



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
INSTITUTO DE ECONOMIA

BRUNO CESAR CASSANI MEDEIROS

**CAPITALISMO DEPENDENTE E IMPLANTAÇÃO
DA INDÚSTRIA DE BENS DE CONSUMO DURÁVEIS
NO GOVERNO KUBITSCHEK (1956-1961):**

Um estudo a partir das interpretações de
Celso Furtado e Florestan Fernandes

**DEPENDENT CAPITALISM AND IMPLANTATION
OF THE DURABLE CONSUMER GOODS INDUSTRY
IN THE KUBITSCHEK'S GOVERNMENT (1956-1961):**

A study based on the interpretations of
Celso Furtado and Florestan Fernandes

CAMPINAS

2021

BRUNO CESAR CASSANI MEDEIROS

**CAPITALISMO DEPENDENTE E IMPLANTAÇÃO
DA INDÚSTRIA DE BENS DE CONSUMO DURÁVEIS
NO GOVERNO KUBITSCHEK (1956-1961):**

Um estudo a partir das interpretações de
Celso Furtado e Florestan Fernandes

*Dissertação de Mestrado apresentada ao
Programa de Pós-Graduação em
Desenvolvimento Econômico do Instituto de
Economia da Universidade Estadual de
Campinas para obtenção do título de Mestre
em Desenvolvimento econômico, na área de
História Econômica.*

PROF. DR. FÁBIO ANTÔNIO DE CAMPOS – ORIENTADOR

ESTE EXEMPLAR CORRESPONDE A VERSÃO
FINAL DA DISSERTAÇÃO DE MESTRADO
DEFENDIDA PELO ALUNO BRUNO CESAR
CASSANI MEDEIROS E ORIENTADA PELO PROF.
DR. FÁBIO ANTÔNIO DE CAMPOS.

CAMPINAS

2021

Ficha catalográfica
Universidade Estadual de Campinas
Biblioteca do Instituto de Economia
Luana Araujo de Lima - CRB 8/9706

M467c Medeiros, Bruno Cesar Cassani, 1995-
Capitalismo dependente e a implantação da indústria de bens de consumo duráveis no governo Kubitschek (1956-1961) : um estudo a partir das interpretações de Celso Furtado e Florestan Fernandes / Bruno Cesar Cassani Medeiros. – Campinas, SP : [s.n.], 2021.

Orientador: Fábio Antônio de Campos.
Dissertação (mestrado) – Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia.

1. Furtado, Celso, 1920-2004. 2. Fernandes, Florestan, 1920-1995. 3. Bens de consumo duráveis. 4. Capitalismo - Brasil. 5. Brasil - Política e governo - 1956-1961. I. Campos, Fábio Antônio de, 1975-. II. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia. III. Título.

Informações para Biblioteca Digital

Título em outro idioma: Dependent capitalism and implantation of the durable consumer goods industry in the Kubitschek's government (1956-1961) : a study based on the interpretations of Celso Furtado and Florestan Fernandes

Palavras-chave em inglês:

Furtado, Celso, 1920-2004

Fernandes, Florestan, 1920-1995

Durable goods, Consumer

Capitalism - Brazil

Brazil - Politics and government - 1956-1961

Área de concentração: História Econômica

Titulação: Mestre em Desenvolvimento Econômico

Banca examinadora:

Fábio Antônio de Campos [Orientador]

Carlos Aberto Cordovano Vieira

João Antônio de Paula

Data de defesa: 26-05-2021

Programa de Pós-Graduação: Desenvolvimento Econômico

Identificação e informações acadêmicas do(a) aluno(a)

- ORCID do autor: <https://orcid.org/0000-0002-4485-2833>

- Currículo Lattes do autor: <http://lattes.cnpq.br/4608965945537087>

BRUNO CESAR CASSANI MEDEIROS

**CAPITALISMO DEPENDENTE E IMPLANTAÇÃO
DA INDÚSTRIA DE BENS DE CONSUMO DURÁVEIS
NO GOVERNO KUBITSCHER (1956-1961):**

Um estudo a partir das interpretações de
Celso Furtado e Florestan Fernandes

COMISSÃO JULGADORA

Prof. Dr. Fábio Antônio de Campos – PRESIDENTE
Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP)

Prof. Dr. Carlos Alberto Cordovano Vieira
Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP)

Prof. Dr. João Antônio de Paula
Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG)

A Ata de Defesa, assinada pelos membros da
Comissão Examinadora, consta no processo de
vida acadêmica do aluno.

CAMPINAS

2021

AGRADECIMENTOS

Há um poema de José Régio, publicado em 1926, que escutei repetidamente na voz de Maria Bethânia ao longo de todo processo de feitura dessa pesquisa e que diz assim:

Vem por aqui – dizem-me alguns com os olhos doces
Estendendo-me os braços, e seguros
De que seria bom que eu os ouvisse
Quando me dizem: "vem por aqui!" (...).

Não, não vou por aí! Só vou por onde
Me levam meus próprios passos...
Se ao que busco saber nenhum de vós responde
Por que me repetis: "vem por aqui!""? (...).

Corre, nas vossas veias, sangue velho dos avós,
E vós amais o que é fácil!
Eu amo o longe e a miragem,
Amo os abismos, as torrentes, os desertos... (...).

Não sei por onde vou,
Não sei para onde vou
Sei que não vou por aí!

Essas palavras me inspiraram e inspiram a “não ir por aí” e, no final, acredito ser essa a chave de leitura de mundo que devemos ter: não aceitar o que está dado, mesmo que futuro desejado seja apenas uma utopia distante, cercada cada vez mais, nos dias de hoje, pelas sombras reacionárias de um passado que insiste em se recolocar. É contra o que era fácil que se levantou a voz de Celso e de Florestan. É sobre essa eterna busca do longe, da miragem e da possibilidade de cada povo cria-lo sem amarras, que se trata o processo de desenvolvimento. É contra esse canto das sereias do progresso vazio que se trata essa pesquisa.

Esse trabalho representa, também, uma amarração importante no meu processo de formação pessoal e acadêmico. A escolha desse tema não se resume ao fato de ser o período seguinte a Segunda Guerra Mundial, um divisor de águas do desenvolvimento brasileiro, que nos marca enquanto sociedade até os dias de hoje. Diz também sobre a minha vida e as memórias a partir das quais construí o Brasil. Se trata das histórias que cresci ouvindo, contadas pelas minhas avós: a Guerra de 1932, o nascimento de meu pai, três dias antes do suicídio de Vargas; o de minha mãe, quatro meses antes do AI-5. Diz, também, sobre a exclusão que viveram boa

parte da sua vida na roça – uma exclusão material, que aparecia nessas histórias contadas, como a primeira vez que viram a energia elétrica ou a imagem numa TV; ou o gelo feito numa geladeira, na casa de algum rico da cidade; ou mesmo a maçã do amor, desejada na quermesse da cidade quando criança, mas nunca comprada. Uma exclusão que, por outro lado, se impôs desde criança no trabalho pesado, na impossibilidade de estudar e tentar romper correntes que não os amarraram apenas a um lugar geográfico, mas a formas de trabalho, de exploração e de mando nas comunidades que faziam parte – mas que não os impediu de sonhar e, cada um a seu modo, tentar romper com essas amarras. É esse passado, cada vez mais distante no tempo, que me inspirou. Agradeço a meus pais e alguns poucos parentes próximos que sempre me estimularam a seguir em frente, nos estudos e na vida.

Todavia, foi apenas na universidade pública, colidindo diuturnamente com minhas memórias do sítio, minhas fantasias de cidade com o barulho da metrópole e o estudo do nosso processo de formação sociocultural, que o mundo foi finalmente descortinado. Nessa nova gramática, a formação de economista me ensinou que nada é simples ou trivial; e aprofundando os estudos na história do Brasil, nessa pesquisa de mestrado, é que consegui elaborar, aos poucos, o sentido e a profundidade da complexidade da sociedade em que vivemos. Agradeço aos professores do Instituto de Economia da Unicamp pelos ensinamentos que tive nos últimos nove anos. E agradeço, de forma especial, ao Fábio, meu orientador, pelo acompanhamento desse trabalho, o rigor das suas revisões e seu posicionamento como pesquisador engajado que foram – e continuarão sendo – ensinamentos que levarei para minha vida, tanto profissional como pessoal. Devo a ele um bom bocado da coragem para dizer não e “não ir por aí”, desde as aulas de FEB II.

Atravessar os abismos, as torrentes, os desertos e a solidão da escrita de um trabalho como esse só foi possível graças as amizades que forma se construindo. Agradeço as trocas tidas com todos os companheiros e companheiras da minha turma de História Econômica, em especial ao Fagner, a Gabi e Milena. Aos amigos feitos ao longo do mestrado, congressos e vida universitária, companheiros de bar e de militância política e acadêmica, Renato, Natania, Alberes, Lorena, Thais, Sillas, Marcela, Patrícia, Elen, Nielly, Paula, Luciana, Iri, Ana Paula, Régis e Patrick e tantos outros e outras mais que admiro e tive o prazer de conhecer e compartilhar esses anos. E agradeço de forma especial a Karine, amiga, companheira de casa e de pandemia; à Natália, Mariela e Joana, por tudo e mais um pouco; à minha irmã, Ana Paula, minha leitora compulsória; e à Carol, pela amizade, pelo carinho e pela revisão final desse manuscrito.

Por fim, agradeço a Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES) pelo financiamento imprescindível concedido a mim para a realização dessa pesquisa. Sigo acreditando que, mesmo frente aos ataques reacionários dos últimos anos, somente através da educação pública, popular e gratuita, bem como da valorização das atividades de pesquisa, que conseguiremos enfrentar, de fato, nossas questões sociais e o subdesenvolvimento que nos marca, deixando no passado, de uma vez por todas, essa tradição antidemocrática e antissocial que volta e meia os “donos do poder” mobilizam para frear o que é novo, popular, democrático e autêntico.

Campinas, fevereiro de 2022.

*À escritora Carolina Maria de Jesus, que foi quem
melhor contou sobre o Brasil dessa pesquisa.*

*E à companheira Marcela Darido (in memoriam),
pela coragem que nos inspirará, sempre!*

RESUMO

O objetivo desse trabalho é pesquisar o significado da implantação da indústria produtora de bens de consumo duráveis durante o governo Juscelino Kubitschek (1956-1961). Para isso, delimitamos a discussão a dois autores – Celso Furtado e Florestan Fernandes – cuja produção teórico-acadêmica versa sobre o processo de industrialização no período do “desenvolvimentismo”, a partir da problemática da superação do subdesenvolvimento e da dependência externa. Nos indagamos até que ponto os desdobramentos do processo de industrialização pesada foram estratégicos para sanar as “promessas do desenvolvimento” que se colocavam naquele período de rápidas transformações, contribuindo para remover elementos arcaicos de um passado colonial que insistia em se recolocar naquela nova etapa histórica. Essas promessas consistiam: na formação de um Estado nacional, capaz de consolidar os centros internos de decisão, firmados em um capitalismo nacional e com capacidade de autodeterminação; e na formação de uma sociedade do trabalho, que subverteria os padrões de sociabilidade baseados na violência e no mando, assegurando a criação de formas democráticas de organização social, competição e mediação dos conflitos entre as classes sociais. Através da investigação historiográfica na obra dos autores selecionados, buscamos responder ao seguinte problema de pesquisa: qual foi o sentido histórico atribuído à implantação das indústrias de bens de consumo duráveis nas reflexões de Celso Furtado e Florestan Fernandes sobre o capitalismo dependente? Para responder a esse problema, organizamos a interpretação dos autores a partir de três discussões: i) o significado da transplantação dos padrões da "civilização ocidental" na formação do capitalismo brasileiro; ii) suas leituras sobre o processo de industrialização pesada durante o governo Kubitschek; e iii) as reinterpretções sobre a industrialização pesada elaboradas após o Golpe de 1964, com a percepção de que a entrada das grandes empresas estrangeiras durante o Plano de Metas se realizou num contexto de "transnacionalização", no caso de Furtado; e de "imperialismo total", para Fernandes. A partir de suas interpretações, procuramos demonstrar que eles convergem no que é essencial: o processo de industrialização brasileiro, dinamizado pelas grandes empresas, se assentou e aproveitou da expansão do mercado interno; mas ao produzir bens e mercadorias orientadas ao consumo dos grupos urbanos de renda elevada, restringiu o mercado que poderia atender e se desenvolver de forma articulada. Tratava-se, portanto, de uma indústria que nascia de uma estrutura mercantil, alimentada por investimentos especulativos e oportunistas, sem o grau de integração necessário para dar organicidade a formas de desenvolvimento autossustentadas. Como essa indústria que nasceu da substituição de importações foi tributária tanto de capitais como do fluxo de técnicas que tinha origem nos centros da “civilização industrial” para produzir os bens de consumo finais que pretendia, ela reafirmava o caráter dependente do capital internacional e seu polo hegemônico. Assim, ela foi funcional tanto ao novo padrão de dominação imperialista como ao capitalismo monopolista pois estabeleceu uma nova conexão com o capital internacional, específica da economia brasileira e muito mais profunda que a da fase anterior, possibilitando a expansão interna dos negócios e renovando as “velhas qualidades coloniais”.

Palavras-chave: Celso Furtado; Florestan Fernandes; bens de consumo duráveis; capitalismo - Brasil; Brasil - política e governo (1956-1961).

ABSTRACT

The aim of this study is to research the meaning of the implantation of the durable consumer goods industry during the Juscelino Kubitschek government (1956-1961). Thus, the discussion was limited to two authors - Celso Furtado and Florestan Fernandes - whose theoretical-academic production deals with the industrialization process in the period of "developmentalism", based on the problem of overcoming underdevelopment and external dependence. It was questioned to what extent the unfolding process of heavy industrialization was strategic to remedy the "promises of development" that were placed in that period of rapid transformations, contributing to remove archaic elements from a colonial past that insisted on replacing itself in each new historical stage. These promises consisted of: the formation of a national State, capable of consolidating internal decision-making centers, based on national capitalism with the capacity for self-determination; and in the formation of a labor society, which would subvert the sociability patterns based on violence, ensuring the creation of democratic forms of social organization, competition and mediation of conflicts between social classes. Through this historiographical investigation based on selected authors, this study sought to answer the following research problem: what was the historical meaning attributed to the implantation of durable consumer goods industries in the thoughts of Celso Furtado and Florestan Fernandes on dependent capitalism? To answer this problem, we organized the interpretation of the authors based on three discussions: i) the meaning of the transplantation of the patterns of "Western civilization" in the formation of Brazilian capitalism; ii) their reading about the heavy industrialization process during the Kubitschek's government; and iii) the reinterpretations about heavy industrialization elaborated after the 1964 Military Coup, with the perception that the arrival of foreign companies during the "Plano de Metas" took place in a context of "transnationalization", in Furtado's point of view; and "total imperialism", for Fernandes. Based on their interpretations, the study tried to demonstrate that they converge in what is essential: the Brazilian industrialization process, promoted by transnational companies, settled down and took advantage of the internal market expansion; but by producing goods oriented to the consumption of high-income urban groups, it restricted the market that could serve and develop in an articulated manner. It was, therefore, an industry that was born from a mercantile structure, fueled by speculative and opportunistic investments, without the degree of integration necessary to give organicity to self-sustained forms of development. As this industry, which was born from import substitution, was taxed both on capital and on the flow of techniques that originated in the centers of the "industrial civilization" to produce the final consumer goods that it intended, it reaffirmed the character dependent on international capital and its hegemonic centers. Thus, it was functional both to the new pattern of imperialist domination and to monopoly capitalism because it established a new connection with international capital, specific to the Brazilian economy and much deeper than that of the previous phase, enabling the internal expansion of business at the same time as renewed the "old colonial qualities".

Keywords: Celso Furtado; Florestan Fernandes; durable consumer goods industry; capitalism - Brazil; Brazil - politics and government (1956-1961).

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - <i>Mesa composta por Florestan Fernandes, Celso Furtado e Orlando Fals Borda (da direita para a esquerda) durante o II Colóquio Ultramarino das Universidades Superiores da Alemanha Ocidental ocorrido em Münster, Alemanha, em 1967.</i>	191
Figura 2 - <i>Anúncio do Ford v-8 (Estados Unidos, 1954)</i>	207
Figura 3 - <i>Anúncio de máquina de lavar da General Motors (Estados Unidos, 1959)</i>	208
Figura 4 - <i>Anúncio de telefone da Bell Telephone (Revista National Geographic, 1958)</i>	209
Figura 5 - <i>Anúncio da General Motors - Revista "O Cruzeiro (24/10/1945)</i>	210
Figura 6 - <i>Anúncio da empresa de serviços aéreos Cruzeiro do Sul - Revista "O Malho" (nº ix, 1952)</i>	211
Figura 7 - <i>Anúncio da empresa automobilística Vemag S.A.</i>	212
Figura 8 - <i>Anúncio da empresa automobilística Vemag S.A.</i>	212
Figura 9 - <i>Anúncio de refrigerador da Ibesa – Revista "O Cruzeiro" (17/12/1955)</i>	213
Figura 10 - <i>Anúncio da Trintage (1952)</i>	214
Figura 11 - <i>Anúncio da Jonson & Jonson (1959)</i>	215
Figura 12 - <i>Anúncio da Willys-Overland do Brasil S.A.(1961)</i>	216
Figura 13 - <i>Anúncio da Torga, fabricante de eletrodomésticos (1963)</i>	217

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Importância das razões para investimentos no exterior.....	38
Tabela 2 - Composição do IDE norte-americano na América Latina (%)	40
Tabela 3 - Balança de pagamentos (1947-1955)	46
Tabela 4 - Coeficientes de comércio exterior e relações de troca (1947-1955)	47
Tabela 5 - Formação bruta de capital fixo (1955-1961).....	53
Tabela 6 - Estrutura da produção na indústria de transformação	54
Tabela 7 - Indústria de transformação	54
Tabela 8 - Investimento Direto Estrangeiro (1946-1961) – em %	56
Tabela 9 - Origem e número das empresas estrangeiras autorizadas a funcionar no Brasil (1880 – 1914).....	60

SUMÁRIO

<i>Introdução</i>	14
<i>Capítulo I – A exportação de capital no pós-guerra e a economia brasileira</i>	23
Introdução	23
1.1. As grandes empresas estrangeiras e a exportação de capital	24
1.2. As indústrias de bens de consumo duráveis no Brasil	41
1.3. As grandes empresas estrangeiras e a “americanização” do Brasil	57
Observações Finais	73
<i>Capítulo II – Celso Furtado e a Dependência Cultural</i>	76
Introdução	76
2.1. A (de) formação do perfil de demanda	77
2.2. O otimismo reformista: as promessas da industrialização substitutiva	89
2.3. Reformismo radical: o desenvolvimento como mito e aprofundamento da dependência cultural	102
Observações finais	112
<i>Capítulo III – Florestan Fernandes e o Capitalismo Dependente</i>	115
Introdução	115
3.1. A formação do mercado capitalista dependente	116
3.2. Os obstáculos extra-econômicos à industrialização no Brasil	129
3.3. As grandes corporações capitalistas e o imperialismo total	140
Observações finais	151
<i>Capítulo IV – Celso Furtado e Florestan Fernandes: as lições da industrialização sob o capitalismo dependente</i>	154
Introdução	154
4.1. As promessas da industrialização pesada no Brasil (1956-1961)	155
4.2. O Capitalismo dependente	164
4.3. Balanço final das interpretações	175
Observações finais	180
<i>Conclusões</i>	183
<i>Referências Bibliográficas</i>	192
<i>Anexo 1 – Propagandas</i>	207
<i>Anexo 2 – Estatísticas e dados gerais</i>	218

Introdução

O período de ingresso das empresas estrangeiras que selecionamos para a investigação nesse trabalho (1956-1961) caracterizou-se por gerar na sociedade brasileira um intenso processo de transformação socioeconômica e cultural (Faro e Silva, 1991; Fernandes, [1960] 1974¹; Novais e Schwarcz, 1998). Novos grupos sociais emergiram na cena histórica – trabalhadores urbanos e rurais, operários sindicalizados, estudantes etc. – impondo suas demandas, ainda que de forma pouco sistemática, mas organizadas em torno das reformas de base, no começo dos anos 1960 (Fernandes, [1968a] 2008; Furtado, 1964; Toledo, 2004; Weffort, 1977). No plano econômico, o desenvolvimento industrial no governo Kubitschek foi base para a internalização de ramos fundamentais das indústrias produtoras de bens de consumo duráveis e bens de capital, que aproximaram a matriz produtiva brasileira da estrutura diversificada dos países centrais da época (Furtado, 1974; Pinto, 2000; Sampaio Jr, 2012). Iniciou-se a produção de carros e eletrodomésticos “modernos”, expandiu-se a comunicação de massas com a difusão do rádio, do cinema e da televisão, com seus novos métodos de publicidade e propaganda, impulsionando o consumo dos grupos urbanos de renda elevada (Furtado, 1974; Varotto, 2018). Acreditava-se, como veremos nas leituras de Furtado ([1961] 2009, 1962) desse período, que a industrialização assentada em bens de consumo duráveis havia criado as bases de uma sociedade de consumo, semelhante a dos centros já industrializados², internalizando técnicas produtivas capazes de promover o desenvolvimento de um capitalismo nacional e autossustentado. O desafio que se colocava era organizar o desenvolvimento econômico através de técnicas democráticas de planejamento, capazes de alterar a orientação elitista e privatista da indústria formada pela “substituição de importações” em função das necessidades materiais do conjunto da população – possibilidade que já se mostrava limitada pela estrutura de poder, como argumentava Fernandes ([1960] 1974), e que se fecharia por completo a partir de 1964.

¹ Caro leitor/a, usaremos a data de publicação da primeira edição quando nos referirmos às obras de Celso Furtado e Florestan Fernandes. Por isso, quando a edição que usamos como referência for outra, adicionamos a data de publicação da primeira edição entre colchetes, seguida da edição que aqui utilizamos.

² Entretanto, como veremos ao longo desse trabalho, não se trata da possibilidade de criar uma sociedade de consumo de massas, mas de consumo capitalista, restrita aos grupos de renda elevada em função da permanente necessidade de concentração de renda, que viabiliza a “modernização”, conforme Furtado (1974, p. 81).

As interpretações elaboradas por Celso Furtado e Florestan Fernandes nos permitem compreender os principais determinantes que marcaram aquele momento histórico; e suas reinterpretações sobre o processo de industrialização pesada, a partir da segunda metade dos anos 1960, possibilitam reabrir a discussão sobre a complexidade do desenvolvimento econômico na periferia em um de seus momentos mais conturbados, apreendendo suas limitações, contingências e os efeitos derivados de um “estilo de desenvolvimento” (Furtado, 1980, p. 133) industrial que teve por objetivo último atender as necessidades de valorização do capital internacional e não a superação dos problemas históricos e as carências da sociedade subdesenvolvida. Esses problemas, como veremos, foram mobilizados como “trunfos” ao novo padrão de acumulação do capital a nível mundial que se consolidava, o capitalismo monopolista, e, nesse sentido, puderam ser instrumentalizados pelas grandes empresas estrangeiras que se instalaram na economia brasileira durante o Plano de Metas (1956-1961).

Os autores são convergentes ao apontar que no período “desenvolvimentista” do governo Kubitschek tanto o subdesenvolvimento pôde ser aproveitado para os interesses de acumulação do capital internacional, como o modo associado com que a industrialização se realizou reforçou a dependência externa. As empresas estrangeiras ingressaram contando com grandes atrativos institucionais, subsídios e vantagens cambiais, assumindo a liderança nos setores industriais mais dinâmicos e lucrativos, produzindo bens de consumo duráveis³ demandados pelos grupos de renda elevada e que já se encontravam adaptados ao consumo dessas mercadorias. Além disso, se aproveitaram de uma vasta rede de negócios e de influência,

³ Na divisão proposta por Kalecki (1977), – o sistema tridepartamental – os bens de consumo duráveis são aqueles que se destinam ao consumo dos capitalistas, já que constituem bens de alto valor agregado. Ainda que seu consumo não seja restrito à essa classe, como mostra o estudo de Coutinho (1979), para o caso brasileiro, a indústria que se instala nesse setor tem sua demanda dinamizada pelo consumo dos grupos de alta renda. Nesse trabalho, entendemos por *bens de consumo duráveis* as mercadorias produzidas para o consumo dos indivíduos e das famílias; seu qualitativo “durável” remete àqueles bens que podem ser utilizados em um longo intervalo de tempo – a depender da obsolescência e da intensidade de diferenciação e lançamento de novos modelos, que é uma função da tecnologia, comandada pelas grandes corporações. Na quadra que pretendemos analisar (1956-1961), carros, geladeiras, fornos, máquinas de lavar, aspiradores de pó, rádios, televisores, são todos bens de consumo duráveis típicos que, dado o alto custo de fabricação unitária, também se caracterizam por serem mercadorias com preços mais elevados – relativamente a alimentos ou vestuário, por exemplo, considerados bens de consumo não-duráveis – e destinarem-se a consumidores de altas rendas, sobretudo no após-guerra, em que os estratos sociais melhor remunerados e que tinham acesso a essas mercadorias modernas eram justamente as classes médias e elites. Vale apontar aqui uma segunda qualificação necessária, que diz respeito às empresas produtoras de bens duráveis. Por serem bens de alto custo unitário, o processo de produção exige escalas mínimas para que a fabricação em série garanta os lucros e retornos esperados ao capital investido. Além disso, há que se considerar que a complexidade dos produtos exige equipamentos de produção específicos e propriedade de determinadas técnicas produtivas cujo acesso também depende de grandes investimentos de capital, seja para compra de maquinários, equipamentos ou das tecnologias, seja para o seu desenvolvimento autônomo através de investimento em “pesquisa e desenvolvimento”. Assim, a concentração e centralização de capital, bem como a tendência à verticalização das cadeias produtivas – seguindo o modelo fordista – também se apresentam como características fundamentais das indústrias de bens de consumo duráveis. O leitor poderá encontrar mais sobre essa definição em Deaton (1992), Viceconti (1977) e Coutinho (1979).

formada ao longo do século XIX e começo do século XX, ao que somaram o controle sobre o desenvolvimento tecnológico e de sua introdução na periferia – importante instrumento de dominação social no capitalismo monopolista –, bem como o comando do processo de criação e difusão de novos padrões de consumo – elemento ideológico essencial para o controle cultural. Assim, enfeixando um crescente poder econômico, político e cultural, as grandes empresas centrais puderam tirar proveito de sua situação privilegiada, ampliando o potencial de acumulação do capital internacional na economia dependente.

Desta forma, apesar das elevadas taxas de crescimento, da aparente integração nacional e da diversificação da produção industrial do país, Furtado e Fernandes apontam que os problemas estruturais ligados ao subdesenvolvimento econômico e à dependência externa não foram equacionados com a transplantação da “moderna civilização industrial” (Fernandes, [1975a] 1976; Furtado, 1978; Prado Jr, 1999; Sodré, 1980). Ao longo da segunda metade do século XX, o que se tornou cada vez mais evidente aos autores foi a percepção de que a industrialização pesada, enquanto instrumento para remoção de elementos arcaicos que insistiam em se recolocar em cada nova etapa histórica, foi insuficiente para equacionar os problemas das sociedades periféricas, se transformando em um reforço às estruturas de dominação, tanto internas como externas. Se nas interpretações iniciais da teoria do subdesenvolvimento cepalina a industrialização latino-americana era concebida como caminho à superação da deterioração dos termos de troca e, mais profundamente, como possibilidade de superação do passado colonial, redimensionando a acumulação de capital para além das limitações impostas pela substituição de importações (Campos, 2018a; Prebisch, 1949), a partir da entrada das grandes empresas no mercado interno, a modernidade que lhe era inerente assumia um sentido paradoxal, bem expresso na constatação de Schwarz (2015,p.?), que diz: “os meninos vendendo alho e flanela no cruzamentos com semáforo não são a prova do atraso do país, mas de sua forma atroz de modernização”.

Celso Furtado e Florestan Fernandes foram autores que se ligaram a uma refinada linhagem de pensadores sociais brasileiros que, desde 1930, elaboraram interpretações sobre o Brasil, rejeitando as postulações das correntes hegemônicas no pensamento econômico e social, contribuindo para a definição de nossa identidade histórica (Arruda, 2010; Bastos, 2011; Bielschowsky, 2000; Oliveira, 2003; Paula, 2019; Vieira, 2021). Estes conceberam o subdesenvolvimento como um destino comum da América Latina, parte da história contemporânea do capital e seus avanços, resultado da expansão do capitalismo em nível mundial a partir das Revoluções Industriais, e não de uma “etapa” do “modelo” de desenvolvimento que experienciou a Europa industrial e os Estados Unidos. Com rigor teórico

e reflexões engajadas, inauguraram e avançaram em novas interpretações sobre a realidade econômica, sociocultural e política dos capitalismo dependentes, mas sempre buscando as particularidades fundamentais para a compreensão do subdesenvolvimento brasileiro.

Com esse intuito, voltaram-se às especificidades histórico-nacionais, constituindo novos campos de pesquisa e discussão dos problemas brasileiros, analisando não apenas as questões que lhes eram contemporâneas com base no passado, mas dando um passo adiante, na elaboração do futuro. Nesses termos, as possibilidades atribuídas ao desenvolvimento industrial no governo Kubitscheck – que chamaremos aqui de *promessas da industrialização* – se colocavam como a possibilidade de construção da Nação e da superação tanto dos padrões de mando, forjados durante o passado colonial, como do subdesenvolvimento e da dominação externa⁴. Veremos, entretanto, que contingências histórico-sociais descaracterizaram essas promessas, impondo novas formas de dependência e impossibilitando o rompimento com as velhas “qualidades” coloniais (Prado Jr, 1999).

Alguns trabalhos que já investigaram essa discussão nos ajuda a reabrir o debate que faremos aqui. Sampaio Jr. (1997), ao recuperar a discussão do desenvolvimento nas interpretações de Celso Furtado, Florestan Fernandes e Caio Prado Jr, com a perspectiva analítica da formação nacional e da construção Nacional, orienta nossa compreensão geral sobre esse processo⁵. Soma-se o trabalho de Oliveira (2003), que discute as interpretações elaboradas por Furtado e Fernandes a partir das mudanças em curso desde o começo do século XX, no Brasil; e também Rodrigues e Jurginfeld (2017), que exploram a discussão do desenvolvimento em nossos autores no período recente, de neoliberalismo. Além dessas discussões, o centenário do nascimento de Furtado e Fernandes, comemorado em 2020, nos forneceu um rico debate sobre a vida e a obra dos autores, que buscamos, na medida de nossa capacidade, incorporar no estudo que realizamos.

Assim, a partir da implantação da indústria pesada no Brasil durante o período do governo Kubitscheck (1956-1961), o objetivo desse trabalho é investigar o sentido histórico atribuído por Celso Furtado e Florestan Fernandes à entrada das grandes empresas estrangeiras produtoras de bens de consumo duráveis. O enfoque nas interpretações elaboradas por esses dois autores ao longo de uma extensa vida intelectual permite a reflexão sobre o processo de industrialização pesada na periferia do sistema capitalista, as possibilidades de superação do

⁴ O termo já foi utilizado por Mello (1998), mas num sentido diverso daquele que empregaremos aqui para questionar os autores que selecionamos para o trabalho.

⁵ Soma-se a ele, na problemática da formação nacional, Arantes (2014) e os debates organizados por Campos (2018a) e Martins et. al. (2019).

subdesenvolvimento e da dependência externa no período do “desenvolvimentismo”, retomando, com isso, algumas das “grandes questões nacionais” (Prado Jr, 1986) postas naquele período. Nos indagamos até que ponto os desdobramentos do processo de industrialização realizado pelo Plano de Metas, ao ser controlado em seu setor mais dinâmico pelas empresas estrangeiras, internalizando a produção de bens de consumo duráveis de forma inédita no país, convergiu para um efetivo processo de desenvolvimento⁶, capaz de promover um capitalismo nacional e autodeterminado.

Nesse sentido, a dissertação busca avaliar, lastreada em Furtado e Florestan, se a promessa do desenvolvimento por meio da implantação da indústria pesada realizou de fato a formação de uma sociedade moderna do trabalho, capaz de criar formas democráticas de organização social que ajudassem a mediar conflitos entre as classes sociais e, com isso, subvertessem os padrões de sociabilidade baseados na violência e no mando, típicas da colônia. Noutras palavras, mostraremos como tais interpretações problematizam as possibilidades colocadas pela industrialização pesada, tendo prioridade a indústria do setor de bens de consumo duráveis, para a origem de uma nova “qualidade”⁷ à sociedade brasileira. Para orientar a discussão que faremos das obras de Celso Furtado e Florestan Fernandes, organizamos a problemática da pesquisa em torno das seguintes questões: i) qual o sentido que assumia o elemento “novo” ou “moderno”⁸ na economia e sociedade brasileira, na passagem ao capitalismo monopolista?; ii) como o “moderno” se articulou às estruturas tradicionais e arcaicas, elaboradas ainda na era colonial, repondo-se a cada nova fase histórica de acumulação do capitalismo?; iii) de que modo a industrialização do Plano de Metas, dinamizada pelas

⁶ Para uma conceitualização de “desenvolvimento”, ver Paula (2016).

⁷ A nova “qualidade” seria a possibilidade de romper com o que Caio Prado Jr. (1979) definiu como o “sentido da colonização”. Nesses termos, a nova “qualidade” pode ser entendida da seguinte forma: “o Brasil figuraria como um território, em seguida uma coletividade humana em vias de integração e afinal um país e propriamente uma nação, de natureza marginal e periférica, destinada a servir de campo para o exercício e os objetivos daquela atividade mercantil característica do mundo moderno, dos povos europeus ou de origem europeia. Nisso consiste o fundo, e podemos dizer a substância da formação e evolução brasileiras. Ou em outras palavras e para usar uma formulação filosófica, a sua “qualidade” (...) Essa “qualidade”, contudo, não é imutável. Ela essencialmente se mantém, é certo, até os dias de hoje, através dos séculos. Mas as contradições que nela se geram no processo de seu crescimento e desenvolvimento, cada vez mais lhe comprometem a pureza originária. Até os dias de hoje [anos 1950 e 1960] em que as contradições se multiplicam e agravam de tal maneira que sua conservação se acha ameaçada. *Propõe-se assim a transformação em nova “qualidade” diferente a anterior*” (Prado Jr, 1999, p. 34–35; inserção e grifos nossos). Acrescentamos – embora sem nenhum valor adicional à discussão que faremos aqui – que usualmente são as mercadorias que apresentam “qualidades”.

⁸ Chamaremos de elementos “novos” ou “modernos” as novas relações financeiras, comerciais e produtivas que se transplantaram ao Brasil ao longo de seu processo de formação, bem como os desdobramentos que essas atividades tiveram internamente do ponto de vista econômico, social e cultural – mimetismo dos padrões de consumo, novos hábitos de vida, valores sociais, ideologias etc. Nesse sentido, no período que investigamos aqui (1956-1961), o principal elemento “moderno” será a empresa estrangeira e o conjunto de relações que elas carregam e dinamizam na sociedade brasileira. Na terceira seção do Capítulo I, o leitor encontrará uma discussão sistematizada dessas novas relações.

empresas estrangeiras produtoras de bens de consumo duráveis, se fundiu às velhas estruturas e obstou a possibilidade de formação de uma nova “qualidade” (Prado Jr, 1999) na sociedade brasileira? Em síntese: quais as possibilidades de superação da dependência externa e do subdesenvolvimento a partir da industrialização pesada realizada pelo governo Kubitscheck, no quadro de ingresso das empresas estrangeiras e seu controle sobre os setores industriais mais dinâmicos da economia brasileira?

Para responder tais questões, a dissertação começa no Capítulo I examinando as transformações operadas na economia brasileira durante o Plano de Metas, a partir da entrada das empresas estrangeiras nos setores de bens e consumo duráveis. Nosso objetivo é elaborar um quadro geral que nos habilite às discussões das obras de Celso Furtado e Florestan Fernandes, que faremos nos três capítulos seguintes. Para isso, discutimos nesse capítulo inicial as principais mudanças na exportação de capital no pós-guerras, as relacionando ao novo padrão mundial de acumulação de capital que se consolidou no período – o capitalismo monopolista. Em seguida, investigamos como a entrada das grandes empresas na economia brasileira, entre 1956-1961, se conectou a esse processo em nível mundial; de que forma as novas institucionalidades criadas naquela quadra responderam aos requisitos de operação das grandes firmas que se internalizaram; e quais foram as principais transformações na estrutura produtiva brasileira por elas desencadeadas. Ao fim, examinamos como todo esse movimento desencadeou um processo de “americanização” da sociedade brasileira, através de uma rede de negócios e agências ligadas as grandes corporações estrangeiras e internalizadas na forma dos modernos meios de comunicação de massas, organizações profissionais, clubes e até mesmo nos novos padrões educacionais, requeridos para operação das novas indústrias.

Nos capítulos três seguintes, investigamos como Celso Furtado e Florestan Fernandes interpretaram a entrada das grandes empresas no Brasil. Nosso objetivo é articular a leitura do processo de formação com a do desenvolvimento econômico, de modo a conceber as possibilidades de superação do subdesenvolvimento postas para os dois autores na segunda metade dos anos 1950.

No Capítulo II, estudamos as interpretações de Celso Furtado sobre o processo de industrialização pesada realizada durante o governo Kubitscheck (1956-1961) e o sentido histórico atribuído por ele à entrada das empresas transnacionais no setor produtor de bens de consumo duráveis. Iniciamos a discussão com a interpretação do autor sobre a formação histórica dos padrões de consumo na sociedade. Nosso objetivo é compreender como as estruturas coloniais puderam ser mobilizadas para reintegrar o Brasil na economia mundial após a Independência e como a transplantação de hábitos, costumes e mercadorias ao longo de todo

esse período cristalizou um padrão de consumo mimético, que para Furtado foi o elemento dinâmico da indústria que se formou a partir da substituição de importações, que analisamos a seguir.

Na segunda seção, investigamos a interpretação do autor sobre a indústria substitutiva, nascida das dificuldades de importação das mercadorias estrangeiras no entre guerras. Para isso, nos atemos às obras escritas durante esse período, em especial *A Economia Brasileira* (1954), *Formação Econômica do Brasil* ([1959] 1961), *Desenvolvimento e Subdesenvolvimento* ([1961] 2009) e *Dialética do Desenvolvimento* (1964). Nosso objetivo é reconstruir a interpretação do autor sobre o processo que culmina na industrialização pesada, do Plano de Metas, e explorar sua posição sobre o movimento de entrada das grandes empresas *naquele momento*, enquanto a industrialização acontecia para, então, na terceira seção, explorar suas *novas interpretações* sobre a industrialização pesada, a partir dos textos escritos ao longo dos 1960-1980. Nela, começamos explorando o texto *Subdesenvolvimento e Estagnação da América Latina* ([1966] 1968), que deu início à revisão crítica do autor sobre o processo de internacionalização das grandes empresas no pós-guerra, sob a hegemonia do capitalismo norte-americano e avançamos com as obras *O Mito do Desenvolvimento Econômico* (1974), *Criatividade e Dependência na Civilização Industrial* (1978) e *Pequena Introdução ao Desenvolvimento* (1980), nas quais o autor elaborou o conceito de transnacionalização e aprofundou suas investigações sobre o “mito do desenvolvimento”. Enfatizamos a discussão de Furtado sobre o controle da técnica e a manipulação dos novos padrões de consumo pelas empresas transnacionais, que aprofundaram a dependência e limitaram o poder de ação do Estado e sua capacidade de orientar o processo de desenvolvimento econômico, reforçando o subdesenvolvimento.

No Capítulo III, examinamos as interpretações de Florestan Fernandes sobre o desenvolvimento do capitalismo na periferia e o sentido histórico da entrada das grandes empresas corporativas na economia brasileira, durante o Plano de Metas (1956-1961), na passagem ao capitalismo monopolista-dependente e sob o imperialismo total. Começamos a discussão com a interpretação de Fernandes sobre a formação da sociedade colonial e como, desde a era colonial, a atualização do padrão de civilização transplantado esteve sob o controle político-econômico das elites dominantes. Nosso objetivo é compreender o modo como esses grupos se aproveitaram das novas oportunidades de negócios abertas na expansão do setor moderno, ligado a capital internacional, dando origem ao que o autor chama de uma “dupla articulação econômica” (Fernandes, [1975a] 1976), que marcou a industrialização na fase subsequente.

Na segunda seção do capítulo, fazemos o esforço de reconstrução das interpretações de Florestan Fernandes sobre industrialização pesada durante os anos 1950 e 1960. Nosso objetivo é apontar que, mesmo não sendo a problemática da industrialização e do desenvolvimento o foco de seus estudos nesse período, sua leitura sobre a estrutura de dominação e de poder – uma das mais resistentes “qualidades” (Prado Jr, 1999) da formação brasileira – já apontavam as limitações e os obstáculos que se colocavam ao desenvolvimento industrial. Para isso, nos apoiamos extensamente nos ensaios que compõem o livro *Mudanças Sociais no Brasil* ([1960] 1974). Na seção final do capítulo, destacaremos como o padrão de dominação externo – tema que subiu a primeiro plano nos estudos do autor desde o final dos anos 1960 – foi reforçado durante o governo Kubitscheck. Estudamos qual o sentido histórico assumiu a implantação das indústrias de bens duráveis no Brasil a partir da entrada das grandes corporações no período 1956-1961, que marcaram a passagem do capitalismo competitivo ao monopolista e a elaboração, a partir de dentro da sociedade brasileira, dos nexos de dominação relacionados ao controle total da vida pela nova dominação imperialista – o imperialismo total. Nos apoiamos nas obras *Sociedade de Classes e Subdesenvolvimento* ([1968a] 2008), *Capitalismo Dependente e Classes Sociais na América Latina* ([1973] 1975), *A Revolução Burguesa no Brasil* ([1975a] 1976) e *Poder e Contrapoder na América Latina* ([1981] 2015).

No Capítulo IV, confrontamos as interpretações de Celso Furtado e Florestan Fernandes sobre o processo de industrialização realizado no governo Kubitscheck (1956-1961), a partir da entrada das empresas estrangeiras nos setores produtores de bens de consumo duráveis. Nosso objetivo é fazer um balanço, consolidando as principais discussões estudadas a partir de suas obras. Abrimos o debate analisando as *promessas* atribuídas à industrialização pesada realizada no governo Kubitscheck e como ela se delineava para cada um dos autores. Nosso objetivo é estabelecer os parâmetros sob os quais industrialização contribuiria para superação do subdesenvolvimento e da dependência, se voltando à formação de um capitalismo nacional; mas também apontar as contingências já observadas pelos autores naquele momento. Na segunda parte, examinamos como Furtado e Fernandes interpretaram as novas formas de dominação externa internalizadas junto as empresas estrangeiras. Destacamos as perspectivas de Furtado em disciplinar a atuação do capital internacional por meio do Estado; e o papel que a técnica moderna, controlada pelas grandes corporações, exerce nas periferias, intensificando padrões de consumo que impuseram uma crescente concentração de renda e a destruição ecológica, subvertendo o sentido imputado pelo autor à industrialização pesada. Já para Florestan Fernandes, observamos que ao enfatizar a racionalidade imperialista e articulá-la ao papel de controle social exercido pelas grandes corporações que se instalaram nos ramos

industriais de bens duráveis e a rede de negócios a ela articuladas, o autor avança em relação às interpretações de Furtado, evidenciando que todo o processo de industrialização pesada, sob o capitalismo monopolista, foi organizado a partir dos novos imperativos da dominação externa e dos interesses de acumulação capitalista dos países hegemônicos – os Estados Unidos, em particular –, de modo que, sob o “imperialismo total”, tornou-se cada vez mais difícil romper com a dependência externa e a condição de subdesenvolvimento. Na última seção do capítulo, encerramos a discussão confrontando a interpretação dos dois autores sobre os três temas que viemos discutindo – o desenvolvimento, a dependência, e o papel das indústrias de bens de consumo duráveis – resumindo as principais convergências e avanços de um em relação ao outro, no conjunto de suas obras.

Realizado esse percurso, apresentamos as conclusões da dissertação. No fim, o que buscamos nesse trabalho é transmitir ao leitor que um verdadeiro projeto de industrialização da periferia, mesmo contrariando interesses dos grupos dominantes internos e do capital internacional, segue como o caminho a ser perseguido rumo a soberania nacional, igualdade social e democracia. Não se trata, portando, de “promessas míticas”, mas de debater alternativas à barbárie que nos encontramos hoje, rumo à construção de uma sociedade efetivamente democrática e civilizada. Desta forma, como nos ensinam Celso Furtado e Florestan Fernandes, qualquer projeto de industrialização que não se pautar pelo enfrentamento direto dos problemas histórico-estruturais da formação socioeconômica brasileira tenderão a reforçar a dependência externa e intensificar o subdesenvolvimento, em todas as suas esferas.

Capítulo I – A exportação de capital no pós-guerra e a economia brasileira

Introdução

Para a discussão sobre o crescimento econômico do governo Juscelino Kubitschek (1956-1961) dinamizado pelo ingresso das grandes empresas estrangeiras, sobretudo no setor de bens de consumo duráveis, este capítulo apresenta a exportação de capital no imediato pós-Segunda Guerra Mundial e as transformações na economia brasileira. Argumentamos que a estratégia de exportação de capital desse período esteve associada aos desafios políticos, econômicos e militares do período da “Guerra Fria”. No caso brasileiro, em particular, observamos que a criação de instrumentos legais, como a Instrução nº 70 (1953) e nº 113 da SUMOC (1955) e, como veremos, também a política de industrialização pesada realizada pelo Plano de Metas, foram elementos fundamentais para o ingresso do capital internacional na periferia brasileira, acelerando transformações na estrutura produtiva e a “americanização” dos padrões de consumo.

O capítulo se divide em três seções. Na primeira, estudamos o debate sobre a exportação de capital no pós-guerra e sua relação com internacionalização das grandes empresas estrangeiras, produtoras de bens de consumo duráveis. Na segunda seção, analisamos as transformações na estrutura produtiva brasileira operadas a partir da entrada das grandes empresas e sua relação com a implantação da indústria de duráveis. Na última seção, examinamos as discussões sobre a “americanização” dos hábitos e estilo de vida, elaborados a partir dos mecanismos de controle criados no capitalismo monopolista. Focaremos nossa discussão no caso brasileiro, onde a entrada das grandes empresas estrangeiras e os novos mecanismos de controle social com ela internalizados – via consumo, organização do trabalho e cooptação política e ideológica – convergiram para a criação de identidades morais e materiais entre a superação da condição de subdesenvolvimento e a ação das novas indústrias, nos mais diversos grupos sociais.

1.1. As grandes empresas estrangeiras e a exportação de capital

As duas décadas seguintes ao fim da Segunda Guerra Mundial foram marcadas por profundas transformações socioeconômicas, políticas e tecnológicas que impactaram diretamente os países de industrialização mais avançada e as economias periféricas, sob sua zona de influência. Nesse período, tratado correntemente na literatura como os “anos dourados”⁹, os centros do capitalismo destacaram-se pela configuração de Estados de bem-estar social, com desdobramentos que foram de aumento dos salários reais, diminuição das disparidades de renda e riqueza, bem como ampliação do consumo de bens e mercadorias considerados “modernos” naquela quadra – o carro próprio, os eletrodomésticos que prometiam revolucionar os trabalhos do dia-a-dia, como as máquinas de lavar, aspiradores de pó, geladeiras, rádios, a televisão¹⁰ –; transformações assentadas na matriz energética e técnicas derivadas da Segunda Revolução Industrial e que expressavam a difusão e o enraizamento de novos modos de vida e hábitos de consumo, o chamado *American way of life* das “*affluent society*”, na expressão do historiador inglês Eric Hobsbawm (1995).

Essas transformações relacionaram-se diretamente ao tipo e ao padrão de acumulação que se afirmou naquele momento, o capitalismo monopolista, sob a liderança das grandes empresas centrais (Baran, 1986; Fernandes, [1973] 1975)¹¹. Estas já condensavam, desde o começo do século XX, enorme poder financeiro, o controle de parte substancial do processo de criação tecnológico e, também, parcelas relevantes dos mercados em que atuavam. Contudo, a característica marcante desse novo padrão de acumulação, liderado pelas grandes corporações capitalistas, foi seu desdobramento a partir da hegemonia produtiva, financeira, comercial e técnica dos Estados Unidos no pós-guerras (Campos, 2015; Fernandes, [1975a]

⁹ Para uma discussão que desmistifica esse período recente do capitalismo mundial, conferir Arantes (2014, cap. 1 e 2) e Pereira (2018).

¹⁰ No Anexo 1, selecionamos algumas propagandas veiculadas na época tanto nos Estados Unidos como no Brasil, que ofereciam os “novos” produtos a “preços acessíveis”.

¹¹ Nesse trabalho, entendemos as grandes empresas como corporações que passaram a investir em outros países no pós-guerra de acordo com a estratégia de acumulação da matriz, guiadas por um mix de maior potencial de valorização de seu capital, garantias de *market-share* frente ao avanço da concorrência, acesso privilegiado a recursos estratégicos, proteções tarifárias, menores custo de produção, de remuneração da mão-de-obra, impostos, etc. Diz respeito, portanto, às gigantescas corporações norte-americanas, europeias e japonesas, como a General Motors, Ford, Fiat, Volkswagen, Philips, Toyota, empresas que têm como ponto em comum o controle das tecnologias desenvolvidas a partir das inovações da Segunda Revolução Industrial. Optamos por não usar o conceito de “empresa multinacional” pois não compreendemos, conforme argumenta Furtado (1974, 1978), que o processo de internacionalização das grandes empresas no pós-guerra se relaciona com a formação de sistemas industriais nacionais. Trata-se da abertura de filiais das grandes empresas, que transferem equipamentos, técnicas de produção, capitais, etc., mas conservam às matrizes o controle dos centros de decisão mais relevantes (o desenvolvimento tecnológico, as decisões de produção, posicionamentos políticos, etc.). Assim, a grande empresa, embora tenha um país-sede, a partir do qual exerce o controle de sua rede de negócios, não é, entretanto, nacional, mas sim transacional, como se verificaria a partir dos anos 1970. Seu objetivo é a acumulação de capital e é em função deste que sua rede de negócios se configura.

1976; Gramsci, 2008). Nesse sentido, ligada à disputa geopolítica entre Estados Unidos e União Soviética, no contexto da Guerra Fria, a exportação de capital no pós-guerras atuou como importante elemento para o “manejo defensivo da ordem capitalista” (Campos, 2015, p. 15). Assim, o movimento de internacionalização das grandes empresas centrais irrompeu não apenas como a forma mais elaborada de expansão do capital financeiro internacional, mas assumiu a função de enfrentamento da desagregação da economia capitalista onde quer que fosse necessário reforçar ou conter as “ameaças de subversão da ordem” ou “defender a civilização ocidental cristã” (Fernandes, [1975a] 1976, [1981] 2015).

Outra característica fundamental que marcou os movimentos de exportação de capital no pós-guerra foi que a forma de investimentos diretos externos (IDE) – isto é, abertura de empresas filiais das grandes empresas – assumiu preponderância, tanto em valores absolutos, como no movimento global de acumulação comandado pela grande corporação. O economista estadunidense Harry Magdoff (1978) compilou dados interessantes sobre esse assunto, que exprimem tanto a ampliação dos fluxos de investimento no estrangeiro, como evidenciam o principal elemento desse processo de acumulação: a liderança das grandes empresas norte-americanas¹². Dentre os principais países exportadores de capitais, os Estados Unidos ampliaram sua participação de 6,3% para cerca de 60% entre 1914 e 1960, enquanto Reino Unido – até então o maior exportador de capital – viu sua participação decrescer de 50,3% para 24,5%; a França de 22,2% para 4,7%; e a Alemanha de 17,3% para 1,1%¹³.

Os vínculos que ligam a acumulação de capital em nível global ao movimento de exportação de capital são, contudo, anteriores ao período que aqui analisamos. E a “fase clássica” de exportação de capital (1870-1914) nos fornecem importantes elementos para a compreensão da amplitude que assume ação das grandes empresas centrais, bem como sua

¹² O leitor também encontrará dados de IDE, compilados para todo o século XX, no trabalho de Andreff (2000).

¹³

Investimentos no estrangeiro dos principais países exportadores de capital (em %)

	1914	1930	1960
Estados Unidos	6,3	35,3	59,1
Reino Unido	50,3	43,8	24,5
França	22,2	8,4	4,7
Alemanha	17,3	2,6	1,1
Países Baixos	3,1	5,5	4,2
Suécia	0,3	1,3	0,9
Canadá	0,5	3,1	5,5
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>

Fonte: Magdoff (1972).

preponderância nos setores de bens de consumo duráveis e o papel que assumiram as periferias nesse processo, no pós-guerras.

Ainda no começo do século XX, Lênin (2011) e Hilferding (1985) observaram a intensificação da concentração e centralização de capitais, antes separados entre capital industrial, comercial e bancário, e a resultante tendência de verticalização das cadeias produtivas derivada desse processo, movimento esse que se impôs como regra à expansão industrial deste período. Observando esse processo de monopolização, Hilferding (1985) destacou que o desenvolvimento do capital financeiro ampliou as contradições e crises inerentes ao sistema capitalista. A “uniformização do capital”, sob a direção comum da “alta finança”, se desdobrou em dois movimentos: de um lado, a supressão da livre-concorrência dos capitalistas individuais pelas empresas organizadas em grandes trustes e cartéis; de outro, a organização da indústria, comércio e finanças em torno dessas grandes associações monopolistas impôs um crescente protecionismo aos mercados em que atuavam, visando sua garantia aos capitalistas nacionais. Como resultado, esse movimento de centralização e concentração tendeu a ampliar a concorrência interimperialista entre os países centrais, e projetar nesse novo padrão de acumulação uma forte característica belicista (Hilferding, 1985, p. 283).

Essa rivalidade interimperialista, no contexto de industrialização pelo qual passavam as potências europeias ocidentais, se projetou na disputa por mercados externos (Hilferding, 1985; Lênin, 2011; Sabadini e Campos, 2014). A “partilha do mundo” em diferentes áreas de influência político-econômicas entre as nações imperialistas, a partir da segunda metade do século XIX, foi alçada à condição elementar tanto para assegurar o fornecimento das matérias-primas requeridas à produção industrial, como um caminho à exportação das mercadorias manufaturadas, que permaneciam como importante fonte de acumulação e lucros do capital internacional. Mas foi a exportação de capital que efetivamente se colocou como o principal dinamismo da acumulação capitalista do período, ampliando as possibilidades de acumulação de capital para além dos mercados de origem dos países imperialistas (Bolelli, 2020, p. 56). E esse movimento tem importantes desdobramentos tanto aos capitalismo industriais no centro, como nas periferias coloniais ou neocoloniais – como a latino-americana. Vejamos.

Lênin destacou em seus estudos que a monopolização das atividades econômicas por grandes empresas contribuía para minar os instrumentos democráticos e a concorrência capitalista nos países centrais, impondo em seu lugar um crescente uso das relações pessoais como forma de comando e organização da produção (Lênin, 2011, p. 185)¹⁴. A isso, acrescentou

¹⁴ Conforme aponta Fontes (2010, p. 105), Lênin, ao refletir sobre de transição do Capitalismo Concorrencial para o Monopolista e das rivalidades emergentes desse processo entre as Nações industrializadas, tomou para si a tarefa

que a expansão das grandes empresas nos capitalismo centrais ampliava a necessidade de trabalhadores técnicos e de produção científica, que melhor remunerados e submetidos às formas de mando que se criaram junto ao capitalismo monopolista, marcados pelo uso rotineiro da cooptação política e ideológica (bem como da corrupção, quando essas falhavam), concorriam para fragmentar as lutas e pressões sociais dos grupos de trabalhadores organizados¹⁵. Não obstante, a ampliação dos salários da classe trabalhadora operária – derivados dos altos salários ou de pressões sindicais – se traduziam em um importante mecanismo de conformação política e convergiam tanto para amortecer os conflitos de classe internos, como aproximar as aspirações dos trabalhadores aos interesses burgueses¹⁶.

Todo esse processo descrito por Lênin teve na política colonial sua base central. Os estudos de Bukarin (1986) e de Rosa Luxemburgo (1970) mostraram que a expansão imperialista, ao ampliar as áreas de acumulação aos espaços coloniais e neocoloniais, possibilitaram lucros colossais às grandes potências. Essa massa de lucros, obtida pela exploração de formas pré-capitalistas na periferia, acabava por ser transferida aos centros e suas grandes empresas e pôde ser repassada aos seus trabalhadores na forma de melhores salários, amortecendo, assim, os conflitos decorrentes da rápida urbanização e industrialização¹⁷. Por esses mecanismos, os aumentos salariais e a difusão de novos bens de consumo atuavam como fatores de cooptação ideológica e política, mascarando que, sob o capitalismo monopolista, os avanços tecnológicos comandados pelas grandes empresas até poderiam vir a melhorar o padrão

de “identificar as principais modificações resultantes da própria expansão capitalista, que aprofundavam a exploração internacional dos trabalhadores e intensificava a extração do mais-valor, ao lado das novas modalidades de apassivamento dos trabalhadores”. Não encontramos na obra citada do autor (Lenin, 2011) nenhuma alusão à Henry Ford. Contudo, os trabalhos de Antonio Gramsci sobre as formas de controle elaboradas, defendidas e aplicadas pelo empresário norte-americano, analisadas em *Americanismo e Fordismo* (2008), ilustram as formas de cooptação referidas por Lenin.

¹⁵ Esse elemento de cooptação por “altos salários” e formas de violência também foi identificado por Gramsci (2008) em seus estudos no contexto italiano. Os trabalhos de Fernandes ([1973] 1975, [1975a] 1976) também apontam conclusões semelhantes, no contexto brasileiro, como veremos no Capítulo III.

¹⁶ Essa discussão está na base da crítica de Lênin à socialdemocracia europeia. Conforme Sampaio Jr (2011, p. 17), “a reflexão de Lênin representa uma ruptura com o materialismo evolucionista, determinista e mecanicista que dominava a socialdemocracia europeia no início do século XX e que tinha em Bernstein, Kautsky e Plekhanov suas principais referências. Preocupado em recuperar o papel estratégico da ação política como elemento decisivo da História, Lênin retoma o problema clássico do materialismo dialético sobre a necessária unidade entre Teoria e Prática, cuja essência consiste em colocar a política como elo entre a reflexão e a ação. Com tal procedimento, Lênin integra organicamente a luta de classes como elemento vital do materialismo histórico e restitui o papel central da classe operária como alfa e ômega da práxis revolucionária”.

¹⁷ Como escrevia Bukarin: “Tudo que o capitalismo traz consigo, de sangue e de lama, de horror e vergonha, todo cinismo, toda crueldade da democracia moderna, transbordou para as colônias. Em contrapartida, ganharam com isso os operários europeus, no momento, conquistando salários mais alto graças à ‘prosperidade industrial’. O ‘progresso’ relativo da indústria da Europa e da América foi, assim, condicionado pela válvula de segurança constituída pela política colonial. A exploração de ‘terceiros’ (produção pré-capitalistas) e do trabalho colonial levou, assim, a um aumento de salários para os operários europeus e americanos” (Bukarin, 1986, p. 156).

de vida da população em geral, mas se realizavam a partir dos interesses de acumulação capitalista dos gigantes monopolistas (Fontes, 2010, p. 106–107; Gramsci, 2008).

Todavia, a exportação de capital, que como vimos configura o traço típico do capitalismo monopolista, não se resumiu, nas periferias, apenas à geração de maiores lucros às grandes potências. Os estudos de Luxemburgo (1970) enfatizaram que a política imperialista de exportação de capitais convergiu, também, para a expansão do sistema de produção capitalista para zonas até então não capitalistas. Segundo argumenta a autora, a partir do momento em que esse capital era internalizado na economia periférica, ele dava origem a novas atividades econômicas, que convergiam para a expansão das formas de organização social burguesas e capitalistas – introduzindo novos hábitos de vida e consumo, novas formas de organização da produção, novos valores sociais – que alteravam por completo os modos de vida dos povos conquistados (Luxemburgo, 1970; Mariutti, 2016). Além disso, a fragmentação das formas de vida autóctone liberava mão-de-obra das atividades artesanais e setores tradicionais, formando grandes massas a serem incorporadas tanto como trabalhadores do setor moderno, ligado ao capital internacional que se instalava, como potenciais consumidores das mercadorias manufaturadas, importadas dos centros¹⁸.

Além da transformação radical das formas tradicionais de vida, de trabalho e de produção, a exportação de capital às novas regiões, na forma de investimentos diretos ou empréstimos governamentais, implicou, também, em uma reconfiguração da dominação colonial (Bolelli, 2020; Fernandes, [1973] 1975). O capital internacional introduzia um setor capitalista “moderno”, articulado externamente ao capitalismo hegemônico e, internamente, ao setor tradicional de exportação, já organizado para a exploração da periferia – como foi o caso da produção de café no Brasil, financiada pelos capitais ingleses e organizada em grandes fazendas pelos grupos internos dominantes, a partir do trabalho escravo. Com isso, a expansão do sistema de produção global na região dependente tendia, cada vez mais, a se dar em função do setor moderno. Nessas condições, os países que detinham o controle dos capitais investidos passaram a exercer uma “dominação indireta”, semelhante a colonial, mas assentada em controles puramente econômicos (Fernandes, [1973] 1975). Em outras palavras, “a economia passava ao domínio das burguesias estrangeiras, que ditavam o ritmo das inversões e, conseqüentemente, da produção, do emprego, da disponibilidade de capitais na periferia e do crescimento econômico” (Bolelli, 2020, p. 47).

¹⁸ Vale apontar que em sociedades como a brasileira, de origem colonial e escravista, esses grupos de consumidores são absolutamente restritos, como veremos no Capítulo III, com os estudos de Florestan Fernandes.

Hilferding elabora muito bem esse movimento e exemplifica como a exportação de capital, o crescimento do setor “moderno” e o controle da economia subsidiária pelo capital financeiro se colocaram nessa fase da acumulação capitalista:

Como a evolução do capitalismo financeiro na Europa, o capital europeu muitas vezes já emigra nesta qualidade; um grande banco alemão funda uma filial no exterior; esta serve de mediadora de um empréstimo, cujo produto é empregado na implantação de uma usina elétrica; a instalação é confiada à sociedade elétrica com a qual o banco está ligado no país natal. Ou então o processo se simplifica ainda mais. A filial bancária estrangeira funda no exterior uma empresa industrial, emite as ações no país natal e transfere o fornecimento àquelas empresas com as quais está relacionado o banco principal. O processo concretiza-se em maior escala, tão logo as operações de empréstimo dos Estados sejam colocadas a serviço da captação de pedidos industriais. É a estreita união entre capital bancário e o industrial que fomenta rapidamente esse desenvolvimento da exportação de capital (Hilferding, 1985, p. 297).

O caso brasileiro é simbólico de como se desdobrou esse processo em uma economia de origem colonial que passou à “dominação indireta” (Fernandes, [1973] 1975), se subordinando aos fluxos de capitais externos. A disputa por mercados e setores para o investimento do capital internacional no Brasil – na qual os capitais britânicos tiveram preponderância até a Primeira Guerra Mundial¹⁹ (Bolelli, 2020, p. 63; Leal, 2018) – foi marcada pelo ingresso de capitais na forma de investimento diretos e investimentos de portfólio, concentrados nos setores de transporte (ferrovias e portos), infraestrutura urbana nas maiores cidades (bondes, energia elétrica) e serviços comerciais e financeiros (bancos, casas de importação e exportação). Em conjunto, estes investimentos relacionaram-se à expansão da fronteira da cultura cafeeira ao oeste paulista, abrindo novas frentes de acumulação ligadas tanto ao setor tradicional (o café) como às infraestruturas necessárias ao escoamento de produtos agrícolas, garantindo aos países centrais valorização dos capitais investidos e acesso a recursos imprescindíveis para suprir sua demanda interna em expansão (Fernandes, [1973] 1975, p. 15–16).

Já nessa etapa, situada entre a segunda metade do século XIX até as três primeiras décadas do século XX, as grandes empresas centrais assumiram papel fundamental na organização do sistema econômico capitalista dependente (Fernandes, [1973] 1975; Prado Jr, 1999). Como vimos, no capitalismo monopolista, a principal forma de acumulação passou da exportação de mercadorias para a exportação de capitais. Mas em países de formação econômica colonial, como o Brasil, em que os circuitos mercantis configuravam importante espaço interno de valorização, o setor moderno criado a partir do ingresso de capitais internacionais tendeu a

¹⁹ Sobre os movimentos de capitais internacionais na primeira metade do século XX, ver: Castro, (1979); Gasparian (1973); Gilpin (1975); Saes e Szmrecsányi (1985) e Bolelli (2020). Sobre a presença de capitais internacionais na América Latina, no século XIX, cf. Cottrell (1975); Hobson (1914); Stone (1977).

encontrar nos negócios comerciais voltados a atender os grupos de renda elevada um nicho de acumulação já estruturado. Com isso, desde a sua fase inicial, o capitalismo monopolista pode se aproveitar da “herança mercantil”, legado do passado colonial (Leal, 2018; Prado Jr, 1999). Isso significava que os capitais estrangeiros investidos na economia brasileira, além de impulsionarem a expansão do setor agrário-exportador, tenderam a se concentrar nos negócios destinados ao comércio e distribuição interna de bens e mercadorias importadas dos centros, voltadas para atender a demanda dos grupos urbanos em expansão. Assim, a vinculação que se estabeleceu entre o capital internacional, a expansão do setor tradicional exportador, o financiamento das atividades das casas comerciais e a produção das grandes empresas centrais, até as primeiras décadas do século XX, concorreu para reafirmar o caráter dependente do desenvolvimento capitalista brasileiro (Fernandes, [1973] 1975; Furtado, 1978; Leal, 2018; Prado Jr, 1999).

Deste modo, na etapa de formação do capitalismo monopolista – que vai de aproximadamente 1870 até 1914 – a exportação de capital dos países de industrialização mais avançada em direção às periferias latino-americanas se caracterizou por uma intensificação das redes comerciais e financeiras em benefício dos centros, reforçando os vínculos de dominação externa e convergindo para a expansão o setor “moderno” e capitalista (Fernandes, [1973] 1975; Furtado, 1980; Prado Jr, 1979). Essa expansão, contudo, não se fez contrariando nem as estruturas sociais de dominação, tampouco as formas de produção já estabelecidas. Ao contrário, a massa de capitais investida reforçou a exploração de negócios caracterizados por um alto potencial extrativista, tanto em setores agrícolas (como no Brasil), como minerais (como no Chile). De todo esse transcurso, resume Bolelli:

A consequência direta desse processo foi a intensificação da dependência. Ao ser repatriado pela forma de juros ou de lucros, o capital internacional exportado transferiu para o exterior parte do mais-valor produzido na periferia, impactando de maneira negativa na acumulação interna da economia dependente. Esse elemento, associado às formas arcaicas ainda presentes nas economias periféricas, criou um círculo vicioso de dependência financeira dos fluxos de capitais internacionais, que sempre foram requisitados para complementar a baixa acumulação interna (Bolelli, 2020, p. 72).

Foi sob essa base de dominação, rivalidade interimperialista e exploração, montada ao longo do século XIX e reforçada na fase clássica do imperialismo (1870-1914) pelo movimento de exportação de capital, que se expandiu o novo padrão de acumulação de capital no pós-guerras, a partir da internacionalização das grandes empresas centrais. Vejamos.

As rivalidades interimperialistas, aglutinadas no período tratado até aqui, tiveram como “desfecho” as duas Guerras Mundiais na primeira metade do século XX. Com elas, expôs-se como “qualidade” do capitalismo monopolista a belicosidade, manifestada não apenas em

conflitos armados – a Guerra da Coreia e do Vietnã são exemplos – mas também na própria orientação dada ao progresso tecnológico, crescentemente associado à “defesa e segurança” do “mundo livre”²⁰ (Furtado, [1966] 1968; Pereira, 2018). Esses dois fatores colocam luz em questões fundamentais para a compreensão da nova ordem econômica e política global que se consolida a partir de 1945.

No contexto de Guerra Fria, a magnitude dos investimentos militares – tanto no bloco capitalista, liderado pelos Estados Unidos; como no socialista, comandado pela União Soviética – resultou em novas tecnologias e processos de produção que levaram as grandes empresas a buscar a aplicação das novas descobertas nos mais diversos usos. Por esse caminho, o “progresso” encontraria nas aplicações civis um importante elemento de retorno de investimentos e valorização do capital²¹. Na expressão do historiador inglês Eric Hobsbawm (1995, p. 59), “a Segunda Guerra Mundial na verdade trouxe soluções, pelo menos por décadas”²², ao que acrescentaríamos: a favor do mundo capitalista, sob a liderança dos Estados Unidos e de suas grandes corporações. Sobre essas questões, vejamos.

²⁰ Sobre essa tendência “irracional” – do ponto de vista do desenvolvimento econômico – com que se desenvolve a técnica no pós-guerra, escreve Landes (2005, p. 556): “É evidente (...) que uma grande parcela dos gastos com P&D tem sido dedicada a armamentos, viagens à Lua e projetos similares que, por mais justificáveis que sejam em termos políticos e espirituais (o Homem deve ir à Lua, porque, como o Everest, ela existe), fazem pouco ou nada pelo desenvolvimento econômico que não pudesse ser mais bem feito por investimentos mais simples. Todos esses programas geram um certo volume de “precipitações”, como seus beneficiários empresariais costumam enfatizar. Mas geram ainda mais precipitações de um tipo diferente – no sentido de recursos e oportunidades perdidos”.

²¹ Sobre essas aplicações, vale apontar as considerações e os dados do relatório *Concentration, Invention and Innovation*, elaborados pelo *Subcommittee on Antitrust and Monopoly* (vol.3, p. 1133, may-june, 1965), apresentado ao Senado norte-americano. Os dados de investimento em pesquisa e desenvolvimento (P&D) revelam que, em 1960, enquanto a “pesquisa e desenvolvimento” relacionada com foguetes e aviões (financiada pelo governo e que se relacionava diretamente à disputa espacial entre os Estados Unidos e a União Soviética) alcançou 5,5 bilhões de dólares, no conjunto da indústria química foram aplicados 780 milhões, e no conjunto da indústria de máquinas 743 milhões. “Analisando a orientação dos investimentos realizados pelas indústrias em ‘pesquisa e desenvolvimento’, um especialista norte-americano nos apresenta o seguinte quadro: 1% do total é dedicado à ‘pesquisa básica’, isto é, ao desenvolvimento efetivo da ciência; 3% são utilizados em ‘pesquisa aplicada’, a qual consiste em identificar as aplicações ou usos do desenvolvimento da própria ciência; 26% são encaminhados para pesquisa tecnológica, que consiste em desenvolver, avaliar e testar produtos e processos cujas possibilidades são previstas pela fase anterior; finalmente, 60% vão para o que se chama ‘desenvolvimento’, que consiste principalmente em introduzir modificações e buscar novas aplicações relacionadas a coisas que já conhecem” (Furtado, [1973] 1975, p. 72–73).

²² Convém apontar que não se trata aqui de uma apologia às catástrofes e à barbárie da guerra. O que Hobsbawm (1995, p. 59) colocou em evidência foi que: “Os impressionantes problemas sociais e econômicos do capitalismo na Era da Catástrofe aparentemente sumiram. A economia do mundo ocidental entrou na sua Era de Ouro; a democracia política ocidental, apoiada por extraordinária melhora na vida material, ficou estável; baniu-se a guerra para o Terceiro Mundo. Por outro lado, até mesmo a revolução pareceu ter encontrado seu caminho para frente. Os velhos impérios coloniais desapareceram ou logo estariam destinados a desaparecer. Um consórcio de Estados comunistas organizados em torno da União Soviética, agora transformada em superpotência, parecia disposto a competir na corrida pelo crescimento econômico com o Ocidente. Isso se revelou uma ilusão, mas só na década de 1960 essa ilusão começou a desvanecer-se. Como podemos ver agora, mesmo o cenário internacional se estabilizou, embora não parecesse. Ao contrário da Grande Guerra, os ex-inimigos – Alemanha e Japão – se reintegraram na economia mundial (ocidental), e os novos inimigos – os EUA e a URSS – jamais foram realmente

As tecnologias desenvolvidas a partir da Segunda Revolução Industrial – a eletricidade, o motor a combustão interna, combustíveis derivados do petróleo e química pesada – estiveram particularmente relacionadas ao movimento que viemos descrevendo, de ampliação das escalas de produção (relacionadas ao processo de concentração industrial), mas também ao próprio desenvolvimento tecnológico, associado intimamente ao movimento de automação industrial. A evolução das indústrias mecânica, têxtil e automobilística desde a segunda metade do século XIX, evidencia esse argumento. Como resume o professor Tauile:

A Revolução industrial, iniciada na Inglaterra, amadureceu e tomou outras dimensões nos EUA, onde se adicionaram: as suas dimensões continentais (a conquista do oeste, aquele território enorme, contido em um só país, que era diferente da Europa Setentrional, dividida em vários países relativamente pequenos); o uso da noção de intercambialidade de peças no início da produção de armas, depois na produção de bombas, na produção de máquinas-ferramentas, na produção de bens de consumo duráveis; o caráter da demanda (completamente diferenciada da demanda inglesa, esta sob encomenda, *customized*, enquanto a dos EUA era padronizada, *standard*); e, finalmente, o surgimento de um setor produtor de máquinas-ferramentas, que nucleou um processo de convergência tecnológica. Esse processo significa que, à medida que se começou a construir, por volta de 1840, um segmento industrial que produzia máquinas utilizando máquinas (especificamente para o setor têxtil), ao se inventarem essas máquinas, uma série de princípios eram incorporados na própria produção de máquinas-ferramentas, sendo repassados, por exemplo, para o setor de calçados. Com isso, homogeneizava-se a base técnica, configurando-se a chamada base técnica mecânica. Homogeneizavam-se também as formas de trabalho e ganhavam-se escalas. Criavam-se os chamados bens de consumo duráveis: máquinas de costura, bicicletas, automóveis, etc. (Tauile, 1993, p. 198).

Essa homogeneização da base técnica eletromecânica, associada ao movimento de padronização da produção – organizado em torno do modelo fordista –, configurou o padrão técnico usado pelas grandes empresas dos países centrais até o início dos anos 1950²³. A produção em série com peças intercambiáveis – que marcou uma grande evolução na indústria automobilística a partir dos anos 1920²⁴ -, também foi largamente explorada durante as duas

às vias de fato”. Uma crítica recente à “Era de Ouro” do capitalismo, na qual nos apoiamos, foi realizada por Pereira (2018); ver também Arantes (2014).

²³ Aqui é importante ressaltar que esse processo de automação eletromecânica possuía uma “base rígida”, até meados dos anos 1950. Como nos explica o professor Tauile (1993, p. 199), “A questão das formas de automação rígida particularmente está associada à produção em massa. Isto porque, sobre uma base técnica eletromecânica, a automação só pode ser feita quando temos uma grande escala de produtos padronizados ou o mesmo produto. É muito difícil reprogramar equipamentos automáticos eletromecânicos. A base técnica não permite”. O desenvolvimento técnico nos anos de guerra, apoiado pelo Estado norte-americano, introduziu uma ruptura fundamental que se faria sentir já nos anos 1950, mas especialmente nas duas décadas seguintes. Trata-se da introdução da máquina-ferramenta com controle numérico que, em linguagem simples, refere-se ao processo de acoplar computadores a equipamentos mecânicos. Essa inovação tornou possível: i) uma crescente redução nos custos de produção; ii) uma drástica miniaturização dos equipamentos industriais; iii) a possibilidade de automatizar e produzir em série um conjunto de máquinas-ferramentas que até então dependiam exclusivamente do elemento humano; iv) em decorrência dos fatores listados, também uma crescente redução no número de trabalhadores, inclusive de técnicos, como torneiro mecânicos, empregados no processo de produção (cf. Tauile, 1993). A partir de então, o processo de automação industrial computadorizada se tornou a base do desenvolvimento técnico-industrial.

²⁴ Sobre essa evolução e seu impacto na concorrência das grandes empresas centrais, ver a discussão feita por Tauile (1993) em relação a reconversão da Ford e a disputa por mercados com a General Motors, nos anos 1920.

Guerras Mundiais em outros setores, permitindo aproveitar a capacidade de produção de indústrias que, embora pensadas para fins civis, no contexto de guerra puderam facilmente ser organizadas e planejadas para fins militares, articuladas entre o Estado, os distintos setores industriais e os setores financeiros e bancários (Landes, 2005). Ao findar a guerra, esses sistemas industriais voltaram-se novamente para fins civis, estimulados pela reconstrução dos países devastados no conflito. Nesse cenário, as indústrias de bens de consumo duráveis puderam se expandir com grande facilidade. Analisando esse período para o caso inglês – antiga potência imperialista, bastante destruída durante a Primeira Guerra –, Landes observa que a recuperação econômica se deu, de um lado, pela construção de habitações (construção civil) e, de outro, pela expansão das “novas indústrias”:

Uma casa, evidentemente, não é uma simples concha. Requer instalações elétricas e hidráulicas, aparelhos domésticos e mobiliário. A explosão habitacional, por conseguinte, proporcionou, por meio da demanda derivada, um estímulo adicional a toda uma gama de indústrias, algumas delas, como as de energia elétrica e engenharia, situadas entre as mais dinâmicas e as mais progressistas da economia. Além disso, na medida em que novas habitações se localizavam em áreas suburbanas, a certa distância dos locais de trabalho dos moradores, e eram precariamente servidas de meios de transporte coletivo confiáveis, elas estimularam a compra de automóveis, com outros efeitos secundários de demanda derivada. Por outro lado, essas mesmas indústrias mais novas, que se beneficiaram indiretamente da explosão habitacional, contribuíram para essa explosão. Novos aparelhos elétricos e instalações hidráulicas tornavam obsoletas as moradias antigas e desejáveis as novas (...). Ao mesmo tempo, essas indústrias mais novas tinham vida própria, baseada, em parte, numa elevação geral das expectativas de consumo e também na capacidade de que era dotada de tecnologia em rápido avanço para despertar essas expectativas (Landes, 2005, p. 419–420).

É fácil perceber que as “novas indústrias” a que Landes se refere – em especial as produtoras de bens de consumo duráveis – adquiriram peso fundamental na nova estrutura industrial dos países centrais no entre guerras. Aqui, acrescentamos uma característica fundamental do período de reconstrução e que nos ajuda a compreender a euforia dos “anos dourados” (1948-1973). Sob os estímulos dos capitais estadunidenses, Landes (2005, p. 530) observa que “o Plano Marshall desempenhou papel decisivo, desviando as economias europeias de uma rotina de transtornos e crises para o caminho do crescimento autossustentado que elas seguiram desde então”²⁵. O essencial foi que junto à “assistência técnica” norte-americana, contida no Plano destinado à reconstrução europeia, o que caracterizou o dinamismo do período foi a exportação de capitais via entrada das grandes corporações americanas no mercado europeu

²⁵ Entre 1950 a 1973, as taxas médias de crescimento do PIB americano foram 3,9%, na França, de 5,2%, na Alemanha, 6,0%, e extraordinários 9,2% no Japão. Essencial para essa expansão foi a ampliação dos gastos públicos: em proporção do PIB, os Estados Unidos passam de 22% em 1950 para 35% em 1975; no mesmo período, França amplia seus gastos de 38% para 43%, Reino Unido de 35% para 51% e Alemanha, entre 1960 e 1975, de 32% para 49%. O resultado, em termos de ocupação da população, foi a aproximação dessas economias a níveis de pleno emprego. Entre 1968 e 1973, os níveis de desemprego alcançaram patamares muito baixos: 4,6% nos Estados Unidos, 2,4% na Inglaterra, 1,8% no Japão e 0,8% na Alemanha. Dados de Almeida (2003).

– o “desafio americano” –, fator que permitiu não apenas modernizar e acelerar o crescimento industrial na Europa²⁶, mas forçou novas formas de consumo de massas com a generalização do “modo de vida americano”²⁷. De fato, conforme Gilpin:

A large and important sector of the American economy – the multinational corporations – readily appreciated that a large European market was an attractive prospect indeed. One major condition, in fact, for American support of the Rome Treaty was a European guarantee of “natural treatment” for the European subsidiaries of American multinational corporations (Gilpin, 1975, p. 108).

A entrada das grandes empresas no mercado europeu teve como consequência um novo estímulo à concorrência intercapitalista²⁸. Uma vez findada a reconstrução da Guerra e saturada a competição nos mercados daquela região, a partir da segunda metade dos anos 1950, essa disputa se desdobrou em um intenso movimento de exportação de capital às periferias com maior potencial de valorização – em que a América Latina assumiu destaque (Campos, 2009; Furtado, [1969] 1970; Gilpin, 1975)²⁹.

Essa nova fase marcou a maturação do capitalismo monopolista a nível mundial, em um contexto muito específico de rivalidade imperialista e conflito entre os novos polos de poder

²⁶ Celso Furtado, nos anos 1980, aponta que a entrada das grandes empresas norte-americanas no mercado europeu também concorreu para fragmentar o poder dos Estados do velho continente, no processo de transnacionalização. Contudo, diferente da periferia, os mecanismos de controle e a articulação em um bloco comercial atuaram no sentido de contrarrestar essa tendência – embora não tenham conseguido subvertê-la. Ver Furtado ([1982] 1983).

²⁷ Ressaltamos que até Segunda Guerra Mundial, a difusão dos bens de consumo duráveis ainda era muito desigual nos maiores países capitalistas da Europa. De um lado, problemas de infraestrutura ajudam a explicar um consumo mais baixo de bens duráveis (França, Alemanha e Itália, por exemplo, enfrentavam dificuldades para expandir a produção de energia elétrica, de carvão e petróleo). Por outro lado, acrescentam-se questões culturais e econômicas. Landes observa que “dirigir um carro era uma aventura dispendiosa”, tanto do ponto de vista da aquisição dos veículos, como da manutenção (combustíveis, lubrificantes, pneus, etc.). Na França, ele observa que “demorou muito para que os chefes de família franceses passassem a desejar, ou até mesmo necessitar de aparelhos de uso doméstico”. E argumenta que essa “resiliência” estava relacionada ao que ele chama de “estilo de vida não elétrico”, determinado pelo “padrão de ação e relacionamentos sociais”. Ou seja, “a refrigeração é desnecessária quando se fazem compras todos os dias, ou até várias vezes por dia, e até hoje [1969] – ou, pelo menos, até muito recentemente – a ida diária às compras tem não apenas suprido os lares franceses de alimentos frescos, como também proporcionado à dona de casa francesa, ou a sua empregada, uma de suas distrações mais agradáveis” (Landes, 2005, p. 461). É interessante, por outro lado, notar como nos países centrais o estilo de vida formado num “padrão societário competitivo”, como diria Florestan Fernandes ([1968a] 2008), permitiu “escolher” com relativa autonomia *quando, como e sob que circunstâncias* absorver as inovações e nos hábitos. Sobre a difusão da indústria de bens de consumo duráveis na reconstrução europeia pós-Segunda Guerra Mundial cf. Teixeira (1983).

²⁸ A expansão da grande empresa norte-americana via IDE e seu confronto no espaço europeu com as empresas congêneres constituíram a um só tempo a cooperação da “rede imperialista” em que o Estado norte-americano manteve sua força de aglutinação em nome da causa capitalista, mas também se converteu em seu oposto, visto que a rivalidade que emanou pelo confronto entre as empresas multinacionais nesta quadra recolocou o estágio imperialista em intensas disputas concorrenciais. (Campos, 2015, p. 17). Segundo Gilpin (1975, p. 111), a reconstrução do Japão assumiu caráter semelhante à europeia. “Parallel to the American relationship with Western Europe, then, the American-Japanese alliance provided the cement which held together the world economy and provided the economic base for American global hegemony. While mutual economic interest was an important factor, the primary bond was security and the balance of power in the Far East”.

²⁹ Esse movimento de exportação de capital rumo as periferias nos anos 1950, iniciado pelas grandes empresas europeias, é chamado de “desafio europeu”.

hegemônico³⁰. A mudança no caráter da exportação de capital, que resultou no avanço das industrializações periféricas a partir da segunda metade dos anos 1950, aconteceu em um contexto político e econômico conturbado, marcado pelo vácuo de poder aberto pelo colapso alemão na Europa, do japonês na Ásia, e disputado pelos Estados Unidos e União Soviética no contexto de Guerra Fria (Gilpin, 1975)³¹. Uma nova partilha do mundo – militar, econômica e social – foi a “solução” encontrada para equacionar as rivalidades dessa “rede imperialista”, colocadas naquele momento (Fontes, 2010; Magdoff, Baran e Sweezy, 1974; Pereira, 2018). Ela se fez marcada pela necessidade, de um lado, de assegurar a convivência entre os países imperialistas beligerantes e, de outro, pela necessidade de garantir a hegemonia dos Estados Unidos sob o “mundo livre”, frente a incontestável importância militar e econômica da União Soviética e do bloco de países sob sua tutela (Panitch e Gindin, 2006; Pereira, 2018).

Isso significa considerar que tanto a reconstrução europeia como a japonesa e, posteriormente, a expansão das grandes empresas centrais às periferias, devem ser interpretadas a partir da rivalidade interimperialista e suas contradições no após-guerras³². A disputa por zonas de influência não se restringia apenas a novos mercados para a valorização do capital internacional. A existência de um modelo alternativo colocava em risco a segurança do capitalismo na periferia e a estabilidade de crescimento dos centros, impondo o reforço da dominação externa nas economias dependentes como condição fundamental à hegemonia capitalista nessas regiões (Baran, 1986; Campos, 2015; Fernandes, [1973] 1975; Magdoff, 1978; Teixeira, 1983).

³⁰ Ressaltamos que a entrada de capitais estadunidenses na Europa, no imediato pós-guerra, também esteve marcada por essa disputa. Segundo Gilpin (1975, p. 108–109), “the fundamental motivation for supporting the economic unification of Western Europe was political – the security of the West against the Soviet Union. (...) In an age in which economic and military powers rests on large markets and large concentrations of financial and industrial capability, the integration of the Europeans economies has been regarded as necessary in order to balance Soviet – and American – power”. Sobre essa disputa, ver também Furtado ([1966] 1968, cap. 2).

³¹ Segundo Gilpin (1975), tal vácuo de poder não poderia ser preenchido por nenhuma das duas potências, o que justificaria os esforços de reconstrução europeia e japonesa, no intuito de criar-se um mundo multipolar e restaurar o equilíbrio de poder. Assim, diz o autor: “(...) both the United States and the Soviet Union coveted Europe and Japan because their potential industry power and their importance for the distribution of power between the superpowers. In effect, both the Soviet Union and the United States desired an international order that was congenial to their economic and ideological interests. In the long run, (...) the economic and security interests of nation-states cannot be separated” (Gilpin, 1975, p. 103).

³² O economista estadunidense Paul A. Baran expressa essa questão discutida acima da seguinte forma: “(...) a concorrência, na arena mundial entre empresas oligopolistas torna-se, de modo crescente, uma disputa de poder entre os países imperialistas. O resultado da concorrência depende não apenas da força das várias empresas, mas também do potencial político e militar dos seus países de origem (...). Essa circunstância causa, necessariamente, considerável fluidez nas vantagens auferidas pelos países capitalistas do comércio e do investimento estrangeiros. A desigualdade do desenvolvimento de suas políticas internas e do crescimento de seu poder nacional (e da força de seus grupos industriais e financeiros) ocasiona mudanças contínuas em suas posições relativas na economia mundial. Períodos de paz e estabilidade precária são rapidamente substituídos por condições de perturbação e fricção. A coexistência ‘normal’ dentro de cartéis e acordos de cotas gera conflitos agudos e guerra aberta” (Baran, 1986, p. 117).

Assim, a exportação de capital no pós-guerra não se resumiu a ampliação do volume de capitais investidos como IDE em detrimento a exportação de mercadorias, mas na exportação de todo um complexo industrial, na forma de filiais das grandes empresas centrais e empresas subsidiárias, que passaram a produzir bens e mercadorias internamente na economia periférica e controlar não somente os circuitos econômicos e financeiros, mas o fluxo de novos produtos e a tecnologia a ser utilizada, o volume de investimentos nos setores industriais em que atuavam; ao mesmo tempo que estimulavam a criação de uma série de organizações e instituições paralelas destinadas a promover suas mercadorias e seus objetivos comerciais, políticos e culturais³³ (Baran, 1986; Elliott e Golding, 1974; Fernandes, [1973] 1975; Magdoff, Baran e Sweezy, 1974).

Paralelo aos imperativos geopolíticos que estimularam a expansão das grandes empresas³⁴, há outros fatores, além dos já explorados aqui, que atuaram como facilitadores para esse movimento de internacionalização. Os estudos realizados por Stephen Hymer (1978) e Charles Kindleberger (1969) apontaram como fundamentais para a expansão extraterritorial das grandes corporações no pós-guerra suas vantagens oligopolísticas³⁵. Assim: i) o domínio e superioridade das técnicas produtivas; ii) as vantagens administrativas acumuladas nos processos de industrialização dos centros iii) as modernas técnicas de marketing e competências logísticas; iv) o poder da marca; e v) as vantagens de acesso às fontes de financiamento; são todos elementos explicativos das conveniências que as grandes corporações centrais tiveram ao expandir suas atividades, permitindo que elas capturassem e/ou protegessem sua posição privilegiada e suas fontes de lucro nesses novos mercados para onde se dirigiam.

Já o economista Raymond Vernon (1971) argumenta, a partir de sua teoria do “ciclo do produto”, que a nova estratégia de exportação de capital via IDEs se inseria dentro de um contexto mais amplo de evolução da grande indústria e maturação do padrão tecnológico a ela associado, relacionado ao processo de difusão dos bens duráveis conforme suas tecnologias de produção passavam à fase de propagação e maturação. Nesse sentido, estimulada pela ampliação da concorrência no pós-guerra, a nova estratégia atuou também como impulsora da entrada das grandes corporações centrais em mercados antes atendidos pela exportação de mercadorias, de maneira a assegurar tanto o *market-share* (quotas de mercado), como as vantagens técnicas da produção contra os concorrentes locais ou outras empresas multinacionais que se instalaram por

³³ Voltaremos à análise desse processo de dominação cultural na última seção desse capítulo.

³⁴ Expansão essa que contou com apoio dos Estados de seus países de origem, como vimos, mas também dos Estados dependentes e receptores desses investimentos, como veremos no caso brasileiro, durante o Plano de Metas, na próxima seção.

³⁵ Uma discussão sobre as “vantagens oligopolísticas” pode ser encontrada em Gilpin (1975, cap. 5).

razões semelhantes. Assim, tanto as teorias do ciclo do produto, quanto as do oligopólio, fornecem elemento para compreensão da expansão das corporações norte-americanas rumo ao mercado europeu no pós-guerra e, em seguida, a nova guinada rumo às periferias³⁶.

Em outra linha interpretativa, na tradição marxista, Brown (1974) analisou a nova estratégia de exportação de capital no pós-guerras a partir da teoria do imperialismo, elaborando seus argumentos como desdobramentos da lei da tendência à queda da taxa de lucro nas economias já industrializadas e o investimento no estrangeiro como seu principal fator contrarrestante, desde a origem do imperialismo até os dias atuais (Campos, 2015)³⁷. Seja pela relativa saturação dos investimentos no mercado doméstico, ou pela valorização do dólar naquela quadra específica, as facilidades de abertura de novas firmas, compra de ativos estrangeiros, controle de recursos-chave e o preço da força de trabalho estiveram relativamente baratos para as corporações norte-americanas, que vendo a rentabilidade de suas inversões diminuir no mercado doméstico, estimularam a estratégia de produção fora de seus países de origem, sobretudo entre os anos 1950-1960, enquanto as exportações de capital na forma de IDE ainda não tinham se tornado objeto de intensa politização dentro dos Estados Unidos e nos países da Europa Ocidental (Gilpin, 1975)³⁸.

Como ilustração para essa discussão que realizamos até aqui, a tabela abaixo aponta as principais razões para o investimento no exterior por parte das grandes empresas. Resultado de uma pesquisa do Departamento de Comércio dos Estados Unidos, embora verse sobre o começo dos anos 1970³⁹, serve de ilustração à discussão aqui apresentada:

³⁶ O leitor encontrará um debate estendido sobre os determinantes ortodoxos da exportação de capital via IDE nesse período em Gonçalves (1992).

³⁷ Conforme Campos (2015, p. 12), “Na análise de Brown (1974) foi enfatizado como praticamente todas as teorias marxistas do imperialismo partiram das tendências contrárias à queda da taxa de lucro. No entanto, o autor vai além, pois procura aprofundar essa premissa, apresentando a seguinte hipótese: uma das tendências contrárias, longe de ser episódica, tornou-se em si mesma subjacente à acumulação capitalista nos diversos tempos do imperialismo. Nesse caso, a chamada exportação de capital, ao invés de ser a exceção, tornou-se a regra que percorre a origem do imperialismo até os tempos atuais”.

³⁸ Segundo Gilpin, a partir do final dos anos 1960 e começo dos anos 1970, a estratégia de produção fora dos mercados de origem da grande corporação se tornou cada vez mais politizada nas discussões dentro da sociedade norte-americana. Questionava-se, sobretudo, os reais benefícios e apontava-se as possíveis perdas, sobretudo na criação de postos de trabalho, que essa estratégia acarretava (Gilpin, 1975, cap. 7).

³⁹ O fato da pesquisa citada ter sido realizada nos anos 1970 favorece as conclusões de Vernon, sobre o modelo do ciclo do produto. As questões que se colocaram nas economias centrais no decorrer dos anos 1960, contudo, devem ser levadas em consideração (cf. nota anterior). Ainda sobre as razões para investir no exterior, conferir também Hymer (1978), especialmente a tabela “*Qualificações de oito localizações asiáticas como sedes para escritórios regionais*” (p. 85); e também a discussão realizada por Baran (1986, cap. VII).

TABELA 1 - Importância das razões para investimentos no exterior

Razões	Número de Grandes Empresas
1. Manter ou aumentar mercados externos	33
2. Incapacidade de exportar dos Estados Unidos devido tarifas, custos de transporte e restrições governamentais favorecendo a produção local	25
3. Enfrentar competição local	20
4. Pressão de governos locais; medidas de política econômica	18
5. Crescimento mais rápido no exterior	15
6. Obtenção de matérias primas locais	13
7. Custo de mão de obra mais reduzida	13
8. Lucros maiores no exterior	11
9. Outras razões	18

Fonte: Departamento de Comércio dos Estados Unidos, *The Multinational Corporation*, vol. 2, 1973. In: Doellinger e Cavalcanti (1975).

Pelos fatores explorados até aqui, sabemos que a nova forma de exportação de capital na fase do capitalismo monopolista, consubstanciada na internacionalização das grandes empresas, não aconteceu de forma acidental ou arbitrária. Se relacionou ao momento histórico específico, de defesa dos interesses capitalistas e sob a tutela norte americana. Assim, esse “transbordamento da industrialização” (Fontes, 2010, p. 161) para outros países se realizou de maneira seletiva, em função do grau de segurança à propriedade, do controle político exercido ali pelas burguesias locais, de seu domínio político sobre o Estado e sobre os mecanismos de controle social do processo de transformação que a rápida industrialização desencadeava (Fernandes, [1973] 1975; Prado, 1969). Nesse sentido, o controle político local é um elemento fundamental para o entendimento de como o processo de exportação de capital nessa fase da história mundial se desdobrou. Até porque, como expõe Florestan Fernandes de forma objetiva, as lutas pela independência e pela “emancipação nacional” que se desenrolaram no pós-guerras não se tratavam de disputas especificamente anticoloniais e anti-imperialistas. As burguesias e grupos dominantes na periferia dependente, “que [eram] diretamente privilegiados pelo congelamento da descolonização, [tinham] mais interesse em defender a continuidade do *status quo* do que combater os prejuízos conjunturais que [poderiam] resultar da variação de sua posição no rateio da mais-valia” (Fernandes, [1981] 2015, p. 107; citação anterior idem).

Em consonância com o que foi exposto, e analisando esse problema de forma mais geral a partir de vários casos de países latino-americanos, asiáticos e do Oriente Médio, Paul

Baran observa que após a Segunda Guerra Mundial, enquanto a pressão por emancipação das regiões coloniais e dependentes aumentou, ampliaram-se, também, os esforços dos centros imperialistas para manter no poder econômico e político desses países burguesias associadas aos seus interesses. Afinal, como bem colocou Celso Furtado ([1966] 1968, p. 41), como o caminho mais provável de um país dependente para atingir sua autonomia seria “através de modificações em sua política econômica, esta deverá ser estritamente controlada de fora para dentro”. É nesse sentido que Baran analisa a elaboração dos programas de ajuda socioeconômica e assistência técnica, realizados tanto por governos como pelas grandes empresas⁴⁰. Ele escreve:

É com o objetivo de intensificar e perpetuar [a ligação entre Governo e grandes empresas centrais] que as potências imperialistas ajudam a destruir qualquer movimento progressista que possa empolgar o poder nos países atrasados, *prestando todo auxílio diplomático, militar e financeiro aos Governos “bem comportados” e obedientes, amparando e estimulando de todos os modos forças reacionárias, políticas e sociais que formam as bases desses regimes* (Baran, 1986, p. 196; grifos e inserção nossas).

Em resumo: a exportação de capital na forma de IDE que marcou o período do pós-guerras internacionalizou não apenas maiores volumes de capital, mas técnicas de produção típicas da Segunda Revolução Industrial, resultando na construção de linhas completas de fabricação de bens manufaturados, em especial de bens de consumo duráveis, setor que assumiu papel fundamental na estrutura industrial do capitalismo monopolista – tanto na orientação dos gastos das famílias e Estado, como na direção do progresso tecnológico (Fernandes, [1973] 1975, p. 20–26; Furtado, 1974; Landes, 2005). Paralelo a esse movimento, o capital internacional nessa fase de dominação imperialista estimulou a criação e/ou reforço das formas de controle políticas, sociais e culturais necessárias à garantia desses investimentos (Baran, 1986; Fernandes, [1973] 1975). O resultado foi que a internacionalização das grandes empresas centrais reforçou os laços de dependência com os capitalismo centrais – sobretudo o estadunidense – acelerando a industrialização na periferia, mas trazendo para seu controle os setores estrategicamente mais importantes – tanto na lógica da acumulação de capital, como do controle político e social. Observando a exportação de capital estadunidense, na Tabela 2, fica evidente que até os anos 1930, os principais ramos de investimento na periferia foram os setores de mineração, petróleo e serviços. Já no pós-guerra, os IDEs das grandes empresas centrais, além do petróleo, concentraram-se no setor manufatureiro, em especial nos ramos de materiais elétricos, na indústria automobilística, metalurgia-siderurgia e as indústrias do complexo

⁴⁰ O Ponto IV e a Aliança para o Progresso são exemplos, na América Latina, desses programas de assistência referidos. Sobre o papel ideológico e político-militar desses programas, conferir Viner et al. (1963).

químico-farmacêutico, que vieram a ser os setores mais dinâmicos da indústria de transformação no período analisado⁴¹ (Andreff, 2000; Campos, 2009; Doellinger e Cavalcanti, 1975).

TABELA 2 - Composição do IDE norte-americano na América Latina (%)

Setores	1929	1950	1960	1965	1967
Mineração	20,8	16,5	15,5	11,9	11,9
Petróleo	17,5	31,9	36,9	32,3	28,6
Manufaturados	6,6	19,1	20,2	29,2	32,3
Serviços	28,6	23	20,1	17,4	17,8
Outros	26,5	9,5	7,3	9,2	9,4
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>

Fonte: Gasparian (1973, p. 97).

Assim, em meio a disputas geopolíticas e ideológicas da Guerra Fria, as grandes corporações centrais assumiram papel fundamental na economia mundial no pós-guerra, expandindo a área de influência dos interesses capitalistas, sobretudo às periferias (consideradas ou não como zonas de expansão “naturais” dos países centrais do bloco capitalista)⁴². Ainda que sob os desafios da competição interimperialista por mercados e matérias-primas, o padrão civilizacional e técnico que elas carregaram foi o norte-americano, expandido desde o pós-guerra sob acordos comerciais e financeiros, ideais e normas de organização produtiva, social e trabalhista, além de novos padrões de consumo e hábitos de vida, criados e difundidos pelas agências de propaganda e marketing, que anunciavam “os novos produtos” às famílias de classe média e alta, os associando a elementos do “progresso” e da “vida moderna”, urbana e industrial. Como resume Fontes:

A extensão das multinacionais envolveu enorme diversidade de fenômenos que de forma alguma se limitava ao terreno econômico. A atuação dessas empresas – as grandes sociedades anônimas – não foi apenas uma enorme fonte de lucros e de produção, mas aprofundou a divisão internacional do trabalho, modificou a inserção mundial dos países imperialistas, e seu alcance nos demais alterou profundamente a relação entre o campo e a cidade [e] em todo o mundo sob seu raio de ação, introduziu inovações comportamentais e culturais. (Fontes, 2010, p. 164–165).

⁴¹ Cabe apenas uma última qualificação sobre os investimentos diretos no exterior em manufaturas. Conforme argumentam Magdoff (1978), Hymer (1978) e, mais recentemente, Campos (2009, 2015), embora as exportações de capital para os países periféricos tenham se ampliado no pós-Segunda Guerra em comparação com as primeiras décadas do século XX, quando mensuradas em volume de capital, esse valor é bem menor do que foi investido entre os países mais ricos e de industrialização mais avançada. Os dados do período reunidos por Magdoff (1978, tabela XI) evidenciam essa característica: Canadá e Europa concentraram, em 1950, US\$ 2.829 milhões dos investimentos estrangeiros em manufaturas, enquanto as cifras combinadas do México, Argentina, Brasil, África do Sul, Índia e Filipinas atingiram US\$ 662 milhões (em termos relativos, o equivalente a apenas 19% do que receberam os países do primeiro grupo, mais ricos).

⁴² Segundo Henry Fower, Secretário do Tesouro dos Estados Unidos (1965–1968), sobre as EMNs: "They have not only a commercial importance - but a highly significant role in the United States foreign policy that has met with general approval by the Atlantic countries. (...) The United States government has consistently sought, and will continue to seek, to expand and extend the role of the multinational corporation as an essential instrument of strong and healthy economic progress through the Free World" (Gilpin, 1975, p. 161).

1.2. As indústrias de bens de consumo duráveis no Brasil

No Brasil, o momento do pós-guerra apresentou-se como um período de rápidas mudanças estruturais na economia, que se desdobrou em transformações profundas na organização social. Essas mudanças ligam-se à formação e ao desenvolvimento do capitalismo no Brasil, caracterizado por ser um processo tardio, a semelhança do que ocorreu nas periferias do sistema capitalista em geral. Nele, a expansão do mercado interno associou-se, de maneira estrutural e dinâmica, à presença dos capitais internacionais, cuja entrada foi extensivamente fomentada como estratégia para o avanço do processo de industrialização (Campos, 2009). Nesse sentido, a industrialização brasileira entre 1945 e 1964 se relaciona tanto à substituição de importações para atender as demandas de consumo dos grupos de alta renda (Furtado, 1954, [1959] 1961), como ao reforço dos vínculos já estabelecidos com os capitalismo centrais desde longa data (Fernandes, [1960] 1974; Furtado, [1959] 1961; Prado Jr, 1999). A aceleração da urbanização e da industrialização mudou não apenas a estrutura da ocupação setorial da PEA⁴³, ampliando a massa de trabalhadores vinculada ao setor secundário⁴⁴; mas teve impactos sobre a oferta de serviços urbanos em geral, sobretudo nos maiores centros⁴⁵. De modo que, em conjunto, as transformações impulsionaram um fluxo crescente de migrações inter-regionais, um forte êxodo rural e o surgimento de novos grupos sociais – em especial, trabalhadores urbanos e operários – com capacidade crescente de mobilização e pressões políticas (Fernandes, [1960] 1974; Furtado, 1968a).

Como vimos na seção anterior, no plano internacional, a disputa interimperialista por novos mercados e a defesa e segurança dos negócios capitalistas na periferia esteve na base do movimento de internacionalização das grandes empresas centrais na segunda metade dos

⁴³ A População Economicamente Ativa – PEA – compreende o potencial de mão-de-obra com que pode contar o setor produtivo. Pode ser considerada como uma proxy da oferta efetiva de trabalho numa economia.

⁴⁴ No Anexo 2, Tabela 1 e 2, trazemos os dados sobre essas transformações aqui matizadas.

⁴⁵ Aqui vale ressaltar um aspecto importante para a discussão. É ponto pacífico na historiografia do Brasil que desde os anos 1930 aceleram-se transformações econômicas e sociais na economia. Daí até o começo dos anos 1950, a população do país no aumentou em mais de 20 milhões de habitantes, e situava-se em torno dos 52 milhões de pessoas – 71% concentrada nas regiões Sul e Sudeste, no começo da década de 1950. A maioria da população residia na zona rural e, a despeito do grande número de cidades no país, apenas 33 possuíam mais de 50 mil habitantes, o que representava cerca de 0,6% das cidades, mas 45% da população residente em zona urbana (o equivalente a 8,6 milhões de habitantes, de um total de 19,1 milhões). Segundo os dados do Anuário Estatístico Nacional (1951), para o ano de 1950, as cidades com mais de 50 mil habitantes (ha.) estavam distribuídas da seguinte forma, pelas regiões geográficas:

- Região Norte: apenas a cidade de Manaus, com 139 mil ha. e Belém, com 254 mil ha.;

- Região Nordeste: 9 cidades (6 de 50 a 100 mil ha.; 1 de 100 a 200 mil ha.; 1 de 200 a 500 mil ha.; e 1 com mais de 500 mil ha.);

- Região Sudeste: 18 cidades (11 de 50 a 100 mil ha.; 2 de 100 a 200 mil há.; 3 de 200 a 500 mil ha.; e 2 com mais de 500 mil ha.);

- Região Sul: 4 cidades (2 de 50 a 100 mil ha.; 1 de 100 a 200 mil ha.; 1 de 200 a 500 mil ha.);

- Região Centro-Oeste: nenhuma cidade com mais de 50 mil habitantes.

anos 1950. Contudo, embora o capital monopolista – ou, alternativamente, a “comunidade internacional de negócios, como coloca Fernandes ([1975a] 1976, p. 256) – tenha criado mercados em regiões e países considerados estratégicos, do ponto de vista interno, a natureza do subdesenvolvimento brasileiro e seu desenvolvimento capitalista prévio, associado de longa data aos capitais internacionais (Bolelli, 2020; Prado Jr, 1999), se manifestaram como grande vantagem aos IDEs destinados à América Latina, fazendo do Brasil um dos principais destinos do fluxo de capitais às periferias no período analisado (Campos, 2009, 2015). A existência de um perfil de demanda por manufaturas industrializadas já consolidado⁴⁶, a extrema concentração da renda e da propriedade e uma estrutura social e política que conferia às elites controle sobre os processos de transformação – as “velhas qualidades” (Prado Jr, 1999), heranças da formação colonial e escravista (Fernandes, [1975a] 1976; Furtado, [1959] 1961) – puderam ser articulados com os objetivos de acumulação das grandes empresas centrais que ingressaram no mercado brasileiro.

Assim, esse período de rápido crescimento que analisamos aqui, embora acelerado a partir dos anos 1956, com a entrada das grandes empresas, encontrou na economia brasileira alguns antecedentes fundamentais, que convém apresentarmos rapidamente⁴⁷. O principal, como elucidada Caio Prado Jr., é o fato de que o mercado interno⁴⁸ se encontrava em franca expansão desde o final do século XIX, quando o capitalismo expandiu suas conexões internas no auge do ciclo do café:

Para o que nos interessa aqui imediatamente, a Abolição e a imigração têm uma consequência de ordem econômica da maior importância e de considerável impacto que vem a ser o impulso que trazem para a ampliação do consumo de bens econômicos e crescimento do mercado interno. A Abolição, porque transformando escravos em

⁴⁶ As classes médias e altas, embora excedessem 30% da população em todo período considerado (Fernandes, [1975a] 1976; Furtado, 1974; Souza, 2018), eram suficientemente extensas numericamente para formar mercado consumidor de proporções consideráveis que, embora pobre quando comparado com a renda média dos países já industrializados, dava garantias mínimas de rentabilidade aos capitais que vieram consolidar os investimentos nos novos setores industriais “modernos”.

⁴⁷ Esses elementos serão amplamente explorados nos capítulos seguintes a partir das interpretações de Celso Furtado e de Florestan Fernandes sobre o processo de industrialização no Brasil.

⁴⁸ A importância da “reversão ao mercado interno”, para usarmos o termo de Furtado ([1959] 1961), é que ele permite uma melhor programação sobre a produção, um espaço lucrativo para inversão dos capitais gerados no processo de acumulação e um mercado consumidor mais sólido. O comércio exterior, por outro lado, pode ser interrompido a qualquer momento, deixando algumas nações que ainda não desenvolveram seu mercado interno e não implementaram a manufatura numa situação em que não podem exportar suas matérias-primas e também não podem importar os produtos manufaturados dos quais carecem. Foi, resumidamente, o que aconteceu com o Brasil após 1930, quando a Crise de 1929 desarticulou a antiga divisão internacional do trabalho – embora o pequeno núcleo industrial formado desde o fim do século XIX tenha sido fundamental para impulsionar a industrialização por substituições de importações, como veremos. Essa expansão e reversão ao mercado interno estiveram sempre ligadas a discussões sobre o protecionismo, instrumento essencial para assegurar às indústrias nascentes condições de enfrentar a concorrência com as mercadorias estrangeiras importadas. Para uma discussão sobre essa questão no caso brasileiro, ver o trabalho de Rodrigues (2005), que analisa o debate sobre o protecionismo entre os economistas Roberto Simonsen e Eugênio Gudin, travado a partir das transformações econômicas que ocorreram na primeira metade do século XX.

livres vendedores da força de trabalho, e, portanto, detentores de dinheiro, [gerou] 700 e tanto mil novos compradores – numa população total do país que andava em torno de 10 milhões. A imigração, por sua vez, porque é de europeus, que embora originários sobretudo de regiões pobres e de baixo nível econômico, [introduziu] no Brasil padrões de comportamento e de consumo de ordem consideravelmente superior à presente na massa popular e trabalhadora do país. Os imigrantes e talvez ainda mais o seu exemplo, determinam por isso uma pronunciada elevação das aspirações e exigências populares, primeiro e decisivo passo para a conquista de melhores condições de vida, e, pois, um consumo ampliado. O efeito disso não demorará em se fazer sentir, e entre as regiões brasileiras que receberam ou não contingentes apreciáveis de imigrantes europeus, logo se verificará um acentuado contraste nos padrões respectivos de vida (Prado Jr, 1999, p. 102–103).

Nesse sentido, nas primeiras décadas do século XX, era este mercado em formação – amplo do ponto de vista do potencial de consumidores, mas limitado pela elevada concentração de renda – que estimulava a abertura de redes comerciais e de distribuidoras autorizadas, responsáveis pela comercialização das mercadorias e bens de consumo finais, importados dos centros e produzidas por suas grandes empresas⁴⁹. A isso, somaram-se os efeitos da Primeira Guerra, da crise de 1929 e, já no final da década de 1930, da Segunda Guerra Mundial, que impulsionaram a instalação de indústrias leves⁵⁰, produtoras de artigos de consumo pouco elaborados, que se tornavam mais difíceis de importar dadas as restrições no comércio internacional, seu efeito na queda nos preços do café – principal produto exportado –, e a consequente desvalorização cambial que esse processo acarretou ao longo de todo esse período. Em conjunto, foram fatores que concorreram por ampliar a base industrial ao longo da primeira metade do século XX, num processo de industrialização que “substituiu as importações”, como descreveu Celso Furtado (1954, [1959] 1961), que estimulava o crescimento industrial a partir de impulsos originados no próprio mercado interno, diminuindo a importância relativa do setor agroexportador como principal dínamo da economia brasileira.

Vale apontar, conforme Campos (2009, 2015), que do ponto de vista da origem e destino dos fluxos de IDE, essa primeira fase da industrialização brasileira que se estendeu até a primeira metade dos anos 1950 correspondeu mais a um desdobramento do capital

⁴⁹ Florestan Fernandes ([1975a] 1976) destaca que a presença de casas importadoras e exportadoras liga-se ao processo de formação e expansão de um mercado capitalista no Brasil, que desde a colônia (e com mais vigor a partir de 1875) distribuíam mercadorias que eram produzidas nos centros industrializados. Ele, e também Celso Furtado ([1959] 1961, n. 140), chamam atenção aos vínculos estabelecidos entre o comércio de importação, o financiamento da expansão da lavoura e das atividades econômicas ao seu entorno no começo do século XX. Sobre a presença de capitais estrangeiros na economia brasileira no começo do século XX, ver: Bolelli (2020), Leal (2018), Castro (1979); Rippey (1952), Stone (1977). Sobre o consumo, comércio e a distribuição de bens finais no final do século XIX e começo do XX, cf. Monteiro, 1998; Oliveira, 2014; Pedro, 2010; Varotto, 2018. Sobre as mudanças nas formas de comércio, sobretudo após 1930, cf. Magnoli (1987) e Pintaudi (1988). Sobre o papel central dos Estados Unidos nos negócios e na cultura brasileira, ao longo da primeira metade do século XX, ver Tota (2000), Bandeira (1973).

⁵⁰ Segundo dados do recenseamento do Brasil (Ministério da Agricultura, Indústria e Comércio. *Recenseamento do Brasil: Indústria*. Rio de Janeiro, vol. V, 1927), em 1920, 44,5% das fábricas existentes no país haviam sido fundadas entre 1914 e 1919, sendo que a maioria se instalara no Estado de São Paulo.

internacional já presente desde o final do século XIX – passando na primeira metade do século XX por duas guerras mundiais e uma crise financeira global –, do que um possível precedente da industrialização pesada ou mesmo a busca por novos mercados (elementos que caracterizaram os fluxos de capitais na segunda metade dos anos 1950)⁵¹. Os investimentos externos norte-americanos, de maior volume na economia brasileira desde os anos 1930, ilustram esse ponto: os setores tracionais aos quais se orientava a inversão dos capitais exportados desde o final do século XIX até o final da Segunda Guerra Mundial (serviços públicos e transportes, exploração de petróleo e minérios, comércio e agricultura) representavam mais de 70% das inversões estadunidenses na economia brasileira no começo dos anos 1940, quadro esse que foi paulatinamente se alterando no pós-guerras e se transformou de forma ainda mais rápida após 1955 (Campos, 2009; Doellinger e Cavalcanti, 1975)⁵².

Todavia, mesmo com a intensificação do processo de industrialização, os interesses econômicos ligados ao setor agrário-exportador – remodelado ao longo do século XIX pela expansão dos negócios do café e sua conexão com o capital internacional na fase de dominação imperialista – continuaram a exercer peso decisivo nas orientações de política econômica ao longo de toda a primeira metade do século XX (Fernandes, [1975a] 1976; Furtado, [1961] 2009). Vinculado às concepções liberais da economia, o setor tradicional continuou a pressionar o Estado e as políticas econômicas daquele período para posições que visavam salvaguardar seus interesses mais imediatos⁵³. A abertura comercial realizada após o término da Segunda Guerra Mundial, por exemplo, extinguindo as restrições às importações, bem como a imposição de controles cambiais após 1947, dada a crise cambial gerada pela primeira medida, ilustram esse fato. Embora ambas tenham favorecido indiretamente o processo de industrialização, como veremos a seguir, a flexibilização das importações no início do governo Dutra (1945-1947) buscava atender as pressões dos grupos urbanos de alta renda e dos comerciantes importadores que tiveram seu consumo represado durante os anos da guerra. Essa política, responsável por

⁵¹ Sobre essa discussão, observar no estudo de Campos (2009) a *Tabela 22 - Investimento Estrangeiro de Especial Interesse Nacional Ingressado até 1955*. A partir dela, é possível inferir que os capitais considerados de “especial interesse nacional” eram enquadrados em três setores: energia elétrica, transporte (ferroviário e aéreo) e telecomunicações. Com exceção da indústria extrativa e do petróleo, tais setores formavam os principais ramos dominados pelos investimentos estrangeiros desde o final do século XIX, quando o processo de modernização na economia brasileira se acelera através da expansão dos negócios do café e da urbanização do sul do país, como veremos com Celso Furtado e Florestan Fernandes. Nesse sentido, as “políticas de desenvolvimento” da primeira metade dos 1950 buscaram criar instrumentos que favorecem a modernização e a ampliação desses setores infraestruturais já instalados.

⁵² No Anexo 2, a *Tabela 3 - Investimento Direto Externo dos Estados Unidos em setores industriais* traz informações sobre os fluxos de investimento direto externo desse país entre 1929 e 1970. A mudança na concentração de capitais ao longo desse tempo dos setores de mineração para petróleo e indústria da transformação servem de ilustração global ao fato que aqui apresentamos.

⁵³ Sobre o conflito entre os interesses agrários e industriais no período 1930-1950, ver Rodrigues (2005).

um rápido esgotamento das reservas cambiais, já em 1948 foi substituída por uma nova, de controle cambial, que favorecia, ao menos no curto prazo, os interesses de remuneração tanto do setor agroexportador (pela desvalorização e o congelamento do câmbio), como dos capitais internacionais já investidos na economia brasileira (garantindo o acúmulo das reservas cambiais necessárias às remessas de lucro e pagamento de juros e dividendos⁵⁴).

Aos “problemas internos”, somavam-se as tensões internacionais, que também repercutiam nesse processo. A guerra na Coreia, iniciada em 1950 e sob a polarização da Guerra Fria, criou um clima de especulação nas importações, com a ameaça de um novo conflito mundial entre o bloco capitalista liderado pelos Estados Unidos e o socialista, ao entorno do União Soviética (Serra, 1982)⁵⁵. Assim, tanto o impacto das tensões internacionais como das políticas econômicas internas “desorientadas” se manifestou nas contas externas através do aumento das pressões na balança de pagamentos. Os déficits acumulados nesse período (1947-1955) encontram-se dispostos na tabela abaixo. Embora os controles cambiais impostos a partir de 1947 buscassem restaurar o equilíbrio na balança comercial, as contas de serviços e transferências de capitais ao exterior – isto é, a remuneração dos capitais internacionais investidos na economia brasileira – compeliam a déficits em quase todos os anos analisados – fator apontado na época e em estudos posteriores como um dos principais entraves à elaboração de uma política industrial mais vigorosa e assertiva⁵⁶.

⁵⁴ Sobre a disputa cambial e o papel da burguesia brasileira no segundo governo Vargas, ver Rocha (2020).

⁵⁵ Além da Guerra da Coreia, podemos adicionar outros fatos que contribuíram, ao longo de toda a década de 1950, para a polarização e instabilidade no cenário internacional. Ainda em 1949, a eclosão da Revolução Chinesa e a consequente proclamação da República Popular da China; em 1950, a Guerra da Coreia; em novembro de 1952, o anúncio da produção da bomba H pela Comissão de Energia Atômica dos Estados Unidos, artefato com potencial de destruição pelo menos 500 vezes superior ao das bombas detonadas em Hiroshima e Nagasaki; em novembro de 1955, a confirmação pela URSS de que também já possuíam a tecnologia para a produção da bomba H; em 1957, o lançamento do Sputnik 1, primeiro satélite artificial, lançado pela URSS; e, também, a provação pela OTAN da instalação de armas atômicas dos Estados Unidos na Europa. No final da década, em 1959, a Revolução Cubana, com a deposição de Batista, governo aliado aos Estados Unidos, e proclamação de Cuba como o primeiro país socialista da América.

⁵⁶ As análises de Celso Furtado ([1961] 2009, 1962) apontam esses problemas, como veremos no capítulo II.

TABELA 3 - Balança de pagamentos (1947-1955)

Especificação	Valor (US\$ 1.000.000)								
	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955
A. Balança comercial	130	278	153	425	-532	-286	424	148	320
B. Serviços	-257	-273	-232	-283	-469	-336	-355	-338	-308
C. Mercadorias e serviços (A + B)	-127	5	-79	142	-401	-622	69	-190	12
D. Transferências	-24	-7	-3	-2	-2	-2	-14	-5	-10
E. Transações correntes (C + D)	-151	-2	-82	140	-403	-624	55	-195	2
F. Capitais	12	-51	-74	-65	-11	35	59	-18	3
G. Total (E + F)	-139	-53	-156	75	-414	-589	114	-213	5
H. Erros e omissões	-43	29	82	-23	123	-26	-98	10	12
I. Superavit (+) ou deficit (-)	-182	-24	-74	52	-291	-615	16	-203	17

Fonte: Elaboração própria, a partir de IBGE (*Estatísticas históricas do Brasil: séries econômicas, demográficas e sociais de 1550 a 1988*. 2ª ed. rev. e atual. do v. 3 de *Séries estatísticas retrospectivas*. Rio de Janeiro: 1990).

Ainda assim, as políticas que foram estabelecidas, de controle cambial e de preferências especiais às importações, tiveram como efeito favorecer a importação de máquinas e equipamentos e, nesse sentido, se desdobraram como uma política industrial indireta, dando um sobre fôlego ao processo de substituição de importações (Fajnzylber, 1983; Furtado, [1961] 2009; Serra, 1982). Durante a escala das tensões no início da Guerra da Coreia, por exemplo, os temores de que os fluxos de comércio internacional viessem a sofrer novas restrições impulsionaram um aumento expressivo da importação de maquinários que, conforme Serra (1982, p. 21–22), “permitiu ampliar significativamente a capacidade instalada (e/ou a modernização de alguns setores) para o crescimento subsequente”⁵⁷.

⁵⁷ Segundo Serra (1982, p. 11), “as importações em 1951/52 cresceram mais de 60 por cento (em volume) com relação a 1949/50”. Vale ressaltar, como faz o autor, que essa ampliação da importação de máquinas e equipamentos ocorre por uma política industrial definida, mas como um efeito reflexo da política econômica implantada no governo Dutra: “a maior facilidade para importar em 1951/52 tinha por objetivo permitir a formação de estoques de matérias primas e insumos intermediários, mas a rápida escassez e a especulação que ocorreram na comercialização internacional desses produtos acabaram favorecendo principalmente as importações de máquinas e equipamentos.”

TABELA 4 - Coeficientes de comércio exterior e relações de troca (1947-1955)

Ano	Exportações PIB	Importações (1963 = 100)	Relações de Troca
1947	14,8	13,7	99
1948	14,4	11,4	94
1949	13	10,4	89
1950	9,9	11,1	156
1951	10,1	16,2	161
1952	7,8	14,3	145
1953	8,4	9,5	152
1954	6,7	10,7	175
1955	7,2	7,5	130

Fonte: Dados retirados do Banco Central do Brasil, Conjuntura Econômica e Cepal. In: Serra (1982).

Como consequência, o processo de industrialização induzido pela substituição de importações resultou em um crescente “fechamento” da economia brasileira⁵⁸, caracterizado pela queda do coeficiente de importações (ver Tabela 4, acima)⁵⁹. Esse movimento esteve associado, em grande medida, àquele efeito contraditório das políticas econômicas do período, que, mesmo priorizando o setor agrário-exportador, criou artifícios protecionistas que estimularam a produção industrial interna de alguns setores onde as dificuldades de importação se faziam mais prementes (Bergsman e Malan, 1970; Campos, 2003; Furtado, [1961] 2009). *Pari Passu* a essas medidas, é importante destacar a crescente relevância que assumiu o Estado para a expansão industrial desde os anos 1940, tomando para si a incumbência de realizar investimentos em setores de infraestrutura básica (sobretudo energia e transportes) e, também, insumos básicos⁶⁰. Foi nesse contexto que se criaram importantes empresas estatais, como a Companhia Siderúrgica Nacional (1941), a Companhia de Aços Especiais de Itabira (Acesita – 1944), a Companhia Nacional de Álcalis (1944) e a Petrobras (1953), que em conjunto capacitaram o país para a produção interna de insumos básicos e intermediários necessários tanto para o funcionamento como para a ampliação da indústria de transformação – e que, a médio e

⁵⁸ É o que Prebisch, no Manifesto Latino-Americano (1949), caracterizou como “crescer para dentro”.

⁵⁹ É importante apontar que o “fechamento da economia” brasileira durante a aceleração da industrialização se dava no momento em que, entre os centros – Estados Unidos, Europa ocidental e Japão –, iniciava-se um processo de ampliação das relações comerciais e financeiras, movimento esse que seria a base do dinamismo da economia mundial entre 1948-1973 (Campos, 2009; Furtado, 1974).

⁶⁰ Pesquisadores que investigaram esse período, como os economistas Carlos Lessa (1983), Wilson Suzigan (1975, 1988), Wilson Cano (2015; 1975), Sônia Draibe (1985) e mesmo Celso Furtado ([1961] 2009) apontaram em seus estudos a reestruturação do Estado brasileiro após a Revolução de 1930 como fator essencial para o adensamento industrial realizado em todo esse período que viemos analisando.

longo prazo, contribuíram também para reduzir a dependência das importações⁶¹ –; e estimularam a expansão interna de um setor de bens de capital, até então insipiente (Furtado, [1959] 1961; Leopoldi, 2000).

Ao lado da criação da infraestrutura de base, fundamental para a expansão industrial do período subsequente, foram estabelecidas medidas institucionais que favoreceram o crescimento da indústria de transformação⁶². Três, em especial, se destacam. A primeira foi a criação do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDE), pela lei nº 1.628, em 1952, com a incumbência de elaborar análises sobre a situação econômica do país e propor projetos de investimento. Atuando como órgão mediador entre Estado, o setor privado nacional e as agências internacionais, coube ao BNDE protagonizar o debate político-econômico dos anos 1950, executando, primeiro, a Política Nacional de Desenvolvimento Econômico, ao longo do segundo governo Vargas e, no governo Kubitschek, preparando o Plano de Metas e articulando os investimentos da política de industrialização ao seu entorno (Centro Internacional Celso Furtado, 2010; Gumiero, 2013; Lafer, 1970). A segunda foi a Instrução nº 70 da SUMOC, de 9 de outubro de 1953, que veio disciplinar de forma mais racional a alocação das reservas cambiais para as importações, as definindo em função dos interesses industriais; além disso, mediante o leilão de divisas, ela representava importante fonte de recursos ao Estado, essenciais para o financiamento dos projetos de desenvolvimento elaborados a partir de então (Campos, 2017, p. 111–113; Markoski, 2009; Serra, 1982).

A terceira medida foi a Instrução nº 113 da SUMOC, de 17 de janeiro de 1955, já durante o governo Café Filho e sob a gestão liberal de Eugênio Gudin no Ministério da Fazenda. Conforme Campos (2003, p. 66), a partir dessa medida “criou[-se] um ambiente extremamente favorável e próspero para o ingresso do capital internacional”, facilitando a entrada de IDE pelo câmbio oficial. Na prática, a Instrução 113 foi uma medida que favoreceu tanto uma rápida entrada de capitais internacionais para melhorar a situação das contas externas, como permitiu às grandes empresas centrais que investiram no Brasil a importação de maquinário e equipamentos de produção sem a necessidade de cobertura cambial, sempre que as autoridades considerassem “conveniente para o desenvolvimento do país” (Campos, 2017; Caputo e Melo,

⁶¹ Celso Furtado (1962, p. 110–113) aponta esse processo como fundamental à “mudança do centro dinâmico” e à dotação do país dos “principais centros de decisão”. Ele escreve: “O desenvolvimento industrial firmado no mercado interno tornou possível um grau crescente de autonomia no plano das decisões que comandam a vida econômica nacional. Essa autonomia poderia haver sido cortada, caso os setores básicos da atividade econômica houvessem sido subordinados, desde o início, aos grupos concorrentes que dominam o mercado internacional. Entretanto, certas e oportunas decisões dotaram o país de autonomia em setores que, por sua posição estratégica, condicionaram o processo de desenvolvimento nacional, tais como siderurgia e a indústria petrolífera (...)”.

⁶² Sobre as medidas institucionais e o papel do Estado na criação dos instrumentos favoráveis ao crescimento manufatureiro entre o pós-guerra até 1956, conferir Campos (2009, p. 119–137).

2009; Serra, 1982). Isso significou uma grande vantagem às corporações centrais que abriram filiais no Brasil, pois permitiu que a importação de equipamentos fosse contabilizada como entrada de IDE e contasse como base para as remessas de lucros, mas também que fosse contabilizada de forma inflacionada – já que grande parte dos equipamentos trazidos pelas grandes empresas centrais já estavam obsoletos⁶³, tanto em decorrência do uso como em função da automação industrial e da evolução dos processos de produção da eletromecânica de “base rígida” para a de “base flexível” (Tauile, 1993).

Foi com base nessa institucionalidade mencionada e nas perspectivas de ingresso do capital internacional que o Plano de Metas foi articulado, durante a gestão do presidente Juscelino Kubitschek (1956-1961)⁶⁴. Pensado a partir do conceito de pontos de germinação⁶⁵ e estruturado a partir de estudos e debates anteriores sobre os gargalos em infraestrutura básica na economia brasileira⁶⁶, o Programa de Metas propôs um conjunto de 30 metas articuladas, “objetivando o investimento em setores chaves da economia” (Brasil, 1958, p. 9), visando a internalização dos setores industriais pesados e de bens de consumo duráveis e, conseqüentemente, a produção interna de tecnologias, maquinário e equipamentos necessários entendidos como estratégicos para que o desenvolvimento industrial brasileiro pudesse romper as barreiras impostas pela substituição de importações (Brasil, 1958; Lafer, 1970)⁶⁷. A política

⁶³ Boa parte dos equipamentos industriais transferidos pelas grandes empresas ao Brasil resulta dos processos de reestruturação da produção nos centros, derivados das inovações técnicas no processo de automação ao longo do pós-guerra. Sobre esse processo, cf. nota 23 e Tauile (1993).

⁶⁴ Há um debate na historiografia do período sobre as continuidades e as rupturas entre o segundo governo Vargas e o governo Kubitschek. Dentre as obras que destacam a continuidade, destacamos: CARDOSO, F., H. "Hegemonia burguesa e independência econômica: raízes estruturais da crise política brasileira" In: FURTADO, C. (Org.) Brasil: Tempos modernos. 2.ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1977; D' ARAÚJO, M., C. O Segundo Governo Vargas (1951-54) - Democracia, Partidos e Crise Política. Rio de Janeiro: Editora Zahar, 1982; LESSA e FIORI, J., L. "Relendo a política econômica: as falácias do nacionalismo do segundo Vargas". Rio de Janeiro: UFRJ-IEI (Texto para discussão n.º. 30), 1983; PINHO NETO, D., M. "O Interregno Café Filho: 1954-1955". In: ABREU, M., P. (Org.) A Ordem do progresso: cem anos de política econômica republicana Rio de Janeiro: Campus, 1990; VIANNA, S., B. A Política econômica do segundo Governo Vargas (1951-1954). Rio de Janeiro: BNDES, 1987; WEFFORT, F., C. "O Populismo na política brasileira" In: FURTADO, C. (Org.) Brasil: Tempos modernos. 2.ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1977.

⁶⁵ O conceito de “pontos de germinação” deriva da interpretação do economista alemão Albert Hirschman (2008) sobre o desenvolvimento industrial por efeitos em cadeia.

⁶⁶ Os estudos que originaram o Plano de Metas derivam das discussões anteriormente realizadas pela Comissão Mista Brasil-Estados Unidos, sobretudo, mas não apenas dele. “Segundo Roberto Campos (...) as primeiras tentativas de planejamento no Brasil ocorreram ainda durante a II Guerra Mundial. Exemplos dos primeiros esforços são o Plano Quinquenal de Obras e Reaparelhamento da Defesa Nacional, que data de 1942, e o Plano Salte, que foi elaborado durante os anos 1946 e 1947 e cujas origens podem ser atribuídas às ideias desenvolvidas por técnicos do Departamento Administrativo do Serviço Público (DASP). Deve ainda ser mencionado o conjunto de recomendações das chamadas Missões Cooke, de 1943, e a Missão Abbink, de 1948. Está última pode ser considerada representativa do primeiro enfoque da formulação de política econômica. Mais fundamental foi o trabalho elaborado pela Comissão Mista para o Desenvolvimento Brasil-Estados Unidos, estabelecida em dezembro de 1949. (...) Concorreram também para a definição do Programa de Metas as projeções e estudos conduzidos pela equipe mista da Comissão Econômica para a América Latina (CEPAL-BNDE)” (Faro e Silva, 1991, p. 55). Ver também Gumiero (2013).

industrial elaborada visava a rápida promoção do desenvolvimento manufatureiro – focalizando os setores de energia e transporte, necessários à expansão das indústrias de bens de capital e de bens finais de consumo –, de modo que, articuladas entre si, esses setores estimulassem outras indústrias complementares, de insumos e equipamentos (Faro e Silva, 1991; Lafer, 2002; Leopoldi, 1991). O papel que exerceu o Estado foi fundamental, tanto por meio da criação da institucionalidade já referida (sobretudo as Instruções nº 70 e nº 113, da SUMOC), como das linhas de crédito subsidiado ao desenvolvimento dos setores industriais contemplados pelo plano; mas também como coordenador do programa, a partir da criação do Conselho de Desenvolvimento e dos Grupos Executivos setoriais, que reuniam representantes da SUMOC, da CACEX, BNDE e dos maiores grupos empresariais nacionais e estrangeiros (Leopoldi, 1991; Lessa, 1983).

Assim, com o objetivo de "expandir e implantar indústrias e serviços indispensáveis ao desenvolvimento econômico do país" (Brasil, 1958, p. 13), o Plano de Metas buscou atrair o capital internacional, que favorecido pelas institucionalidades criadas, se desdobrou na entrada das grandes corporações manufatureiras a partir da segunda metade dos anos 1950, abrindo filiais e iniciando a produção de mercadorias que antes eram importadas (Campos, 2009; Furtado, [1961] 2009). O ingresso das grandes corporações alterou por completo a estrutura industrial brasileira e a articulação estabelecida entre o capital nacional (privado e estatal) com o capital internacional. Foi essa nova articulação – definida entre as grandes empresas internacionais, as empresas estatais, o Estado e o capital privado nacional – que permitiu controlar e encadear a sustentação financeira dos grandes blocos de investimento necessários à implantação da indústria pesada e de bens duráveis (Leopoldi, 1991)⁶⁸. Ela representou, por um

⁶⁸ Leopoldi (1991, p. 80–81) observa que essa articulação estabelecida no Plano de Metas se difere daquela organizada durante o segundo governo Vargas (1950-54). Ela escreve: “a colaboração que existira no segundo governo Vargas entre a burocracia e o empresariado em organismos como a Comissão de Desenvolvimento Industrial (CDI), a Petrobras, a Subcomissão de Jipes, Tratores e Automóveis (ligada à CDI) e a Comissão de Tarifas, deixou de existir no governo Café Filho. O Governo Kubitschek retomou essa colaboração através dos grupos executivos e de organismos como o Conselho de Política Aduaneira (CPA), criado em 1957 para implementar a nova tarifa. Mas como o empresariado mudara a sua estrutura, mudou a relação do tripé: a burguesia industrial local passou à condição de sócia menor das benesses do desenvolvimento industrial, tendo crescido em importância e poder as empresas multinacionais (favorecidas pelos subsídios cambiais, por créditos do BNDE e outros favores governamentais) e as empresas estatais (beneficiadas pelo auto protecionismo cambial do governo). Já para Campos (2009, p. 63), essa nova articulação se colocou como uma descontinuidade em relação às políticas de desenvolvimento industrial anteriores. Segundo ele, “Essa articulação do Governo Kubitschek se mostrou como uma ruptura (...) uma vez que a internacionalização da indústria intensificou a composição de forças do setor privado. Os grupos executivos dos quais a empresa estrangeira foi a protagonista, sobretudo no GEIA, dimensionavam os programas setoriais aliados sim, ao Estado, mas por sua própria lógica. (...) O capital internacional, por ter preponderância estratégica, escala infinitamente superior ao privado nacional e força econômica suficiente para impor seus interesses, teve o caminho livre para fazer os grupos executivos exercerem por si próprios as decisões e descentralizarem as execuções, ignorando até mesmo o *Conselho de Desenvolvimento*”.

lado, a necessidade de uma coordenação mais ampla e complexa, "na medida em que devia incluir também a negociação e a administração da participação das empresas estrangeiras nos grandes blocos de investimento, estabelecendo uma divisão de tarefas entre elas, o capital privado nacional e as empresas estatais" (Serra, 1982, p. 17). E de outro, a confiança de que fomentando a entrada das corporações estrangeiras se estaria caminhando na direção de compor uma estrutural industrial semelhante a que se desenvolvia nos capitalismo centrais desde a Segunda Revolução Industrial⁶⁹. A atração dos investidores estrangeiros e do capital internacional constavam, inclusive, na redação do plano:

(...) a fim de coordenar a obtenção desses recursos, o governo Kubitschek tem tomado diversas providências, *incentivando a entrada de capital estrangeiro no Brasil*, para setores básicos como o da indústria automobilística; tem realizado empréstimos com o Export-Import Bank e com o Banco Internacional; negociando financiamentos com entidades oficiais estrangeiras através de créditos bancários em favor do Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico ou garantidos por essa entidade e tem, finalmente, alcançado créditos, a curto e médio prazos, por parte de fornecedores de equipamentos (Brasil, 1958, p. 11; grifos nossos).

A entrada das grandes corporações ligadas ao complexo automobilístico, que iniciou suas atividades produtivas naquele momento, ilustra como se estruturaram os novos setores industriais⁷⁰. Ao todo foram instaladas onze fábricas filiais das grandes corporações nesse novo parque industrial⁷¹ – a meta 27 –; e criado todo um setor intermediário, composto de empresas

⁶⁹ Era essa a visão de Celso Furtado nos anos 1960 (cf. Furtado, [1961] 2009, 1962). Essa visão seguiu sendo base das interpretações do desenvolvimento do capitalismo no Brasil elaboradas por Tavares (1983) e Mello (1998).

⁷⁰ Vale apontar que as empresas automobilísticas europeias foram as primeiras a se instalarem no Brasil. Luciano Martins, *Nação e corporação multinacional* (a política das empresas no Brasil e na América Latina), Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1975, p. 118-119, coloca essa questão nos seguintes termos: “Quando o Brasil decidiu promover a implantação da indústria automobilística em seu território, na década de 50, os três maiores produtores americanos (*General Motors*, *Ford* e *Chrysler*) já dispunham de linha de montagens e instalações comerciais no país. Todos três foram insistentemente solicitados pelo Governo brasileiro a aceitarem o programa de substituição de importações. Todos três, também insistentemente, recusaram a ideia de fabricar veículos e autopeças no país, sendo que a Ford chegou mesmo a argumentar que era tecnicamente impossível fundir motores em países de ‘clima tropical’. Deixando a defesa de Berlim (e parte do mercado alemão, naturalmente) aos cuidados norte-americanos, os produtores alemães, sob a liderança da *Daimler-Benz* e da *Auto Union*, logo seguidas pela *Volkswagen*, aceitaram a proposta brasileira e estabeleceram uma cabeça de ponte na América Latina que se revela agora altamente rentável. As empresas americanas só se instalaram no Brasil, como produtores, seis anos depois de iniciado o programa e pagaram por esta reação retardada o preço de verem mais da metade do mercado brasileiro de automóveis sob controle da *Volkswagen*. Se, de um lado, esse caso é revelador da estratégia global europeia (evitar a confrontação e explorar, onde for possível, mercados negligenciados ou de acesso vedado à empresas americanas por razões políticas), de outro, o poderio das multinacionais americanas faz com que, mesmo a partir de uma reação retardada, possam restabelecer em tais mercados o equilíbrio oligopólio. Com efeito, já nos primeiros anos da década de 70, as três empresas principais (*Volkswagen*, *General Motors* e *Ford*) repartiam entre si o controle de 95% do mercado brasileiro de automóveis. A indústria química parece revelar um padrão semelhante”.

⁷¹ As primeiras empresas multinacionais a ingressarem no mercado brasileiro foram empresas europeias, seguidas posteriormente pelas norte-americanas. Em 1953 a alemã *Volkswagen* iniciava as atividades da sua primeira linha de montagem, na cidade de São Paulo. Em 1956, deu-se a inauguração da linha de produção de caminhões da fábrica instalada em São Bernardo do Campo da alemã *Mercedes-Benz*, bem como da *Volkswagen*, que em 1957 ampliou sua produção, inaugurando as atividades de uma linha de produção de automóveis na nova fábrica. Em 1958 a francesa *Simca* aportou no mercado nacional, abrindo sua primeira fábrica. E as empresas estadunidenses logo compuseram o movimento de internacionalização do mercado interno. Em 1953 a *Ford*, presente desde dos

fornecedoras, produtoras de insumos básicos, autopeças e equipamentos, ligadas à demanda das grandes corporações (Leopoldi, 1991, 2000; Lima, 1957). Assim, com o ingresso das grandes empresas permitiu-se, ao menos no curto prazo, ampliar a oferta de bens e serviços e romper com as complexas barreiras técnicas e as dificuldades de financiamento de investimentos de grande magnitude que se impunham à industrialização por substituição de importações. Também, pela grande relação de interdependência dos novos investimentos industriais realizados e a atuação conjunta do Estado, com créditos subsidiados e investimentos nos setores de infraestrutura básica, diminuía os riscos dos investimentos realizados pelo capital internacional (Campos, 2009, p. 63)⁷². Portanto, ainda que a médio e longo prazo a entrada das grandes empresas produtoras de bens de consumo duráveis tenha significado o controle de um dos mais importantes setores industriais criados pelo Plano de Metas (Furtado, [1969] 1970, p. 247–251), essa estratégia permitiu avançar nos ramos mais pesados na industrialização, alterando rapidamente a estrutura industrial do país, num momento em que sérias restrições se colocavam ao processo de industrialização por substituição de importações, como apontava Furtado ([1961] 2009) em suas análises no começo dos anos 1960.

As taxas de inversão na economia brasileira apontam as características das transformações na estrutura industrial desse período. Conforme estabelecido no documento oficial do Plano de Metas, o financiamento do programa se apoiava num *mix* de investimentos públicos e privados. O governo federal foi o responsável pela maior parcela (39,7%), à qual somaram-se os aportes financeiros realizados através de bancos públicos (BNDE e Banco do Brasil, totalizando 14,5% dos investimentos). Do restante, 10,4% deveria ser efetivado a partir do orçamento dos estados da Federação e os 35,5% restantes por meio de recursos próprios de empresas privadas ou de sociedade de economia mista (Brasil, 1958, p. 10). As taxas de formação bruta de capital fixo (Tabela 5) permitem observar a importância que tomaram o Estado e o setor privado na expansão industrial do período. Se destacam as taxas de crescimento das inversões realizadas pelas empresas estatais (“empresas públicas federais” - uma média de

anos 20 com distribuidoras e linhas de montagem, inaugurou sua primeira linha de produção de automóveis em São Paulo e em 1958 a General Motors, presente desde os anos 30, inaugurou sua linha de produção de automóveis em São José dos Campos. E até mesmo a japonesa Toyota abriu uma linha de produção de automóveis na fábrica inaugurada em São Paulo, em 1958. O projeto de instalação do parque automobilístico no Brasil fora planejado com capacidade produtiva planejada para a fabricação de 215 mil unidades, considerando apenas um turno único de trabalho e prevendo um índice de nacionalização da produção atingindo 98% (Faro e Silva, 1991).

⁷² Sobre esse movimento, escreve Campos (2009, p. 67): "(...) analisando a partir do caso particular do setor de transporte, simbólico desse momento, o que nos parece é que esse padrão de desenvolvimento, demasiado comprometido com a esfera privada, fez emergir os interesses das empresas multinacionais e associados, que impunham uma agenda cada vez mais voltada aos centros decisórios externos, que culminaria na consubstanciação de uma espécie de complexo multinacional".

37%) e o governo (média de 12,4%), ainda que o peso do setor privado também tenha sido significativo (cerca de 8,9%).

TABELA 5 - Formação bruta de capital fixo (1955-1961)
Taxas reais de crescimento (%)

Ano	Governo		Empresas Federais		Setor Privado		Total	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
1955	0,0	-8,3	-8,6	-0,3	-	-	-5,8	-13,2
1956	-5,2	-2,8	-36,4	-34,7	10,1	12,9	7,8	7,3
1957	64,2	57,2	138,6	128,4	-3,6	-7,7	13,4	8,6
1958	17,2	29,8	32,6	46,9	6,9	18,6	5,9	23,3
1959	13,2	-3,4	41,5	57,5	13,8	26,6	12,9	20,2
1960	21,5	20,9	25,8	21,2	-4,6	-8,3	4,1	0,4
1961	-1,8	-6,3	34,0	40,0	-6,1	11,0	5,1	12,0

Fontes: Contas Nacionais da FGV ("Total" e "Governo"); Werneck, 1969 ("Empresas Federais"). O "Setor Privado" foi calculado por resíduo. In: Serra (1982, p. 30).

(1): Deflator implícito de formação bruta de capital fixo.

(2): Deflator do PIB.

A nova configuração industrial deixava evidente que o salto na estrutura produtiva brasileira aconteceu alinhado às transformações industriais do capitalismo mundial, se associando diretamente ao novo padrão de acumulação do pós-guerras e ao papel desempenhado pela exportação de capital e sua ênfase na internacionalização das grandes empresas centrais. O resultado foi a construção de linhas completas de fabricação de bens manufaturados, em especial de bens de consumo duráveis, setor que assumiu papel fundamental na estrutura industrial do capitalismo monopolista – tanto na orientação dos gastos das famílias e Estado, como na direção do progresso tecnológico. Entre 1956-1961, enquanto a indústria de transformação crescia a taxas anuais médias de 17%, os setores de bens duráveis de consumo e bens de capital cresciam a taxas ainda mais elevadas, de 23,9% e 26,1%, respectivamente. De modo que o peso das indústrias de bens duráveis e bens de capital, que em 1949 representavam pouco mais de 6,7% do valor da produção, se ampliou para 18,6%, já em 1959⁷³, como pode ser observado nos dados da Tabela 6 e 7, dispostos abaixo.

⁷³ O movimento de expansão das atividades fabris no mercado brasileiro foi expressivo, sobretudo nos bens duráveis. A título de exemplo, além do parque automobilístico, uma série de outras indústrias de equipamentos elétricos de uso doméstico foram instaladas nesse período. Em 1954, as nacionais Brastemp e Motorádio abriram novas linhas de produção, a primeira em São Bernardo do Campo - SP, expandindo a fabricação de geladeiras e refrigeradores; a segunda em São Paulo, capital, iniciando a fabricação de auto rádios. Em 1955, a norte-americana Singer expandiu a fabricação de máquinas de costura com a abertura de uma nova linha de produção na cidade de Campinas, interior de São Paulo. Também nesse ano a sueca Ericsson expandiu suas atividades no mercado nacional, com uma nova fábrica de telefones em São José dos Campos; e na nacional Springer iniciou as atividades de uma nova fábrica em Porto Alegre - RS, produzindo refrigeradores e condicionadores de ar. Em 1956, surgiu a nacional Britânia, em Curitiba, no Paraná, produzindo fogões, fogareiros e móveis metálicos. Em 1958, a antiga Bocor se tornou a FAET e passou a produzir, além de ventiladores, ferros de passar, fogões a querosene e a gás na unidade em São Paulo. A produção desses bens voltava-se para o consumo dos grupos de renda elevada (cf. Coutinho, 1979).

TABELA 6 - Estrutura da produção na indústria de transformação

Com base nos índices de volume físico - Cr\$ de 1955

Categorias de Uso	1949	1955	1959	1966
Bens de consumo não durável	55,6	50,6	43,9	35,0
Bens intermediários	32,0	34,2	34,7	40,0
Bens de consumo durável	7,2	9,5	9,4	13,3
Bens de capital	5,2	5,7	12,0	11,7
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>

Fonte: Elaborado a partir de Viceconti (1977, p. 36).

TABELA 7 - Indústria de transformação

Taxas médias de crescimento segundo períodos selecionados e ramos industriais (em %)

Ramos	Períodos		
	1949-52	1952-57	1957-62
Minerais não-metálicos	15	3	5,9
Metalurgia	19,3	2,5	15,6
Mecânica	11,6	9,9	16,5
Materiais elétricos	25,1	17,7	27
Materiais de transporte	24,5	15,3	27
Papel e papelão	17,9	5,2	9,1
Borracha	19,8	6	15
Química	11,6	13,2	17,7
Têxtil	12,4	-2,1	8,8
Produtos alimentares	4,4	3,2	7,5
Bebidas e fumo	16,5	12,2	10,7
<i>Total da Indústria</i>	<i>10,3</i>	<i>4,4</i>	<i>11,9</i>

Fonte: Elaborado a partir de Viceconti (1977, p. 40).

A avaliação e a performance das novas indústrias instaladas nos setores de bens de capital e de consumo duráveis tonam-se ainda mais significativas quando se leva em consideração o desempenho do setor de bens de consumo intermediário. O núcleo mais dinâmico desses "setores novos" que se instalaram – a indústria automobilística, máquinas e equipamentos elétricos de uso doméstico e/ou industrial e a indústria química – ou se assentavam no consumo de bens intermediários (como o petróleo e seus químicos derivados) ou serviam de estímulo à produção para os setores deles derivados (mobiliário, construção civil, equipamentos elétricos etc.). Conforme apontou Landes (2005, p. 419), no caso da expansão das novas indústrias na Inglaterra, no entre guerras, “uma casa não é uma simples concha. Requer instalações elétricas e hidráulicas, aparelhos domésticos e mobiliário”, e desencadeia uma série de novas demandas de consumo conforme se expande a economia urbana-industrial. Era isso que acontecia no Brasil durante o governo Kubitscheck, em acelerado processo de urbanização e industrialização – mediadas as proporções, já que no Brasil o mercado de consumo e os efeitos da modernização

industrial se restringiu a um grupo restrito de consumidores de alta renda (Fernandes, [1968a] 2008; Furtado, 1974)⁷⁴.

Nesse contexto, por importante que tenha sido a ação do Estado, os novos setores industriais implantados durante o Plano de Metas desenvolveram-se de forma inseparável das grandes empresas. A entrada de capitais internacionais entre 1956-1961 evidencia essa vinculação. Os dados da Tabela 8 mostram que os IDEs se concentraram na indústria de transformação, em maior parcela nos ramos de material elétrico, mecânico e de transportes, que cresceram a taxas médias anuais de 38%, 43% e 80%, respectivamente, triplicando sua participação no conjunto do investimento total da indústria (Serra, 1982). Foram justamente esses setores os mais vinculados à entrada de IDE, que no período de 1956-1962 ingressaram numa média anual de 125 milhões de dólares⁷⁵, desconsiderados os reinvestimentos das empresas já instaladas. Assim, concentradas nos ramos mais dinâmicos da indústria de transformação, as corporações estrangeiras, no final do governo Kubitscheck, representavam cerca de 1/3 das grandes empresas instaladas no país⁷⁶, proporções que se elevaram ainda mais no decorrer da década de 1960⁷⁷.

⁷⁴ As rápidas mudanças nos hábitos de consumo exprimem bem essa “modernização”. Segundo o estudo de Varotto (2018), foi nessa quadra que se deu o início a modernização do varejo, com a inauguração dos primeiros supermercados em São Paulo, Rio de Janeiro e Salvador, ao passo que as feiras-livres, populares até então, sofrem retração. Nesse contexto, o *merchandising* se impôs cada vez mais como principal forma de comércio; e as casas comerciais, como as Casas Mason, a Mapplin e a Mesbla, referências nas compras da elite até 1930, tiveram de se ajustar aos novos parâmetros da concorrência, sendo forçadas a se modernizar e se adaptarem ao estilo de divisão das lojas por departamentos.

⁷⁵ Dados de Doellinger e Cavalcanti (1975) e Medina (1970).

⁷⁶

Grandes Empresas Latino-Americanas		
(1960)		
Países	Capital Privado Nacional	Capital Estrangeiro
Argentina	20,5%	18,2%
Brasil	4,6%	33,0%
Chile	10,6%	46,2%
Colômbia	39,8%	6,1%
México	13,9%	3,9%
Venezuela	22,9%	3,1%

Fonte: Medina (1970).

⁷⁷ Sobre a participação das grandes empresas na indústria de transformação ao longo dos 1960 e início dos 1970, conferir o estudo de Doellinger e Cavalcanti (1975).

TABELA 8 - Investimento Direto Estrangeiro (1946-1961) – em %

Setores da Economia	1946	1950	1956	1961
Setor Primário + Setor de Serviços	49	43	26	19
Setor Industrial	51	57	74	81
Extração mineral	0	0	0	1
Transformação	51	57	73	81
Minerais não metálicos	4	3	3	2
Metalúrgica	3	3	6	9
Mecânica	2	2	2	4
Material elétrico, eletrônico e de comunic.	6	5	7	5
Material de transporte	1	4	3	16
Veículos	1	3	3	12
Autopeças	0	0	0	3
Outros	0	1	0	1
Papel e celulose	1	1	2	1
Borracha	1	2	4	4
Química	13	20	26	24
Produtos farmacêuticos	1	2	4	4
Produtos alimentares	13	-11	8	6
Têxtil	-	-	-	-
Bebidas e fumo	4	3	4	3
Outros	3	2	4	3
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>

Fonte: Elaborado a partir de Campos (2009, p. 220).

Dessa concentração do capital internacional na indústria de transformação, vale ressaltar que a maior parte desses investimentos esteve ligada às facilidades de entrada derivadas da Instrução nº 113, anteriormente referida. Conforme Campos (2015, p. 118), ela representou um componente estratégico para a atração das grandes empresas, sendo “extremamente útil para um tipo de internacionalização que contava com o apoio de amplas camadas das classes dirigentes internas”, ainda que o capital nacional ficasse desfavorecido nas possibilidades de adquirir recursos financeiros ou mesmo importar maquinário e equipamentos externos. Segundo a pesquisa de Caputo e Melo (2009), que analisaram a entrada de IDE via Instrução 113, cerca de 61% dos investimentos executados sem cobertura cambial no período do Plano de Metas foram realizados nos setores liderados pelas grandes empresas estrangeiras, com destaque para a fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias (38,1%), fabricação de produtos químicos (11,69%) e fabricação de máquinas e equipamentos (11,24%). Ainda segundo a pesquisa das autoras:

O setor de indústria de base do Plano de Metas recebeu, entre 1955-1959, 55,4% dos equipamentos estrangeiros que entraram no país como investimento direto via Instrução 113, o equivalente a 93,6% do total, se forem

desconsiderados os investimentos em setores que não faziam parte do Plano de Metas (Caputo e Melo, 2009, p. 526).

Em síntese, a nova institucionalidade criada, somada aos investimentos e financiamentos públicos no período, ajudam a compreender sob quais circunstância se processou a expansão da matriz industrial brasileira na segunda metade dos anos 1950, durante o governo Kubitscheck (1956-1961). Ainda que os problemas de estreiteza de mercado, concentração de renda e defasagem tecnológica impusessem desafios à expansão produtiva⁷⁸ (Fajnzylber, 2000; Fernandes, [1960] 1974; Furtado, [1961] 2009), as grandes empresas, concentradas nos setores mais dinâmicos e mais lucrativos, puderam tirar proveito de suas vantagens financeiras, de propriedade tecnológica e organizacional ao se inserirem nos mercados periféricos, rapidamente assumindo posição de liderança no mercado interno – muitas sob a forma oligopolística – e aprofundando a extração de valor através da estratégia de exportação de capital (Campos, 2009). Mais do que isso, a indústria de bens de consumo duráveis instalada representou a internalização de um conjunto de instituições, práticas concorrenciais e produtivas, novos hábitos de consumo e desejos que estimularam transformações intensas nas formas de vida da sociedade brasileira. São essas questões que analisaremos na próxima seção.

1.3. As grandes empresas estrangeiras e a “americanização” do Brasil

Como vimos até aqui, embora a expansão das grandes empresas no Brasil tenha sido um processo que se intensificou após a Segunda Guerra Mundial, ela teve antecedentes importantes relacionados ao movimento de exportação de capital das fases anteriores e ao processo de modernização⁷⁹ que ele colocou em marcha, que apenas brevemente introduzimos nas seções anteriores. Desde o último quartel do século XIX, a abertura de firmas estrangeiras responsáveis pelo comércio de importação e exportação, oferecimento de serviços financeiros e

⁷⁸ De acordo com Leff (1968, p. 147), “Não obstante a crescente diversificação da oferta, a indústria local de bens de capital está longe de produzir o espectro completo sob bens demandados. Ainda que o desenvolvimento e a ampliação do tamanho do mercado tenham dado lugar à fabricação doméstica de vários produtos novos, a demanda cresceu para outros produtos cuja disponibilidade provém das importações”. Celso Furtado aparenta considerações semelhantes sobre esse processo no começo dos anos 1960, mais otimista quanto à possibilidade de se continuar na internalização dos setores ainda não instalados (cf. Furtado, [1961] 2009, p. 220–223).

⁷⁹ Usaremos nesse trabalho o conceito de modernização delineado por Costa Pinto (1967). Segundo o autor, “modernização é um processo que consiste na adoção, por uma sociedade em mudança, de padrões de consumo, de comportamento, de instituições, valores e ideias característicos de sociedades mais avançadas (...). A modernização pode ser, por um tempo relativamente largo, compatível com a permanência de uma estrutura econômica e social de tipo colonial”. A essa descrição, ele acrescenta: “O conceito de modernização traz em seu conteúdo evidentes conotações etnocentristas, no sentido de que uma sociedade é considerada tanto mais moderna quando mais se assemelham os seus padrões de consumo e de comportamento, os seus sistemas de valores e de ideias aos de Londres, Paris ou Nova York, dando-se por explicitamente estabelecido, por muito tempo, que estes padrões eram necessariamente modelares”. Em resumo: “apresentar como *bem desenvolvidas* as sociedades *mais desenvolvidas* da era capitalista” (Costa Pinto, 1967, p. 193-194; grifos do autor).

bancários, bem como de infraestrutura básica nas maiores cidades (energia elétrica, bondes, etc.), desempenharam papel fundamental ao desenvolvimento da economia brasileira, concorrendo para integrá-la ao sistema capitalista mundial em expansão. A isso, se somará, já no século XX, a ampliação das relações comerciais e culturais com os Estados Unidos, resultando em um processo de “americanização” do país (Moura, 1993; Sodré, 1980; Tota, 2000). Em conjunto, esses processos tiveram grande importância na expansão e difusão dos novos hábitos de vida tipicamente capitalistas e formas de consumo “modernas”, que confluíram para um progressivo aburguesamento da sociedade nacional – ao menos dos grupos urbanos de renda elevada – e que reforçaram os vínculos econômicos, políticos e culturais com os países de industrialização mais avançada – que foram amplamente explorados na fase subsequente de industrialização, como viemos analisando (Fernandes, [1973] 1975; Fontes, 2010; Furtado, 1978).

Entretanto, abordar as influências culturais de outros países no Brasil é problema complexo. Trata-se de um país de formação colonial – e por isso tributário à metrópole desde os primórdios – mas que tem como característica muito marcante o contato cultural externo, seja pela via dos negócios, sejam pelos mais variados fluxos de migração que caracterizaram sua formação sociocultural. Nesse sentido, somam-se às formas portuguesas as influências indígenas nativas, dos povos africanos trazidos escravizados, e, já no final do século XIX, a intensa imigração europeia (Fernandes, [1968a] 2008; Sodré, 1980)⁸⁰. Todos eles, ao seu modo, imprimiram características importantes para a compreensão da formação sociocultural do que veio a ser o Brasil enquanto uma nação. Tendo em vista essa complexidade, ainda assim é

⁸⁰ São muitos os trabalhos que dedicaram interpretações à formação cultural brasileira. Para nosso estudo, que pretende dialogar com as obras de Celso Furtado e Florestan Fernandes, elencamos aqui algumas interpretações que marcaram os debates entre os anos 1930 e 1950. São eles: FREYRE, G. **Casa-Grande & Senzala**. São Paulo: Global Editora, [1936] 2006. FREYRE, G. **Sobrados e Mucambos**. 15ª edição. São Paulo: Global Editora, [1936] 2013. HOLANDA, S.B. **Raízes do Brasil**. Rio de Janeiro: José Olympio, 1936. Holanda, S.B. **Visão do Paraíso: os Motivos Edênicos do Descobrimento e Colonização do Brasil**. Rio de Janeiro: José Olympio, 1959. PRADO JR, C. **Formação do Brasil contemporâneo**. São Paulo, SP: Companhia das Letras, [1942] 2011. AZEVEDO, F. **A cultura brasileira: introdução ao estudo da cultura no Brasil**. Rio de Janeiro, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), Comissão Censitária Nacional, 1943. FAORO, Raymundo. **Os donos do poder: formação do patronato político brasileiro**. São Paulo: Companhia Editora Nacional, [1958] 1975. Conforme Mota (1977), as discussões sobre a formação cultural brasileira, nos termos que fazem os autores citados acima, perdem espaço no debate intelectual entre os 1950 e 1960, cedendo espaço para os temas do subdesenvolvimento e da industrialização, da transição da sociedade estamental para uma sociedade de classes, do sindicalismo e do populismo. Nos anos 1970, o tema da cultura retorna ao debate, mas sob novas conotações, agora marcados pelas teorias da dependência e pelas mazelas legadas pelo desenvolvimento capitalista e a modernização conservadora. Dessa fase, além dos estudos de Furtado (1984) e de Fernandes ([1973] 1975, [1975a] 1976), ressaltamos os trabalhos de: SODRÉ, N. WERNECK. **Síntese de história da cultura brasileira**. RJ: Civilização Brasileira, [1970] 1980. BOSI, E. **Cultura de massa e cultura popular: Leituras de operárias**. 13ª edição ed. Petrópolis: Editora Vozes, [1972] 2009. CANDIDO, A. **Literatura e Sociedade**. 9. ed. Rio de Janeiro: Ouro sobre Azul, [1973] 2006. BANDEIRA, L. A. M. **Presença dos Estados Unidos no Brasil: dois séculos de história**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1973.

possível observar as influências estrangeiras através de alguns marcos históricos e dos processos que eles desencadearam⁸¹. A Independência do Brasil, por exemplo, tem um papel fundamental na historiografia que trata dessa questão, pois libertou a colônia tanto do Pacto Colonial e das obrigações existentes em relação à metrópole portuguesa, como também foi marco de formação de uma sociedade nacional – que manteve as estruturas econômicas e sociais da era colonial, mas ampliando as possibilidades de diferenciação em seu interior (Fernandes, [1968a] 2008; Prado Jr, 1999). Assim, desde a chegada da corte portuguesa e Abertura dos Portos, em 1808, criou-se a possibilidade de contatos culturais mais intensos que os já travados com os outros países da Europa. O estabelecimento de novos negócios, em sua maioria ligados aos interesses ingleses e, de outro lado, com a Missão Francesa e seus reflexos nas transformações estéticas da sociedade de corte, nos modos sociais e do cotidiano, nos padrões de consumo, suscitaram a ampliação da presença e influência cultural estrangeira no Brasil⁸², tendo desdobramentos importantes nas fases subsequentes da nossa formação⁸³ (Alencastro, 1997; Oliveira, 2014; Tota, 1993).

No último quartel do século XIX em diante, com a maior conexão do Brasil com o sistema econômico internacional em formação, isto é, a partir da expansão da cultura do café no sul do país – o oeste paulista – e o aumento das exportações e do fluxo de renda por ela gerada e que ficava internalizado no país, teve-se novamente um marco de aceleração do processo de modernização e de penetração cultural (Fernandes, [1973] 1975, p. 197; Furtado, [1959] 1961).

⁸¹ A esse respeito, o estudo de Mota (1977) organizou a periodização da produção cultural brasileira entre 1930-1970, observando que grande parte dos estudos sobre a formação cultural brasileira trabalham com os marcos na historiografia geral do Brasil que nos apoiamos aqui. Ver, em especial, Introdução e Capítulo 1.

⁸² As observações de J. B. Debret, membro da primeira Missão Francesa (1816), sobre a sociedade imperial matiza o que viemos discorrendo. Comparando os modos de vida cotidiano das senhoras brasileiras na corte no Rio de Janeiro, ele escreve: “O sistema dos governadores europeus, tendendo a manter nas colônias portuguesas a população brasileira privada de educação e isolada na escravidão dos hábitos rotineiros, mantivera a educação das mulheres dentro dos limites dos cuidados do lar; por isso, na época de nossa chegada no Rio de Janeiro [1816], a timidez, resultante da falta de educação, levava as mulheres a temerem as reuniões mais ou menos numerosas e, mais ainda, qualquer espécie de comunicação com estrangeiros. (...) devo acrescentar com justiça que em 1830 [ano de partida da Missão], ao contrário, não era raro verem-se as filhas de um simples funcionário distinguir-se pela dança, a música e algumas noções de francês, educação que fazia brilhar nas festas e dava possibilidade de um casamento mais vantajoso” (Debret, 1965, p. 128–129). Mais dos hábitos e costumes em rápida mudança desse período podem ser observados na obra do autor. Destacamos os hábitos de jantar e consumo de alimentos e bebidas (p.138-140) e “passatempo dos ricos” (p. 141-142);

⁸³ Tota (1993) apresenta considerações interessantes sobre a influência cultural francesa no Brasil ao longo do século XIX e começo do XX, a ponto de considerar que nesse período o paradigma estético, militar e de modernidade das classes dominantes foi a França. Tal influência seria em função da recorrente associação que se estabeleceu: ainda em 1816, a vinda da Missão Cultural Francesa; ao longo de todo o Império, a formação dos militares esteve associada aos estudos na Escola Politécnica de Paris; os movimentos de saneamento e higienização das cidades do período de 1875 até a década de 1920 foram todos inspirados no modelo francês (a época da “Belle Époque Tropical”); em 1936, a chegada da “segunda” missão francesa, na fundação da USP. Apresenta também, como um fato emblemático dessa associação – embora já no contexto de americanização –, a conversa entre Roosevelt e Vargas em Natal (1943), que aconteceu em francês e não em inglês. Sobre a influência cultural francesa ver também o estudo sobre consumo material da professora Milena Fernandes de Oliveira (2009).

O aumento das atividades de importação e exportação estimulou a entrada de capitais estrangeiros e a abertura de novas empresas, firmas, bancos, casas comerciais e redes de distribuição de mercadorias (ver Tabela 9) nos maiores núcleos urbanos, em sua grande maioria relacionados à expansão das ferrovias – também financiadas por capitais estrangeiros (Bolelli, 2020; Prado Jr, 1999, p. 88–92; Saes e Szmrecsányi, 1985). A Abolição e a imigração europeia, por sua vez, fomentaram em conjunto a ampliação da demanda de bens e mercadorias básicas, tudo isso concorrendo para a expansão do mercado interno. O resultado foi que juntamente à ampliação do fluxo de renda e do setor monetário, as novas atividades econômicas também impunham novos hábitos de vida, de consumo, desdobrados como um franco processo de aburguesamento daquela sociedade até então marcada por características oligárquicas e escravistas⁸⁴ (Fernandes, [1975a] 1976; Oliveira, 2014; Prado Jr, 2011).

TABELA 9 - Origem e número das empresas estrangeiras autorizadas a funcionar no Brasil (1880 – 1914)

País de Origem	até 1880	1881-90	1891-1900	1901-10	1911-14	<i>Total</i>
Reino Unido	90	42	27	37	54	250
Estados Unidos	5	9	2	13	34	63
França	-	6	8	16	15	45
Bélgica	-	3	6	3	8	20
Alemanha	-	4	1	5	7	17
Outros*	-	5	4	6	10	25
<i>Total</i>	<i>95</i>	<i>69</i>	<i>48</i>	<i>80</i>	<i>128</i>	<i>420</i>

* Itália, Áustria, Hungria, Nova Zelândia, Canadá, Argentina, Uruguai, Suíça e Dinamarca

Fonte: Szmrecsányi & Saes. *O capital estrangeiro no Brasil, 1880-1930*. *Revista Estudos Econômicos*, v. 15, nº 02, 1985, p. 204.

Se esse processo de modernização se acentuou a partir do final do século XIX, a industrialização alterou profundamente sua qualidade e sua extensão no conjunto da sociedade brasileira, dos maiores núcleos urbanos em direção ao interior. Conforme Fernandes ([1960] 1974, p. 73–74), “a partir da primeira década do século XX, [a industrialização] se incluiu na situação de interesse dos círculos ativos das camadas dominantes e do proletariado em gestação, passando a alimentar uma ideologia que cresceu e se difundiu em toda a sociedade brasileira”. E concorreu para o sucesso desse processo o fato de que o terreno já se encontrava preparado:

⁸⁴ Conforme Oliveira (2014, p. 179–180), o Brasil é um exemplo típico da expansão de uma sociedade de classes burguesa a partir de uma sociedade estamental. Disso, “(...) o resultado é uma dinâmica compósita e contraditória que, ainda que contenha traços capitalistas no seu interior, reproduz os traços da sociedade capitalista que vai sendo superada”. Essa característica tem implicações importantes do ponto de vista do padrão de consumo que se forma. “A constituição de uma dinâmica de consumo capitalista nega, mas ao mesmo tempo, alimenta a dinâmica pré-capitalista de consumo, ligada à vida material cotidiana e às contrafações. Com os posteriores desdobramentos, essa convivência contraditória se tornará um aspecto estrutural do capitalismo brasileiro”.

os links comerciais e financeiros estabelecidos desde longa data puderam ser aproveitados e ampliados; os canais institucionais, políticos e de infraestrutura básica já haviam sido criados; e o mercado consumidor, que já se encontrava adaptado a mercadorias importadas, ansiava pelos novos bens de consumo industrializados, até então disponibilizados de forma restrita. Contudo, vale ressaltar uma importante questão sobre esse período. Conforme Oliveira,

A dinâmica de consumo [das primeiras décadas do século XX] pouco ou nada contempla as camadas operárias ou dos ex-escravos marginalizados, que, a partir da Abolição da escravatura, passam a ser ocupados em serviços urbanos que não eram realizados pelos brancos, como o esvaziamento das cloacas e o transporte de alimentos. A dinâmica da relação entre a diferenciação via importação e a generalização via industrialização nacional abarca, no limite, a classe média, que se ocupa de serviços urbanos mais “nobres”: as letras, a medicina, a administração. Os criados, pobres e trabalhadores do campo vivem ou da produção para a própria subsistência, não entrando no circuito da vida mercantil, ou consomem os produtos nacionais de baixa qualidade (Oliveira, 2014, p. 203).

Nesse sentido, a racionalização moderna encontrou aqui uma herança e presença colonial pujantes, a qual teve que se fundir, para produzir uma dominação nova. Como apontou Fernandes ([1960] 1974, [1968a] 2008), a expansão do setor urbano-industrial na primeira metade do século XX aconteceu de forma truncada quando consideramos as possibilidades de generalização dos modos de vida e relações de produção tipicamente capitalistas. Segundo o autor, o aburguesamento causado pela maior penetração do capital internacional nos negócios “nacionais” e da ampliação da conexão da economia brasileira com o mercado mundial esteve limitado pelo modo como as elites dominantes monopolizaram a organização das novas atividades. Em decorrência da elevada concentração de renda e propriedade, apenas os elementos dominantes podiam, efetivamente, tirar proveito da nova situação. Entretanto, a racionalidade que guiava o fazendeiro de café que se metamorfoseava em empresário era a do lucro rápido e especulativo, seja na substituição de importações, seja nos novos negócios estimulados pelo aumento da urbanização (Fernandes, [1960] 1974). Seus esforços estavam concentrados em conseguir formas de viabilizar a rápida construção de uma fábrica, importando os equipamentos capazes de possibilitar os níveis de produção desejados. Assim, ele tendia a se associar ao capital estrangeiro, sempre que possível; mas não entrava em seu horizonte revolucionar as estruturas de produção (Fernandes, [1968a] 2008). A fábrica era entendida, portanto, como um meio de ampliar sua acumulação, de diversificar a produção até então concentrada fundamentalmente no setor cafeeiro e que vinha desde o começo do século XX apresentando lucros decrescentes.

Por outro lado, além da marcante tendência à transplantação de técnicas e valores da Europa e dos Estados Unidos, há que se considerar os efeitos da formação colonial-escravista no processo de industrialização. As tendências de mando, de violência e superexploração do

trabalho não desapareceram com a Abolição e mesmo que as atividades abertas no setor capitalista industrial tenham sido monopolizadas pelas elites dominantes, a classes médias em formação e os imigrantes europeus, o sistema de administração ainda conservou “padrões de mando e de obediência predominantemente herdados do passado patrimonialista” (Fernandes, [1960] 1974, p. 79). Isso significava, na prática, na inexistência do que Celso Furtado denominou “anel de feedback”, isto é, o sistema industrial que foi se formando no Brasil tendia a incorporar, de um lado, tecnologias de produção típicas dos capitalismos centrais, que se adaptavam às expectativas de produção e lucros rápidos dos capitalistas nacionais, mas empregavam poucas pessoas, transformando a proletarianização num “privilégio social”. De outro lado, esses lucros não eram distribuídos aos trabalhadores na forma de melhores salários, que poderiam ampliar o consumo de bens e mercadorias de toda a sociedade. Eles ficavam concentrados no capitalista, que tendia a despendê-lo em suas demandas de consumo sibaríticas— nessa fase, toda importada; ou em investimentos improdutivos, como residências de luxo, clubes etc.

De modo que o aburguesamento, a absorção de novos padrões de consumo e formas de vida modernas que marcaram a sociedade brasileira desde o final do século XIX convergia muito pouco para a formação de uma sociedade de consumo ampliada, como nos Estados Unidos e na Europa industrial. Mesmo que do ponto de vista lógico, subverter os padrões tradicionais de mando, de dominação política, de afirmação de privilégios sociais e do mimetismo cultural implicassem em um aprofundamento das relações capitalistas, numa expansão da industrialização e do crescimento econômico, capaz subverter a condição do subdesenvolvimento, isso significaria, objetivamente, romper com a dominação imperialista e com o capital internacional que fomentava essas transformações (Fernandes, [1975a] 1976; Prado Jr, 1999). Era a perpetuação das “velhas qualidades” coloniais (Prado Jr, 1999) que permitia ao capital internacional e às burguesias internas explorarem as novas oportunidades de valorização na economia brasileira, abertas com a expansão dos setores urbanos-industriais (Fernandes, [1968a] 2008, [1973] 1975). E é por isso que embora essa industrialização e modernização desencadeadas desse processo limitassem as potencialidades de integração nacional, de aproveitamento dos recursos humanos e materiais e mesmo intensificasse a dependência tecnológica, não implicavam na alteração da racionalidade econômica que guiava o “empresário nacional”. Portanto, o avanço da industrialização, nesses termos, tenderia a reforçar tanto o subdesenvolvimento, como os vínculos da economia brasileira com a “civilização industrial moderna” (Fernandes, [1960] 1974).

A Primeira Guerra Mundial marca, novamente, um ponto de inflexão no processo de modernização. A Inglaterra, até então controladora do maior volume de capitais investidos

na economia brasileira, transferiu grande parte destes aos Estados Unidos, como pagamento de dívidas da guerra (Bolelli, 2020). A partir daí, o capitalismo americano assume importância crescente nas relações financeiras com o Brasil – e também comerciais, por absorverem uma grande parcela da produção de café, até então a principal cultura exportada (Tosi e Faleiros, 2017)⁸⁵. Em decorrência desse processo, a presença das grandes empresas norte-americanas na economia brasileira se amplia, como apresentamos nas primeiras sessões desse trabalho⁸⁶. Entretanto, tratava-se já do capitalismo monopolista norte-americano, marcado pelo padrão fordista de produção de mercadorias – a produção em série, em larga escala, de elevada verticalização das cadeias produtivas, voltadas à um mercado continental e com uma “indústria cultural”⁸⁷ de propaganda e marketing organizada para a promoção do consumo das novas mercadorias. Assim, as novas conexões ultrapassavam o mero estabelecimento de novas relações comerciais e financeiras. Como diz Tota (2000, p. 129; inserção nossa), “a pujança da economia, o padrão de vida americano, o fetiche dos *gadgets*, os filmes de Hollywood atuaram como tropa de vanguarda, que [preparava] uma invasão”. É a esse movimento crescente de conexão econômica e cultural, bem como seus desdobramentos, que chamamos de “americanização”.

Pedro Tota (2000) analisa essa aproximação na primeira metade do século XX. Segundo o autor, se expandindo desde as primeiras décadas do século, essas conexões econômicas e culturais amadureceram no período da Segunda Guerra Mundial e estiveram marcadas pelas questões geopolíticas imperantes naquele contexto – o objetivo dos Estados Unidos, segundo o autor, era neutralizar as influências nazistas no continente. A imigração europeia para América contara com um grande contingente de imigrantes alemães, que se fixaram na região Sul do Brasil. E no período da Guerra, a disputa por mercados e pela posição estratégica da América Latina pelos alemães significou uma ameaça aos interesses estadunidenses (e também ingleses e franceses) na região. Buscando conter essa influência e, simultaneamente, expandir a sua, os Estados Unidos montaram todo um sistema de agências na América Latina, fomentaram a abertura de suas grandes empresas, ofereceram ajudas técnicas,

⁸⁵ Durante as duas guerras, a demanda pelo café brasileiro caiu substancialmente nos países da Europa. E os Estados Unidos, nos dois momentos, foram importantes compradores: durante a Primeira Guerra, representaram mais de 60% da demanda do produto brasileiro; e nos anos da Segunda Guerra, cerca de 90% da produção de café brasileira foi absorvida pelos norte-americanos. Sobre a produção e a demanda mundial de café na primeira metade do século XX, ver Tosi e Faleiros (2017).

⁸⁶ Num primeiro momento, até o começo dos anos 1950, com atividades ligadas mais à extração e exportação de minérios e de produtos agrícolas essenciais à economia norte-americana; e após a Segunda Guerra, cada vez mais orientada à produção manufatureira, disputando o mercado interno com as grandes empresas europeias e japonesas que aqui se instalavam.

⁸⁷ Tomamos emprestado o conceito desenvolvido pelos teóricos da Escola de Frankfurt (cf. Adorno, 2009; Marcuse, 1973).

financeiras e culturais. A “nova parceria” se apresentava de forma objetiva: no contexto das “políticas de boa vizinhança”, Tota argumenta que o Brasil recebeu atenção especial do governo Roosevelt, consolidadas nos empréstimos recebidos das agências norte-americanas que viabilizaram a criação da CSN, por exemplo⁸⁸. Todavia, o aspecto mais relevante dessa investida foi a criação de toda uma rede e infraestrutura em comunicações, orientada a partir dos interesses econômicos dos Estados Unidos e das potências ocidentais⁸⁹. O rádio, agências de propaganda, cadeias de jornais e revistas, todos ligados à crescente presença e influência das grandes empresas, que ampliavam sua atuação na região e serviam de instrumento de cooptação cultural e ideológica das elites ao modelo de desenvolvimento norte-americano e ⁹⁰.

O essencial é que a criação dessas redes de comunicação e negócios não se restringiu à difusão de notícias. “As transmissões de rádio, o cinema, os projetos de saneamento e saúde e os programas econômicos tinham um sentido paradigmático”, analisa Tota (2000, p. 180). Em conjunto, carregavam uma mensagem: “os Estados Unidos possuíam o segredo para o progresso e, o que era mais importante, estavam ‘dispostos’ a compartilhá-lo com o Brasil”. Difundia-se o ideal do “progressivismo” (*progressivism*) americano, isto é, a ideia de que o mercado poderia oferecer em abundância novas mercadorias, capazes de criar uma nova forma de prazer, “o prazer de consumir”. Havia ainda uma importante mensagem, que dialogava com as pressões sociais emergentes com que confrontaram as elites políticas e militares naquela quadra: a

⁸⁸Entretanto, como salienta Tota (2000, p. 190), essa “atenção especial” foi reflexo do contexto de guerra e em função da proximidade que Getúlio Vargas muitas vezes demonstrou em relação ao Eixo. Entretanto, a orientação das políticas norte-americanas seguiu o perfil que descrevemos na primeira parte desse capítulo, isto é, orientada à exploração de recursos naturais e materiais estratégicos à segurança dos EUA. A mensagem de F. D. Roosevelt ao Conselho Nacional de Defesa, em 27 de setembro de 1940, deixa isso expresso. O presidente estadunidense escreveu: “cerca de 40% do mercado exportador latino-americano está paralisado por causa da guerra. Isso se traduz num grande perigo. Em alguns países a situação pode se deteriorar gravemente [...]. Em nome da solidariedade do hemisfério e como bons vizinhos os Estados Unidos deve fazer o possível para impedir a continuidade dessa situação. Uma coisa podemos começar a fazer: comprar dos nossos vizinhos materiais considerados estratégicos. Entre esses produtos é possível mencionar peles, lã, manganês, níquel, estanho [...] Espero que deem prioridade e consideração aos produtos latino-americanos [...] e é isso que requisito” (in: Tota, 2000, p. 52).

⁸⁹ Pedro Tota ainda complementa essa afirmação. Segundo ele analisa, no contexto da Segunda Guerra e disputa pelo mercado com os alemães, a orientação norte-americana era de que “a industrialização do subcontinente deveria ser estimulada, interligada com a intensificação das relações comerciais. E a agilidade dessas relações exigia a implementação de uma rede de comunicações”. Ele acrescenta: “[durante a guerra], o conceito de comunicação estava de tal modo atado ao mercado que não se restringia à mídia. Os transportes aéreo, ferroviário, fluvial, marítimo e rodoviário foram analisados pelos especialistas do Office, que concluíram que, para o esforço continental de guerra, o sistema de transportes no Brasil era bastante precário” (Tota, 2000, p. 52; 78).

⁹⁰ A associação estabelecida entre os meios de comunicação e as grandes empresas é extensa. Conforme Guaresh (1982, p. 28) argumenta, “o objetivo principal da publicidade comercial é vender produtos das diversas companhias”; e, de acordo com Lopes (2015, n. 9), “já nos anos 1950, os jornais [no Brasil] contavam, fundamentalmente, com a verba dos anúncios das grandes empresas para manter o seu funcionamento. Ou seja, ainda que somente os brasileiros pudessem ser donos dos jornais [conforme a Constituição de 1946], estes dependiam do investimento em propaganda feito pelas grandes empresas – estrangeiras e norte-americanas, em sua maioria”.

associação com o capitalismo americano permitiria a superação do “atraso”⁹¹ no Brasil; e, uma vez “eliminadas as dificuldades da vida do mundo moderno, estariam também removidas as fontes de insatisfação social” (Tota, 2000, p. 19–20).

Essa função ganhou ainda mais importância após o término da Segunda Guerra e a rendição do Eixo⁹². A necessidade de se impor perante aos países da América não diminuiu, embora tenha, novamente, passado por mudanças qualitativas importantes, relacionadas à maturação do capitalismo monopolista em âmbito mundial. Os nacionalismos, muitos dos quais assumiram uma forte postura industrialista, como no Brasil durante o governo Vargas, colocavam os interesses econômicos das potências ocidentais em risco. A nacionalização de setores elementares, como petróleo e mineração, bem como o desenvolvimento autônomo de setores industriais, ameaçava tanto os investimentos já realizados, as redes de negócios já criadas e mesmo a estabilidade no fornecimento de matérias primas aos centros (Baran, 1986). De outro lado, com a “ameaça socialista”, a Guerra Fria mantinha ativa a disputa geopolítica. A América Latina, sendo uma parte do continente americano empobrecida, com carência de infraestrutura e ausência de um parque industrial consolidado representava uma região vulnerável a disputas e, também, processos revolucionários, que poderiam encontrar apoio da União Soviética. O caso cubano não apenas materializou essa ameaça, como despertou os Estados Unidos para a necessidade de tomar frente nas transformações industriais em curso (Fernandes, [1973] 1975; Furtado, [1966] 1968). Assegurar a influência capitalista na região se tornava uma necessidade, tarefa tanto mais fácil pelo fato de que nessa fase “o ideário capitalista já se confundia com o modelo norte-americano de desenvolvimento”, como analisa Lopes (2015)⁹³.

O processo que chamamos de americanização também pode ser observado a partir das reflexões elaboradas por Antonio Gramsci, sobre o contexto italiano das primeiras décadas do século XX. Gramsci refletia sobre a incorporação dos “valores americanos” no processo de industrialização tardia realizado na Itália, bem como sobre as transformações sociais e culturais que ele ocasionava em toda a sociedade na passagem ao capitalismo monopolista. Sua principal tendência, analisa o autor, era a de operar uma profunda racionalização da vida e do trabalho a partir da imposição das novas formas de organização da produção – os modelos norte-

⁹¹ O “atraso” assume, portanto, uma concepção profundamente etnocêntrica, que marca da divisão do mundo entre povos civilizados do ocidente e o resto do mundo.

⁹² Ver Figuras 4 e 5, no Anexo 1.

⁹³ É interessante apontar que a partir do fim da Segunda Guerra, a atuação estrangeira dos Estados Unidos – na forma de ajudas externas, fomento à expansão das grandes empresas, por meio de organizações sem fins lucrativos, etc. – se associa cada vez mais à ideia de difundir o capitalismo americano, *apoiado no militarismo*, onde necessário. Foi essa postura a defendida pelos economistas M. F. Millikan e W. W. Rostow, que atuaram oficialmente como conselheiros junto ao Governo de Washington, nessa quadra. Sobre essa discussão, ver o interessante trabalho de Ianni (1968) e, também, Viner et al. (1963).

americanos fordista e taylorista. Nesse sentido, para o Gramsci, o industrialismo marcado por essa “qualidade americana” não se resumia a novas formas de produção em massa, mas cumpria a função primordial de suscitar a criação de um conjunto de organizações sociais responsáveis por elaborar e difundir uma nova ideologia (o americanismo)⁹⁴. Isso porque a coerção ao trabalho, para que fosse aceita e internalizada nessa sociedade industrial em formação, deveria ser sutil. E era exatamente nesse ponto que o americanismo agia, elaborando formas inovadoras e combinadas de "persuasão e consenso" e mobilizando, sincronicamente, diversas instâncias sociais. Dentro da fábrica, por exemplo, Gramsci analisa como as políticas de alto salários agiam como "instrumentos para selecionar trabalhadores qualificados, adaptados ao sistema de produção e de trabalho e para mantê-los de forma estável" (Gramsci, 2007, p. 267). Essa maior retribuição também permitia um "maior padrão de vida, capaz de manter e reintegrar as forças desgastadas pelo novo tipo de esforço" (Gramsci, 2007, p. 273). Ao mesmo tempo, todo um conjunto de organizações da sociedade – desde o sistema escolar, passando pela igreja, sindicatos, organizações profissionais, revistas, jornais, os meios de comunicação de massa etc. – todos competiam para elaborar nesse trabalhador uma mentalidade racional, que o orientava a gastar seu salário e tempo livre "para conservar, renovar e, se possível, aumentar sua eficiência muscular nervosa, e não para destruí-la ou danificá-la"⁹⁵. As chamadas "iniciativas puritanas" que marcam a década de 1920 nos Estados Unidos – a repressão sexual, a abstenia, racionalização do lazer e do entretenimento – enquadram-se nessa disposição: todas orientadas a manter a estabilidade físico-psíquica dos trabalhadores aos requerimentos dessa nova sociedade industrial em instalação.

Mesmo observando o americanismo já na passagem ao capitalismo monopolista, Gramsci não analisa as consequências da entrada das grandes empresas em sociedades

⁹⁴ Essa “nova ideologia” é também explorada pela psicanálise. Um trabalho interessante é a transcrição e análise de trezentos sonhos realizados por Beraldt (2017), coletados entre 1933-1939, desde a ascensão de Hitler ao poder. A autora traz elementos de como a propaganda e a ideologia ariana foram instrumentalizadas pelo governo nazista como importantes ferramentas de criação – e controle – de desejos. Nessa mesma linha, mas orientadas pelas teorias sociológicas, as obras de Marcuse (1973, 1982; 1999) também discutem a formação da subjetividade e do desejo a partir dos instrumentos de repressão e controle criados nas sociedades capitalistas.

⁹⁵ No contexto da industrialização brasileira, a política de altos salários precisa ser observada a partir das condições internas e da formação do mercado de trabalho. Conforme analisa Fernandes ([1973] 1975, [1975a] 1976), a elevada exploração do trabalhador no campo – herança do passado escravista – fazia com que a proletarianização fosse considerada pelos trabalhadores como uma forma eficaz de mobilidade social interna e integração na sociedade de classes burguesa em expansão. Diante disso, os salários no setor urbano-industrial eram considerados elevados, ainda que relativamente, o que fazia com que a política de altos salários, nos moldes gramscinianos, ficasse circunscrita aos trabalhos destinados à classe média e à elite – o que, no limite, contribuía para acentuar a tendência à concentração de renda. Todavia, essa associação positiva com a proletarianização não implicava na inexistência de conflitos ou na ausência de pressões trabalhistas, mas é colocada por Fernandes como um dos fatores de debilitamento da afirmação de uma consciência de classe mais reativa ao processo de industrialização que transcorria. Sobre essa discussão, ver também os trabalhos de Rodrigues (1996, 2009a; b).

periféricas. Contudo, ao colocar ênfase no papel que desempenham as organizações civis – que ele chama de “aparelhos privados de hegemonia”⁹⁶ – o autor dá base para o entendimento de como se associam, antagonizam e se recompõem os diferentes interesses capitalistas na fase do capitalismo monopolista. Apoiada nessa posição, Virgínia Fontes (2010) apresenta três considerações que, em nosso entendimento, fazem do conceito gramsciano uma importante ferramenta para o entendimento do capitalismo dependente que se forma no Brasil. Em primeiro lugar, ele ajuda a pôr luz na “importância da ampliação do Estado e da constituição de uma extensa rede de associatividade para a consolidação do capitalismo monopolista” (Fontes, 2010, p. 139). Associações internacionais surgidas no pós-guerra, como o FMI, o Banco Mundial e mesmo as fundações (Ford, Rockefeller etc.) e *think tanks* (o IPES-IBAD⁹⁷), todos concorriam para fornecer os elementos técnicos e ideológicos necessários à nova fase de dominação⁹⁸. Em segundo lugar, das relações travadas nessa rede é possível apreender a complexidade com que

⁹⁶ Fazem parte do que o autor conceitua como aparelhos privados de hegemonia as Igrejas, o sistema educacional, partidos políticos, os sindicatos, as organizações profissionais, clubes, as chamadas “organizações materiais da cultura” (jornais, revistas, rádio, cinema, música, editoras, etc.). Elas assumem papel de grande importância na formação e consolidação do capitalismo industrial—e, mais tarde, na transição para o capitalismo monopolista, como veremos. São elas as responsáveis pela elaboração e difusão das ideologias, que por sua vez servem de instrumento para “conservar ou promover uma determinada base econômica, de acordo com os interesses de uma classe social fundamental” conforme argumenta Coutinho (1989, p. 76). Para um estudo sobre a aplicação do conceito gramsciano à realidade brasileira, ver Coutinho (1989, cap. 9).

⁹⁷ O IPES-IBAD desempenhou importante papel na cooptação ideológica que precedeu o Golpe de 1964 no Brasil. Segundo o levantamento organizado por Moniz Bandeira (1973, p. 427-28), as atividades do IBAD se conformaram como um verdadeiro holding. “(...) o IBAD se multiplicou numa série de organizações subsidiárias, entre as quais se destacam a Ação Democrática Popular (ADEP), Campanha da Mulher Democrática (CAMDE), Frente da Juventude Democrática (FJD) e a Ação Democrática Parlamentar (ADP). Seus tentáculos alcançaram o proletariado, com a formação do Movimento Sindical Democrático (MSD), dos chamados sindicatos livres, para se contrapor, em meados de 1962, à atuação do CGT. Esse grupo, em contato com representante da AFL-CIO (central sindical americana), teve como sustentáculo as Confederações Nacionais dos Trabalhadores no Comércio e em Transportes Terrestres, filiadas à Confederação Internacional dos Sindicatos Livres e à ORIT. E o Padre Melo (vigário do Cabo) tentou constituir em Pernambuco um núcleo de camponeses, com recursos do IBAD, a fim de concorrer e neutralizar as Ligas dirigidas por Francisco Julião. Àquele tempo agentes de várias associações, como Voluntários da Paz e a Patrulha Nacional Cristã, percorriam as regiões do Norte e Nordeste, aparentemente apenas coletando assinaturas contra a expansão do Comunismo e a política externa do governo, mas, na verdade, articulando as bases da reação fascista no Brasil”. No começo dos anos 1960 foi montada uma Comissão Parlamentar de Inquérito (CPI) no Congresso Nacional para avaliar as atividades do grupo, que terminou com a determinação do encerramento de suas atividades. “(...) a Comissão Parlamentar de Inquérito comprovou que as operações se processaram através do Royal Bank of Canada e do Banco de Boston. Em apenas um desses estabelecimentos o IBAD movimentou 1 bilhão e 300 milhões de cruzeiros, entre maio e outubro de 1962” (Bandeira, 1973, p. 428-29).

⁹⁸ Como coloca Fontes (2010, p. 174–175): “Essas entidades correspondiam à expansão da socialização da produção, quer se destinassem a outros países capital-imperialistas, quer se dirigissem a terceiros países, não porque fossem imediatamente defensoras de empresas específicas, mas porque forneciam os *elementos pragmáticos, técnicos, gerenciais, culturais e programáticos de mediação* para a atuação e expansão do capital-imperialismo, assim como eram mais ágeis e capazes de difundir padrões de atuação burguesa, padrões de consumo, padrões de sociabilidade, além de forjar novas associações inter-burguesas (incorporando elementos dos países nos quais passavam a agir) correspondentes aos interesses que as empresas mantenedoras demandavam. E o faziam, seja do ponto de vista diretamente interessado, seja de um ponto de vista culturalmente e ideologicamente mais amplo, configurando estratégias associativas compostas formalmente por entidades similares, portadoras, porém, de recursos e de condições profundamente desiguais”.

aconteciam as industrializações retardatárias, isto é, ajudam a compreender como os conflitos gerados nos setores dominantes (entre latifundiários e industriais, por exemplo) foram contidos, sob o risco de eclodirem como processos revolucionários profundos, capazes de destituir esses setores como dirigentes do processo de modernização⁹⁹; ao passo que apontam como e porque muitas demandas populares foram postas em prática pelas velhas camadas dominantes – aumentos salariais, aceno às reformas “populistas” na primeira metade dos anos 1960¹⁰⁰. Terceiro, em conjunto com as reflexões de Gramsci sobre as funções das organizações associadas às grandes empresas, permitem apreender os nexos mais profundos da dependência e do imperialismo na fase do capitalismo monopolista, entendendo esse não como uma ruptura com o passado, mas como uma espécie de “amálgama” entre o novo, capitalista, que viria a partir da burguesia associada ao capital interacional; e do velho, arcaico, ligado aos antigos grupos dominantes – processo esse que Oliveira (2003) chamou de “transformação Lampedusiana”: “algo deve mudar para que tudo continue como está”.

O que viemos analisando a partir das considerações de Gramsci podem ser observadas, objetivamente, com a expansão das agências de comunicação no Brasil desde o começo dos anos 1920. Conforme Renato Ortiz (1994), a urbanização e a industrialização foram fenômenos que revolucionaram os modos de vida e o cotidiano dos grupos de alta renda, de modo que, “no contexto emergente, já não [era] mais suficiente que as mercadorias [fossem] produzidas, [era] importante que [fossem] difundidas e consumidas em escala nacional”. Entretanto, para tornar isso possível, “os homens devem estar aptos a comprar os produtos fabricados. Existe, porém, resistências e hábitos que os levam a agir de outra forma” (Ortiz, 1994, p. 118). Numa sociedade de consumo capitalista – mesmo em formação, como no Brasil da primeira metade do século XX – isso implicava que as tradições se tornavam cada vez mais insuficientes para orientar a nova conduta. O processo de racionalização que acompanha o capitalismo exigia que novas instâncias fossem elaboradas e, nesse contexto, as agências de publicidade e propaganda cumpriram importante papel. Ele escreve:

A publicidade adquire assim um valor compensatório e pedagógico. Ela é modelo de referência. Por isso os publicitários da década de 20 e de 30 se consideram como “apóstolos da modernidade”. Eles procuram guiar os indivíduos, ensinando-lhes, por meio dos produtos, como se comportar. (...) Como dizem nessa época os executivos das grandes corporações: “o dever primeiro de todo cidadão é ser um bom consumidor”. O universo do consumo surge, assim, como lugar privilegiado da cidadania. Por isso os diversos símbolos de identidade têm origem na esfera do mercado. *Disneyland, Hollywood, Superbowl* e *Coca-Cola* constituem o espelho do

⁹⁹ Florestan Fernandes ([1975a] 1976) chamará esse processo, no contexto brasileiro, de “recomposição histórica da burguesia”, associando sua função ao controle do processo de mudança social gerado pela aceleração da industrialização e da modernização.

¹⁰⁰ Tomamos emprestado o conceito de populismo de Weffort (1977).

autêntico *American way of life*. A memória nacional, para se constituir, não faz apelo aos elementos da tradição (o folclore dos contos de Grimm na Alemanha, o artesanato na América Latina, ou os costumes ancestrais no Japão), mas à modernidade emergente com o mercado. Ser americano significa estar integrado a este sistema de valores (Ortiz, 1994, p. 120;122).

Ortiz comenta esse processo acima exposto sobretudo a partir da sociedade estadunidense. Mas tais implicações podem ser aplicadas também ao Brasil, feitas algumas mediações, em especial sobre o elitismo da indústria que se criava, voltada para o consumo dos grupos de rendas elevadas (Furtado, 1974). O depoimento do publicitário Orígenes Lessa¹⁰¹, sobre a atuação das agências de propaganda no Brasil entre 1920 e 1930, corrobora com essa posição:

O problema não era apenas vender, era ensinar para que servia o produto. A publicidade tinha de ser educativa, antes de ser competitiva. Ninguém sabia para que servia uma geladeira elétrica. Só conheciam aquelas em que se devia colocar gelo. Os anúncios de geladeira da época procuravam demonstrar as desvantagens do produto anterior (gelo derretendo etc.) e as vantagens do novo (alimentos conservados, mais a mão). O pessoal não aceitava muito bem, porque a economia não era próspera e poucos tinham com que encher a geladeira pelo período de uma semana (ABP, 1971, p. 67).

Ainda que limitadas pela concentração de renda, pela forma como se desenvolvia a industrialização – articulada aos capitais internacionais e ao setor tradicional e que limitava as transformações que a indústria poderia operar –, as mudanças nos hábitos de vida desencadeadas desde os anos 1920 pela progressiva “americanização” da sociedade brasileira foram extensas e profundas, indo além do espaço urbano das grandes cidades. A pesquisa sobre a fragmentação da cultura caipira no Brasil dos anos 1950, realizada por Antonio Candido (2017), ilustra bem essa questão. O autor mostra como a mecanização das atividades no campo, decorrentes do crescente processo de industrialização do país, criava desajustamentos nos setores tradicionais. A expansão do setor monetário da economia pouco a pouco convergia para desorganizar atividades artesanais; a troca de mercadorias, mais frequente desde então, diminuía a produção de subsistência e ampliava a dependência do pequeno produtor ao mundo urbano; e a generalização de novos equipamentos, como máquinas de moer e processar grãos, instaladas nas cidades, promoviam a desagregação de processos tradicionais, tornando mesmo vexativo a realização de algumas atividades¹⁰².

¹⁰¹ Orígenes Lessa começou a trabalhar como publicitário no Departamento de Propaganda da General Motors, em 1928 – departamento esse considerado o pioneiro na organização da propaganda no Brasil (ABP, 1971). Da americana GM, foi para a Eclética e, no começo dos anos 1940, mudou-se para Nova York para trabalhar no *Coordinator of Inter-American Affairs*, o *Office*, de Nelson Rockefeller. Sobre a “publicidade educativa”, consultar Anexo 1, em especial as Figuras 2 e 9.

¹⁰² O excerto explicita as afirmações que viemos realizando: “Hoje em dia [no final dos anos 1950], o fim do regime de autossuficiência econômica não permite ao pequeno agricultor prover por inteiro as próprias necessidades (...). Isso significa que não se fabrica mais açúcar, nem se limpa arroz em casa (...) predomina o hábito de recorrer aos estabelecimentos de benefício da vila, onde se compram açúcar e banha. Trata-se, pois, de

O essencial nesse processo truncado de americanização que viemos analisando no contexto brasileiro – com suas implicações (e limitações) na racionalização da vida e do trabalho; na mecanização das atividades e fragmentação das culturas tradicionais; e no fomento de novos modos de vida a partir de uma série de organizações sociais e políticas que concorriam para a difusão dos valores capitalistas – foi que ao promover um intenso processo de modernização industrial, com base no modelo fordista norte-americano, ele também representava a formação de “um novo tipo humano” (Gramsci 2007, 4: 248), cada vez mais racionalizado e adaptado às exigências de uma sociedade de consumo capitalista, ainda que as particularidades da formação histórica-social brasileira muitas vezes implicassem um processo de racionalização típico, que como mostrou Fernandes ([1960] 1974, [1968a] 2008), limitava sua extensão, mas não impedia que as mudanças sociais pressionassem para a formação de uma sociedade do trabalho, despojada das antigas tradições coloniais de mando e exercício do poder¹⁰³.

Assim, na segunda metade dos anos 1950 o capital internacional, estimulando a internacionalização das grandes corporações centrais, pôde tirar proveito tanto das possibilidades acumulação abertas no processo de industrialização que se realizava via substituição das importações no Brasil, como da preparação cultural e ideológica prévia, já amadurecida (Tota, 2000). Implantaram fábricas, trazendo equipamentos e técnicas próprias, ao

um acentuado incremento de dependência, que destrói a autonomia do grupo de vizinhança, incorporando-o ao sistema comercial das cidades”. Sobre a influência dos hábitos urbanos e da técnica mecânica, Candido acrescenta: “convém assinalar que a influência urbana, mesmo remota, introduz novos hábitos, que contribuem para transformar o panorama tecnológico. Desde que, por exemplo, se instalaram máquinas de beneficiar arroz na vila, os caipiras passaram a depender mais dos recursos desta, o esforço requerido para descascá-lo no pilão vai se tornando mal suportado pelas mulheres. Acontece, então, que elas recalcitram e o chefe da casa cede; tanto mais quanto, para todos, o novo ritmo de trabalho obriga a concentrar um esforço cada vez maior nas tarefas essenciais da produção agrícola. Vemos, assim, que as novas necessidades têm grande importância na configuração da mudança de cultura, pois se apresenta, sob certos aspectos, como restrição, ampliação ou redefinição das necessidades” (Cândido, 2017, p. 161–162; 208).

¹⁰³ Escreve Fernandes: “(...) é possível verificar como algumas conexões entre o sistema econômico e a organização da sociedade brasileira se refletem no processo de industrialização. Há vários pontos a considerar aqui. Sobre todos, releve o que diz respeito aos fatores que graduam, exteriormente [a conexão com o capital internacional], nossa economia de mercado. É sabido que, em vista da base demográfica e da extensão territorial do país, o mercado brasileiro abrange uma população relativamente pequena, de limitada capacidade aquisitiva e de hábitos de consumo pouco diferenciados. Esses fatos econômicos só encontram explicação nos fatores histórico-sociais de formação e de diferenciação da sociedade brasileira. No plano em que eles nos interessam, nos parece óbvio que seus influxos sobre a industrialização são “retardativos”. Eles não podem ser alterados sem processos que conduzam a modificações na distribuição de riqueza e nos níveis de vida [reforçados pela industrialização pesada]. Mas modificações dessa ordem dependem, por sua vez, de transformações mais ou menos profundas na estrutura e na organização da sociedade brasileira. No fundo, portanto, o ritmo e as debilidades da industrialização no Brasil prendem-se a fatores sociais, que não podem ser alterados de maneira simples e com a rapidez desejável. Sob vários aspectos, isso justifica a convicção de que o futuro da industrialização na sociedade brasileira depende, em maior grau, da continuidade das mudanças sociais que estão processando no presente, do que de certas medidas puramente econômicas ou financeiras, defendidas com tenacidade pelos industriais” (Fernandes, [1960] 1974, p. 81-82; inserções nossas)

passo que fomentaram, com apoio do governo, uma série de iniciativas que visavam um amplo leque de transformações, desde a formação de pessoal qualificado para realização dos novos trabalhos demandados, passando por medidas fitossanitárias, adequação da educação básica e do ensino superior¹⁰⁴, estímulo a novas formas “racionais” de consumir o lazer e de se entreter no “tempo livre”. O que as unia era sua elaboração ao entorno de um objetivo: explorar as oportunidades de acumulação decorrentes da ampliação do mercado interno, ao mesmo tempo que promoviam o ajustamento do trabalhador dessas regiões “atrasadas” aos requisitos da nova “civilização industrial” em expansão.

O problema que se colocava nesse processo eram os desajustamentos criados pela industrialização. Florestan Fernandes, observando essa questão em 1959, enquanto se realizava o Plano de Metas, coloca em palavras essa questão:

A máquina traz consigo (...) dilemas. A sua transplantação exige que algo que transcende ao nível da inteligência do homem: exige mudanças na natureza humana e elas só se produzem com certa lentidão, por serem condicionadas pela organização do ambiente social e pelo emprego que nele se faz das técnicas de socialização ou educação do homem. O que se poderia pensar, de modo mais lisonjeiro para nós, é que estamos a meio caminho nesse processo. A máquina está presente no cenário de nossas atividades. As forças que ela produz em todas as esferas da existência humana, porém, ainda não foram reconhecidas, domesticadas e submetidas a controle propriamente social (...) (Fernandes, [1960] 1974, p. 77).

O autor destaca nesse excerto um ponto fundamental que corre paralelo à americanização: as “forças” que, através da maquinaria e da técnica promovidas pelas grandes empresas, fomentavam as transformações e as mudanças sociais. Essa questão é fundamental para o entendimento do que viria a ser o “imperialismo total”, como mais tarde conceituaria Fernandes ([1973] 1975). Fluxos de capital, na etapa do capitalismo monopolista, significavam mais do que apenas dólares, libras ou marcos; mais do que o estabelecimento de nexos econômicos e de controle internos e externos pelos proprietários do capital. Significava a imposição de técnicas produtivas, a escolha de quais equipamentos seriam usados e, por meio deles, quais as mercadorias seriam (ou não) ofertadas. Por esses caminhos, a técnica moderna, controlada pelas grandes corporações, passava a definir o conjunto da vida em sociedade: desde a organização da produção, as competências necessárias aos trabalhadores para o manuseio das máquinas e equipamentos, ou as competências administrativas, de vendas e marketing, até o

¹⁰⁴ Conforme Mauro Salles (ABP, 1972, p. 18), a educação é fator fundamental para o incremento e mudanças nos padrões de consumo. Segundo ele argumenta, “o grau de educação da população do país reflete a possibilidade de consumo desse povo. Dentro da sociedade capitalista, altamente especializada, o valor do salário e da possibilidade de consumo de cada um é diretamente proporcional ao seu grau de escolaridade”. Nesse sentido, as instituições responsáveis pela educação (o Estado, em especial) se colocam como importantes aparelhos privados de hegemonia, essenciais para “promover uma determinada base econômica, de acordo com os interesses de uma classe social fundamental” (Coutinho, 1989, p. 76).

sistema de educação, aspirações profissionais e todo uma nova escala de valores sociais. Como resultado, tudo isso implicou na criação de um *novo estilo de vida*. Analisando esse complexo processo, Herbert Marcuse escreve:

No período contemporâneo, os controles tecnológicos parecem ser a própria personificação da Razão para o bem de todos os grupos e interesses sociais (...). O aparato produtivo e as mercadorias e serviços que ele produz “vendem” ou impõem o sistema social como um todo. Os meios de transporte e de comunicação em massa, as mercadorias casa, alimento e roupa, a produção irresistível da indústria de diversões e informações trazem consigo atitudes e hábitos prescritos, certas reações intelectuais e emocionais que prendem os consumidores mais ou menos agradavelmente aos produtores e, através deles, ao todo. Os produtos doutrina e manipulam; promovem uma falsa consciência do que é imune à sua falsidade. E, ao ficarem esses produtos benéficos à disposição de maior número de indivíduos e de classes sociais, a doutrinação que eles portam deixa de ser publicidade; torna-se um estilo de vida. É um bom estilo de vida – muito melhor do que antes – e, como um bom estilo de vida, milita contra a transformação qualitativa. Surge assim um padrão de pensamento e comportamento unidimensionais no qual as ideias, as aspirações e os objetivos que por seu conteúdo transcendem o universo estabelecido da palavra e da ação são repelidos ou reduzidos a termos desse universo. São redefinidos pela racionalidade do sistema dado e de sua extensão quantitativa (Marcuse, 1973, p. 30;32).

Embora a racionalização ou estilo de vida fordista não pudesse se reproduzir da mesma forma que nas sociedades centrais, uma vez que na periferia a segregação social é tão profunda que limita aqueles que podem ou não ser alienados nos termos das economias centrais, o capitalismo monopolista cumpria seu objetivo de inserir o Brasil na “modernidade”: ao pôr em marcha a elaboração de um novo tipo humano na periferia, promovia a gradativa alienação e estranhamento do indivíduo com o seu mundo, indo contra seus desejos e vontades; com isso, sua personalidade era refundida, desmembrada, sua consciência progressivamente desumanizada, a condição de classe era dessocializada e a vida tornava-se entretida pelos “apelos mágicos” das novas mercadorias difundidas pelas grandes empresas estrangeiras (Gramsci, 2008; Kopenawa e Albert, 2015; Marcuse, 1973; Marx, 2013). Assim, somava-se ao subdesenvolvimento os desajustamentos criados por uma industrialização pesada que transplantava equipamentos e técnicas produtivas; impunha novas formas de estratificação social, baseada em padrões de consumo; modelos de como deveriam ser elaborados o *merchandising* dos novos bens de consumo duráveis produzidos pelas grandes corporações; e ditavam comportamentos através dos novos meios de comunicação de massas (alimentação, vestimentas, hábitos de saúde e higiene, padrão educacional etc.)¹⁰⁵.

¹⁰⁵ Sobre esse ponto, os estudos de Elliot e Golding (1974) apresentam uma pesquisa muito interessante realizada no começo dos anos 1970 que revela como se estabelecia o controle pelas agências internacionais sobre as notícias e informações que circulavam nos grupos de mídias locais dos países subdesenvolvidos da África, de onde se pode tirar reflexões interessantes para se pensar a extensão do “imperialismo total” (Fernandes, [1973] 1975) tanto num contexto mais global como no caso específico brasileiro. O estudo da CALA (*Community Action on Latin America*), de 1978, mobilizado por Guareshi (1982), também permite observar os efeitos perversos da difusão de novos hábitos de consumo nos países subdesenvolvidos. Escreve o autor: “As necessidades e desejos dessas populações

Como na propaganda de eletrodomésticos, a “americanização” da sociedade brasileira realizada na fase do capitalismo monopolista fazia da “ideologia do progresso” o seu mais importante produto ideológico¹⁰⁶, concorrendo para criação de uma identificação material e moral entre a superação da condição de subdesenvolvimento com o crescimento da produção das novas indústrias e da expansão do consumo de bens duráveis. Por isso, a entrada das grandes empresas na economia brasileira na segunda metade dos 1950, com apoio e estímulo das classes dominantes e em nome do ideal de “desenvolvimento nacional” acabaram por acentuar o processo de modernização e dar mais vigor a todo o aparato comercial, de comunicações e entretenimento (rádio, TV, propaganda, mídia impressa, sistema de ensino etc.) estabelecidos desde as décadas anteriores (Guareschi, 1982, p. 66; Prado Jr, 1999). Essa americanização da sociedade brasileira não se deu, conforme defende Pedro Tota, de forma passiva. “Um povo só incorpora um determinado valor cultural de outro povo se ele fizer sentido no conjunto geral de sua cultura” e, mesmo assim, quando essa assimilação acontece, ela não deixa de envolver uma escolha e uma recriação (Tota, 2000, p. 191; 193). Todavia, seus impactos são mais do que apenas epidérmicos: acentuaram a dependência técnica e cultural com os países de industrialização mais avançada e alargaram a profundidade de ação do imperialismo. Como reflete Sodré, desde então ele:

está presente por toda a parte: quando um brasileiro acende a luz, faz a comida, fala no telefone, toma o bonde, escova os dentes, raspa a barba, liga o rádio, vai ao cinema, em todos esses momentos encontra a presença do imperialismo, e a sua mão rapace que lhe cobra o preço de todos os atos da vida cotidiana (Sodré, 1978, p. 205).

Observações Finais

O capitalismo monopolista emergiu no pós-guerra amparado pela hegemonia produtiva, financeira, comercial e cultural dos Estados Unidos, na forma de um processo de internacionalização de suas grandes empresas. Ligado à disputa geopolítica no contexto da “Guerra Fria”, irrompeu não apenas como a forma mais elaborada de expansão do capital financeiro em nível mundial, mas com o sentido mais profundo de enfrentar e conter a

pobres são estimulados e eles caem nas armadilhas da política consumista. (...) Necessidades mais urgentes como educação, saúde etc. são postergadas e o povo começa a comprar bens supérfluos. O caso mais escandaloso e revoltante é o que sucedeu e sucede com as grandes corporações, que vendem produtos para alimentar bebês e que substituem o leite materno. Através de campanhas promocionais, os fabricantes dessa fórmula conseguiram angariar lucros ingentes e mudar os padrões de comportamento de populações numerosas, causando problemas fatais a milhões de crianças. No Chile, 95% de todas as mães alimentavam bebês com leite materno há vinte anos e, hoje, somente 20% ainda mantêm essa prática. Em Singapura, o percentual baixou de 71%, em 1951, para apenas 5%, atualmente. A multinacional Nestlé foi processada por matar milhares de crianças” (Guareschi, 1982, p. 70). Para uma documentação completa desse escândalo, consultar: CALA. *Newsletter*. VI, 6 de abril de 1978, Madison, Wisconsin.

¹⁰⁶ Ver Anexo 1, Figura 2.

desagregação da economia capitalista, onde quer que fosse necessário reforçar a dominação externa para viabilizar a exploração do capital em escala ampliada (Baran, 1986). Para isso, internacionalizou tanto as grandes empresas dos capitalismos hegemônicos, como a rede de negócios e agências a elas relacionadas, voltadas à promoção das “novas” mercadorias e dos objetivos comerciais, políticos e culturais do capital internacional em suas zonas de influência. Assim, a exportação de capital no pós-guerra não se resumiu a ampliação do volume do investimento direto externo, mas representou a exportação de todo um complexo industrial que passou a produzir bens e mercadorias na economia periférica, controlando desde então não somente os circuitos econômicos e financeiros, mas o fluxo de novos produtos, a tecnologia a ser utilizada e o dinamismo dos sistemas produtivos dependentes.

Nesse contexto, a economia brasileira se constituiu um importante espaço de valorização do capital internacional. Ocupando uma posição geopolítica estratégica no continente, com um mercado consumidor relativamente amplo e com setores de infraestrutura e indústrias mais simples, montadas desde o começo do século XX no processo de “substituição de importações” (Furtado, [1959] 1961), a periferia brasileira se constituiu um espaço lucrativo para a valorização do capital internacional. Desse modo, as grandes empresas estrangeiras puderam se aproveitar das conexões existentes ao se instalarem na segunda metade dos 1950. Os padrões de consumo haviam se cristalizado na demanda por mercadorias “modernas” e no “modo de vida americano”, difundido no país através das novas redes de negócios e agências que, desde o final do século XIX e começo do XX, na fase clássica do imperialismo, refundiram o sistema agroexportador para comportar os interesses de acumulação do capital internacional. Com isso, o capitalismo monopolista pôde se aproveitar da herança mercantil, legado do passado colonial, facilmente monopolizando os setores industriais em que se instalou e reforçando, a partir de dentro, um novo padrão de dominação que assegurou, simultaneamente, maior exploração e ampliação da conexão (econômica, política e cultural) com o capitalismo hegemônico.

A “americanização” do Brasil a partir de então não significou, contudo, a formação de uma sociedade de consumo de massas e seus dinamismos econômicos, políticos e culturais, como se havia produzido nos centros. A racionalização da vida gerada pelos modos de produção capitalista – em especial o modelo fordista, carregado junto às grandes empresas centrais – encontrou na periferia restrições objetivas. A expansão do setor moderno e o reforço dos vínculos culturais e materiais com os centros hegemônicos, na fase do capitalismo monopolista, exigiu um forte componente político na periferia e, nesse sentido, a internacionalização das corporações centrais contou com os esforços dos centros imperialistas para manter no poder

burguesias associadas aos seus interesses (Baran, 1986; Fernandes, [1975a] 1976). Como a rápida transformação na estrutura econômica gerou desajustamentos psicossociais relacionados à fragmentação dos modos de vida tradicionais e a crescente mecanização da vida, o controle político-social das burguesias locais sobre o processo de mudança em curso, bem como sua capacidade de manipular o Estado com esse objetivo, se tornaram fundamentais para garantir o grau de segurança à propriedade e aos investimentos do capital internacional que se realizaram nessa fase.

Portanto, todo esse movimento implicou em um reforço interno da condição de subdesenvolvimento: a massa de excluídos, na cidade e nos campos, garantiu os baixos salários industriais; as formas de extração do excedente, concentrando a renda nas classes médias e elites, viabilizou o consumo dos bens duráveis produzidos pelas grandes empresas estrangeiras que se instalaram; e a persistência do setor tradicional de exportação, com suas formas coloniais de mando e exploração, asseguraram a remuneração do capital internacional investido na economia brasileira. Desta forma, foi pela manutenção desses elementos que se possibilitaram as condições ultralucrativas dos investimentos estrangeiros que se realizaram, bem como a monopolização das oportunidades econômicas e dos privilégios sociais à classe interna dominante. Assim, a “americanização” e industrialização pesada, dinamizada pelas empresas estrangeiras instaladas nos setores de bens de consumo duráveis, se realizaram na periferia brasileira intensificando a segregação social, fator esse que efetivamente calibrou e definiu aqueles que puderam se inserir no mercado de consumo capitalista “moderno”, criado a partir do Plano de Metas (1956-1961).

Capítulo II – Celso Furtado e a Dependência Cultural

Introdução

Este capítulo investiga as interpretações de Celso Furtado sobre o processo de industrialização pesada realizada durante o governo Kubitscheck (1956-1961) e o sentido histórico atribuído pelo autor à entrada das empresas transnacionais no setor produtor de bens de consumo duráveis. Ele se divide em três seções. Na primeira, estudamos a interpretação de Furtado sobre a formação do padrão de consumo mimético. Nosso objetivo é compreender como as velhas “qualidades” (Prado Jr, 1999) identificadas pelo autor ao longo da formação econômica do Brasil se vincularam ao processo de mimetismo cultural, moldando os padrões de consumo na periferia desde o período colonial e, a partir do final do século XIX, orientando a instalação das primeiras manufaturas no país.

Na segunda seção, analisamos a interpretação do autor sobre o processo de industrialização por substituição de importações até o final do governo Kubitscheck, observando como Furtado via o desenvolvimento industrial enquanto atuava na administração pública federal. Nosso objetivo é compreender as promessas da industrialização atribuídas ao Plano de Metas (1956-1961) e os elementos que, naquela quadra, davam ao autor a convicção de que a entrada das empresas estrangeiras estaria promovendo importantes avanços para a superação do subdesenvolvimento, ainda que o viés elitista dos novos setores industriais internalizados impusesse a necessidade de reorientar o desenvolvimento industrial, visando integrar a massa da população brasileira, que até então se via a margem do processo de “desenvolvimento” (Furtado, 1962, p. 16).

Na última seção, examinamos as interpretações de Celso Furtado sobre a industrialização pesada, elaboradas após o Golpe de 1964 e sua saída para o exílio. Nosso objetivo é compreender o processo de transnacionalização das grandes empresas na obra do autor e como ele o articula à ampliação da dependência cultural no Brasil, conforme avançou a industrialização substitutiva. Para isso, destacaremos como as empresas transnacionais, ao

assumirem a liderança no setor de bens de consumo duráveis a partir do Plano de Metas, puderam se aproveitar da condição de subdesenvolvimento e das velhas “qualidades” coloniais (Prado Jr, 1999) para estimular formas de consumo conspícuas e cada vez mais sofisticadas e ‘modernizadas’ (Furtado, 1974, p. 81), porém irrealizáveis, fazendo do desenvolvimento industrial na periferia um “mito” (Furtado, 1974, p. 75).

2.1. A (de) formação do perfil de demanda

Para Celso Furtado, o subdesenvolvimento não é uma etapa do desenvolvimento capitalista, mas o resultado de como se deu a expansão da “civilização industrial” para as periferias, a partir da via indireta, isto é, pela modernização dos padrões de consumo que eram gerados nos centros. Se relaciona, assim, ao modo como as transformações socioeconômicas, políticas e culturais desencadeadas desde a Revolução Industrial na Europa, nos séculos XVIII e XIX, foram absorvidas pelas diferentes sociedades em conexão com esses centros (Furtado, [1961] 2009, 1978). É esse processo que está na base da formação do capitalismo periférico para o economista.

Dois elementos nos ajudam a entender a origem do subdesenvolvimento nas obras do autor: i) as estruturas sociais e de produção pré-capitalistas que antecederam a integração à economia mundial em formação; e ii) as formas de extração e uso do excedente social gerado nessas sociedades. Juntos, eles formam a base do “processo de modernização” (Furtado, 1974, 1980)¹⁰⁷, que para Furtado corresponde ao modo como as transformações na cultura material dos centros – as mudanças nos hábitos de vida e consumo decorrentes dos processos de Revolução Burguesa na Europa – foram absorvidas nas periferias do sistema. Segundo ele, esse processo suscitou transformações que se manifestaram em formas particulares de absorção de instituições, valores sociais e, o que mais nos interessa nesse trabalho, hábitos de vida e padrões de consumo, que revolucionaram as formas de dominação tradicionais e convergiram para o transplante do capitalismo como sistema social e econômico dominante (Furtado, [1961] 2009, p. 155–172, 1978, 1980).

Na periferia latino-americana, essa posição se tornou particular por estar atrelada às antigas estruturas de dominação colonial – de caráter profundamente segregante e concentrador

¹⁰⁷ A base teórica do que Furtado entende por “modernização” já figura em *Desenvolvimento e Subdesenvolvimento* ([1961] 2009), mas é nos livros dos anos 1970 – *O Mito do Desenvolvimento Econômico* (1974) e *Criatividade e Dependência* (Furtado, 1978) –, quando o autor observa sua permanência enquanto um processo estrutural da economia brasileira *mesmo após a industrialização*, que ele adquire uma conceitualização mais elaborada. Sobre a evolução do conceito na obra do autor, conferir os trabalhos de Vieira (2015a) e Bianconi e Coutinho (2019).

de renda –, que articulada aos interesses mercantis dos grupos dirigentes condicionou grande parte do excedente para fora. Também foi essa estrutura social e de dominação que assegurou a forma de propriedade – o grande latifúndio monocultor – e as formas de exploração da força de trabalho – servis, no caso brasileiro (Furtado, [1961] 2009) –, permitindo aos grupos dominantes a apropriação interna dos excedentes, dispendidos no consumo de mercadorias importadas. Isso deu origem a um processo de transplantação de hábitos de vida e padrões de consumo, que desde a colônia condicionou a demanda interna a formas miméticas de consumo.

Nessa perspectiva, compreender a formação dos padrões de consumo na periferia não serve apenas para colocar em evidência o que o autor chama de “mimetismo” (Furtado, 1974, p. 45), entendido como transformações estéticas, o aburguesamento dos estamentos dominantes, adoção da moda francesa, de hábitos e costumes europeus, novas formas na arquitetura, na literatura e nas artes em geral. Ele permite compreendermos os vínculos culturais mais profundos que unem as sociedades subdesenvolvidas aos centros, captando como esse processo de mimetismo serviu para reforçar as estruturas de dominação coloniais (Furtado, [1961] 2009); e como ele estimulou o desenvolvimento interno do capitalismo no Brasil – e, no século XX, o processo de industrialização por “substituição de importações” (Furtado, [1959] 1961). Como resume Furtado ([1961] 2009, p. 168): “no caso do desenvolvimento induzido de fora – como foi o caso brasileiro – formou-se, primeiramente, a procura de manufaturados, satisfeitas com importações. O fator dinâmico atuaria do lado da procura (...)”.

No Brasil, a formação do padrão de consumo remete ao processo de colonização. Vejamos. Celso Furtado, em sua tese de doutoramento *A Economia Colonial do Brasil nos séculos XVI e XVII* ([1948] 2001), argumenta que o “sentido da colonização”¹⁰⁸ portuguesa na América contrastava com as de tipo inglês, nos Estados Unidos e Austrália. A exploração lusa assumiu, desde início, caráter mercantil e a feição de “um simples empreendimento comercial” (Furtado, [1948] 2001, p. 39). Simples, porém complexo. Não encontrando metais preciosos imediatamente¹⁰⁹, a alternativa explorada foi a montagem de uma colônia agrícola, fundada no regime de sesmarias – as capitânicas hereditárias –, elaboração que se constituiu na principal “qualidade” colonial (Prado Jr, 1999) e que perduraria pelos quatro séculos seguintes. E como enfatiza Furtado ([1948] 2001, p. 89), “a produção da Colônia não seria consumida por ela mesma, e nem sequer por Portugal. Seria exportada para a Europa”. Assim, priorizou-se a grande

¹⁰⁸ A expressão é de Caio Prado Júnior e foi mobilizada extensamente por Furtado nesse estudo.

¹⁰⁹ O “ciclo do ouro” teve início apenas no final do século XVII.

produção monocultora, em função do lucro mercantil dos comerciantes do Reino e voltada para atender demandas estrangeiras¹¹⁰.

Entretanto, a exploração da colônia foi deixada pelo Reino português à iniciativa privada. Assim, coube aos “burgueses de Lisboa (...) a tarefa de colonizar o Brasil. Não é de se admirar – escreve o autor (Furtado, [1948] 2001, p. 114) – que tudo se tenha feito em função dos objetivos comerciais da colonização”. E isso se refletiu na formação da sociedade colonial, desde a economia açucareira no Nordeste, primeiro ciclo econômico expressivo da exploração colonial. Como o objetivo era atender a demanda europeia através das plantações, não se estimulou um verdadeiro processo de colonização¹¹¹. Segundo o autor (Furtado, [1948] 2001), primeiro tentou-se organizar a produção com o trabalho indígena, mas esse processo exigia um acultramento que não poderia ser realizado na escala necessária para viabilizar a produção. Na impossibilidade de se conseguirem colonos no Reino; e das dificuldades em mobilizar trabalhadores indígenas na colônia, a produção açucareira se assentou desde o início na escravização de povos trazidos da África. Assim, a grande propriedade e o trabalho escravo se transformavam nas duas principais “qualidades” brasileiras (Prado Jr, 1999) – ou seu “vício”, na expressão de Furtado ([1948] 2001, p. 145) –, o que conseqüentemente levou à formação de uma sociedade estratificada e culturalmente fechada¹¹² (Furtado, [1948] 2001).

Enquanto durou o sistema colonial, tanto a estrutura econômica quanto a social pouco se alteraram. A maior parte da riqueza gerada era transferida ao Reino. Nada, ou quase nada, ficava retido internamente, impedindo qualquer estímulo ao desenvolvimento de atividades artesanais ou mesmo a produção para a subsistência, ou seja, inviabilizando a

¹¹⁰ Observará o autor em *Dialética do Desenvolvimento* (1964, p. 100): “Se observarmos em conjunto os quatro séculos compreendidos entre 1530 – quando teve início a ocupação do território – e 1930, veremos que durante todo esse período a economia brasileira derivou o seu impulso dinâmico da demanda externa (...)”.

¹¹¹ Segundo Furtado, um movimento de colonização semelhante ao inglês na América no Norte nunca foi possível no caso português, que, desde antes da chegada à América, já enfrentava grande escassez de mão-de-obra. Esse é um dos fatores apontados por Furtado ([1948] 2001) como originário do processo brutal da escravidão moderna, desde o século XV.

¹¹² A escravidão é colocada como característica – ou “qualidade” – elementar da formação social brasileira pelo autor, à semelhança do que também fazem Caio Prado Jr, Sérgio Buarque de Holanda, Florestan Fernandes e outros intérpretes do Brasil. Furtado escreve: “Se a escravidão age diretamente aviltando a condição social do trabalhador, um pouco e por toda parte fará sentir sua influência deletéria. A escravidão não abastarda menos aqueles que mandam do que aqueles que são mandados. A influência da escravidão na classe senhorial brasileira pode ser estudada no comportamento social e, mais estritamente, na formação dos hábitos de vida familiar. No primeiro caso, haveria de se considerar a tendência do brasileiro para a arbitrariedade e para o mandonismo. A tradição do “coronel”, que se firmará na política do país, pode ser diretamente entroncada no comportamento do senhor de escravos” (Furtado, [1948] 2001, p. 128). Todavia, ressaltamos que a tese do autor escrita em 1948 flerta abertamente com as elaborações mais conservadoras sobre a escravidão, sobremaneira as ideias de Gilberto Freyre, popular naquele momento por romper com as ideias eugênicas de raça. Um trabalho recente que explora essas conexões e seus limites é Guimarães (2019).

formação de um mercado interno ou a diferenciação do sistema produtivo colonial¹¹³. A parcela da renda concentrada aos senhores de engenho apenas permitia que não vivessem em completo isolamento cultural¹¹⁴ - “A classe dirigente mantinha periódicos e amplos contatos culturais com o exterior, importando, inclusive, objetos de luxo e as últimas criações metropolitanas” (Furtado, [1948] 2001, p. 133). Mas essa fração da renda que ficava retida internamente ao estrato senhorial, ao ser utilizada para a compra de produtos importados, desde alimentos básicos até itens de vestuário, móveis e utensílios para casa etc. (em sua maioria de origem inglesa) terminava, também, sendo transferida ao exterior.

O século XIX marcou uma ruptura extensa e profunda na formação cultural brasileira, dando início a um intenso processo de modernização (Furtado, 1984, p. 22). A abertura dos Portos e a transferência da Coroa (1808) e, em seguida, a Independência (1822) romperam com o Pacto Colonial, transformando o Brasil, de forma súbita, em fornecedor direto de produtos para o mercado mundial (Furtado, [1948] 2001, 1954, [1959] 1961). Permaneciam intactos o regime monocultural e o trabalho escravo – reforçados durante todo o século XIX (Furtado, [1948] 2001, p. 147) –; mas a integração ao mercado mundial, sem a mediação dos atravessadores do Reino, permitiu dois processos simultâneos. Primeiro, a internalização das instâncias mercantis responsáveis pelo comércio de exportação dos gêneros coloniais – controle que desde então “irá progressivamente caindo sob o domínio da finança internacional” (Furtado,

¹¹³ Ainda na época colonial, a economia mineira será tratada pelo autor de maneira distinta. Em *Formação Econômica do Brasil* ([1959] 1961, p. 90–104), Furtado elabora suas características, apontando como diferenças importantes em relação a economia açucareira: i) a formação de núcleos urbanos (com uma pequena burguesia e alguma atividade artesanal) e menos concentração da renda gerada; ii) o “desenvolvimento” de um sistema de transportes (tropas de mulas); e iii) uma maior articulação regional (embora não integração) da economia mineira com as áreas de pecuária do Sul. Posteriormente, em *Cultura e Desenvolvimento* (1984) o autor volta a imprimir novos significados a esse período. Adiciona a importância cultural que assumiu o ciclo do barroco mineiro, sobretudo suas expressões na arquitetura e escultura, as relacionando ao espaço que naquela sociedade ocupava o Estado e a Igreja, na “ausência de uma classe mercantil forte”. Mas ele acrescenta que sua expressão foi provinciana: “A cultura brasileira do período colonial podia ser vista como uma dessas subespécies que tendem a desaparecer pelo fato mesmo de que se diferenciam do ramo dominante” (Furtado, 1984, p. 22). Assim, mesmo que um conjunto de circunstâncias favorecesse atividades ligadas ao mercado interno, relativamente à economia açucareira, “o desenvolvimento endógeno – isto é, com base no próprio mercado – da região mineira foi praticamente nulo (...) não havendo criado nas regiões mineiras formas permanentes de atividade econômica – a exceção de alguma agricultura de subsistência – era natural que, com o declínio da produção de ouro, viesse uma rápida e geral decadência” (Furtado, [1959] 1961, p. 96;103). Por esse motivo, não nos deteremos em suas particularidades nesse trabalho. Sobre a economia mineira e sua relação com os padrões de consumo em Celso Furtado, indicamos o estudo Guimarães (2019, p. 59–62).

¹¹⁴ Vale apontar que esse isolamento foi amplamente estimulado pelos governantes portugueses durante todo o tempo que durou o Pacto Colonial. As considerações de Debret (ver nota 82) ressaltam esse ponto. Uma maneira interessante de observar esses abismos criados entre as sociedades burguesas europeias e a sociedade colonial e, depois, Imperial, é pela literatura que explora esse período. Indicamos ao leitor dois romances que ajudam a compreender essa distância e seus determinantes sociais: *O Mulato* (1881), de Aloízio de Azevedo; e o romance histórico *Água de Barrela* (2018), de Eliane Alves Cruz. Esse último se coloca como elementar para a compreensão de como a integração dos escravos libertos à sociedade burguesa em formação se deu de forma truncada e heterogênea.

[1948] 2001, p. 147). Segundo, a possibilidade de retenção de uma parcela maior da renda, concentrada nos grupos proprietários. Essa renda estimulou um maior volume de importações de mercadorias do centro, intensificando os padrões de consumo miméticos, mas também deu início à geração de um fluxo de renda interno, inaugurando a possibilidade – até então, inédita – de diferenciação das atividades produtivas.

Para compreender a intensificação do processo de “modernização”¹¹⁵ ao longo do século XIX, Furtado argumenta que é preciso considerar o contexto maior que estava inserido o país. Segundo ele, “A Revolução Industrial, que irrompe na Europa no último quartel do século XVIII, constitui autêntica mutação no processo acumulativo subjacente ao conjunto das atividades sociais” (Furtado, 1984, p. 22)¹¹⁶. Nesse sentido, a industrialização europeia foi elemento histórico fundamental. De um lado, ela intensificava a especialização dos países na economia mundial em formação – os centros orientados à produção de manufaturas; e as antigas (e ainda existentes) regiões coloniais, nas “vantagens naturais” em que já estavam orientadas (a exportação de produtos agrícolas e minerais). Contudo, essa especialização se fazia concomitante à ampliação da oferta de bens manufaturados, o que significava, para as elites dominantes, um reforço dos padrões de consumo miméticos e da dependência cultural em relação aos centros da “civilização industrial” (Furtado, 1974).

A partir disso, Furtado ([1961] 2009, 1980) investiga as particularidades que assumiu o processo de modernização no Brasil. Sua preocupação foi compreender como, mantendo-se as estruturas de uma economia colonial, foi possível ao estamento senhorial e a camada intermediária a ele associada e em expansão empreenderem a absorção não apenas dos elementos culturais mais gerais elaborados nos países em industrialização, mas instituições, valores e toda série de bens e mercadorias produzidas em uma sociedade em que a acumulação de capital e o avanço do progresso técnico – e, portanto, a produtividade – eram muito superiores aos da sociedade periférica. E a resposta a essa problemática, encontrada pelo autor, aponta justamente para a manutenção das formas de exploração coloniais. As “novas correntes de comércio” (Furtado, [1961] 2009, p. 111–114) estabelecidas se associaram à estrutura social e

¹¹⁵ Celso Furtado (1974, p. 81) define a “modernização” da seguinte forma: “Chamaremos de modernização a esse processo de adoção de padrões de consumo sofisticados (públicos e privados) sem o correspondente processo de acumulação de capital e progresso nos métodos produtivos. Quanto mais amplo o campo do processo de modernização (consumo civil, público e militar), mais intensa tende a ser a pressão no sentido de ampliar o excedente, o que pode ser alcançado mediante a expansão das exportações, ou por ampliação da taxa de exploração”.

¹¹⁶ Usaremos aqui como referência o livro *Cultura e Desenvolvimento* (1984), onde essa interpretação encontra-se consolidada. Mas a análise do autor sobre o impacto da Revolução Industrial já está presente nas obras que tratam dessa temática desde *A Economia Brasileira* (1954), se bem que aparece de forma mais elaborada em *Desenvolvimento e Subdesenvolvimento* ([1961] 2009), *Dialética do Desenvolvimento* (1964) e *Teoria e Política do Desenvolvimento Econômico* ([1967] 1983).

de dominação coloniais, permitindo ampliar o processo de acumulação de capital e assegurando que uma maior parcela da renda gerada pelo impulso externo ficasse concentrada no setor comercial-exportador (Furtado, [1961] 2009, p. 89).

Com isso, o autor argumenta que, diferentemente da economia colonial – onde não havia outros destinos à massa de lucros senão a aplicação no próprio domínio (abrindo novas plantações e engenhos, adquirindo mais escravos) ou seu dispêndio em gastos de consumo da classe proprietária, muitas vezes em obras improdutivas, como construções residenciais, capelas e obras complementares (Furtado, 1954, p. 75–79) –, desde a Independência a economia nacional dava um salto, que marca o início do desenvolvimento capitalista no Brasil (Furtado, [1961] 2009). A maior conexão com os países em industrialização na Europa, em especial a Inglaterra¹¹⁷, ampliava os contatos culturais e os fluxos comerciais, de modo que “o desejo de diversificação de consumo [induzia] a aquisição de bens a maiores distâncias. O surgimento de grupos e comunidades especializadas nessas transações [passava], então, a desempenhar papel altamente estimulante o desenvolvimento” (Furtado, [1961] 2009, p. 113)¹¹⁸.

Esse processo se relacionava ao início da produção cafeeira. O novo ciclo comercial pôde se expandir a partir da matriz colonial já formada – isto é, assentado no escravismo e na grande propriedade – mas constituiu-se um negócio de “características totalmente distintas da experiência colonial anterior”, pondera Furtado (1954, p. 87, [1959] 1961). Este novo ciclo também originou uma nova classe empresária – o fazendeiro de café –, que embora forjado a

¹¹⁷ Ressaltamos que Celso Furtado atribui às relações comerciais metropolitanas Portugal-Inglaterra no século XVIII boa parte do atraso técnico e manufatureiro do Brasil. Conforme ele analisa em *Formação Econômica do Brasil* ([1959] 1961, p. 97–101), “a primeira condição para que o Brasil tivesse algum desenvolvimento manufatureiro na segunda metade do século XVIII teria de ser o próprio desenvolvimento manufatureiro de Portugal”. Todavia, desde do Acordo de Methuem (1703), as poucas manufaturas portuguesas foram destruídas. Sem nenhum desenvolvimento técnico na metrópole lusa, nada se tinha a transmitir à colônia brasileira. “A inexistência desse núcleo manufatureiro, na etapa em que se transformam as técnicas de produção no último quartel do século [XVIII], é que valeu a Portugal transformar-se numa dependência agrícola da Inglaterra”, completa o autor. Sobre os limites da industrialização na colônia, ver Paula (1984).

¹¹⁸ Essa perspectiva continua a ser explorada em obras posteriores. Em *Cultura e Desenvolvimento* (1984), refletindo sobre esse tema, o autor escreve: “A *mecanização* [na Europa] abre a porta a aumentos consideráveis na produtividade do trabalho e ao crescimento do excedente, fatores que causam a *intensificação no nível de acumulação*, na qual se fundam tanto a *elevação do nível como diversificação dos padrões de consumo*. Os dois vetores que viabilizam a expansão do sistema produtivo são o incremento da produtividade do trabalho social e a diversificação do consumo, vale dizer, o progresso tecnológico nos procedimentos produtivos e na concepção dos bens e serviços de consumo final. Ora, o sistema de divisão internacional do trabalho permitiu isolar esses dois processos. Um país que se especializasse na produção agrícola para a exportação podia ter acesso à moderna tecnologia sob a forma de produtos de consumo, sem ter que investir para elevar a produtividade física do trabalho. As vantagens comparativas estáticas criadas pela especialização e o acesso a um mercado externo em expansão davam origem a um excedente que permitia pagar os bens de consumo sofisticados que estavam penetrando no mercado internacional. Era o processo de modernização dependente, que outra coisa não é senão a utilização do excedente, gerado pela especialização na exportação de produtos primários e retido localmente, para modelar os padrões de comportamento de forma a estimular a importação de manufaturas destinadas ao consumo (Furtado, 1984, p. 22-23; grifos nossos).

partir dos valores coloniais, vinculava-se desde o início por um intenso contato com o capital internacional, em especial o inglês, principal financiador da expansão das suas atividades. Desse modo, essa relação assumia uma dupla função: garantia ao fazendeiro de café a posição-chave no controle da política e da principal atividade econômica da sociedade nacional em formação; ao passo que o habilitava, em conjunto com seus parceiros externos, a organizar o “setor moderno” naquela economia - “a aquisição de terras, recrutamento de mão-de-obra, organização e direção da produção, transporte interno, comercialização nos portos, contatos oficiais (...)” (Furtado, [1959] 1961, p. 135). Assim, desde a fase de gestação da economia cafeeira, na primeira metade do século XIX, “os interesses da produção e do comércio estiveram entrelaçados” (Furtado, [1959] 1961, p. 135). A passagem abaixo expressa a importância que o autor atribui a esse fato:

Difícilmente um observador que estudasse a economia brasileira pela metade do século XIX chegaria a perceber a amplitude das transformações que nela se operariam no correr do meio século que se iniciava (...). Ao transformar-se o café em produto para a exportação, o desenvolvimento de sua produção se concentrou na região montanhosa próxima da capital do país (...). *A cidade do Rio representava o principal mercado de consumo do país e os hábitos de consumo de seus habitantes se haviam transformado substancialmente a partir da chegada da corte portuguesa.* O abastecimento desse mercado passou a constituir a principal atividade econômica dos núcleos de população rural que se haviam localizado no sul da província de Minas como reflexo da expansão da mineração. *O comércio de gêneros e de animais para o transporte destes constituía nessa parte do país a base de uma atividade econômica de certa importância, e dera origem a formação de um grupo de empresários comerciais locais* (Furtado, [1959] 1961, p. 134; grifos nossos).

O fundamental, na leitura de Furtado (1954, [1959] 1961, [1961] 2009), é que do ponto de vista da estrutura social, de poder e de propriedade que organizava a expansão do setor moderno, a oligarquia cafeeira e a classe dos comerciantes urbanos (ligados à exportação do café e à importação de mercadorias) configuravam um só grupo¹¹⁹, com interesses coincidentes e que representavam tanto a vanguarda da expansão cafeeira como o principal grupo controlador do Estado. Além disso, observando o perfil da demanda que se cristalizava, eles tendiam a apresentar hábitos de consumo semelhantes, importando mercadorias dos países em industrialização na Europa¹²⁰. Assim, diferente dos centros, em que a acumulação e o progresso

¹¹⁹ Refletindo sobre esse ponto em *Pequena Introdução ao Desenvolvimento* (1980), Furtado escreve: “Do ponto de vista da dinâmica da demanda, os dois subgrupos de rendas médias e altas formam um todo. Sendo financiado, no essencial, pelo excedente, o consumo dessa camada da população pode conhecer fases de rápida expansão, ao impulso de aumentos de produtividade e/ou de modificações na utilização final do excedente. Ora, *essa expansão assume principalmente a forma de diversificação da cesta de bens finais*, requerendo a introdução de novos produtos ou a melhora da qualidade dos já consumidos. [Contudo, dirá om autor] Diferentemente do que ocorre com respeito ao primeiro consumidor, *a expansão da demanda gerada por este segundo requer transformações na estrutura do sistema produtivo no sentido de sua complexificação, quando não seja possível atendê-la mediante importações* (Furtado, 1980, p. 91-92; grifos nossos).

¹²⁰ Sobre os novos hábitos de consumo, as considerações de Luis Fernando Varotto ajudam a compreender a profundidade das transformações que operavam naquela época: “A vinda da família real e a abertura dos portos

técnico tendiam a pôr em marcha um processo de diferenciação na estrutura produtiva (a industrialização), na periferia foi o reforço da situação colonial gerada no ciclo do café – limitando as possibilidades de diferenciação – que possibilitou a aceleração do processo de modernização ao pequeno estrato social dominante (Furtado, 1974, p. 81, 1980).

Analisando posteriormente as consequências desse longo e complexo processo, Furtado dirá que seu principal efeito foi aprofundar a dependência externa, consubstanciando um verdadeiro processo de “colonialismo cultural” (Furtado, 1974). Pelo fato da modernização ter se realizado ao longo de todo esse período em condições de relativo imobilismo social e elevada concentração de renda – basta apontar que a cultura cafeeira se assentava no trabalho escravo –, a “burguesia surgida da inserção no sistema de divisão internacional do trabalho [tendeu] a identificar-se cultural e ideologicamente com o centro”, operando a parte do excedente que lhe correspondia “como vetor dos valores culturais do núcleo em expansão” (Furtado, 1980, p. 86; citação anterior idem)¹²¹. O excerto abaixo, de *O Mito do Desenvolvimento Econômico* (1974), articula a exploração e uso do excedente para viabilizar a modernização e explicita a profundidade desse problema para o autor:

Nos países periféricos, o processo de colonização cultural radica originalmente na ação convergente das classes dirigentes locais, interessada em manter uma elevada taxa de exploração, e dos grupos que, a partir do centro do sistema capitalista, controlam a economia internacional e cujo principal interesse é ampliar mercados para o fluxo de novos produtos engendrados pela Revolução Industrial. Uma vez estabelecida essa conexão, estava aberto o caminho para a introdução de todas as formas de “intercâmbio desigual” que historicamente caracterizam as relações entre o centro e a periferia do sistema capitalista (...). Enquanto no capitalismo cêntrico a acumulação de capital avançou, no correr do último século [XIX], com inegável estabilidade na repartição da renda (...) *o capitalismo periférico engendra o mimetismo cultural e requer permanente concentração de renda a fim de que as minorias possam reproduzir as formas de consumo dos países cêntricos* (Furtado, 1974, p. 85; 45; grifos e inserção nossos).

Da segunda metade do século XIX em diante, Furtado ([1959] 1961, [1961] 2009, 1978) identifica transformações importantes que, embora reforçaram as “qualidades coloniais” (Prado Jr, 1999), inseriram elementos novos, que progressivamente passaram a se antagonizar

causou uma intensa movimentação de navios e mercadorias nas cidades portuárias brasileiras, como Rio de Janeiro, Recife, Salvador, São Luís e Belém(...). Outra importante consequência para o comércio nacional foi o domínio quase que exclusivo dessa atividade pelos estrangeiros. Os ingleses serão os senhores do grande comércio e das transações financeiras e os franceses dominarão os negócios de luxo e de moda. Essa facilidade em obter produtos europeus modificou os hábitos da população. Artigos como cristais, perfumes, talheres, pentes, velas e barbantes, antes raros no mercado local, passaram a ser consumidos pela população de maior renda, que também adotou o modo de se vestir à maneira europeia. (...) [Diz ainda:] Após a independência e por volta de 1850, com a proibição do tráfico de escravos, muitos capitais são direcionados para a importação de produtos semiduráveis, duráveis e supérfluos oriundos da Europa e Estados Unidos. Houve inclusive a implantação de linhas regulares de navios vapor entre o Rio de Janeiro e a Europa, os chamados Paquetes” (Varotto, 2018, p. 431).

¹²¹ A ideia da dependência cultural dos grupos dominantes em relação aos centros já havia sido explorada em *Teoria e Política do Desenvolvimento* ([1967] 1983, especialmente cap. 18). Contudo, encontra-se mais elaborada nas duas obras que usamos aqui (Furtado, 1974, 1980).

com as estruturas econômicas e sociais estabelecidas. Como vimos no Capítulo I, a fase clássica do imperialismo (1870-1914) foi marcada por um crescente movimento de exportação de capitais na forma de mercadorias, mas também de firmas e empresas ligadas ao capital internacional e interessadas na exploração das novas oportunidades de negócios abertas na expansão dos setores tradicionais (Bolelli, 2020), que, em conjunto, se vinculam diretamente ao processo de modernização dos padrões de consumo que viemos analisando com Celso Furtado¹²².

Assim, o crescimento econômico e a ampliação do processo de modernização a partir de 1870 – ou seja, o dinamismo da economia brasileira – se vinculava a necessidade dos países industrializados europeus em abrir novos mercados para suas manufaturas. Ela pressionava no sentido de criação de novas redes comerciais nas periferias, com abertura de casas comerciais para oferecimento de mercadorias importadas, nas maiores cidades; estabelecimento de redes bancárias e de canais de financiamento da expansão do setor tradicional (agricultura e/ou mineração); de sistemas de transportes mais eficientes (ferrovias e portos) necessários ao escoamento da produção etc. Com isso, deu origem a uma burguesia que não controlava somente as transações comerciais e financeiras de exportação e importação, mas a qual “coube a iniciativa das primeiras estradas de ferro, do fomento à imigração de origem europeia e outras similares” (Furtado, 1968a, p. 4).

Uma vez instaladas, essas novas atividades funcionavam como uma “cunha capitalista” (Furtado, [1961] 2009, p. 162), ampliando a dualidade da economia e introduzindo um setor que funcionava com elevada produtividade, relativamente ao tradicional. Isso porque “a empresa capitalista que [penetrava] em uma região de velha colonização e estrutura econômica arcaica não se [vinculava], dinamicamente, a esta última, pelo simples fato de que a massa de lucros por ela gerados não se [integrava] na economia local” (Furtado, [1961] 2009, p. 163). É sabido que essa massa de lucros, por estar relacionada a um intenso processo de

¹²² Sobre esse ponto, em *Subdesenvolvimento e Estagnação da América Latina* ([1966] 1968, p. 54–55), Celso Furtado acrescenta à análise desse período: “Não resta dúvida que o fator básico desse processo de integração econômica deve ser buscado no próprio dinamismo das economias capitalistas avançadas da época. Tratava-se, em última instância, de um deslocamento da fronteira econômica europeia. Contudo, a rápida resposta latino-americana somente se explica tendo em conta a dicotomia interna que existia da classe dirigente da região. O grupo liberal, principalmente constituído de elementos urbanos, estava aberto às influências externas. Enquanto o grupo de senhores da terra conseguiu expandir o seu poder através de um processo de crescimento vegetativo, ocupando novas terras e coletando recursos da população que nela se ia instalando, a burguesia urbana dependia essencialmente das relações econômicas exteriores para sobreviver. Cabia-lhe a dupla função de descobrir novas linhas de comércio e de atuar sobre o interior com meios financeiros e outros para induzir a produção daquilo que tinha viabilidade de comercialização. Em alguns casos, tratava-se de introduzir culturas exóticas na região, ou de correr riscos na fase inicial [como foi o café no Brasil], que somente podia ser feito por elementos de um conhecimento direto das possibilidades que ofereciam os mercados externos”. Sobre esse mesmo ponto, ver também Furtado ([1959] 1961, p. 200).

concentração de renda e modernização dos padrões de consumo, vazava para fora na forma de importação de mercadorias ou remuneração do capital internacional investido. Contudo, a expansão desses novos negócios foi fundamental para a formação de um setor intermediário, relacionado ao mercado interno, e que dava impulso a um duplo e importante processo: a diferenciação da estrutura produtiva, a partir de atividades relacionadas a demandas dos grupos urbanos em expansão, que por sua vez se organizavam em relações especificamente capitalistas, ou seja, com trabalho livre e assalariado (Furtado, 1954, [1959] 1961).

Embora pouco associada à economia colonial já montada, Furtado considera que as transformações decorrentes da introdução de um setor assalariado foram profundas (Furtado, [1959] 1961, p. 172). A partir delas, teve-se início um longo processo de superação das “velhas qualidades coloniais” (Prado Jr, 1999)¹²³. Apesar de, olhada em conjunto, essa nova economia ainda apresentar muitas similaridades com a economia escravista – permanecia controlada pelos grupos aristocráticos e seus sócios estrangeiros (comerciais e financeiros); voltava-se para atender as demandas de consumo desse grupo, ou o financiamento da grande lavoura e suas necessidades – ela pressionava cada vez mais para a introdução do trabalho assalariado no setor moderno. O fundamental era que os salários gerados nesse novo setor – formado a partir dos empregados do governo, civis e militares, do alto comércio de importação e exportação, empregados de empresas estrangeiras, dos comércios urbanos nas pequenas e médias cidades, dos assalariados urbanos ligados aos serviços destinados ao mercado interno – formavam uma massa de salários a ser gasta em consumo. Isso alterava a forma como se distribuía o excedente entre os diferentes grupos sociais, ampliava a demanda por manufaturas importadas e impulsionava a produção de algumas mais simples, menos relacionadas ao *status*. Em resumo, esse processo representava a possibilidade de inversão e diversificação das atividades

¹²³ A formação desse setor assalariado liga-se, diretamente, ao fim do tráfico de escravos na segunda metade do século XIX. Celso Furtado argumenta que o esse movimento se insere no contexto de disputas por mercados com a Inglaterra. Diz o autor (Furtado, [1959] 1961, p. 113–114): “O tratado de comércio de 1810, referindo-se embora com bonitas palavras ao novo ‘systema liberal’, constituí, na verdade, um instrumento criador de privilégios (...). Os ingleses não se preocuparam em abrir mercado aos produtos brasileiros, os quais competiam com os de suas dependências antilhanas. Aplicada unilateralmente, a ideologia liberal passou a criar sérias dificuldades à economia brasileira, exatamente na etapa em que a classe dos grandes agricultores começava a governar o país. É nesse ambiente de dificuldades que a Inglaterra pretende impor a eliminação da importação de escravos africanos. (...) O governo britânico, escudado em sólidas razões morais e impulsionado pelos interesses antilhanos que viam na persistência da escravatura brasileira o principal fator de depressão do mercado de açúcar, usou inutilmente todos os meios a seu alcance para terminar com o tráfico transatlântico de escravos”. Sobre a elevação do preço de compra e venda das populações negras escravizadas, sobretudo das mulheres, ver o artigo de Maria Alice R. Ribeiro (2017), no contexto da praça de Campinas-SP.

produtivas, criando o núcleo que viria a ser o mercado interno¹²⁴ (Furtado, 1954, [1959] 1961, [1961] 2009).

Esse processo tornou-se irreversível a partir da Abolição (1888)¹²⁵ e o fomento da corrente de imigração europeia, nas últimas décadas do século XIX e começo do XX. A partir de então, a generalização do trabalho livre e assalariado deixava de circunscrever-se ao setor moderno; e a redistribuição de renda em favor da mão de obra fomentava ainda mais a diversificação das atividades econômicas voltadas a atender a demanda de consumo em expansão na região cafeeira (Furtado, [1959] 1961, p. 167)¹²⁶. Entretanto, esse processo de “reversão ao mercado interno” não significava que o setor tradicional perdia importância como fonte de dinamismo e crescimento da economia, ou que o dualismo do sistema econômico diminuía (Furtado, [1948] 2001, [1959] 1961). Como escreve Furtado ([1967] 1983, p. 156), “o que caracteriza o dualismo é exatamente a interdependência dos dois modos de produção, que corresponde pela tendência à perpetuação dos elementos pré-capitalistas”¹²⁷. Nesse sentido, a

¹²⁴ Nas palavras do autor: “*Crescendo a massa de salários pagos, aumentará automaticamente a procura de artigos de consumo(...)*. Os gastos de consumo – compra de alimentos, roupas, serviços, etc. – vêm a constituir a renda dos pequenos produtores, comerciantes, etc. Estes últimos também transformam grande parte de sua própria renda em gastos de consumo. (...). *A produção de parte [dos artigos de consumo], por seu lado, poderá ser expandida com relativa facilidade, dada a existência de mão de obra e terras subutilizadas, particularmente em certas regiões que predomina a atividade de subsistência*. Desta forma, o aumento do impulso externo – atuando sobre um setor da economia organizado à base de trabalho assalariado – determina melhor utilização de fatores existentes no país. Demais, o aumento da produtividade – efeito secundário do impulso externo – manifesta-se fora da unidade produtora-exportadora. *A massa de salários pagos no setor exportador vem a ser, por conseguinte, o núcleo de uma economia de mercado interno* (Furtado, [1959] 1961, p. 173; grifos nossos)¹²⁴.

¹²⁵ Não é de pequena importância lembrar que as formas de inserção dos negros e dos imigrantes no sistema capitalista em expansão foram em tudo distintas. Observando sob o ponto de vista do desenvolvimento econômico do país, escreve o autor (Furtado, [1961] 2009, p. 162): “Por toda a primeira metade do século XX, a grande massa dos descendentes da antiga população escrava continuará vivendo dentro de seu limitado sistema de “necessidades”, cabendo-lhes um papel puramente passivo nas transformações do país. Observada a abolição de uma perspectiva ampla, comprova-se que a mesma constituiu uma medida de caráter mais político que econômico. A escravidão tinha mais importância como base de um sistema regional de poder que como forma de organização da produção. Abolido o trabalho escravo, praticamente em nenhuma parte houve modificações de real significação na forma de organização da produção e mesmo na distribuição de renda. Sem embargo, havia-se eliminado uma das vigas básicas do sistema de poder formado na época colonial e que, ao perpetuar-se no século XIX, constituía um fator de entorpecimento do desenvolvimento econômico do país”. Para uma crítica recente ao “problema” da mão de obra em *Formação Econômica do Brasil* ([1959] 1961), ver Sampaio (2019) e Santos et al (2020).

¹²⁶ A imigração europeia também é observada pelo autor como importante fator de difusão de novos hábitos de consumo, tipicamente europeus. Em *Subdesenvolvimento e Estagnação da América Latina* ([1966] 1968, p. 69), obra em que encontramos essa observação, Furtado escreve: “A corrente migratória (...) introduzirá no país novos hábitos de consumo e, sendo de origem europeia, novas atitudes sociais condizentes a formas mais avançadas de organização do trabalho, graças as quais se reduzirá a possibilidade de reversão a formas pré-capitalistas”. Contudo, essa problemática encontra-se melhor elaborada por Florestan Fernandes, como veremos no capítulo seguinte.

¹²⁷ Ressaltamos que Furtado associa o dualismo da economia à condição de subdesenvolvimento de forma extensa. Conforme ele escreve em *Teoria e Política do Desenvolvimento Econômico* ([1967] 1983, p. 156), “O capitalismo que existe na estrutura dualista apresenta certas especificidades, cuja razão de ser está nas inter-relações que mantêm com o sistema capitalista. Assim, o excedente criado no setor capitalista depende fundamentalmente das condições de vida no setor não capitalista”. E relembramos: é esse excedente que dá viabilidade ao processo de modernização. Chamamos atenção a isso pois nas décadas de cinquenta e sessenta boa parte do debate sobre desenvolvimento-subdesenvolvimento e/ou modernização-atraso girava em torno das teses dualistas, mas nem

expansão da sociedade nacional, paralela à difusão cada vez mais acentuada de bens manufaturados, aumentava a necessidade de extração do excedente para viabilizar o processo de modernização do consumo dos grupos de alta renda. Ampliar o excedente, por sua vez, implicava acentuar o dualismo daquela sociedade, acarretando maior exploração do trabalho da massa da população e assegurando que a maior parcela do fluxo de renda gerado pela exportação continuasse concentrada no setor agrário-exportador, que girava em torno dos negócios do café e dos maiores centros urbanos (Furtado, [1967] 1983, 1974, 1980).

Deste modo, a nova situação da economia brasileira tendia a ampliar os conflitos internos, o que para Furtado apontava para a urgência da superação da economia colonial (Furtado, [1966] 1968, [1967] 1983, 1968a). De um lado estava a classe oligárquica, pretendendo conservar o monopólio do poder – a fim de garantir a apropriação daquele excedente; de outro, “estavam as classes médias em rápida expansão, portadoras de ideias liberais, aspirando formas de consumo modernas de vida” (Furtado, 1968a, p. 7); e, na base, a massa da população, empobrecida, vivendo em condições de subsistência e excluídas das transformações em andamento (Furtado, [1961] 2009). Por tudo isso, o autor considera que o conflito em torno do excedente e a maior pressão pela modernização tendiam a se expressarem em tensões crescentes nas contas externas (Furtado, [1961] 2009, p. 176)¹²⁸. A isso, ele acrescenta:

A forma como se financiavam as importações brasileiras contribuía para agravar a pressão sobre a balança de pagamentos por ocasião das depressões. *As importações brasileiras procediam em grande parte da Inglaterra ou estavam controladas por casas comerciais inglesas* que emprestavam a médio prazo aos comerciantes (inclusive de outras nacionalidades) que exportavam para outros países. Ao ocorrer um colapso na procura de produtos brasileiros no exterior [como aconteceria durante a Primeira Guerra e a crise de 1929], acumulavam-se os fundos líquidos em mãos dos importadores, fundos esses que adinham da fase anterior de prosperidade. Esses fundos líquidos pressionavam sobre a balança de pagamentos exatamente no momento em que se reduzia a oferta de divisas (Furtado, [1959] 1961, n. 140; grifos e inserção nossos).

Na passagem do século XIX ao XX, essas tensões nas contas externas se manifestaram em uma “forte pressão inflacionária sobre as classes assalariadas, particularmente nas zonas urbanas” (Furtado, [1959] 1961, p. 195–196), estimulando um clima de “intranquilidade social e política” que esteve na base das transformações das primeiras décadas

todas elas se atentavam para a interdependência que se estabelecia entre o setor novo e o tradicional. Mais sobre essa discussão na historiografia do período, conferir Mota (1977, p. 164–173) e também o prefácio de Roberto Schwarz ao livro *Crítica à Razão Dualista: o Ornitorrinco* (2015), de Francisco de Oliveira.

¹²⁸ Segundo Furtado, “O problema que se apresentava a economia brasileira era, em essência, o seguinte: a que preços as regras do padrão-ouro poderiam aplicar-se a um sistema especializado na exportação de produtos primários e com elevado coeficiente de importação? (...) [Na antiga economia exportadora-escravista], sendo a procura monetária igual às exportações, é evidente que toda ela poderia transformar-se em importação sem que por essa razão surgisse qualquer desequilíbrio externo” (Furtado, [1959] 1961, p. 178; grifos e inserção nossos).

do século XX. Contudo, a classe oligárquica e dos comerciantes, mesmo desgastada diante desse processo, mantinha-se na liderança do setor mais dinâmico da economia e, por esse caminho, também no controle do poder político. Assim, ao longo da Primeira República (1889-1930), puderam manter as estruturas que promoviam a concentração de renda a seu favor, necessária à modernização dos padrões de consumo – em decorrência tanto do aumento da demanda, quanto do fluxo de novas mercadorias que tinha origem nos centros, produzidas pelas grandes empresas¹²⁹ (Furtado, [1959] 1961, p. 188). Como consequência, mesmo na fase de crise do setor cafeeiro, que se estendeu pelas três primeiras décadas do século XX, manteve-se operando o processo de “modernização” dos padrões de consumo (Furtado, 1974), que cada vez mais difícil de se realizar, deu impulso a um processo de industrialização orientado à substituição das importações.

Assim, será o padrão de consumo formado desde a era colonial e remodelado no século XIX pela Revolução Industrial na Europa que guiará a primeira fase da industrialização brasileira. Essa indústria, mesmo reforçando o mimetismo cultural e a dependência em relação às transformações nos centros da “civilização industrial”, colocava no horizonte a possibilidade de integração nacional, consolidando um sistema econômico mais autônomo, capaz de subverter as velhas “qualidades” coloniais (Prado Jr, 1999) e promover uma verdadeira integração da maioria da população à modernidade capitalista. São essas promessas da industrialização, postas para Furtado até a primeira metade dos anos 1960, que analisaremos a seguir.

2.2. O otimismo reformista: as promessas da industrialização substitutiva

Antes de começarmos a discussão sobre o processo de industrialização substitutiva, convêm situarmos o leitor na discussão de Furtado que faremos aqui. Nos anos 1950 até o Golpe de 1964, enquanto a industrialização brasileira se firmava, Celso Furtado desempenhou importantes papéis públicos. Em 1949, passou a integrar a CEPAL (Comissão Econômica para

¹²⁹ O mecanismo pelo qual a economia corrigia o desequilíbrio externo gerado – conhecido como “socialização das perdas” – expressa como foi possível possibilitar a transferência do prejuízo para a grande massa consumidora. Furtado ([1959] 1961, p. 191) escreve: “Observado mais detidamente o processo, depreende-se facilmente que as transferências de renda assumiam várias formas. *Por um lado, havia transferências entre o setor de subsistência e o exportador, em benefício deste último*, pois os preços que pagava o setor de subsistência pelo que importava cresciam relativamente aos preços que pagava o setor exportador pelos produtos de subsistência. Por outro lado, *havia importantes transferências dentro do próprio setor exportador, uma vez que os assalariados rurais empregados nesse último, se bem que produzissem boa parte de seus próprios alimentos, recebiam em moeda a principal parte de seu salário e consumiam uma série de artigos de uso corrente que eram importados ou semimanufaturados no país com matéria prima importada. Os núcleos mais prejudicados eram, entretanto, as populações urbanas*. Vivendo de ordenados e salários e consumindo grandes quantidades de artigos importados, inclusive alimentos, o salário real dessas populações era particularmente afetado pelas modificações na taxa cambial” (grifos nossos).

América Latina) instância criada pela ONU para assuntos econômicos da América Latina no pós-guerra, onde, junto a Raul Prebisch, Juan Noyola e outros economistas e sociólogos, foram formuladas as teses seminais sobre a deterioração dos termos de intercâmbio, técnicas e métodos de planejamento econômico e as ideias fundamentais do que viria a ser a teoria do subdesenvolvimento. Em 1953, durante o governo Vargas, assumiu a Diretoria do BNDE, onde orientou os trabalhos desenvolvidos no Grupo Misto CEPAL-BNDE, “esboço preliminar” do que viria a ser o Programa de Metas do Governo Kubitscheck¹³⁰. A partir de 1959 liderou o Conselho de Desenvolvimento do Nordeste a pedido do presidente Kubitscheck – a futura SUDENE –, onde foi o primeiro Superintendente, dedicando-se à resolução dos problemas da região do semiárido brasileiro até 1962, quando assumiu o Ministério do Planejamento no governo Goulart, cargo que ocupou até 1964, ano em que teve seus direitos cassados pelo AI-1¹³¹, já na Ditadura Militar¹³².

Apresentamos esse pequeno esboço da trajetória do autor pois queremos assinalar que, durante todo esse período, Furtado consolidara uma visão otimista – ou uma interpretação positiva – tanto da industrialização pesada que se realizava, como das potencialidades de transformação social e cultural que ela poderia desencadear. Seu otimismo ancorava-se na percepção de que a consciência do subdesenvolvimento, nos mais diferentes grupos e setores da sociedade brasileira, convergia para dotar o Estado dos instrumentos técnicos e políticos necessários ao seu enfrentamento (Oliveira, 2003; Pereira, 2009; Sampaio Jr, 1999, 2005). Partindo dessa visão, nos deteremos mais profundamente ao significado da industrialização substitutiva até 1964, para, em seguida, apresentarmos as reformulações teóricas e a postura radical que assumem as novas interpretações do autor, a partir da segunda metade dos anos 1960.

Isto posto, do processo que viemos observando na seção anterior, sabemos que as tensões econômicas geradas no começo do século XX, limitando cada vez mais a capacidade de importação de mercadorias, impulsionaram uma industrialização muito particular, que se

¹³⁰ Sobre o papel do Grupo Misto CEPAL-BNDE no Plano de Metas e também sobre as “disputas” teóricas e práticas com o Grupo Misto Brasil-Estados Unidos, que operou nessa mesma época sob a chefia de Roberto Campos, ver o estudo de Rafael G. Gumieiro (2013).

¹³¹ O Ato Institucional Número Um (AI-1) foi assinado em 9 de abril de 1964 pela junta militar, autodenominada Comando Supremo da Revolução, composta pelo general do exército brasileiro Artur da Costa e Silva, o tenente-brigadeiro Francisco de Assis Correia de Melo e vice-almirante Augusto Hamann Rademaker Grünewald, ministros de Ranieri Mazzilli e quem, de fato, exerciam o poder durante o segundo período de Ranieri na presidência. Foi redigido por Francisco Campos. Seu objetivo era afastar qualquer forma de oposição e legitimar a Ditadura implantada pelo Golpe, em 1 de abril do mesmo ano.

¹³² Uma introdução à vida do autor, sumária, porém mais pormenorizada do que apresentamos aqui, pode ser lida no prefácio de Francisco Iglesias à obra autobiográfica de Celso Furtado (2014). Detalhes sobre a atuação do autor em cargos mencionados podem ser conferidos nessa mesma obra.

desenvolveu a partir da demanda condicionada por um padrão de consumo mimético¹³³ (Furtado, 1964, p. 102). Contudo, como coloca Furtado (1962, p. 65), essa indústria “resultou muito mais de uma imposição histórica do que a tomada de consciência da realidade pelos homens que dirigiam o país”. Foi estimulada pela crescente urbanização e ampliação da renda monetária a partir da introdução do trabalho assalariado; e intensificada pela crescente limitação na capacidade de importação (Furtado, [1967] 1983, p. 179), dando origem a um processo de industrialização característico, que veio a ser conhecido na América Latina como “substituição de importações” (Furtado, 1954, [1959] 1961, [1961] 2009)¹³⁴.

Mas o aparecimento das novas atividades industriais não significou um imediato processo de reversão ao mercado interno. A persistência dos mecanismos de concentração de renda e a continuidade da produção voltada à exportação permitiram que mesmo com dificuldades, as mercadorias importadas continuassem a atender as demandas dos grupos de alta renda ao longo de toda a primeira metade do século XX. Desse modo, a indústria que se desenvolveu nesse período associou-se: i) à exploração de recursos minerais demandados pelos centros – ou seja, “diretamente ligados à produção destinada às exportações” e ao setor cafeeiro (Furtado, [1967] 1983, p. 176); ii) ou, dado o tamanho do mercado brasileiro, tanto aos serviços urbanos em expansão (energia elétrica, bondes, portos) como à oferta de bens de consumo não-duráveis e básicos (alimentos, tecidos grosseiros), relacionados ao aumento da demanda gerada pelo padrão de consumo mais diversificado dos imigrantes empobrecidos que chegaram no final do século XIX¹³⁵. Seja por uma ou outra via de expansão – ou pela ação conjunta de ambas, como as experiências históricas da industrialização na América Latina demonstraram –, a

¹³³ Ao longo dos textos escritos durante 1950 e 1960, Celso Furtado ainda não trabalha com o conceito de “mimetismo”, mas sim com o de “substituição de importações”. Contudo, entendemos que a elaboração do conceito de “mimetismo cultural” ou “mimetismo dos padrões de consumo” nos anos 1970 (cf. Furtado, 1974) não é uma ruptura na forma como o autor entendia o processo de substituição de importações, mas sim uma qualificação decorrente das suas preocupações em integrar as discussões de ecologia e cultura ao conceito de desenvolvimento. É por isso que aqui utilizaremos o conceito de mimetismo.

¹³⁴ De acordo com P. D. Fonseca (2003), “entende-se por substituição de importações simplesmente o fato de o país começar a produzir internamente o que antes importava, o que ocorrera no Brasil com certa expressão na República Velha. O que usualmente denomina-se PSI, todavia, supõe mais que isto: que a liderança do crescimento econômico repouse no setor industrial, que este seja responsável pela dinâmica da economia, ou seja, que crescentemente seja responsável pela determinação dos níveis de renda e de emprego. Assim, se na República Velha o setor industrial crescia induzido pelo crescimento e pela diversificação do setor exportador, a partir de meados da década de 1930 a economia retomou o crescimento do produto a despeito da crise do setor exportador, sob a liderança dos setores voltados ao mercado interno”.

¹³⁵ Em *Pequena introdução ao desenvolvimento* (1980, p. 122–123), Celso Furtado elenca cinco diferentes fatores que influenciaram nas industrializações periféricas desse período: “a) a dimensão relativa do mercado interno; b) o nível já alcançado pela industrialização (...); c) a elasticidade da oferta interna de matérias-primas para essas indústrias, particularmente fibras vegetais; d) a elasticidade de oferta interna de gêneros alimentícios; e) grau de autonomia dos centros internos de decisão, particularmente dos setores monetário e fiscal.”

instalação das primeiras manufaturas, até 1930, foi marcada pela dependência em relação aos setores agrário-exportadores e, também, ao capital internacional. Diz Furtado:

[São atividades manufatureiras] *complementares do comércio exterior*: das exportações ou das importações. Via de regra essas indústrias são *de iniciativa de pessoas que adquirem experiência no comércio de importações e percebem que o volume de negócios poderia ser aumentado se se combinam internamente atividades industriais internas e importações semiacabadas*. Como na maior parte dos casos o mercado se amplia e o valor das importações se mantém, as iniciativas que envolviam aquisições de equipamentos eram apoiadas de fora. A contribuição de capitais estrangeiros para o financiamento dessas primeiras indústrias foi, sabidamente, considerável” (Furtado, 1972, p. 19; grifos e inserção nossos).

Mesmo crescendo a produção manufatureira e formando uma base importante¹³⁶, foi somente a partir de 1930 que teve início um efetivo processo de industrialização, fazendo com que aquela “indústria ligeira” adquirisse permanência e assumisse novas características (Furtado, [1961] 2009, p. 206). Novamente, Furtado dirá que o que permitiu essa mudança qualitativa na industrialização na periferia foram as transformações da economia mundial (Furtado, 1954, [1959] 1961). Dessa forma, o período do entre guerras (1914-1945) marcou a crise do antigo sistema de divisão internacional do trabalho, consolidada desde o término das Guerras Napoleônicas¹³⁷ na Europa. E esse fato teve ampla significação na sociedade e economia brasileira. Como vimos, a expansão do velho setor agrário-exportador contou, desde o início, com capitais ingleses para sua expansão e essa articulação permitiu tanto o controle das atividades econômicas como a manipulação política do Estado pelos grupos dominantes. Assim, a Primeira Guerra Mundial e a Crise de 1929, ao desarticularem a economia mundial, acabaram por acelerar, internamente, a fragmentação da estrutura de poder. Nesse sentido, a Revolução de 1930¹³⁸ sinalizava um marco de ruptura com a “velha ideologia de fundo colonial”¹³⁹ (Furtado,

¹³⁶ O crescimento da produção interna de cimento, por exemplo, expressa bem o desenvolvimento industrial dessa fase. Sendo a construção civil a base do crescimento urbano e industrial, seu desenvolvimento ao longo das três primeiras décadas do século XX permitiu ampliar a infraestrutura básica, ainda que os encadeamentos desse setor industrial fossem relativamente pequenos quando comparados aos do período pós-1930.

¹³⁷ As Guerras Napoleônicas (1803-1815) marcaram a consolidação do poder econômico e militar do Império Britânico na Europa, sobre a França, inaugurando período da *Pax Britannica*, que durou até 1914, com o começo da Primeira Guerra Mundial (cf. Hobsbawm, 2010). Foi nesse contexto conturbado que se realizou a transferência da corte portuguesa de Lisboa para o Rio de Janeiro, no começo do século XIX.

¹³⁸ A Crise de 1929 e a Revolução de 1930 são apontados por Celso Furtado como marcos em suas interpretações sobre o processo de industrialização brasileira. Conferir nas obras: (Furtado, 1954, p. 136–141, [1959] 1961, p. 217–222, [1961] 2009, p. 161; 207–209, 1962, cap. 9, 1964, p. 110; 131).

¹³⁹ Celso Furtado (1962, p. 66) define como “complexo ideológico colonial” a defesa, durante boa parte da primeira metade do século XX, daqueles interesses dos setores agrário-exportadores relacionados ao “câmbio, a dívida externa, os déficits orçamentários, os preços dos produtos de exportação”, que constituíam o “núcleo central de todas as preocupações ligadas à vida econômico-financeira do país. Quando estiveram reunidas em certas condições”, adiciona o autor, “o impacto da crise do setor exportador suscitou uma série de reações, as quais se traduziram pela baixa do coeficiente de exportação e a elevação simultânea do coeficiente de industrialização”. É importante ater-se aos efeitos políticos da crise do comércio exterior provocada pelo crash de 1929 sobre a classe dirigente interna. Conforme argumenta o autor posteriormente, em *Análise do Modelo Brasileiro* (1972), “A crise do comércio exterior tradicional (...) [levou, internamente, à] deslocação da oligarquia cafeeira, que exercia

[1961] 2009, p. 206), assinalando o início da estruturação de um Estado nacional mais articulado, capacitado para responder aos novos desafios econômicos e políticos requeridos pela industrialização (Furtado, 1962).

Ainda assim, entre o início da substituição de importação nos anos 1930 e a realização de um verdadeiro projeto de desenvolvimento – o Plano de Metas¹⁴⁰ – há um período de mais de duas décadas que marcam, morfologicamente, a indústria brasileira. Como vimos, Furtado argumenta que essa indústria formada da substituição de importações tinha por impulso dinâmico fundamental uma demanda mimética, que tentava copiar padrões de consumo dos centros já industrializados. Nesse período que vai de 1930-1955, sendo ele um momento em que a capacidade para importar mercadorias progressivamente decresceu, acabou-se por impulsionar a instalação de indústrias que buscavam produzir internamente bens que iam se tornando mais difíceis de importar. Como os investimentos mais lucrativos eram justamente aqueles que conseguiam substituir as importações consumidas pelos grupos de alta renda, o autor dirá que a industrialização assumiu cada vez mais uma “dinâmica especulativa”, estimulando inversões em setores de baixa essencialidade – como alguns ramos de bens de consumo duráveis mais simples (Furtado, [1961] 2009, p. 214)¹⁴¹. Esse fator, somado à ausência de uma política de industrialização, teve como consequência a instalação de uma indústria com baixa capacidade para articular, pelo livre mecanismo de mercado, investimentos em outros setores industriais e promover uma efetiva integração nacional (Furtado, [1961] 2009).

A partir disso, o autor ressaltava dois elementos interconectados. Primeiro, que “a transição durante esse período se fez a mercê de uma ironia histórica: a ajuda ao setor cafeeiro criando forte pressão sobre a balança de pagamentos, elevou a rentabilidade relativa das incipientes manufaturas que trabalhavam para o mercado interno”. Como resultado, diz o autor,

hegemonia incontestada, [criando] condições para (e ao mesmo tempo tornou indispensável) o revigoramento do poder central. Deslocada a força estabilizadora que representava os interesses do café – traduzida no eixo São Paulo-Minas Gerais – criou-se um vazio de poder que poderia transformar as contendas políticas entre os grupos regionais em um processo recorrente de guerras civis (...). Como sempre ocorre nessas fases de transição, o autoritarismo se apresenta e legitima como uma opção à anarquia, isto é, à ausência de todo poder estável. Coube a Vargas estabelecer uma aliança entre a classe política tradicional (ou pelo menos uma parte significativa desta) e as forças armadas, o que permitiu que se instaurasse o Estado Novo com o mínimo de modificações na estrutura de poder” (Furtado, 1972, p. 20–21).

¹⁴⁰ Celso Furtado dirá que mesmo a indústria pesada será, direta ou indiretamente, um processo de substituição de importações. Em *Pequena Introdução ao Desenvolvimento*, já no começo dos anos 1980, o autor escreve: “(...) a rigor, toda industrialização periférica assume a forma de substituição de importações, sendo raro que se venha a produzir localmente alguma coisa que antes não haja sido importada, seja sob a forma de bem final ou de ingrediente desses bens [como equipamentos e as técnicas necessárias à sua produção]” (Furtado, 1980, p. 123; inserção nossa).

¹⁴¹ Dessa interpretação, Furtado dirá que a formação do capitalismo industrial em economias subdesenvolvidas é em tudo distinto dos processos de industrialização “clássicos”. Sobre o que significa um processo de industrialização na periferia orientado em função da complementariedade dos investimentos, como nos centros, ver Furtado ([1961] 2009, cap. 5, p. 173–184).

“tivemos uma industrialização por tabela, consequência indireta de uma política inspirada no propósito de preservar a velha economia de exportação em crise” (Furtado, 1962, p. 65; citação anterior idem). O segundo é que mesmo que os estímulos ao crescimento industrial nessa fase não resultassem da demanda externa – o que era um fato inédito para uma economia de origem colonial – essa “reversão ao mercado interno” não foi fruto de aumentos de produtividade das atividades manufatureiras já instaladas, como acontecia nos centros; mas sim do novo nível de preços relativos, provocado pela desvalorização cambial, que atuava como uma “política protecionista espontânea”¹⁴², encarecendo mercadorias e ampliando a lucratividade de atividades industriais destinadas a produzir o que antes era importado (Furtado, [1959] 1961, p. 240, [1961] 2009, p. 208)¹⁴³.

Desse modo, se realizando de forma espontânea, como reflexo da política econômica elaborada para assegurar os interesses do setor agrário-exportador, a industrialização acontecia gerando “novos e graves problemas” (Furtado, [1961] 2009). Além da tendência a investimentos especulativos e a falta de nexos entre as novas indústrias, Furtado ressaltava a forte pressão inflacionária¹⁴⁴. Ela atuava concentrando renda em três sentidos. Primeiro, no setor industrial.

¹⁴² Ao longo dos anos 1930, a capacidade para importar não se recuperou – em 1937, ela ainda era 23% menor que em 1929 (Furtado, [1961] 2009, p. 223) – de modo que, indiretamente, a política cambial passou a ser o esteio do processo de substituição de importações. Os dados de Furtado ([1961] 2009, p. 231) apontam que entre 1937-1942, a redução no quantum das importações foi de 43%, enquanto que o preço das importações, entre 1937-1945 aumentou em 82%. Isso mostra o quão intenso se manifestava a tendência à substituição de importações. Além disso, Celso Furtado apontava que o estímulo aos setores industriais decorrente dela fora tamanho que “a pequena valorização externa da moeda brasileira ocorrida entre 1934 e 1937 [fruto da melhora nos termos de intercâmbio] trouxe sérios transtornos a alguns setores industriais ligados ao mercado interno” (Furtado, [1959] 1961, p. 229; inserção nossa) – o que já evidenciava que alterar a paridade de preços relativos poderia comprometer toda a estrutura industrial que se fundava sobre ela. Naquele momento, esses problemas só não se intensificaram mais, segundo autor, pois os efeitos depressivos da eclosão da Segunda Guerra Mundial ocasionaram uma “nova depreciação no valor externo da moeda brasileira, o que praticamente reestabeleceu o nível de preços relativos que havia prevalecido depois da crise” (Furtado, [1959] 1961, p. 229). A guerra forçou uma contração ainda maior das importações, de forma que todo aumento da renda monetária permaneceu represado no mercado interno, estimulando a expansão do setor industrial (Furtado, [1959] 1961, p. 232).

¹⁴³ O autor até considera que nos anos seguintes a crise de 1929, o aumento de produtividade das manufaturas já instaladas foi relativamente intenso, ampliando os turnos de produção e importando equipamentos de fábricas que fechavam suas portas nos países mais afetados pela depressão. Porém ele pondera esse fato: “(...) É fácil compreender que, dada a pobreza de capital e técnica que padece uma economia subdesenvolvida, seria pouco avisado atribuir principalmente à melhora na produtividade relativa a redução do coeficiente de importações” (Furtado, [1959] 1961, p. 240).

¹⁴⁴ Vale apontar que a pressão inflacionária no Brasil, ao longo do século XX, não é de pequena significância. Para o período que tratamos nesse trabalho, ela está na base dos conflitos políticos que marcaram a República Velha (o tenentismo e o descontentamento das classes médias com a “política do café com leite”). O período seguinte (1945-1955) marcou as disputas entre o varguismo e o lacerdismo e, na primeira metade dos 1960, esteve no centro da polarização entre o nacional-desenvolvimentismo, encabeçado por João Goulart e Leonel Brizola, e o desenvolvimento com “estabilidade e segurança”, explorado pelos setores reacionários da burguesia (nacional e internacional), militares, clero e classes médias, às vésperas do Golpe de 1964. Nesse sentido, a interpretação de Celso Furtado sobre a inflação a partir de uma concepção histórico-estrutural do problema representava um marco, profundamente distinto daquela que os setores liberais propunham como solução – e que, como veremos adiante, recorrentemente resultou em ampliação das pressões sobre a balança de pagamentos do país.

Seja pela desvalorização cambial (decorrente da crise do café, somada à Crise de 1929 e depois a Segunda Guerra), seja pelas restrições impostas ao comércio mundial durante a Segunda Guerra ou pelo controle seletivo das importações¹⁴⁵, a queda das importações aumentava o preço relativo das mercadorias que passavam a ser produzidas internamente. Como a queda da capacidade de importar não significava uma queda da renda interna, o aumento dos preços servia como uma política indireta de transferência de recursos aos empresários¹⁴⁶. Segundo, nos grupos proprietários em geral (além dos industriais, os agrícola-exportadores, comerciantes, financeiros etc.). Terceiro, nos grupos de alta renda – em especial empregados do governo e setores sindicalizados – favorecidos pelas políticas de recomposição salarial.

A consequência é que o processo inflacionário ampliava, ainda mais, o caráter especulativo dos investimentos industriais e a tendência à deterioração das contas externas. A concentração de renda nos setores industriais os estimulava a seguir no processo de substituição de importação, permitindo que os maiores lucros fossem gastos na importação de máquinas e equipamentos mecânicos, necessários à produção industrial. E os grupos proprietários e de altas rendas, além de seguir estimulando a demanda dessa indústria, se viam possibilitados a importar bens de consumo produzidos pelas grandes empresas centrais – sobretudo os duráveis, ainda não produzidos internamente¹⁴⁷. Nesse sentido, a industrialização substitutiva se transformava em uma “bola de neve”, que, conforme avançava, impunha pressões ainda mais fortes sobre a balança de pagamentos, manifestadas como crescentes restrições à continuidade da industrialização e à manutenção das taxas de crescimento econômico¹⁴⁸ (Furtado, 1964, p. 120–123).

¹⁴⁵ Celso Furtado considera esse instrumento criado em 1948 e institucionalizado em 1953 pela Instrução nº 70 da SUMOC, que analisamos no Capítulo I, como duplamente favorável ao setor industrial: restituía a proteção aos produtos fabricados internamente, ao instituir categorias de essencialidade das importações; e, de outro lado, favorecia a importação de equipamentos e matérias-primas necessários ao funcionamento e expansão da indústria já instalada (Furtado, 1959, p. 246–47, [1961] 2009, p. 210). Ainda sobre a Inst. nº 70, a Reforma Cambial de 1953 gerou uma importante fonte de renda ao Estado, derivada das receitas de câmbio e que foi fundamental para o financiamento de investimentos em infraestrutura até 1961, quando o governo Quadros cedeu às pressões do FMI, unificando o câmbio. Sobre o debate cambial no segundo governo Vargas, conferir o estudo de Rocha (2020).

¹⁴⁶ Conforme Furtado (1964, p. 123), “(...) a acumulação no setor industrial esteve diretamente vinculada às várias ondas inflacionárias. A inflação não foi o fator primário do desenvolvimento, mas operou como um agente de afrouxamento das estruturas e transferiu recursos, em fase de crescimento do produto, em favor dos setores mais dinâmicos, tributando os consumidores e provocando uma maior intensificação dos investimentos”.

¹⁴⁷ Em *Subdesenvolvimento e Estagnação da América Latina* ([1966] 1968, p. 77–78), Furtado escreve: “Em razão da elevação das taxas de lucro [decorrentes da depreciação cambial e da queda do coeficiente de importações] os industriais procuram importar equipamentos e bens intermediários, a despeito da elevação do preço destes [isto é, da inflação]; por outro lado, a concentração de renda determinada pelo próprio mecanismo do desenvolvimento capacita as classes de altas rendas para enfrentar a subida dos preços dos bens de duráveis importados”.

¹⁴⁸ A isso, acrescenta o autor: “Os serviços básicos de transporte, construídos para servir à economia de exportações, não foram adaptados. O crescimento das fontes de energia, particularmente eletricidade, tampouco cuidado. A realidade desses desajustamentos tornou-se evidente ao término da guerra. Como de costume, não houve uma percepção clara do problema em tempo oportuno. Supunha-se que a causa básica dos desequilíbrios

Dessa forma, o autor considerava que na primeira metade dos 1950 a economia brasileira havia chegado a um impasse. Tanto as alternativas internas como a possibilidade de atrair o capital financeiro internacional encontravam-se limitadas. Em *Dialética do Desenvolvimento* (1964, p. 130), onde Furtado já observava essa fase retrospectivamente e sem o mesmo entusiasmo dos 1950, ele diz que à exceção de uma entrada de capital internacional, a única alternativa posta ao final do governo Vargas era a realização de uma reforma administrativa e fiscal, capaz de recompor a capacidade de financiamento do Estado. Contudo, ele ponderava que em face do declínio da taxa de crescimento gerada pelas próprias contradições da substituição de importações, essas reformas se colocavam como politicamente inviáveis. Nesse sentido, superar os “obstáculos estruturais” da industrialização substitutiva implicava em ir além do marco legal a que as classes dirigentes estavam dispostas a negociar.

Já do ponto de vista externo, como vimos no Capítulo I, a Primeira Guerra, a Crise de 1929 e, em seguida, a Segunda guerra Mundial marcaram um período de interrupção dos fluxos de capitais estrangeiros e de ruptura da hegemonia financeira britânica. Do imediato pós-guerra até meados dos anos 1950, período de afirmação da hegemonia norte-americana, o capital internacional esteve, majoritariamente, concentrado na reconstrução da Europa ocidental e do Japão. De modo que, ao longo de toda primeira metade do século XX, as periferias não foram o principal *locus* de valorização do capital internacional. Entretanto, observando esse cenário, Campos (2009) coloca uma questão que nos ajuda a compreender a dimensão da promessa da industrialização posta para Furtado naquele momento: mesmo em face às dificuldades em atrair capitais estrangeiros, “o Estado tentou submeter o capital internacional ao seu padrão de desenvolvimento capitalista” (Campos, 2009, p. 53–54)¹⁴⁹. Como vimos, Furtado considerava que desde 1930 a indústria passou a representar a principal fonte de dinamismo interno. Avançando nas décadas de 1940 e 1950, mesmo em condições adversas de financiamento, de acesso à tecnologia e equipamentos e sem um planejamento industrial consistente, a indústria

estava nos elevados custos industriais e que uma retomada das importações permitia reduzir facilmente as pressões inflacionárias” (Furtado, [1961] 2009, p. 209–210).

¹⁴⁹ Entretanto, Campos (2009) observa que há uma ruptura fundamental na forma de condução do processo de desenvolvimento entre o segundo governo Vargas (1950-1954) e o governo Kubitschek (1956-1961), que Furtado não considera. Ele escreve: “entendemos que o padrão de desenvolvimento varguista, embora aliado ao capital internacional, de preferência aos empréstimos públicos, impunha um tipo de nacionalismo que almejava a hierarquia estatal sobre os interesses privados, tendo como princípio básico a implantação das forças produtivas conforme os designios nacionais. Esse tipo de vinculação certamente contrariava os interesses dos oligopólios internacionais, pois pressupunha disciplina, critérios de essencialidade e seletividade à empresa multinacional” (Campos, 2009, p. 42). Como vimos no Capítulo I, as institucionalidades criadas após 1956, ainda que buscassem estabelecer critérios de “essencialidade e seletividade”, foram ajustadas levando em consideração os interesses de acumulação das empresas estrangeiras que aqui ingressavam.

brasileira que se instalava no pós-Segunda Guerra (1945-1954) já não era mais aquela simples, produtora de bens não-duráveis, de baixa intensidade tecnológica e de capital, mas a típica da Segunda Revolução Industrial. Tratava-se de um pequeno setor de bens de capital e de bens de consumo duráveis, e de ramos fundamentais das indústrias de bens intermediários – aço, siderurgia, petróleo, química básica, consubstanciados na criação da CSN, da Cia. Nacional de Alcalis, Petrobrás, Vale, dentre outras. Assim, realizada em um contexto de atenuação dos controles do capital internacional sobre a economia brasileira, a industrialização substitutiva significava a possibilidade de promover um desenvolvimento capitalista mais autônomo. Furtado colocava a questão nos seguintes termos:

O desenvolvimento industrial firmado no mercado interno tornou possível um grau crescente de autonomia no plano das decisões que comandam a vida econômica nacional. (...) acertadas e oportunas decisões dotaram o país de autonomia em setores que, por sua posição estratégica, condicionaram o processo de desenvolvimento econômico nacional, tais como siderurgia e a indústria petrolífera. A conjugação destes dois fatores – deslocamento do setor dinâmico das exportações de produtos primários para investimentos industriais, e a autonomia de alguns setores básicos da produção industrial – criou condições para que os centros de maior transcendência no plano econômico fossem conquistados e postos a serviço de uma política de desenvolvimento nacional (Furtado, 1962, p. 111–112).

Era com esse otimismo que Celso Furtado ([1958] 2012, [1961] 2009, 1962, 1964) via a industrialização pesada, realizada pelo Plano de Metas. Essa visão positiva partia da constatação que a industrialização colocava em marcha um processo definitivo de fragmentação das estruturas econômicas e políticas herdadas da era colonial – as velhas “qualidades” (Prado Jr, 1999) –, ao passo que se tornava a principal fonte dos novos dinamismos (Furtado, [1961] 2009, 1962, 1964). A experiência de planejamento acumulada desde os anos 1930 se expressava, no governo Kubitscheck, na possibilidade de se colocar em prática uma política de desenvolvimento nacional, a partir de conceitos racionais de planejamento econômico e que se realizavam, na prática, com o Conselho de Desenvolvimento, dos Grupos Executivos setoriais, do Plano de Desenvolvimento do Nordeste¹⁵⁰. Foi um momento em que a consciência do subdesenvolvimento subiu a primeiro plano, e a promessa dos “50 anos em 5” era, justamente, superá-lo.

Contudo, esse otimismo foi condição necessária, mas não suficiente, para romper as barreiras postas ao avanço da substituição de importações que discutimos anteriormente. Mais uma vez, condições históricas particulares nos ajudam a compreender como foi possível seguir a industrialização sem que fosse necessário reduzir a taxa de crescimento da economia ou o nível de emprego. Vimos no Capítulo I que após a reconstrução da guerra, a concorrência

¹⁵⁰ No Capítulo IV, voltaremos a essa discussão no pensamento de Celso Furtado.

intercapitalista entre as grandes empresas norte-americanas, europeias e japonesas deu início a um novo movimento de exportação de capital, rumo às periferias. E o Brasil, sendo o maior mercado latino-americano, foi a região privilegiada no continente para receber as grandes empresas centrais em processo de internacionalização. E, embora as discussões sobre a dominação externa e o poder político, técnico e financeiro das grandes empresas estrangeiras apareçam nas obras de Furtado somente após o Golpe de 1964¹⁵¹, a leitura que o autor fazia desse processo, enquanto ele acontecia, nos fornecem informações interessantes para pensar as possibilidades de superação do subdesenvolvimento postas naquele momento. Vejamos.

Dois elementos se destacam. O primeiro diz respeito as vantagens que as grandes empresas centrais encontraram na economia brasileira. Embora o contato com o capital internacional – que marcou o desenvolvimento capitalista brasileiro desde o século XIX – tenha diminuído em função da Crise de 1929 e das duas Guerras Mundiais, conforme analisamos, todo o processo de industrialização por substituição de importações contou com a colaboração estrangeira, seja nos equipamentos importados para a produção, seja no financiamento dessas atividades a partir dos bancos e financeiras estrangeiras (Furtado, [1959] 1961). A isso, somase o padrão de consumo. Formado a partir da demanda de mercadorias importadas, produzidas pelas grandes empresas centrais, ele exigia que a industrialização por substituição de importações reproduzisse o perfil tecnológico dos centros, que se mostravam os mais vantajosos aos empresários nacionais, pois permitiam que ele se aproximasse “da estrutura de preços e custos dos países exportadores de manufaturas” (Furtado, [1961] 2009, p. 172). Assim, a produção das mercadorias industrializadas, mesmo realizadas no mercado interno, dependiam da importação de equipamentos, tecnologia e assistência técnica que vincularam o empresário “nacional” à grande empresa central desde o início da industrialização substitutiva (Furtado, 1964).

Contudo, analisa Furtado ([1961] 2009, p. 205–216, 1962), a internalização dos setores produtores de bens de consumo duráveis e de capital exigia um nível de acumulação de capital e de desenvolvimento tecnológico que estava aquém da realidade brasileira, que havia promovido sua industrialização com base na mudança de preços relativos das importações e não na elevação da produtividade da indústria. Nesse sentido, era preciso buscar na associação externa formas de contornar essas duas barreiras. Porém, a cessão de tecnologias ou a venda de equipamentos às firmas nacionais representava, para a grande empresa, perda de mercado cativo ou, ao menos, maior concorrência com seus produtos quando ela dependia de importações para

¹⁵¹ Veremos essa discussão na próxima seção desse capítulo.

distribuir suas mercadorias no mercado interno. É nesse contexto que devemos interpretar o que significou as novas institucionalidades criadas a partir de 1955, que exploramos no Capítulo I. Garantindo proteção de mercado, vantagens financeiras e tributárias e o controle do setor industrial de maior lucratividade – o de bens de consumo durável –, Estado e empresários nacionais estimularam a entrada das grandes empresas estrangeiras, acreditando, naquele momento, que a criação de instrumentos de controle do capital estrangeiro poderia direcionar a atuação dessas indústrias e contribuir com o desenvolvimento nacional (Furtado, 1962, p. 86–89). Furtado colocava esse problema nos seguintes termos:

O empresário potencial sabe que terá de enfrentar, em sua tentativa de substituição de importações, um concorrente que, devido a sua excepcionalidade, conseguiu firmar-se no mercado internacional. Esse concorrente tem em suas mãos duas armas poderosas: a primeira deriva de seu poder financeiro, que lhe permite defender a posição ocupada no mercado mediante uma baixa de preços; a segunda arma consiste em instalar-se no país ao abrigo das tarifas e outros elementos de proteção. Pela maior experiência técnica que desfruta, pela posição adquirida no mercado, pelo prestígio de suas marcas de fábrica etc., são óbvias as vantagens da empresa internacional no desfecho da concorrência. Ela poderá não ter interesse em instalar-se no país para competir com suas próprias linhas de exportação, mas, exatamente diante da perda dessas linhas [como foi o caso no Brasil desde 1930] estará quiçá disposta a integrar-se na economia nacional para defender sua posição de mercado (Furtado, [1961] 2009, p. 201-202; grifos nossos).

O segundo elemento destacado por Celso Furtado diz respeito ao “estilo de desenvolvimento” (Furtado, 1980, p. 133)¹⁵² que as grandes empresas estrangeiras reforçaram. Furtado ([1961] 2009) aponta que mesmo que a grande empresa estrangeira tenha internalizado técnicas, equipamentos, montado setores de bens de capital e indústrias para a produção de bens duráveis de consumo, até então importados – e, nesse sentido, tenha possibilitado que se rompesse a barreira da capacidade para importar até então colocada –, todo esse processo se realizou em função da substituição de importações, isto é, do processo de modernização dos padrões de consumo. A indústria pesada continuava marcada pelo “estilo de desenvolvimento”

¹⁵² Usamos aqui o termo “estilo de desenvolvimento” cientes de que aparece apenas na obra *Pequena Introdução ao Desenvolvimento* (1980, p. 133), sob a seguinte reflexão: “(...) na economia que toma o caminho da industrialização substitutiva se engendra uma contradição – com efeitos negativos na produtividade e a fortiori na capacidade competitiva da indústria – entre a considerável diversificação do sistema produtivo e a disponibilidade de recursos para acumulação. Essa contradição, que se resolve mediante a concentração de renda, responde pela prioridade dada aos investimentos industriais localizados mais perto da demanda final. A ação do Estado pode corrigir certos efeitos dessa tendência estrutural, mas não modifica o quadro de base, no qual se identificam dois traços característicos da industrialização periférica: a primazia da tecnologia do produto e a substituição de capacidade produtiva, ou deseconomias de escala. Graças a estes dois traços, as grandes empresas centrais – o que veio a chamar-se de empresas transnacionais – assumiram papel determinante na industrialização periférica. (...) Se a dependência externa ganhou profundidade, enraizando-se no sistema produtivo, foi em razão do estilo de desenvolvimento, ao qual se deve atribuir a contradição referida” (grifos nossos). Uma discussão sobre o uso dos conceitos de “estilos de desenvolvimento” no pensamento econômico latino-americano pode ser encontrada em MEDEIROS, F. J. M. Revisitando o enfoque de estilos de desenvolvimento na América Latina: uma breve revisão histórica sobre conceitos de estilos. **XIII Congresso Brasileiro de História Econômica e 14ª Conferência Internacional de História de Empresas**, set. 2019.

(Furtado, 1980, p. 133) do período anterior, orientada para a produção de bens próximos a demanda final dos grupos de altas rendas. Além disso, a implantação das filiais das grandes empresas centrais convergia para intensificar esse padrão, já que o capital internacional, atuando sem restrições, “[criava] novos hábitos de consumo e [estimulava] a procura dos consumidores de altas rendas. [Contribuía], assim, para reduzir a poupança espontânea, ao mesmo tempo que [criava] um fluxo de renda para o exterior de consequências sérias para a balança de pagamentos” (Furtado, 1962, p. 85).

A indústria automobilística, criada pelo Plano de Metas, era expressão disso. Internalizada com filiais de grandes empresas norte-americanas, europeias e japonesas, sua produção voltou-se à modernização dos padrões de consumo. Os equipamentos e técnicas introduzidas (importados ou produzidos internamente) reproduziam o estilo tecnológico desenvolvido nos países industrializados, com uma forte propensão a poupar mão-de-obra, de modo que mesmo expandindo o setor industrial e formando uma extensa rede de empresas associadas, como fornecedores de equipamentos, serviços de assistência técnica etc., formou-se um setor industrial moderno com baixa capacidade de se articular com os outros setores da economia (Furtado, [1961] 2009, 1962). Permanecia o dualismo ou a ideia da “cunha capitalista”, embora com particularidades relacionadas ao novo contexto.

Por isso, Furtado ([1961] 2009, 1962, 1964) apontava que mesmo com o elevado crescimento proporcionado pela entrada das grandes empresas produtoras de bens de consumo duráveis durante o Plano de Metas e a diversificação da estrutura produtiva por elas realizada, não se geravam empregos na proporção necessária para absorver os trabalhadores que abandonavam os campos, o sertão e as regiões mais pobres do país em busca de melhores condições de vida nas maiores cidades. Isso não implicava apenas em subutilizar os recursos existentes, mas se relacionava diretamente a ampliação da heterogeneidade social, marcada pela permanência de uma massa de trabalhadores empobrecida, em situação de subemprego no setor de serviços, agravando os problemas urbanos. Assim, o que Furtado observava ao chegar ao fim o Plano de Metas era que apenas a minoria mais rica da população – beneficiada pela modernização dos padrões de consumo gerada pelas grandes empresas e pela concentração de renda que analisamos anteriormente – estava em condições de, efetivamente, desfrutar da restrita “sociedade de consumo”¹⁵³ criada (Furtado, [1961] 2009, p. 231).

¹⁵³ Ressaltamos que, conforme apontado no texto, essa “sociedade de consumo” é uma sociedade de consumo capitalista e restrita, mas não de consumo de massas. Como veremos na próxima seção, Celso Furtado é categórico em relação a isso: “Essa hipótese está em contradição direta com a orientação geral do desenvolvimento que se realiza atualmente no conjunto do sistema, da qual resulta a exclusão das grandes massas que vivem nos países periféricos das benesses criadas por esse desenvolvimento” (Furtado, 1974, p. 71).

Ainda assim, embora Celso Furtado verificasse que a industrialização pesada não havia rompido com a condição de subdesenvolvimento, isso não alterava a confiança nas promessas que ela ainda poderia realizar. Ele afirmava: “sabemos onde estão os erros de nosso desenvolvimento desordenado, sabemos que está a nosso alcance poder erradicá-los, ou minorá-los, e temos consciência disso” (Furtado, 1962, p. 16). Afirmava esse compromisso de transformar o viés elitista e exclusivo do desenvolvimento industrial na convicção de que a industrialização do governo Kubitscheck havia dado passos importantes na elaboração de técnicas de planejamento, internalizado novos e importantes centros de decisão, promovido um importante avanço tecnológico à indústria, ampliado a integração econômica nacional e, nesse sentido, aproximado a economia brasileira do “grau de diferenciação necessário para que o desenvolvimento dependa basicamente de fatores endógenos” (Furtado, [1961] 2009, p. 222). Tomada em conjunto, o processo de modernização industrial, apoiado nas grandes empresas centrais, havia criado as condições necessárias à autonomia interna e fundado as bases para uma autogeração do desenvolvimento capitalista nacional (Furtado, [1961] 2009, p. 231–234). Caberia ao Estado, a partir de então, ampliar seu papel como fomentador desse “estado de desenvolvimento”, realizando as reformas de base democráticas demandadas nos anos 1960 pelos grupos sociais progressistas, e criando, a partir disso, os instrumentos para reorientar o desenvolvimento industrial e integrar a massa da população brasileira a essa nova sociedade de consumo que se formava¹⁵⁴.

O Golpe de 1964 e as opções políticas desde então impostas ao processo de desenvolvimento pela Ditadura; somada à percepção de que o sistema econômico internacional montado no pós-guerra, sob a liderança das grandes empresas norte-americanas, limitou a atuação do Estado – tanto nos centros como nas periferias – alteram a interpretação de Celso Furtado sobre as possibilidades de superação do subdesenvolvimento e da dependência pela industrialização (Campos, 2014; Hadler, 2009; Oliveira, 2003; Sampaio Jr, 2005, 2012). É a revisão radical de Furtado sobre o papel das grandes empresas estrangeiras produtoras de bens de consumo duráveis e os mitos do desenvolvimento capitalista na industrialização periférica que analisaremos na próxima seção.

¹⁵⁴ Embora Celso Furtado reformule e abandone essa tese otimista quanto às possibilidades da autodeterminação nacional, essa interpretação do processo de industrialização e das possibilidades de estender a modernização ao conjunto da população seguirá nas teses da “Escola de Campinas”, desenvolvidas nos estudos de Mello (1998) e Tavares (1983, 1998).

2.3. Reformismo radical: o desenvolvimento como mito e aprofundamento da dependência cultural

O Golpe de 1964 e seus desdobramentos políticos e econômicos ao longo dos anos 1960 e 1970 marcaram uma inflexão da visão otimista de Celso Furtado sobre as possibilidades de superação do subdesenvolvimento e da dependência por aquela indústria pesada, orientada à produção de bens de consumo duráveis, implantada durante o Plano de Metas (Campos, 2014; Furtado, 1972, p. 8; Hadler, 2009; Pereira, 2009; Sampaio Jr, 1997)¹⁵⁵. Se bem que a percepção desse processo já se esboçava no livro *Dialética do Desenvolvimento*, lançado em meio à crise política da primeira metade dos 1960, foi a partir dos escritos de 1966, inaugurados no livro *Subdesenvolvimento e Estagnação da América Latina*, que Furtado elabora melhor as discussões sobre o contexto político que marcou o ingresso das grandes empresas estrangeiras no Brasil, seu reflexo na perda dos centros internos de decisão e os efeitos antissociais do “estilo de desenvolvimento industrial” (Furtado, 1980, p. 133) que essas empresas reforçaram, voltado à “modernização” dos padrões de consumo dos grupos de renda elevada (Furtado, [1966] 1968, [1968b] 1969, 1974, p. 81).

Conforme discutimos no Capítulo I, a exportação de capital do período do pós-guerra assumiu um forte conteúdo político-ideológico, ligado à disputa geopolítica entre Estados Unidos e União Soviética, no contexto da Guerra Fria. Nesse sentido, a internacionalização das grandes empresas centrais irrompeu não apenas como a forma mais elaborada de expansão do capital financeiro internacional, mas como a linha de frente na defesa do capitalismo em todas as áreas que se instalaram. E foi esse o sentido mais profundo que Celso Furtado passou a atribuir à entrada das grandes empresas na América Latina. Segundo o autor, nesse novo sistema de poder reorganizado sob a tutela dos Estados Unidos, assegurar o controle da região foi um problema transformado em “questão de segurança hemisférica”, impondo a necessidade de ampliar os canais de controle e reforçando, por meio deles, os vínculos econômicos e culturais estabelecidos ao longo do século XX (Furtado, [1966] 1968, [1973] 1975, 1974, 1978, 1980).

No entanto, como as maiores economias da região – Brasil, Argentina e México – vinham desde os anos 1930 num processo de industrialização substitutiva, que ocasionou um progressivo fechamento da economia, fez-se necessário a esse novo sistema internacional em

¹⁵⁵ Em *Análise do Modelo Brasileiro* (1972, p. 8), no começo dos anos 1970, Celso Furtado escrevia: “A tese, que prevaleceu imediatamente após a guerra, de que a industrialização constitui a razão suficiente para a absorção do subdesenvolvimento, está certamente desacreditada”. Conforme observa Campos (2014), até o golpe de 1964 o capital internacional, na forma de IDE, era visto como um *meio* para o desenvolvimento nacional e desde então ele próprio se torna um fim em si mesmo para sua valorização e controle sobre a economia brasileira, que se divorcia dos *fins*.

formação estabelecer novas formas de comando, capazes de romper as barreiras postas. Furtado argumenta que a “solução” encontrada passou por dois movimentos. O primeiro, mais evidente, foi encorajar a entrada das grandes empresas manufatureiras norte-americanas na região, na segunda metade dos 1950, estimulando a “livre empresa capitalista” a disputar o mercado interno latino-americano com as grandes empresas europeias, que também se dirigiam à região¹⁵⁶ (Furtado, [1966] 1968, [1969] 1970, [1973] 1975). Nesse sentido, o dinamismo econômico da região na segunda metade dos 1950 contou, fundamentalmente, com a “projeção internacional de um conjunto de empresas norte-americanas” e europeias (Furtado, [1973] 1975, p. 60). Reforçadas pelo desenvolvimento das técnicas de comunicação e telecomunicação, essas grandes empresas puderam realizar um movimento de expansão extraterritorial, capitalizando recursos tecnológicos e financeiros já desenvolvidos desde o final do século XIX e passando a controlar nos mercados da periferia em que se instalaram o acesso às fontes de recursos naturais, se aproveitando dos recursos de mão de obra barata, legislações “flexíveis” e atrativos institucionais ofertados em cada economia que se inseriram (Furtado, [1966] 1968, p. 42, 1974, p. 51)¹⁵⁷.

Um segundo movimento, sutil, porém mais disruptivo, foi fomentar uma progressiva reorientação na ideologia do desenvolvimento, deslocando seu objetivo da superação do subdesenvolvimento e da dependência para a “estabilidade e segurança”, ou, em outros termos, para a necessidade de compatibilização e preservação dos interesses norte-americanos com os da periferia dentro de sua zona de influência (Furtado, [1966] 1968, [1973] 1975, p. 37). E Furtado considera que já na industrialização do Plano de Metas esse movimento se firmava. Analisando os objetivos da “ajuda externa” – como a Aliança para o Progresso – formulados pelos “técnicos” do MIT e, também, as discussões realizadas no Senado norte-americano, no

¹⁵⁶ No começo dos anos 1980, observando como se deu a configuração desse novo sistema econômico internacional no pós-guerra, Furtado escreve: “A rápida expansão comercial europeia do pós-guerra teve como causa primária o crescimento econômico e os problemas por eles suscitados. Após a fase de reconstrução, que conclui pela metade dos anos 50, tende a prevalecer a convicção de que os espaços nacionais eram insuficientes para a utilização plena da tecnologia já disponível” (Furtado, [1982] 1983, p. 80). Em partes, é esse processo que ajuda a explicar a expansão das grandes empresas europeias na América Latina. Contudo, o dinamismo que caracterizou as economias europeias nesse quarto de século (1945-1973), permitindo ampliar mercados e alcançar níveis mais elevados de diversificação da oferta interna, não se propagou à América Latina. A industrialização por substituição de importações caracterizava-se por um fechamento da economia e queda do comércio exterior, ao contrário do que acontecia na Europa; e quando o mercado interno dessas economias volta a abrir, a partir da segunda metade dos 1960, isso se deu como um esforço de adaptação às exigências comerciais das grandes empresas transnacionais, e não em função do desenvolvimento de um sistema econômico nacional que se integrava de forma dinâmica ao novo esquema de divisão internacional do trabalho (cf. Furtado, [1982] 1983).

¹⁵⁷ Landes (2005, cap. 7), Gilpin (1975, cap. 6 e 7) e Pereira (2018, cap. 1), analisando as condicionalidades e determinações da expansão das grandes empresas centrais na economia mundial desse período, apresentam fatores semelhantes aos apontados por Celso Furtado.

contexto do Comitê Clay¹⁵⁸, ele argumenta que a política externa adotada pelos Estados Unidos na segunda metade dos anos 1950 contou com a ação intensiva de suas grandes empresas para conservar sua dominação nas periferias. Furtado escrevia:

(...) já existe uma doutrina perfeitamente formulada nos Estados Unidos (...) de que cabe às grandes empresas privadas norte-americanas papel básico no desenvolvimento latino-americano e que a execução da política de “ajuda” (...) deve ser principalmente por intermédio dessas empresas. (...) Como o caminho mais provável (...) que pode adotar um país latino-americano para afastar-se da esfera de influência [norte-americana] é através de modificações em sua *política econômica*, esta última *deverá ser controlada de fora para dentro*, se se pretende manter a estabilidade dentro da referida área de influência (Furtado, [1966] 1968, p. 41–42; grifos e inserção nossos).

Furtado ([1966] 1968, 1968a, 1978) observa que essa nova doutrina – a “doutrina de segurança nacional”, que foi explorada posteriormente pelas políticas da Ditadura – encontrou amplo espaço de expansão nas Forças Armadas desde o final da Segunda Guerra Mundial, onde penetrou numa variante de cunho autoritário. De modo que a ideologia da “estabilidade e segurança” pôde se expandir, seja nos interstícios do Estado brasileiro, seja por meio das grandes empresas centrais, das empresas subcontratadas e da rede de agências e instituições a ela relacionadas, tanto externas (via “ajuda econômica”, como na Aliança para o Progresso ou nas imposições para obtenção de empréstimos externos junto ao FMI ou a USAID¹⁵⁹); como também internas, relacionadas aos interesses conservadores dos grupos dominantes¹⁶⁰. Assim, a ideia do desenvolvimento, que nos anos 1950 consubstanciava transformações econômicas, sociais e políticas progressistas, foi crescentemente

¹⁵⁸ O Comitê Clay, montado no começo dos anos 1960 e presidido pelo General Lucius D. Clay, apresentou uma avaliação das políticas externas norte-americanas mais significativa até então, resumida no “*Report of The Committee to Strengthen the Security of the Free World*”, apresentado em março de 1963 ao Senado. Conforme avalia Furtado ([1966] 1968, p. 42), o Comitê foi enfático em apontar as grandes empresas norte-americanas como instrumentos basilares para a promoção do desenvolvimento norte-americano na América Latina. Em conformidade com a análise de Furtado, Viner et al (1963) mostram que mesmo que o Comitê estivesse ciente que as necessidades básicas de superação do subdesenvolvimento não poderiam ser obtidas apenas pela atuação da empresa privada, a atuação estatal foi fortemente desencorajada. Além disso, para assegurar a “segurança do mundo livre” e a ação das grandes empresas, o Comitê reforçou a necessidade de alinhar os programas de ajuda econômica à ajuda militar onde fosse necessário desobstruir os caminhos e reforçar posições contra o “comunismo”.

¹⁵⁹ O FMI (Fundo Monetário Internacional) foi fundado em 1945, com objetivo de auxiliar os países com necessidades econômicas e garantir a segurança financeira da economia mundial. A USAID (Agência dos Estados Unidos para o Desenvolvimento) foi criada em 1961, no governo Kennedy, com objetivo de distribuir a ajuda externa dos Estados Unidos às periferias sob sua zona de influência. Em conjunto, ambas as instituições tenderam a reforçar as orientações dadas pelos Estados Unidos às finanças internacionais no pós-guerras, alinhando os interesses do “desenvolvimento” à expansão da rede de influência capitalista (cf. Furtado, [1966] 1968, [1973] 1975).

¹⁶⁰ Na continuação do excerto citado no texto, Furtado escreve: “uma *pré-condição* para que não ocorram modificações substantivas na política econômica, é a *manutenção das estruturas atuais de poder*” (Furtado, [1966] 1968, p. 41). Daí, como analisam Almeida e Weis (1998, p. 351), que “a mídia em peso [tenha] apoiado com entusiasmo a derrubada de Goulart, pelo qual havia clamado e para a qual havia conspirado, assim como exultara com o fim das reformas de base, da influência dos sindicatos no governo, da ação das Ligas Camponesas e das restrições aos capitais estrangeiros. Os ‘excessos’ do Primeiro de Abril eram questões de somenos; logo passariam”.

instrumentalizada pelos setores mais conservadores¹⁶¹ e transformada em um “mito”, tendo por objetivo último preservar o *status quo* e dar garantias de segurança aos investimentos realizados pelos grupos estrangeiros na periferia (Furtado, [1966] 1968, 1974).

Tendo em vista esse objetivo de controle operado a partir da entrada das grandes corporações estrangeiras, Celso Furtado passava a considerar que as possibilidades de consolidação dos centros internos de decisão e de construção de um sistema econômico nacional mais autônomo, com capacidade de autodeterminação interna, e que se imaginava em construção durante o governo Kubitschek, foram progressivamente frustradas (Furtado, 1972, 1974, 1978, 1980, [1982] 1983, 1992). E essa nova interpretação foi reforçada conforme Furtado observou que o movimento de expansão das grandes empresas centrais, desde o pós-guerra, relacionou-se a um processo de reconfiguração das formas de controle do capital financeiro internacional a nível global, o processo de transnacionalização. O autor resume essa questão da seguinte forma:

(...) a transnacionalização decorreu da própria evolução da empresa e fez-se em função de objetivos próprios desta. *Convém não esquecer que a empresa norte-americana já havia acumulado uma considerável experiência de organização descentralizada no vasto espaço econômico constituído pelo conjunto Estados Unidos-Canadá e também de operação de redes comerciais e financeiras em âmbito plurinacional.* O avanço das técnicas de informação e telecomunicação, ocorridos no pós-guerra, facilitou a utilização dessa rica experiência em escala ainda maior. Ora, a descentralização transnacional aumentou a margem de manobra da empresa em face das pressões sindicais e do poder regulador do Estado. *Dessa forma, as principais forças que contrapesam o poder da empresa – as organizações trabalhistas e o Estado – perdiam terreno, o que significava uma mudança de tendência no quadro evolutivo do capitalismo mundial* (Furtado, 1984, p. 87; grifos nossos).

Essa “mudança de tendência” se manifestou de forma intensa no Brasil, e o autor aponta quatro elementos que nos ajudam a compreender o porquê. Em primeiro lugar, Furtado ([1969] 1970, [1973] 1975, 1974, 1978) considera que a longa conexão da economia brasileira com o capital internacional foi um trunfo à nova dominação imposta através das empresas transnacionais¹⁶². Esses vínculos refrearam a ação interna do empresariado, que via na

¹⁶¹ Esses grupos dominantes, como vimos no Capítulo I, eram formados pelos setores agrários que perdiam espaço para a burocracia administrativa menos comprometida com os conchavos políticos, os grupos reacionários da mídia e da Igreja e da classe empresarial ligada às grandes empresas, as novas instituições criadas por esses setores, a exemplo do IPES-IBAD e grupos de classe média.

¹⁶² Como vimos no Capítulo I, essa conexão foi ampliada na fase clássica do imperialismo (1870-1914) com os investimentos realizados nas ferrovias, portos, oferecimento de serviços urbanos nas maiores cidades (energia elétrica, bondes) e, também, ampliação dos canais financeiros, bancários e comerciais, relacionados ao comércio de exportação dos produtos agrícolas e à importação das mercadorias “modernas”. Ao longo das três primeiras décadas do século XX, essas conexões foram mantidas e reforçadas, seja através das Casas Comerciais, pelos canais financeiros já estabelecidos e mesmo pela instalação das primeiras manufaturas, com equipamentos, técnicas e capitais estrangeiros. Após a crise de 1929 e até o final da Segunda Guerra Mundial, embora as conexões com o capital internacional tenham se alterado, elas não se encerraram. A substituição de importações contou com a importação de máquinas e equipamentos europeias e norte-americanas e as exportações do setor tradicional (o café, em especial) continuaram a encontrar nos mercados externos (os Estados Unidos) seu principal comprador e, nesse sentido, a gerar as divisas necessárias ao avanço da industrialização.

associação estrangeira uma forma de ampliar seu potencial de acumulação (Furtado, 1964, 1978). Com a entrada das grandes empresas no mercado interno, a partir de 1956, pelo Plano de Metas, essa conexão se tornou ainda mais profunda, uma vez que a organização setorial da indústria, tendo como centro dinâmico as empresas transnacionais, acabou por articular ao seu entorno os capitais nacionais, estabelecidos como subcontratistas das empresas estrangeiras (Furtado, 1972, p. 35). Assim, Furtado argumentava que os “empresários nacionais” foram facilmente recrutados, operando a partir do conjunto de interesses dos grupos transnacionais e transformados em “correias de transmissão de valores gerados no exterior” (Furtado, 1978, p. 162)¹⁶³.

De outro lado, a entrada das empresas transnacionais no Brasil foi extensivamente estimulada pelo Estado. A aceleração da industrialização no Plano de Metas, ao criar uma ampla institucionalidade visando atrair o capital internacional, fez concessões à iniciativa estrangeira que se tornaram cada vez mais difíceis de serem contornadas pelos instrumentos legais de que se dispunha (Furtado, [1966] 1968, 1974, [1982] 1983). Nesse sentido, uma vez que coube à grande empresa instalada no mercado interno “parte crescente das decisões básicas com respeito à orientação dos investimentos” (Furtado, [1966] 1968, p. 44), Furtado argumenta que elas puderam “subtrair ao Estado grande parte de suas funções substantivas na orientação do processo de desenvolvimento econômico e social” (Furtado, [1966] 1968, p. 44). Assim, o Estado, que na primeira metade dos anos 1960 era encarado como elemento fundamental para a instrumentalização do capital internacional, como regulador da atuação da grande empresa e organizador dos projetos de desenvolvimento, passou a ser observado pelo autor nesse contexto de transnacionalização como dispositivo dirigido por uma tecnocracia progressivamente alienada das “grandes questões” políticas e sociais nacionais (Prado Jr, 1986), orientado em função da doutrina de segurança (Furtado, [1966] 1968, 1974, p. 61–67; Sampaio Jr, 1999)¹⁶⁴.

¹⁶³ Ele escreve: “Os grupos estrangeiros, onde penetram, procuram dominar o controle técnico, econômico e financeiro, a fim de assegurar a eficácia do conjunto supranacional como um todo. A sua fusão com grupos nacionais tende a traduzir-se na transformação dos grupos dirigentes recrutados no país em agentes de relações públicas ou em sua cooptação para empresa multinacional. (...) *Desta forma, quando apenas começam a ser superadas as formas tradicionais, novas e mais complexas formas de dependência exterior se apresentam*” (Furtado, [1969] 1970, p. 255–256; grifos nossos).

¹⁶⁴ Conforme argumenta Sampaio Jr (1999, p. 59), a análise de Furtado sobre o processo de transnacionalização na periferia a partir da segunda metade dos anos 1960 “destaca o impacto particularmente negativo da perda de controle do Estado sobre os mecanismos de apropriação e utilização do excedente social, relacionados com o padrão de financiamento instituído logo após o golpe militar para viabilizar o “milagre econômico”, aprofundado na segunda metade dos anos setenta pelo voluntarismo megalomaniaco do II PND e levado à exaustão na década de oitenta com a crise da dívida externa” (conferir: Furtado, [1968b] 1969, 1972, [1982] 1983). Adicionamos que para Celso Furtado, a perda das funções substantivas atribuídas até 1964 ao Estado decorre, em boa medida, do autoritarismo militar, que ao desmobilizar e impedir a organização política autônoma, frustrou as verdadeiras possibilidades do desenvolvimento nacional (Furtado, 1978). Para uma discussão sobre como até mesmo as

Um terceiro elemento diz respeito à acentuação do “estilo de desenvolvimento” industrial (Furtado, 1980, p. 133) pela entrada das empresas transnacionais produtoras de bens de consumo duráveis no mercado interno. A “doutrina do desenvolvimentismo”, a fim de impulsionar a internacionalização das grandes empresas centrais e subverter a teoria do desenvolvimento, pregava que se o objetivo dos países periféricos e dependentes era acelerar o processo de acumulação por meio da industrialização, todo o aporte de capital estrangeiro seria positivo¹⁶⁵. Disso, Furtado argumentava que a ideia de progresso que se difundia às minorias privilegiadas e a racionalidade da atuação das empresas transnacionais dissimulava que a industrialização “[convergia] para acelerar a diversificação e a sofisticação dos padrões de consumo, em detrimento da satisfação das necessidades básicas do conjunto da população” (Furtado, 1978, p. 107).

Assim, contando com amplo apoio do Estado e dos grupos empresariais “nacionais”, as empresas transnacionais se instalaram nos setores manufatureiros mais dinâmicos – o de bens de consumo duráveis. Puderam se aproveitar do “estilo de desenvolvimento” (Furtado, 1980, p. 133), resultado do padrão de consumo mimético que moldou todo o processo de industrialização por “substituição de importações” na fase precedente e, com isso, aprofundaram o processo de modernização já em curso (Furtado, 1972, 1974, 1978). Diferentemente da fase anterior, até 1955, quando a modernização dos padrões de consumo era atendida pelas importações e gerava um mimetismo de hábitos e costumes, a “miniaturização dos sistemas industriais” (Furtado, 1974, p. 88) dos centros na periferia recolocava a dependência em novos patamares, reforçando a associação externa ao introduzir na estrutura produtiva descontinuidades profundas causadas pelo progresso tecnológico importado. “Em consequência – diz Furtado (1974, p. 89) – a dependência, antes imitação de padrões externos de consumo mediante a importação de bens,

empresas estatais foram mobilizadas e postas a serviço da acumulação do capital internacional, ver o trabalho de Rodrigues (2017).

¹⁶⁵ Trata-se da tese do *take off*, elaborada por W. W. Rostow e técnicos do MIT e apresentada ao Senado em julho de 1957 no documento “*The objectives os United States Economic Assistance Programs*”. Escreve Furtado (Furtado, [1966] 1968, p. 36): “(...) surgiu a doutrina, formulada por técnicos do MIT liderados por W. W. Rostow, segundo a qual os objetivos da política exterior dos Estados Unidos poderiam ser melhor alcançados mediante uma ‘ajuda externa’ orientada aos países subdesenvolvidos. Admite-se que o processo de desenvolvimento pode ser orientado de fora para dentro, devendo ser o objetivo dos Estados Unidos ‘criar estados independentes, modernos e em desenvolvimento’. Todo o problema está em ajudar os países subdesenvolvidos a vencer as dificuldades iniciais e alcançar o ‘ponto de desenvolvimento autossustentado’”. Está implícito nessa tese que, superadas as dores prévias do *take off*, não haveria nenhum risco sério de instabilidade social. Essa tese, que gozou de grande voga em certa fase e deu a sua mais brilhante eflorescência na Aliança para o Progresso passou, entretanto, a ser seriamente criticada em período subsequente”. Sobre as expectativas de Celso Furtado em relação à Aliança para o Progresso, ainda na primeira metade dos 1960, ver os depoimentos do autor em *A Fantasia Desfeita* (Furtado, 2014, p. 301–304; 306–313); sobre as desilusões, consultar a mesma obra (Furtado, 2014, p. 313–315; 323–327).

agora se [enraizava] no sistema produtivo e [assumia] a forma de programação pelas subsidiárias das grandes empresas dos padrões de consumo a serem adotados”.

A identificação do trabalhador pobre que migrava para as grandes cidades e se integrava nessa indústria como operário ou no setor de serviços, evidencia o apelo criado pelo novo sistema industrial e o poder de cooptação do “mito do progresso” (Furtado, 1978). O operário formado nesse processo não tinha consciência de que a proletarização representava, na verdade, “um processo de degradação social”, como nos países centrais. Segundo Furtado ([1966] 1968, p. 102), “esse operário, vindo em grande parte de condições semelhantes às de um servo rural – caso da massa que emigra de Minas Gerais e do Nordeste para São Paulo – (...) sente-se, desde o início, em processo de elevação do status social”. Assim, a modernização promovida pela entrada das empresas transnacionais tornou impossível evitar que novos padrões de consumo e hábitos de vida fossem adotados pelas minorias de alta renda e difundidos como “ideais de progresso” aos demais grupos sociais (Furtado, 1974, 1978, 1984). Entretanto, acessá-los continuava a ser possível apenas àquela minoria¹⁶⁶. O resultado, diz o autor, é que “surgiu no país uma contra facção da sociedade de massas em que convivem formas sofisticadas de consumo supérfluo com carências essenciais no mesmo estrato social senão na mesma família” (Furtado, 1984, p. 30).

Assim, com a entrada das empresas transnacionais, a industrialização pesada brasileira acentuou cada vez mais o subdesenvolvimento e o mimetismo dos padrões de consumo – transformado num crescente processo de “colonialismo cultural”, segundo Furtado (1974, p. 85). O capital internacional cumpria sua missão – ampliar a extração do excedente da economia periférica – e para isso fazia uso de toda a rede de negócios que montou ou pôde contar na economia dependente. Reforçou as estruturas tradicionais de dominação – a base que permitiu ampliar a concentração de renda requerida para o consumo dos novos bens modernos produzidos pelas empresas transnacionais (Furtado, [1966] 1968, 1978, p. 107–110); e estratificou os

¹⁶⁶ Enquanto massa de salários, é possível supor que a massa de trabalhadores também forma um importante mercado consumidor. Celso Furtado não faz tal afirmação de forma direta. Nós inferimos tal relação a partir da reflexão realizada por ele em *Análise do Modelo Brasileiro* (1972). Lá, discutindo sobre os efeitos repressivos que a política de arrocho salarial imposta pelo PAEG teria sobre a indústria de duráveis e, ao mesmo tempo, a necessidade de se manter em expansão esse ramo da indústria, o autor faz a seguinte reflexão: “Como fazer crescer a demanda de bens duráveis de consumo? (...) Era preciso levar em conta que a pressão dos salários teria repercussões negativas no mercado das indústrias de bens de consumo” (Furtado, 1972, p. 41). Por outro lado, em *Criatividade e Dependência na Civilização Industrial* (1978, p. 55), Furtado deixa claro que a estratificação dos consumidores pelas empresas transnacionais em função da renda é uma estratégia fundamental para a rentabilidade e para diversificação dos produtos. Ora, se a pressão por salários tem repercussões negativas na rentabilidade das indústrias e a estratégia de diversificação e estratificação dos consumidores é uma importante ferramenta de acumulação às grandes empresas centrais, é possível afirmar que, enquanto massa de salários, a classe trabalhadora tem um papel significativo na demanda de bem finais. O estudo de Coutinho (1979) sobre padrões de consumo e distribuição de renda apontam nessa direção.

consumidores em função da capacidade de adquirir produtos mais sofisticados (Furtado, 1974, 1978, 1984). Já que era a aquisição dos novos bens que marcava a passagem ao “degrau superior” na sociedade de “consumo de massas”¹⁶⁷, e a introdução desses bens se fazia em função do avanço em “pesquisa e desenvolvimento” – processo controlado pelas matrizes das empresas transnacionais e só transferidas às periferias nas tecnologias do processo produtivo (Furtado, 1974, p. 45–47) – consumir “o último modelo” se transformava numa mística, que subvertia os mecanismos de ascensão e mobilidade social em função do consumo diversificado de mercadorias, reforçando, para isso, a reprodução de toda uma estrutura social que mantinha segregada a maior parte da população. Resume Furtado:

Na medida em que a criatividade é posta a serviço do processo de acumulação, os meios tendem a ser vistos como fins, produzindo a ilusão de que todo avanço na “racionalidade”, na esfera econômica, contribui para liberação ou desalienação do homem (...). Os indivíduos poderão reunir em torno de si uma miríade de objetos, mas sua participação na invenção destes terá sido nula. Os objetos que adquire e substitui em qualquer instante podem lhe proporcionar “conforto”, mas carecem de uma vinculação mais profunda com sua personalidade (Furtado, 1978, p. 115–116). (...) [Nesse sentido,] privados progressivamente de memória histórica e sendo de identidade, referidos a um sistema de medidas concebido para fins de acumulação, os povos atraídos pela via indireta da civilização industrial passaram a ser classificados, ordenados, etiquetados, transfigurados em entidades abstratas cujo comportamento se explica exaustivamente a partir de um conjunto limitado de dados. (...) [Assim,] a história dos povos passa a ser vista como uma competição para parecer-se com as nações que lideram o processo de acumulação (Furtado, 1978, p. 106; inserção nossa).

O último elemento que ajuda a explicar a frustração das promessas da industrialização para Celso Furtado diz respeito à forma de absorção da tecnologia moderna gerada nos centros pela periferia. De todo esse processo de revisão teórica que viemos analisando, Furtado ([1966] 1968, [1973] 1975, 1974, 1976, 1978, 1980) dirá que é o controle da tecnologia que permite ao capital internacional explorar, na forma das empresas transnacionais, simultaneamente: i) os novos mercados periféricos; ii) a manutenção das estruturas sociais e do *status quo* (pela sua aplicação policial e militar); iii) as fontes de recursos não renováveis; iv) a exploração da mão-de-obra barata (reforçada pela automação); e v) a tendência à diversificação dos padrões de consumo. Nesse sentido, expressões como “progresso técnico”, “investimentos em pesquisa e desenvolvimento” e mesmo a “inovação” tornaram-se eufemismos que mascaram que a tecnologia, controlada pelas empresas transnacionais, se transformou no principal instrumento de dominação e acumulação da “civilização industrial” –

¹⁶⁷ Usamos a expressão “consumo de massas” como recurso semântico. Como vimos, pela forma como se dá o processo de modernização na periferia, Celso Furtado conclui que a criação de uma sociedade de consumo de massas aqui não passa de um mito, embora “de grande utilidade para mobilizar os povos da periferia e levá-los a aceitar enormes sacrifícios, para legitimar a destruição de formas de cultura arcaicas, para explicar e fazer compreender a necessidade de destruir o meio físico, para justificar formas de dependência que reforçam o caráter predatório do sistema produtivo” (Furtado, 1974, p. 75).

ou “a variável fundamental que comanda o processo histórico contemporâneo”, nas palavras de Furtado ([1966] 1968, p. 35)¹⁶⁸.

Celso Furtado não nega que muitas inovações e a produção e difusão de bens de consumo duráveis, na forma de equipamentos e máquinas de uso doméstico, sejam importantes instrumentos para facilitar a vida cotidiana e mesmo para gerar transformações sociais importantes nas sociedades modernas¹⁶⁹. Era essa, inclusive, a conotação que o autor dava ao “desenvolvimento econômico” ao longo dos anos 1950 e começo dos 1960, quando a industrialização pesada se realizava no Brasil:

Com efeito, cabe definir o desenvolvimento econômico como um *processo de mudança social pelo qual um número crescente de necessidades humanas – preexistentes ou criadas pela própria mudança – são satisfeitas através de uma diferenciação no sistema produtivo decorrente da introdução de inovações tecnológicas*. O avanço da ciência desempenha papel estratégico nesse processo, pois dele emanam as inovações tecnológicas. Mas, como o avanço da ciência está inter-relacionado com o desenvolvimento econômico, isto é, com a maior abundância de bens e serviços, é perfeitamente concebível que, em determinadas circunstâncias históricas – como ocorre no presente – se criem condições para o avanço progressivo da ciência, com perspectivas sempre renovadas para o desenvolvimento econômico de uma determinada sociedade (Furtado, 1964, p. 29; grifos do autor).

Entretanto, a percepção de que o desenvolvimento da técnica se transformou no mais importante instrumento de dominação cultural leva Furtado a rever essa definição “utópica” de progresso (Furtado, 1974, 1978, p. 83). A difusão da civilização industrial e sua absorção pela via indireta na periferia, isso é, pela via do consumo mimético, demonstrou que o conjunto das técnicas criadas, assim como dos comportamentos e hábitos de vida que elas suscitam nos centros, onde são geradas, não foram transplantados e dinamizados nas periferias que se modernizavam (Furtado, 1978, p. 83–104). Controladas pelas empresas transnacionais, as técnicas transplantadas convergiram para desencadear as transformações requeridas à intensificação do processo de acumulação, de modo que nos anos 1970 e 1980, a visão do autor sobre seu papel para o “desenvolvimento econômico” se altera profundamente. Observando o efeito do progresso tecnológico ecologicamente destrutivo, voltado à ampliação intensiva do consumo de bens finais, e da descaracterização que o consumismo ocasionava nas sociedades dependentes, Celso Furtado refletia:

Que acontecerá se o *desenvolvimento econômico*, para o qual estão sendo mobilizados os povos da terra, chega efetivamente a concretizar-se, isto é, se as atuais formas de

¹⁶⁸ Sobre o papel da técnica na teoria de Furtado, conferir Campos (2014), Paula e Albuquerque (2020).

¹⁶⁹ Ainda em *Dialética do Desenvolvimento* (1964), refletindo sobre isso, Furtado escrevia: “As inovações tecnológicas introduzidas no processo produtivo [tem caráter tipicamente dinâmico] e, em razão das reações em cadeia que provocam num fluir permanente, condicionam todo o processo de mudança social. Contudo, como as mudanças na cultura não material – no sistema de valores sociais – se efetua a um passo muito mais lento que as transformações no sistema de produção, compreende-se que nas épocas de rápida absorção de inovações [como ao longo do Plano de Metas] possa haver grandes tensões psicossociais (Furtado, 1964, p. 28; inserções nossas).

vida dos povos ricos chegam efetivamente a universalizar-se? A resposta é clara: (...) o sistema econômico mundial entraria necessariamente em colapso. (...) [O padrão de desenvolvimento econômico atual é nefasto e] a atitude ingênua consiste em imaginar que problemas dessa ordem serão solucionados necessariamente pelo progresso tecnológico, como se a atual aceleração do progresso tecnológico não estivesse contribuindo para agravá-los (Furtado, 1974, p. 19–20; grifos do autor; inserção nossa). Os objetivos que presidem o avanço da técnica são muitas vezes contraditórios. Uns querem matar, outros querem defender-se. O avanço da técnica vem em ajuda de uns e outros. E seria equivocado supor que as técnicas são neutras, pois refletem o contexto cultural em que surgem (...). É certo que um maior número de bens culturais melhora a qualidade de vida dos membros de uma coletividade. Mas, se fomentados indiscriminadamente, podem frustrar formas de criatividade e descaracterizar a cultura de um povo (Furtado, 1984, p. 31–32).

A percepção de todo esse processo de dependência cultural e de reafirmação do subdesenvolvimento por meio da industrialização pesada levou Furtado a reclamar urgência no controle do capitalismo transnacionalizado dependente, assumindo uma postura que aqui chamamos de “reformismo radical”. O autor reconhece, desde os anos 1970, que a industrialização dirigida pelas empresas transnacionais, assentada na produção de bens de consumo duráveis, e a constituição de um Estado nacional, não passaram de uma ilusão no Brasil ou, em suas palavras, de uma “ingenuidade” e “utopismo” (Furtado, 1992, p. 9, 2014, p. 345). A grande empresa estrangeira, a partir do momento em que se integrou ao mercado interno, na segunda metade dos anos 1950, tendeu a assumir uma posição monopolista, enfeixando um enorme poder de comando sobre o conjunto da economia e sociedade periférica, de modo que crescentemente o Estado perdeu sua função como importante centro de decisão e organizador de uma política efetiva de desenvolvimento nacional (Furtado, [1973] 1975, 1981b).

Assim, se até meados dos anos 1960 a industrialização orientada pela substituição de importações impôs um “estilo de desenvolvimento” (Furtado, 1980, p. 133) que acentuava o caráter concentrador de renda do desenvolvimento e estimulava a entrada das empresas estrangeiras nos setores que atendiam aos grupos de rendas médias e altas, a partir de então, a “política de desenvolvimento” foi elaborada com objetivo deliberado de condicionar a demanda ao consumo cada vez mais acelerada desses bens finais, o que significou acentuar a tendência de concentração de renda e, paralelamente, promover investimentos nos setores em que a demanda era mais dinâmica (Furtado, [1968b] 1969, 1972, 1974)¹⁷⁰. O caminho para escapar

¹⁷⁰ As análises de Celso Furtado sobre o “modelo” de crescimento da Ditadura expuseram essa opção de crescimento – e não de desenvolvimento nacional – ao longo de todo o governo militar. Sobre o PAEG (1964–1968), ver *Um projeto para o Brasil* ([1968b] 1969); sobre o “milagre econômico” (1969–1973), ver *Análise do Modelo Brasileiro* (1972), *O Mito do Desenvolvimento Econômico* (1974), *O Brasil Pós-Milagre* (1981a); sobre os resultados do II PND, ver *O Brasil Pós-Milagre* (1981a), *A Nova Dependência* ([1982] 1983) e *Não à recessão e ao desemprego* (1983). Em todas as obras listadas, embora dialogando com períodos distintos, Furtado denuncia dois processos básicos, que persistiram ao longo de todo esse tempo: i) a interrupção da formação de um sistema econômico nacional, resultado da opção deliberada em transformar a economia brasileira em um espaço de acumulação de capital para as empresas transnacionais; ii) o aprofundamento das condições de

desse disruptivo sistema, proposto pelo autor, é progressivamente “corrigir a distância entre a penetração da moderna tecnologia no estilo de vida e nos processos produtivos. Mais precisamente, congelar importantes seguimentos da demanda final de bem de consumo e intensificar consideravelmente a acumulação no sistema produtivo” (Furtado, 1992, p. 43–44) – um caminho nada fácil, mas a alternativa que se colocava no final do século XX como capaz de subverter as velhas “qualidades” (Prado Jr, 1999) de uma formação econômica dependente.

Passado quase meio século desde a implantação “definitiva” desse perverso sistema, que prendeu a sociedade brasileira ao subdesenvolvimento e reforçou, a cada nova rodada de inovação transplantada pelas empresas transnacionais, os vínculos da dependência tecnológica e cultural aos centros da “civilização industrial”, Celso Furtado continuava a nos apontar os caminhos “utópicos” a serem trilhados para sua superação, mesmo em face aos grandes desafios, ainda por enfrentar:

O desafio que se coloca no umbral do século XXI é nada menos que mudar o curso da civilização. (...) O objetivo deixaria de ser a reprodução dos padrões de consumo das minorias abastadas para ser a satisfação das necessidades fundamentais do conjunto da população e a educação concebida como desenvolvimento das potencialidades humanas no plano ético, estético e da ação solidária. A criatividade humana, hoje orientada de forma obsessiva para a inovação técnica a serviço da acumulação econômica e do poder militar, seria dirigida para a busca da felicidade, esta entendida como realização das potencialidades e aspirações dos indivíduos e das comunidades vivendo solidariamente(...). Essa mudança de rumo, no que nos concerne, exige que abandonemos muitas ilusões, que exorcizemos os fantasmas de uma modernidade que nos condena ao mimetismo cultural esterilizante. Devemos assumir nossa situação histórica e abrir caminho para o futuro a partir do conhecimento de nossa realidade. A primeira condição para liberar-se do subdesenvolvimento é escapar da obsessão de reproduzir o perfil daqueles que se auto intitulam desenvolvidos. É assumir a própria identidade. Na crise de civilização que vivemos, somente a confiança em nós mesmos poderá nos restituir a esperança de chegar a bom porto (Furtado, 1992, p. 75–79).

Observações finais

As análises de Celso Furtado sobre o processo de transnacionalização expõem que a industrialização pesada na periferia brasileira, a partir do governo Kubitschek (1956-1961), se desdobrou como parte dos objetivos globais de acumulação das empresas transnacionais. A partir disso, o autor expõe que a diversificação da estrutura produtiva, as tendências à integração nacional e internalização dos principais centros de decisão não passaram de um “utopismo” (Furtado, 1992, p. 9). Sua orientação, mesmo quando o Estado atuou como elemento central no planejamento e financiamento da indústria, não se deu em função da construção de um capitalismo nacional, com capacidade de autogeração do desenvolvimento. Envolvidos nas “doutrinas racionalizadoras” da Guerra Fria (Furtado, [1966] 1968), Estados e empresários

subdesenvolvimento e da dependência pela continuidade do processo de modernização, que se faz via concentração de renda e estímulo ao consumo de bens duráveis de forma cada vez mais incessante, porém restrita a uma minoria da população. Sobre essas discussões, conferir Hadler (2009) e Sampaio Jr (1997, 1999).

nacionais na periferia foram cooptados, de modo que a industrialização das regiões sob a tutela dos Estados Unidos e dirigida pelas grandes empresas centrais pôde se realizar segundo os novos imperativos de exploração transnacionais que se formaram no pós-guerra. Assim, enfeixando um imenso poder de controle sobre os dinamismos econômicos, políticos e culturais nos sistemas industriais “miniaturizados” que se instalaram nas periferias, as empresas transnacionais atuaram subvertendo a lógica do desenvolvimento, o transformando em um “mito” (Furtado, 1974, p. 75).

Nesse movimento, as “barreiras à industrialização” que se formaram no decorrer do processo de substituição de importações não só foram transpostas pelas grandes empresas estrangeiras que se instalavam, mas mobilizadas como ponto de partida para sua expansão. O “estilo de desenvolvimento” (Furtado, 1980, p. 133) prévio, orientado à produção de bens de luxo e de pouca essencialidade, que imprimia um caráter descontínuo e pouco articulado à indústria substitutiva e remetia à forma mimética e indireta de absorção da “civilização industrial” (Furtado, 1978) na periferia, foi rapidamente adaptado aos novos padrões de consumo dinamizados pelas empresas estrangeiras, pautados na produção diversificada de bens de consumo duráveis destinados à minoria de renda elevada. Isso, somado ao controle do processo produtivo e das tecnologias do produto – os elementos mais significativos para a acumulação e extração do excedente nessa etapa do capitalismo – deu à empresa transnacional uma imensa vantagem na economia periférica, intensificando a dependência externa e os vínculos culturais tributários com os centros industrializados, em especial os Estados Unidos.

Da mesma forma, Furtado mostra que o subdesenvolvimento – isto é, a permanência da grande massa da população vivendo em condições de extrema pobreza e/ou de subsistência, nos campos e nas cidades, formando um imenso reservatório de mão-de-obra barata a ser explorada pelo setor moderno; a elevada concentração da renda e da propriedade, resultado do processo histórico de segregação social; e a dualidade do sistema econômico periférico, em que um setor moderno e ultramoderno convive com um tradicional, sem impor tendências substanciais à sua fragmentação – também foi elemento essencial no processo de acumulação das empresas transnacionais na periferia. Nesse sentido, o reforço à segmentação da sociedade em função de padrões de consumo e a intensificação da tendência histórica à concentração da renda foram amplamente aproveitadas e estimuladas pelas grandes empresas estrangeiras instaladas nos setores produtores de bens de consumo duráveis, transformadas, assim, nos dois traços determinantes da industrialização periférica e viabilizadores da aceleração do processo de “modernização” (Furtado, 1974, p. 81) desencadeada pela transnacionalização.

Portanto, a partir da industrialização pesada realizada no Plano de Metas, dinamizada com a entrada das empresas transnacionais produtoras de bens de consumo duráveis, o capital estrangeiro cumpria seus objetivos de exploração e controle da periferia brasileira, a integrando na nova ordem econômica mundial em formação e reforçando a condição dependente. Ao expor o sentido histórico mais profundo desse movimento, Celso Furtado nos ensina que um processo de industrialização na periferia que não busque romper com o estilo de desenvolvimento pautado na transplantação de técnicas alienígenas, no consumismo desenfreado de mercadorias “modernas” e na superexploração dos recursos naturais escassos tende, necessariamente, a agravar os problemas históricos do subdesenvolvimento e do mimetismo, se transformando em um crescente processo de “colonialismo cultural” (Furtado, 1974, p. 85), capaz de levar à descaracterização cultural e social, colocando em risco a integridade futura do conjunto da sociedade dependente – “a luta contra a dependência não é outra coisa senão um esforço para modificar essa estrutura” (Furtado, 1978, p. 151).

Capítulo III – Florestan Fernandes e o Capitalismo Dependente

Introdução

Este capítulo investiga as interpretações de Florestan Fernandes sobre o desenvolvimento do capitalismo na periferia e o sentido histórico da entrada das grandes empresas corporativas na economia brasileira, durante o governo Kubitschek (1956-1961), na passagem ao capitalismo monopolista-dependente e sob o imperialismo total. Ele se divide em três seções. Na primeira, estudamos as interpretações de Fernandes sobre a formação colonial e o padrão societário que dela emergiu. Nosso objetivo é compreender a essência das velhas “qualidades” (Prado Jr, 1999) que marcaram, desde a Independência, a formação do mercado capitalista dependente no Brasil e o modo como os grupos dominantes puderam controlar e se aproveitar das novas oportunidades de negócios abertas na expansão do setor moderno, ao longo do século XIX, dando origem ao que o autor chama de uma “dupla articulação econômica” (Fernandes, [1975a] 1976).

Na segunda seção, examinamos como Florestan Fernandes entendia a formação e o desenvolvimento da economia urbano-industrial no Brasil e sua percepção sobre o processo de industrialização pesada no momento em que ele acontecia, durante a realização do Plano de Metas. Nosso objetivo é organizar quais eram as promessas da industrialização postas para o autor naquela quadra e compreender as limitações que Fernandes já observava nesse processo, decorrentes tanto da forma associada ao capital internacional com que o avanço industrial acontecia, como da percepção de que os grupos internos dominantes se aproveitavam do padrão exclusivo do desenvolvimento industrial para reforçar seus privilégios sociais, tanto a partir do Estado, como no interior da empresa industrial.

Na última seção, estudamos as interpretações de Florestan Fernandes sobre a industrialização pesada, elaboradas após o Golpe de 1964, a partir dos novos temas de pesquisa que o autor investigou desde os anos 1970. Nosso objetivo é compreender como Fernandes, ao

associar o movimento de internacionalização das grandes corporações centrais no pós-guerra à disputa geopolítica entre Estados Unidos e União Soviética, no contexto de Guerra Fria, evidenciou que o processo de industrialização pesada no Brasil se inseria em contexto mais amplo, como parte da contrarrevolução capitalista a nível mundial. Nos atemos, em especial, às novas formas de controle que foram internalizadas nesse movimento e como o estímulo dado ao setor produtor de bens de consumo duráveis pelo Plano de Metas – setor controlado pelas corporações estrangeiras – se relacionou tanto com a continuidade do subdesenvolvimento como com a reafirmação do padrão de desenvolvimento capitalista dependente na sociedade brasileira.

3.1. A formação do mercado capitalista dependente

Florestan Fernandes observa o subdesenvolvimento nas periferias do sistema capitalista como um negócio, que permitiu as elites dominantes, junto ao capital internacional, explorarem essas regiões desde o momento inicial da formação dessas sociedades dependentes (Fernandes, [1968a] 2008). Nesse sentido, o sociólogo busca no processo histórico de colonização da América Latina as particularidades do sistema de dominação social e as formas de exercício do poder político pelas elites, que garantiram ao limitado grupo proprietário o controle das transformações socioeconômicas, políticas e culturais mais importantes ao longo de todo o processo de formação da sociedade colonial e, já nos séculos XIX e XX, comandaram a estruturação do capitalismo dependente e o desenvolvimento de uma economia urbano-industrial típica, marcada pela associação das burguesias internas com o capitalismo financeiro internacional na forma das grandes corporações estrangeiras (Fernandes, [1968a] 2008, [1973] 1975, [1975a] 1976).

Ao estudar a formação colonial brasileira, Fernandes identificou que a “qualidade” (Prado Jr, 1999) mais saliente formada nesse processo foi a elaboração de um sistema de dominação interno voltado exclusivamente à exploração mercantil e a serviço de interesses externos, da Metrópole portuguesa e seus sócios. Na ausência de povos estruturados localmente, com sistemas de estratificação social e de produção típicos – como os portugueses encontraram organizadas as sociedades indiana e chinesa no Oriente, por exemplo – na colônia brasileira tudo se realizou a partir das necessidades de exploração das atividades agrícolas que foram instaladas. Esse processo permitiu a “transplantação dos padrões ibéricos de estrutura social, adaptados aos trabalhos forçados dos nativos ou à escravidão (de nativos, africanos ou mestiços)” (Fernandes, [1973] 1975, p. 13), criando-se, assim, a base de uma sociedade colonial em que apenas os colonizadores efetivamente participaram da estrutura social e de poder (Fernandes, [1973] 1975, [1981] 2015; Sampaio Jr, 1997, 1999).

Entretanto, Fernandes ([1968a] 2008, [1973] 1975) observa que a transplantação das estruturas sociais ibéricas sofreu elaborações próprias na colônia brasileira. Mediadas pelo pequeno grupo proprietário dominante, o “padrão de civilização transplantado” (Furtado, 1968a, p. 100–102) circunscreveu-se a técnicas de produção, instituições e valores sociais orientados apenas à exploração dos negócios coloniais e não à formação de uma sociedade semelhante a metropolitana, que já passava por um intenso processo de transformações sociais¹⁷¹ (Fernandes, [1968a] 2008). Assim, na América portuguesa foi possível revitalizar as formas tradicionais de dominação senhorial a partir da imposição do regime estamental e “graças a simbiose entre grande plantação, trabalho escravo e expropriação colonial” (Fernandes, [1968a] 2008, p. 24). Nesse contexto, Florestan Fernandes dirá que a evolução histórica da sociedade colonial, embora compartilhando da mesma “constelação civilizatória” que se desenvolvia na Europa, na realidade se concretizava na coexistência de ritmos históricos distintos, que calibravam os contatos econômicos e socioculturais estabelecidos tanto externamente, entre a metrópole e a colônia, como internamente, entre os agentes que compunham a sociedade colonial e davam viabilidade às formas de extração do excedente¹⁷².

Com isso, o autor aponta as duas características fundamentais da sociedade colonial. Primeiro, a situação privilegiada do grupo proprietário dominante. Coube a ele organizar a produção para a exportação, estabelecer o sistema de valores sociais e realizar as adaptações subsequentes da sociedade colonial às transformações que eram dinamizadas a partir dos centros. Dispondo do monopólio econômico, político e social no interior desse sistema – inclusive do uso da violência – durante todo o período da dominação colonial ele foi o único elemento capaz de graduar “a maneira pela qual as mudanças sociais se concretizavam historicamente” na periferia (Fernandes, [1968a] 2008, p. 147). Segundo, como desde o início da colonização o Brasil se vinculou de forma dependente aos centros hegemônicos externos, as

¹⁷¹ Trata-se da Revolução de Avis, de 1383 que, em muitos aspectos, ajudam a entender a precocidade na formação do Estado português e a organização das expedições comerciais do século XIV e XV. Sodré contesta o caráter burguês da Revolu o de 1383. Como analisa Roio (2016, p. 52), para Sodré a Revolu o de Avis foi “Uma forma precoce de absolutismo feudal, já anteriormente estimulada pela guerra contra os berberes mu lmanos, surgiu em Portugal diante da necessidade tanto de garantir a explora o do trabalho agrícola, quanto de estimular o comércio. O estímulo ao comércio e a expansão marítima contemplavam os interesses da burguesia mercantil cosmopolita e também da nobreza, que passava a depender da força estatal para aumentar sua renda, diante do relativo fracasso da imposi o do trabalho servil na agricultura. A legisla o feudal sobre as *doa o*es, que iria culminar na experiência das donat rias na coloniza o do Brasil, não por acaso   também de 1370, quando tem início o ciclo das capit nias hereditárias, que se fecha em 1685. Essa orienta o foi inspirada nas formas de expansão comercial feudal das cidades italianas em dire o ao Oriente mu lmano, na época das ‘Cruzadas’”.

¹⁷² A interpreta o de Florestan Fernandes sobre os diferentes ritmos históricos, tanto na forma o colonial como, na etapa histórica seguinte, de desenvolvimento capitalista, se inspira na conceptualiza o de Trotsky, do “desenvolvimento desigual e combinado” e, também, de Rosa Luxemburgo, na ideia de amálgama das formas de domina o tradicionais com as modernas, visando ampliar a explora o na periferia.

mudanças que mais impactaram a sociedade colonial se manifestaram como um fluxo de transformações econômicas, institucionais, técnicas e culturais que tinham origem externa¹⁷³ (Fernandes, [1968a] 2008, [1973] 1975, [1975a] 1976, [1981] 2015). Em conjunto, a partir desses dois elementos Fernandes mostra que, desde a era colonial, formou-se uma sociedade que compartilhava o destino de uma civilização que não era determinado pelos interesses ou as vicissitudes internas do seu desenvolvimento; enquanto apenas um restrito grupo social exerceu o controle sobre o ritmo e intensidade com que essas transformações de origem externas foram transplantadas e adaptadas na sociedade em formação. Fernandes coloca essa questão nos seguintes termos:

É claro que não se pode pôr em questão que o padrão de civilização existente e mais ou menos vigente [em todos os países da América Latina], procede e encarna a “civilização ocidental moderna” (com seus valores básicos, com suas técnicas e instituições sociais, com suas redes ou ramificações de interesses etc.). Todavia, *a América Latina não foi um foco, nem no passado recente, nem no presente – e, portanto, também não o foi no período colonial – de elaboração original dessa civilização*. Como outros continentes que passaram pelo estágio colonial – sob o antigo sistema colonial (...) – *ela sofreu, antes, um longo, profundo e típico processo de ocidentalização*. (...) O que podia ser europeu era uma espécie de cutícula ou se confinava às estruturas da vida mental, em choque perene com a realidade global de formas de exploração que excluía o grosso da população produtiva e explorada de qualquer veleidade de “europeização” ou de “ocidentalização” (Fernandes, [1981] 2015, p. 62-64; grifos e inserção nossos)¹⁷⁴.

Enquanto o padrão de acumulação que comandava as sociedades hegemônicas situava-se nos parâmetros do capitalismo mercantilista, as distâncias entre as sociedades coloniais e as metropolitanas – aquele processo de “ocidentalização” referido pelo autor – puderam ser contidas pelas formas de dominação e extração do excedente estabelecidas pelo

¹⁷³ Fernandes coloca a discussão nos seguintes termos: “Colocado nessa situação histórico-estrutural, o agente humano tende a representar-se e agir como uma espécie de “consumidor” dos bens da civilização. Douro lado, os centros de difusão cultural são representados e operam, de fato, como se fossem “produtores” desses bens. Estabelece-se, assim, duas escalas ou ritmos de tempo: uma na qual a história constitui uma realidade interna e uma dimensão orgânica da vida do agente [a vida do senhor de engenho, que comanda a produção da cana e a escravaria]; outra, que é a história dos centros de difusão e que, absorvida vicariamente [através de alimentos, móveis, vestimentas, pratarias, valores, etc.], e serve para delimitar, no espírito do agente, de modo antecipado, a direção e os efeitos do “progresso”. O afã de equiparar as duas escalas (ou pelo menos reduzir sua assíncrona ao mínimo) afirma-se como a tendência subterrânea, de todo o processo civilizatório (Fernandes, [1968a] 2008, p. 100).

¹⁷⁴ Na sequência desse raciocínio, Fernandes elabora um conjunto de traços que caracterizam esse processo de “ocidentalização específica”: “[1] a massa de espanhóis, portugueses e outros povos europeus fez com que a transplantação do padrão de civilização ocidental fosse mais maciça que em muitas outras partes. [2] Além disso, uma boa parte do estilo de vida, dos costumes, das instituições, do legado jurídico-político e religioso se manteve em bloco, pela combinação e superposição de ordens sociais diversas. [3] A ordem estamental de origem europeia sofreu alterações decorrentes de sua articulação ao modo de produção escravista (com base no trabalho indígena e africano) e várias modalidades de trabalho forçado. [4] No entanto, ela facilitou a preservação da herança sociocultural transplantada pelo menos no pequeno ápice da sociedade colonial ou da sociedade pós-colonial. O que importa ressaltar é que tudo isso gerou um clima histórico próprio, no qual a civilização ocidental só podia ter validade plena para um limitado setor da sociedade, e o seu crescimento, por via interna, ou através de acréscimos sucessivos, esbarrou em vários obstáculos mais ou menos fortes” (Fernandes, [1981] 2015, p. 63–64). Essa interpretação de Florestan Fernandes se aproxima à de Caio Prado Jr. (1979, 1999).

Antigo Sistema Colonial. Assim como Celso Furtado¹⁷⁵, Florestan Fernandes considera que do início da colonização até a Revolução Industrial, o excedente concentrado nos extratos coloniais dominantes e que não vazava diretamente à metrópole pelas determinações do Pacto Colonial, permitiram atualizar o “padrão de civilização transplantado” sem maiores pressões (Fernandes, [1968a] 2008, [1973] 1975). Embora os gastos com vestimentas, alimentos, construções residenciais, mobiliário etc., fossem substanciais, sua realização se processava nos marcos estabelecidos sem gerar maiores atritos entre os interesses coloniais e os metropolitanos. Entretanto, a partir do final do século XVIII, quando as transformações econômicas e políticas decorrentes da Revolução Industrial e das Revoluções Burguesas abalaram as bases das sociedades europeias metropolitanas, se alteraram, também, os mecanismos e os requisitos necessários para absorção daquele novo padrão de civilização – capitalista – em expansão (Fernandes, [1968a] 2008, [1973] 1975).

O autor apresenta alguns aspectos fundamentais para o entendimento dessa transição e as transformações subsequentes, dela derivadas. Ao longo de todo ciclo colonial, a coroa lusa foi dependente de capitais e tecnologias de outras potências europeias¹⁷⁶. Como consequência, Fernandes ([1968a] 2008, [1973] 1975) argumenta que Portugal tendeu a exercer o papel de "intermediário" da produção colonial. Comercializava os produtos coloniais, cuja organização da produção ficara a cargo dos grupos proprietários da colônia, enquanto mediava o contato com outros “reinos” europeus, que atuavam como financiadores da produção, fornecedores de maquinários (os engenhos) ou consumidores finais – primeiro as cidades Italianas, depois a Holanda e, no final do século XVIII e começo do XIX, a Inglaterra. Esse aspecto do problema expõe três elementos fundamentais. Primeiro, desde o começo do processo de colonização o Brasil tomou parte na expansão do “mundo ocidental”, embora seu papel tenha sido mediado pela posição ocupada por Portugal nesse sistema, como potência periférica. Segundo, que os controles hegemônicos externos não eram meras “variáveis associadas ao comportamento do mercado mundial ou aos centros hegemônicos” (Fernandes, [1973] 1975, p. 13–14), pois se um centro falhava nas relações que asseguravam a conquista e a continuidade do controle das economias caudatárias à economia europeia, logo surgia outro centro para substituí-lo. Isso reforçava o primeiro elemento, evidenciando que a exploração colonial no Brasil assumiu importante papel na acumulação dos centros. Terceiro, mesmo que limitadas pela intermediação metropolitana e o Pacto Colonial, o contato econômico e cultural do Brasil com as sociedades

¹⁷⁵ Ver Capítulo II, seção 1.

¹⁷⁶ Florestan Fernandes não explora muito esse argumento (cf. Fernandes, [1973] 1975, p. 11–20), mas ancora suas interpretações nos estudos de Caio Prado Jr.

hegemônicas tendeu a se alargar, conforme crescia a produção e a sociedade colonial (Fernandes, [1968a] 2008, p. 35, [1973] 1975, p. 13).

Contudo, desde a Primeira Revolução Industrial, essas relações entre o Brasil, a metrópole portuguesa e outros centros europeus se abalaram. Como vimos no Capítulo I, tão logo o dinamismo do centro se assentou na produção manufatureira, os países em industrialização buscaram explorar novos mercados consumidores através da exportação de mercadorias. As antigas regiões coloniais, como o Brasil, haviam formado uma sociedade relativamente extensa, em que as elites nativas tanto compunham um importante setor consumidor dos novos bens, como almejavam acelerar a assimilação do “progresso” (Fernandes, [1968a] 2008). Contudo, os controles jurídico-políticos estabelecidos pelo Pacto Colonial limitavam a ampliação dos vínculos comerciais. E Florestan Fernandes ([1968a] 2008, [1973] 1975, [1981] 2015) aponta que essa contradição, acelerada no final do século XVIII e começo do XIX, se encontra no centro das insatisfações que levaram ao movimento de emancipação política.

Mas a Independência se realizou de forma muito particular. O que entrava no “circuito da descolonização” (Fernandes, [1981] 2015) eram apenas os interesses das elites econômicas e militares nativas pelo controle econômico e seus dividendos políticos (Fernandes, [1981] 2015). Os estamentos coloniais dominantes “não possuíam interesse algum em revolucionar as estruturas econômicas e sociais vigentes – e, quanto às estruturas legais e políticas, só queriam modificá-las revolucionariamente de forma localizada: independência perante a metrópole, de um lado, e a plenitude política de sua hegemonia social no plano interno, do outro” (Fernandes, [1981] 2015, p. 96). Assim, a “descolonização” instaurada no ciclo da Independência se dava como uma oposição radical dos estamentos dominantes e grupos intermediários apenas contra a Coroa, jamais contra o padrão de dominação colonial e de exercício do poder, a estrutura social estamental ou a grande propriedade – as “qualidades” coloniais (Prado Jr, 1999). Seu objetivo circunscrevia-se a “atingir os requisitos legais e políticos da autonomia econômica” (Fernandes, [1968a] 2008, p. 14). O autor sintetiza o significado da emancipação da seguinte maneira:

(...) as formas tipicamente *coloniais* não estavam condenadas ao desaparecimento e à superação. Ao contrário, elas deveriam funcionar como o fundamento material da transformação do capitalismo colonial em capitalismo neocolonial (o que envolvia uma diferença notável quanto à reorganização do mercado, a retenção de alíquotas da riqueza “nacional” que não deviam mais ser repartidas com a Coroa e, dentro do complexo econômico colonial, a transferência de técnicas e instituições sociais novas, bem como a montagem do “setor novo” da economia, que deveria satelitizar o padrão neocolonial de crescimento econômico). Tratava-se, como se vê, de um giro na transformação do capital mercantil, que deveria preencher funções antigas dentro de condições históricas novas e crescer no sentido de saturar novas funções econômicas,

nascidas da incorporação direta das economias latino-americanas ao mercado mundial e do envolvimento dos estamentos senhoriais e intermediários na nova teia de negócios, aberta pelo “setor novo”. (...) Tudo isso quer dizer uma coisa: o anticolonialismo dos estamentos privilegiados só era intenso e fervoroso em um ponto, o da conquista da condição legal e política de donos do poder. Nos demais pontos, os interesses *mais avançados e profundos* exigiam o CONGELAMENTO DA DESCOLONIZAÇÃO (Fernandes, [1981] 2015, p. 104; grifos do autor).

Ainda assim, apesar da permanência das estruturas econômicas (a grande fazenda) e sociais (a escravidão e a sociedade estamental) montadas ao longo da era colonial, a Independência “[inaugurava] a idade moderna no Brasil” (Fernandes, [1968a] 2008, p. 25). Desaparecendo as formas legais de exploração colonial, iniciou-se a elaboração do Estado nacional, além da possibilidade de internalizar e controlar partes importantes dos negócios de exportação e importação, organizados agora a partir de dentro da economia brasileira, “constituindo-se um *setor econômico novo e moderno*, montado e dirigido, diretamente ou a distância, por interesses e organizações estrangeiras” (Fernandes, [1968a] 2008, p. 25; grifos nossos). Assim, os centros hegemônicos europeus – a Inglaterra em particular –, livres da mediação metropolitana, puderam se aproveitar das novas oportunidades econômicas (comerciais e financeiras, sobretudo), relacionadas à existência de um mercado consumidor relativamente amplo, formado pelos estratos senhoriais e grupos intermediários de altas rendas. Substituíam-se os controles coloniais por novos, puramente econômicos, “manipulados de fora, através dos mecanismos de mercado” (Fernandes, [1973] 1975, p. 47), de modo que, a partir do século XIX, a dominação externa adquiriu novos e mais complexos traços: acelerava a internalização dos modelos culturais e laços jurídico-políticos vinculados aos centros hegemônicos externos, organizados sob o controle dos estamentos dominantes; auxiliava as elites na organização do Estado nacional – com empréstimos ou fornecendo os “modelos legais formais” (Fernandes, [1968a] 2008, p. 101–103)¹⁷⁷; enquanto as formas de controle econômico, mais imprescindíveis, passavam ao principal centro de poder do imperialismo nascente, tornando a dominação externa “largamente indireta”¹⁷⁸.

¹⁷⁷ O papel que cumprirá o Estado nacional em todo período pós-Independência é fundamental nas interpretações de Fernandes, pois é a partir dele que se aglutinam os interesses da camada dominante e seus parceiros externos, tanto no Império, como na República. E seu aparecimento foi debilitado desde o começo pelas contingências impostas pela ordem social estamental, conforme aponta o autor: “Como as formas de produção e estruturas sociais montadas durante o período colonial mantiveram-se depois da Independência, por certo tempo (...), o complexo institucional Estado-Nação praticamente se converteu num sistema especializado de exercício do arbítrio (de dominação econômica, social e política adaptada à existência, à defesa e ao fortalecimento de privilégios: sob o regime misto de castas e estamentos ou, em seguida, sob o regime de classes, uma minoria apossou-se do complexo institucional Estado-Nação e utilizou-o para fins particularistas ultra egoísticos, na mais completa liberdade para reprimir a maioria)” (Fernandes, [1981] 2015, p. 64).

¹⁷⁸ Diz o autor: “Durante este curto período [aproximadamente entre 1808 e 1850s], em que os países dominantes possuíam apenas o controle de mercado dos processos econômicos, seria possível falar-se, *stricto sensu*, de neocolonialismo. *A dominação externa tornou-se largamente indireta*. A expansão das agências comerciais e

Mesmo submetendo a economia brasileira a uma nova posição dependente – na qual o autor deriva o conceito de heteronomia¹⁷⁹ –, Fernandes argumenta que a nova forma de dominação não impediu que os mecanismos centrais da vida econômica passassem a gravitar em torno dos agentes privilegiados no movimento de emancipação (Fernandes, [1975a] 1976, p. 62). Como vimos, no momento da extinção do estatuto colonial e implantação da Monarquia constitucional, os elementos senhoriais estiveram comprometidos com a manutenção do *status quo ante* – a defesa da grande propriedade, da escravidão e o conjunto das formas de mando e de dominação tradicional, forjadas no período colonial. De modo que no pós-Independência esses elementos foram mobilizados para adaptar as novas atividades econômicas, tanto do setor moderno como do tradicional, concentrando às elites “nacionais” e seus sócios estrangeiros o monopólio das novas oportunidades criadas e, nesse sentido, reforçando a tendência à concentração da renda, que garantia alargar o contato cultural externo (Fernandes, [1975a] 1976, p. 63). Portanto, naquilo em que a “modernização”¹⁸⁰ (Fernandes, [1968a] 2008, p. 25) desencadeada pela emancipação poderia ter sido construtiva – viabilizando novas formas sociais burguesas, assentadas na competição e mobilidade entre os membros da comunidade – o monopólio político dos processos econômicos por uma minoria apenas adaptava a dominação senhorial às novas formas requeridas pelo setor capitalista que se instalava. O “senhor rural” se

bancárias na região envolvia um pequeno número de pessoal qualificado, a difusão em escala de novas instituições econômicas e de novas técnicas sociais, e várias modalidades de associação com agentes e interesses locais e nacionais. *A monopolização dos mercados latino-americanos foi mais um produto do acaso que de uma imposição, pois as ex-colônias não possuíam os recursos necessários para produzir os bens importados e seus setores sociais dominantes tinham grande interesse na continuidade da exportação*” (Fernandes, [1973] 1975, p. 15; grifos nossos).

¹⁷⁹ O “ecletismo” teórico-metodológico de Fernandes tem um forte vínculo com interpretações de M. Weber sobre o processo social. Se munindo dos conceitos de “proprietários” e “não proprietários” do autor alemão, Florestan Fernandes ([1968a] 2008, p. 39–42) argumenta que a formação social brasileira se configura, desde o período colonial, entre grupos de “possuidores e não possuidores”, de modo que o que se cria nesse processo são interesses econômicos vinculados à existência dos agentes no mercado. É esse mercado, duplamente articulado – e, portanto, “heteronômico”, ou “dependente” – que organiza os interesses de negócios externos, que define e edifica o conjunto da sociedade (a oferta de bens, as condições de vida, experiências pessoais e polarizações de valores e ideologias – o que Weber chamava de “situação de classe”). Por ser dependente, dirá Fernandes, esse mercado que organiza a sociedade na periferia sofre, de forma dinâmica e estrutural, uma debilidade das suas potencialidades, que se manifestam como “um forte vácuo socioeconômico”. Esse processo, ligado a uma situação de classe organizada em torno de possuidores e não possuidores, condena a sociedade dependente a um “destino social” em que apenas os mais aptos (os proprietários) podem, efetivamente, exercer o poder político e dominação ao conjunto da coletividade. O principal resultado é que essa sociedade se organiza não em função dos interesses da coletividade ou enquanto Nação, mas a partir dos interesses do pequeno grupo proprietário. E isso significa que a “independência”, a “autonomização” ou mesmo o “desenvolvimento capitalista autodeterminado” são constantemente bloqueados, solapados ou debilitados em função dos negócios. Sobre a leitura de Weber realizada por Fernandes, ver, além da obra acima listada, Fernandes ([1959] 1972, cap. V).

¹⁸⁰ A maneira como Florestan Fernandes ([1968a] 2008, [1973] 1975) desenvolve a ideia de “modernização” deixa explícito que ela se processava quase que de forma epidérmica no conjunto da elite política e econômica brasileira, restrita a costumes e absorção de novos hábitos de lazer, de consumo etc. Em síntese, um processo que, se observado em conjunto naquele contexto histórico, representava uma modernização que servia para manter ou igualar o aristocrata brasileiro aos tipos burgueses europeus (ingleses, alemães, franceses etc.) com quem ele fazia negócios.

metamorfoseava em “cidadão do Império”¹⁸¹, mas sem que a “ordem social nacional” se alterasse profundamente (Fernandes, [1975a] 1976, p. 41–48). Sobre isso, Fernandes escreve:

O que importa considerar, nesse complexo processo histórico-social, são as implicações socioculturais da polarização assumida historicamente pelo elemento político. Este tinha, como base, o prestígio social dos agentes, o qual se assentava no domínio senhorial [a grande propriedade escravista] e nas técnicas de dominação patrimonialista. O que deu origem e fundamento ao seu privilegiamento foi, no entanto, a necessidade de criar um Estado nacional independente, e, em seguida, de consolidar e de manter a ordem social nacional, que ele pressupunha estrutural e dinamicamente. Graças a essa polarização, o mesmo agente humano era chamado a realizar suas probabilidades de poder ao nível do domínio e ao nível da Nação. (...). Malgrado a persistência e a vitalidade do privatismo, esse fato possui uma significação econômica, social e política que nunca será demais ressaltar. *Os únicos segmentos de expressão histórica dentro do país mobilizaram-se com o fito consciente e expresso de “organizar a sociedade nacional” e o fazem de maneira a identificar seus interesses econômicos, sociais e políticos com a “riqueza” e a “prosperidade” da Nação* (Fernandes, [1975a] 1976, p. 58–59; grifos nossos).

Não obstante, esse processo foi fator essencial para a “ocidentalização” ou europeização” do grupo proprietário, os associando de maneira mais extensa e profunda aos elementos burgueses e tipicamente capitalistas que eram exigidos pela nova associação externa¹⁸². Embora esse processo tenha se prolongado por todo o século XIX (Fernandes, [1968a] 2008, p. 46), os novos negócios estimularam transformações fundamentais. A importância econômica e política que assumiu o setor novo, tipicamente urbano, acelerou o processo de urbanização e desencadeou um ciclo de crescimento atrelado à expansão da infraestrutura urbana e a formação de um primeiro núcleo do que viria a ser mercado interno (Fernandes, [1975a] 1976, p. 28). Assim, vistas em conjunto, as transformações desencadeadas pela emancipação – a expansão do horizonte cultural do estrato dominante; a reorganização do fluxo de renda e do sistema econômico; os estímulos a um processo de urbanização e crescimento interno – confluíam como mecanismos fundamentais para a absorção das formas capitalistas em desenvolvimento nos centros. Mas Fernandes observa que, embora tenha desempenhado efeitos europeizadores, tratava-se de uma europeização muito particular, “dos níveis de aspiração das classes dominantes ou de suas elites dirigentes, nem sempre dos modos de agir, raramente dos modos de ser e muito superficialmente do estilo de vida acessível a todos”

¹⁸¹ As influências weberianas nas interpretações de Florestan Fernandes na fase de transição da ordem senhorial para a burguesa (1850s-1930s, aproximadamente) são marcantes e aparecem na elaboração dos “tipos coloniais”, bem como nas funções que eles desempenham em cada fase do processo de modernização. Sobre essas influências, conferir, do autor: *Sociedade de Classes e Subdesenvolvimento* ([1968a] 2008, cap. 1) e *Fundamentos empíricos da explicação sociológica* ([1959] 1972). Ver também Arruda (2010), Ianni (1996) e Motta (2013).

¹⁸² O que é fundamental é que as elites internas estiveram interessadas desde o início no estabelecimento dessas novas relações, pois viam nessa associação uma forma tanto de ampliar o seu poder político, de acumulação e mesmo novas formas de revitalizarem-se os elos culturais da periferia com a novas metrópoles, uma vez que o ideal de modernização e de progresso consistia na absorção dos padrões, hábitos e modos de vida europeus (cf. Fernandes, [1968a] 2008, p. 101–103, [1981] 2015, p. 96–104).

(Fernandes, [1968a] 2008, p. 26). Como na fase colonial, o que se transferia, de imediato, não era a totalidade das formas culturais ou o padrão de integração na nova ordem social – estes permaneciam sob o estrito controle político das elites – mas apenas as formas socioeconômicas mais imprescindíveis ao funcionamento do setor moderno e capitalista (Fernandes, [1968a] 2008, p. 27).

A partir da segunda metade do século XIX, com a expansão da produção cafeeira, voltada a atender a demanda dos centros hegemônicos, esse processo de aburguesamento e a transplantação dos elementos capitalistas desencadeados na Independência se aceleraram (Fernandes, [1968a] 2008, [1975a] 1976). As transformações na Europa, decorrentes da Segunda Revolução Industrial e seus efeitos na urbanização, na ampliação da produção manufatureira e no consumo (nos centros e nas periferias) estimularam “novas formas de articulação [com] as economias periféricas da América Latina, na direção dos dinamismos das economias centrais” (Fernandes, [1973] 1975, p. 16). Como a posição ocupada pelo Brasil nesse mercado mundial em formação (como exportador de produtos agrícolas) estava assegurada e a produção para a exportação (assentada na fazenda monocultora) já estava organizada (Fernandes, [1973] 1975, p. 15), a especialização econômica estimulada pela maior integração da economia brasileira ao mercado mundial foi tanto aceita como estimulada pelos setores sociais dominantes, empenhados na continuidade da exportação e das formas de produção coloniais já estabelecidas.

Fernandes ([1973] 1975) observa que essa fase de expansão se vinculou, diretamente, à dominação externa tipicamente imperialista e ao movimento de exportação de capital que a caracterizou. Como vimos no Capítulo I, o crescimento do mercado interno e da produção dos gêneros agrícolas-minerais para exportação nas periferias alargaram as oportunidades de inversão nessas economias. No Brasil, a expansão da produção cafeeira para a exportação passou a requerer a ampliação dos sistemas de transportes (ferrovias, portos e financiamento da produção) e a modernização das zonas urbanas, ligadas aos núcleos hegemônicos externos, para que nelas pudessem se instalar as novas empresas ligadas ao comércio de importação e exportação e às finanças – o “alto comércio” e as “altas finanças” (Fernandes, [1975a] 1976, p. 181–189)¹⁸³. Dado que o volume dos investimentos e o nível de avanço das técnicas necessárias para viabilizar essas novas atividades eram ainda maiores que

¹⁸³ Um exemplo expressivo dessas transformações “epidérmicas” realizadas naquele período são os projetos de revitalização e higienização que se promoveram durante a “Belle Époque tropical”, que pretendiam, através da montagem das “cidades vitrines”, apresentar um Brasil em que o passado colonial havia sido proscrito. Sobre isso, ver o trabalho de Oliveira (2014), que conecta as dimensões econômica e cultural a partir de estudos sobre a cultura material no período.

na fase anterior, a associação entre os grupos internos dominantes e o capital financeiro estrangeiro tendeu a se ampliar, se unindo em torno do arco de negócios que se formava na expansão do setor moderno. Com isso, Fernandes argumenta que se operava nesse processo “a integração do capitalismo comercial e financeiro como um processo histórico” (Fernandes, [1968a] 2008, p. 153), promovendo a transferência para dentro do país de atividades econômicas, financeiras e comerciais em volume e quantidade muito superiores do que as existentes até então.

Desse movimento, o autor aponta duas tendências principais. Primeiro, uma mudança na forma como antigo estamento senhorial dominante controlava as transformações e se aproveitava dos novos negócios criados na expansão do setor capitalista (Fernandes, [1975a] 1976). Conforme se acelerou a urbanização e se ampliaram as atividades ligadas ao setor moderno, expandiram-se também os grupos sociais intermediários urbanos, ligados ao setor novo (na administração das novas firmas estrangeiras e comércios, empregados do governo, civis e militares, profissionais liberais etc.). Desempenhando importantes funções econômicas e ampliando seu poder político, esses novos grupos passaram a “disputar” com o antigo estamento senhorial as novas oportunidades de negócios. Paralelo a esse movimento, as novas atividades econômicas, especificamente capitalistas, eram “unidades empresariais completas de estilo novo” (Fernandes, [1968a] 2008, p. 125) e impunham novas relações de produção, já que muitas funcionavam a partir do trabalho livre e assalariado. Com isso, Fernandes ([1968a] 2008, [1973] 1975, [1975a] 1976, [1981] 2015) observa que os novos grupos sociais, mesmo quando originados dos antigos estamentos senhoriais, tendiam a disputar também o controle dos processos políticos. Isso não significava uma ruptura com o padrão de dominação colonial ou com as estruturas sociais arcaicas, que mantinham funcionando os mecanismos de concentração de renda e de exclusão da maioria da população da “sociedade nacional”, mas ampliava significativamente o aproveitamento do novo “padrão de civilização ocidental” importado, impondo um intenso aburguesamento à minoria habilitada a compor essa sociedade¹⁸⁴.

Por outro lado, o crescimento do setor moderno e a ampliação das tendências de aburguesamento tinha como consequência um alargamento das perspectivas econômicas internas, que Fernandes identifica como sendo a formação de um mercado interno,

¹⁸⁴ Será esse o principal sentido que o autor associa às transformações estimuladas pelo desenvolvimento capitalista interno a partir do último quartel do século XIX com a “desagregação e a destruição do regime senhorial brasileiro” (Fernandes, [1975a] 1976, p. 166). Sobre a crise do trabalho servil e da ordem social escravista e escravocrata, ver Fernandes ([1975a] 1976, cap. 4). Sobre as relações econômicas e políticas ao entorno da Abolição, bem como a associação entre os capitais “liberados” pelo fim do tráfico de escravos com a modernização da segunda metade do século XIX, ver Prado Jr (1975, cap. 4).

especificamente capitalista, a partir do qual iriam se organizar as atividades econômicas daí em diante (Fernandes, [1968a] 2008, p. 125). Contudo, o autor observa que a ampliação do setor capitalista, embora dinâmica e impondo transformações sociais profundas não significava que se operava a constituição de uma economia livre e independente, que se desenvolvia em bases capitalistas autônomicas (Fernandes, [1968a] 2008, p. 152). Toda essa expansão mantinha “o controle estrutural e dinâmico” dos capitais (inclusive os nacionais) sob o comando do capital internacional, agora a partir de dentro da economia brasileira¹⁸⁵ (Fernandes, [1968a] 2008, p. 153). Assim, se por um lado o núcleo capitalista se expandia, ampliando as atividades ligadas ao mercado interno (especialmente nas cidades) e aos setores de importação e exportação e financeiros, por outro, ampliava-se a dependência em relação as economias hegemônicas centrais. Discorrendo sobre a extensão desse processo para a América Latina como um todo, Florestan diz:

As influências externas atingiram todas as esferas da economia, da sociedade e da cultura, não apenas através de mecanismos indiretos do mercado mundial, mas também através da incorporação maciça e direta de algumas fases dos processos básicos de crescimento e de desenvolvimento sociocultural. (...) A Inglaterra convertia todas as possíveis mudanças econômicas, sociais e culturais em puro negócio – as atividades dos Estados nacionais na construção de uma infraestrutura econômica, a especulação imobiliária em áreas rurais e urbanas, a diferenciação ou expansão dos sistemas de comércio, de produção, de trabalho, de saúde, educação, etc. (...) O controle das finanças das emergentes economias satélites tornou-se tão complexo e profundo que o esquema de importação-exportação foi refundido para incluir a “integração” do comércio interno, a “proteção” dos interesses rurais ou da modernização da produção rural, a “introdução” das indústrias de bens de consumo, a “intensificação” das operações bancárias etc. Em síntese, as economias dependentes foram transformadas em mercadorias, negociável à distância, sob condições seguras e ultralucrativas (Fernandes, [1973] 1975, p. 16–17).

Nessas circunstâncias históricas específicas, mais do que uma tendência a criar condições internas à reprodução autônoma do capitalismo, o processo de “modernização” (Fernandes, [1968a] 2008, p. 25) dinamizado de fora para dentro acarretou em uma intensificação da dominação imperialista, por meio da internalização de mecanismos de controle econômico que antes puderam ser efetivados por instrumentos políticos ou formas extra econômicas (Fernandes, [1973] 1975, p. 16). Diante disso, o capitalismo emergia na periferia brasileira segundo os requisitos estruturais e dinâmicos do padrão de civilização que era

¹⁸⁵ Resumindo, escreve Fernandes ([1968a] 2008, p. 45): (...) o controle externo dos “negócios de importação e exportação”, bem como da construção de uma moderna rede de comércio, bancos e outros serviços, redundava num processo crônico de capitalização para fora, ou seja, de exportação do excedente econômico como consequência da integração dependente da economia capitalista mundial. *As grandes fortunas, formadas internamente pela exportação de produtos primários e pelo comércio importador, dissipavam-se, em parte, através do ônus do controle externo ou em gastos sibaríticos e de representação de status; as parcelas poupadas, porém, encontravam poucas perspectivas de reinversão produtiva, dado a organização da economia agrícola e o ritmo de diferenciação da economia urbana* (grifos nossos).

importado, não se opondo nem ao padrão de dominação vigente, nem à estrutura de propriedade, mas se acomodando e mesclando com elas (Fernandes, [1975a] 1976, p. 79–80).

Com isso, Florestan Fernandes evidencia que o desenvolvimento do capitalismo no Brasil aconteceu como um “episódio de transplantação cultural” (Fernandes, [1975a] 1976, p. 80) – e, nesse sentido, *dependente* –, articulado em novas bases econômicas e psicossociais, gestadas ao longo do século XIX. “Ele não ‘nasceu’ nem ‘cresceu’ a partir da diferenciação interna da ordem econômica preexistente (o sistema econômico colonial)” (Fernandes, [1975a] 1976, p. 80). Mas isso não significava que os novos empreendimentos comerciais e financeiros ligados ao setor novo e à expansão da economia urbano-comercial fossem percebidos, em si mesmos, como fatores de dependência econômica ou como antagônicos às formas tradicionais de produção já instaladas (Fernandes, [1975a] 1976, p. 99). Na verdade, os interesses do setor moderno e do setor tradicional “se superpunham e se agregavam”, produzindo uma “articulação dinâmica entre ambos”, de modo que não só as relações coloniais podiam subsistir, como “se convertiam, de imediato, em fonte de excedente econômico que iria financiar tanto a incorporação direta ao mercado mundial, como seus desdobramentos econômicos e culturais, quanto a eclosão do mercado capitalista moderno e a subsequente revolução comercial” (Fernandes, [1960] 1974, p. 40)¹⁸⁶.

Assim, formava-se o que Fernandes conceitua como uma “dupla articulação econômica” (Fernandes, [1968a] 2008, [1973] 1975, [1975a] 1976, p. 24). Ela se manifestava, internamente, através da conexão do setor arcaico, assentado no complexo colonial e em formas de exploração pré-capitalistas, com os setores comerciais e urbano-comercial (na época considerada – 1870-1914 – transformando-se, lentamente, em um setor urbano industrial); e, “externamente, através da articulação do complexo agrário exportador às economias capitalistas

¹⁸⁶ Expressando essa mesma questão em outros termos, escreve o autor em *Sociedade de classes e subdesenvolvimento* ([1968a] 2008, p. 60–61): “(...) a articulação de formas de produção heterogêneas e anacrônicas entre si preenche a função de calibrar o emprego dos fatores econômicos segundo uma linha de rendimento máximo, explorando-se em limites extremos o único fator constantemente abundante, que o é o trabalho. (...) Por isso, estruturas econômicas em diferentes estágios de desenvolvimento não só podem ser combinadas organicamente e articuladas no sistema econômico global. O próprio padrão de equilíbrio do sistema, como um todo, e sua capacidade de crescimento definem-se e são perseguidos por esses meios, sem os quais o esvaziamento histórico dos ciclos econômicos conduziria, fatalmente, da estagnação à decadência e desta à regressão econômica sistemática”. Em *A Revolução burguesa no Brasil* ([1975a] 1976, p. 101) ele adiciona: “O setor novo possuía um circuito capitalista suficientemente diferenciado e complexo para ordenar-se e crescer em função das condições materiais e morais do ambiente. Sem dúvidas, esse circuito não apresentava os requisitos estruturais e dinâmicos análogos aos que se formariam, na mesma época, numa economia capitalista central. Isso significa que ele jamais conseguiria eliminar, por si mesmo, o estado heteronômico do sistema global. No entanto, por ser o setor integrado em bases propriamente capitalistas, não só podia absorver os dinamismos capitalistas do sistema econômico global. Também podia realizá-los segundo tendências próprias, libertando-se da estagnação estrutural do setor agrário e imprimindo ao sistema econômico global as características dinâmicas do capitalismo mercantil”. Voltaremos à essa discussão no capítulo IV.

centrais” (Fernandes, [1975a] 1976, p. 24). E tinha como resultado uma forma peculiar de assimilação das funções capitalistas, num processo que resultava na formação de uma “economia ‘nacional’ híbrida, que promovia a coexistência e a interinfluência de formas econômicas visivelmente ‘arcaicas’ e ‘modernas’” (Fernandes, [1975a] 1976, p. 176), adaptando o sistema econômico periférico às diferenciações na estrutura produtiva dos centros, ampliando a posição dependente da sociedade brasileira, mas reabilitando as formas de dominação coloniais. A argumentação do autor é a seguinte:

(...) o dimensionamento da expansão interna do capitalismo não foi determinado, exclusiva ou predominantemente, nem *a partir de fora* (o que implicaria um padrão de desenvolvimento colonial), nem *a partir de dentro* (o que implicaria um padrão de desenvolvimento autônomo, autossustentado e auto propellido), mas uma combinação de influências internas e externas que calibrou (e está calibrando) os dinamismos da sociedade de classes em função dos requisitos de padrões dependentes do desenvolvimento capitalista. A esse círculo vicioso seguem-se três realidades, que nunca desaparecem, embora se alterem de uma fase [de dominação externa] ou época para outra. Primeiro, a constante redefinição, sob condições permanentes de fortalecimento ou intensificação, da dominação externa. A evolução do capitalismo não conduz, nessas condições, da dependência à autonomização, mas ao crescimento de técnicas de desenvolvimento induzido, de controle à distância e de exploração indireta. Segundo, a existência de grupos privilegiados internos em condições de “manter o controle da situação” e, portanto, de ampliar constantemente seus privilégios econômicos, socioculturais e políticos, através de padrões dependentes de desenvolvimento. A evolução do capitalismo não conduz, nessas condições, da dependência à autonomização, mas ao crescente aperfeiçoamento das técnicas de desenvolvimento por associação dependente, de controle autoritário ou totalitário do poder e de exploração cruel da massa de trabalhadores e despossuídos. Terceiro, a redefinição e intensificação constantes da acumulação dual de capital e da apropriação repartida do excedente econômico nacional, com o despojamento permanente dos agentes do trabalho, assalariados ou não. A evolução do capitalismo não conduz, nessas condições, da dependência à autonomização, mas à consolidação e ao crescente aperfeiçoamento de uma ordem social competitiva capaz de ajustar o desenvolvimento capitalista e formas ultra espoliativas de dominação econômica (interna e externa) e de exploração o trabalho (Fernandes, [1973] 1975, p. 75–76; inserção nossa; grifos do autor)

O essencial é que assim como na passagem da dominação colonial à neocolonial, na etapa de dominação imperialista (1870s-1914), a submissão à “dominação externa indireta, porém claramente visível” (Fernandes, [1975a] 1976, p. 185), reforçava aos grupos dominantes da sociedade brasileira aquilo que lhes era o mais essencial: as formas de controle político do processo de transformação social (Fernandes, [1960] 1974, p. 40–43, [1968a] 2008). Desde o final do século XIX, a economia capitalista e a ordem social competitiva fincavam raízes na sociedade brasileira como um processo histórico, mas de forma a assegurar que a maioria da população permanecesse excluída dos efeitos construtivos do padrão de civilização que era transplantado. Assim, embora a expansão do mercado capitalista exercesse efeitos construtivos – promovendo um progressivo aburguesamento dos estratos senhoriais; ampliando as oportunidades de investimento no setor urbano industrial; acelerando a fragmentação das formas

de trabalho servis (Fernandes, [1968a] 2008, [1973] 1975, [1975a] 1976) – porque a especialização econômica se dava em função dos nexos imperialistas e o dinamismo interno permanecia condicionado tanto aos imperativos externo quanto aos influxos de capital, técnicas, e instituições transplantadas, comandadas pelo capital financeiro internacional, o que se reafirmava era a posição dependente da sociedade brasileira em relação à “civilização ocidental” (Fernandes, [1968a] 2008, [1973] 1975).

É sobre essa base social exclusiva e a partir dessa posição econômica dependente dos centros hegemônicos externos – as duas “qualidades” (Prado Jr, 1999) que emergem da formação colonial para Florestan Fernandes – que a “civilização industrial” (Fernandes, [1960] 1974, p. 92) foi transplantada ao Brasil, a partir das primeiras décadas do século XX, como veremos na próxima seção.

3.2. Os obstáculos extra-econômicos à industrialização no Brasil¹⁸⁷

Assim como para Celso Furtado, o Golpe de 1964 também marcou profundamente a vida e a obra de Florestan Fernandes. Até 1969, quando Fernandes foi aposentado de forma compulsória pela Ditadura e aceitou o convite para lecionar na Universidade de Toronto, no Canadá, o autor encontrava-se voltado a algumas discussões principais, relacionadas tanto às linhas de pesquisa que vinha investigando desde os anos 1950 enquanto professor da Universidade de São Paulo (USP), como questões mais particulares ao contexto histórico-político que vivia. As organizamos aqui em três frentes, que não pretendem esgotar a discussão, mas servir de orientação ao leitor: i) as linhas de pesquisa já em andamento sobre a formação social brasileira, que resultaram na tese de livre docência do autor, *A Integração do Negro na Sociedade de Classes*, em 1964 (Bastos, 2002; Cancelli, Mesquita e Chaves, 2019); ii) os trabalhos teóricos voltados à consolidação dos métodos da sociologia paulista¹⁸⁸; iii) e luta pela educação popular, tanto na Campanha em Defesa da Escola Pública, nos anos 1960, como na militância contrária à reforma universitária imposta pela Ditadura¹⁸⁹.

Trazemos aqui esses apontamentos para chamar atenção do leitor ao fato de que, até o começo dos anos 1970, o grande tema da industrialização, enquanto objeto de pesquisa, não era elemento principal nas investigações de Florestan Fernandes (Fernandes, [1960] 1974, p.

¹⁸⁷ Tomamos emprestado o título dado por Florestan Fernandes ao primeiro artigo que compõe o livro *Mudanças Sociais no Brasil* ([1960] 1974, cap. 2), escrito em 1959, para uma conferência proferida na CIESP e FIESP, no qual nos apoiamos amplamente nessa seção.

¹⁸⁸ Conforme apontam Arruda (2010), Totti (2017) e Candido (2001) e podem ser observados nas obras de Fernandes ([1959] 1972; b, [1962] 1976, [1968a] 2008).

¹⁸⁹ Sobre esse aspecto da trajetória de Florestan Fernandes, consultar: Candido (2001), Campos e Rodrigues (2018) e Fernandes ([1962] 1976, 1975b)

20). Essa discussão aparecia ligada a outras investigações que vinham sendo realizadas pelo autor – sobre a mudança social e seu controle pelos grupos dominantes; a não inclusão dos negros na sociedade de classes; às tendências privatistas e elitistas de mando, que impactavam na forma como se organizava o setor industrial, as políticas do Estado, etc. Assim, ainda que os textos organizados em *Mudanças sociais no Brasil* ([1960] 1974), tomados em conjunto, inaugurem estudos voltados ao entendimento da industrialização e no debate do desenvolvimento¹⁹⁰ que se realizava, foi somente a partir dos anos 1970 que ele se dedicou à discussão e revisão histórica do que consistiu a industrialização pesada, inaugurada com a entrada das grandes corporações a partir do Plano de Metas (1956-1961).

Isto posto, nessa seção faremos a conjugação de um duplo esforço: primeiro, o de articular as interpretações de Fernandes sobre o processo de industrialização pesada até o golpe civil-militar de 1964, dispersas entre os escritos do autor elaborados entre o final dos 1950 e nos anos 1960 (o livro *Sociedade de Classes e Subdesenvolvimento* é de 1968, e reúne escritos elaborados entre 1967-1968; os quatro capítulos iniciais de *A Revolução Burguesa no Brasil*, publicada em 1975, foram escritos entre 1964-1966). Segundo, o de buscar nas obras publicadas pós-1968 elementos que organizam e configuram a “expansão do capitalismo competitivo” e o início de sua passagem ao “capitalismo monopolista”, que é como Florestan Fernandes conceitua, a partir de *Capitalismo Dependente e Classes Sociais na América Latina* ([1973] 1975) e *A Revolução Burguesa no Brasil* ([1975a] 1976), o período de desenvolvimento capitalista dependente que vai do 1870 até 1964. Portanto, embora estejamos analisando as interpretações do autor sobre o período que vai do pós-Abolição até o final dos anos 1950, não aparecerá nessa seção as discussões sobre as “grandes empresas corporativas”, pois Fernandes as abordará sob outra perspectiva, já relacionada a uma inflexão nos temas de sua pesquisa em direção à teoria da dependência e padrões externos de dominação, desenvolvidos nos anos 1970, como veremos na próxima seção (Cândido, 1987; Fernandes, [1960] 1974).

Como vimos na seção anterior, a expansão dos negócios do setor moderno, desde as últimas duas décadas do século XIX, deram início a um crescimento interno que está na base da formação de um “mercado moderno capitalista” e do processo de industrialização brasileiro (Fernandes, [1975a] 1976). Fernandes enfatiza que esse crescimento, se bem que criava tendências à integração das atividades econômicas nacionais e ampliava as oportunidades de inversão dos capitais em atividades produtivas mais diversificadas, convergindo para acelerar a

¹⁹⁰ O livro *Mudanças Sociais no Brasil* ([1960] 1974) é coetâneo à organização do CESIT (Centro de Sociologia Industrial e do Trabalho) por Fernandes e outros pesquisadores (cf. Arruda, 2010) e marca a entrada do autor nos debates sobre o desenvolvimento realizados naquela quadra.

expansão do capitalismo para além do núcleo agrário-exportador situado entre o eixo Rio de Janeiro-São Paulo¹⁹¹ (Fernandes, [1960] 1974), se fazia de forma dependente do capital financeiro internacional. Porém, ele destaca que a expansão dos novos negócios dava ao movimento em curso a aparência de um desenvolvimento capitalista exclusivamente derivado de transformações causadas pelos próprios dinamismos econômicos internos, “que encontravam suporte no exterior, mas nasciam de processos imanentes à diferenciação e crescimento da economia brasileira”¹⁹² (Fernandes, [1975a] 1976, p. 236).

Entretanto, a “autonomização do desenvolvimento capitalista” (Fernandes, [1973] 1975, p. 76) apenas disfarçava o modo como se desenrolava a expansão da “economia urbano-industrial” (Fernandes, [1975a] 1976). No fundo, o que se processava era a afirmação de um capitalismo dependente e Florestan Fernandes destaca dois processos que nos ajudam a compreender como as formas de controle indiretas foram reforçadas. Primeiro, a “sociedade de classes” (Fernandes, [1975a] 1976, p. 103–125) reabilitou os mecanismos políticos e econômicos que lhe permitia controlar o ritmo e a intensidade das transformações em curso, tal qual a sociedade estamental, na fase anterior (Fernandes, [1960] 1974, [1975a] 1976)¹⁹³. Com isso, permanecia a tendência ao “superprivilegiamento” da classe dominante, que se beneficiava “da extrema concentração da riqueza, do prestígio social e do poder”, que garantiam à elite

¹⁹¹ É comum nos trabalhos de Florestan Fernandes, juntamente ao estabelecimento dos “tipos sociais ideais” – que o autor deriva de M. Weber – o fazendeiro, o imigrante, o trabalhador operário, o trabalhador rural, etc.; cf. Fernandes, ([1968] 2008, p.146) – a delimitação do espaço em que se desenvolvem os trabalhos. Nesse sentido, a escolha de uma cidade que consubstancia os estágios mais avançados de absorção do capitalismo, como São Paulo, por exemplo, aparece de maneira recorrente e, a partir dela, Fernandes desdobra vinculações, familiaridades e dessemelhanças com outros espaços, onde o processo de modernização se manifesta de forma distinta. A “dupla articulação econômica”, conceito elementar para a compreensão do capitalismo dependente na obra do autor, se manifesta com toda sua potencialidade a partir dessa forma de estruturar a pesquisa social, e que se enquadra às particularidades de uma sociedade em que tempos históricos distintos se fazem coetâneos. Essa posição teórico-metodológica, com predomínio de uma forma de análise histórico-geográfica, que parte do concreto para o abstrato para retornar, em seguida, ao estrutural ao nível histórico – e que, nesse sentido, assume a posição de uma “sociologia geral” ou “nacional” – foi alvo de muitos ataques, como a polêmica entre Florestan e Guerreiro Ramos (cf. Santos, 2002). Sobre a questão das técnicas e métodos em Florestan Fernandes ver Cohn (1987), Ianni (1987) e Arruda (2010).

¹⁹² Considerando os estabelecimentos que já operavam na cidade de São Paulo¹⁹², no final do século XIX, o autor observa que o elemento estrangeiro detinha grande parte dos negócios – cerca de 30% dos proprietários não eram brasileiros – embora as vinculações das empresas capitalistas nacionais com as estrangeiras certamente fossem superior a essa estatística (Fernandes, 1966, p. 797). E essa maior conexão com a “civilização ocidental”, daí derivada, imprimia duas funções particulares ao desenvolvimento capitalista dela derivado. De um lado, ela significava tanto uma nova relação com a economia mundial como criava “as bases necessárias para a organização institucional das atividades econômicas internas segundo padrões especificamente capitalistas”. De outro, “malgrado o controle externo direto ou indireto, esse avanço pressupunha o início da desagregação gradual do padrão colonial de mercado” (Fernandes, [1960] 1974, p. 42; citação anterior idem). Nesse sentido, escreve Fernandes ([1960] 1974, p. 42), nesses dois elementos “estavam os germes de uma *ordem social competitiva*, que abria os flancos dentro do ‘antigo regime’ em reelaboração e iria se alimentar de sua destruição paulatina”.

¹⁹³ O autor exemplifica isso expondo como os grupos dominantes controlaram a política econômica na Primeira República, garantindo que os interesses do setor agrário-exportador fossem priorizados e a maioria arcasse com os custos sociais da defesa do café (cf. Fernandes, [1960] 1974, p. 40–45, [1975a] 1976, p. 155–165; 241–246).

dominante posição privilegiada no Estado e nas decisões “nacionais”, sempre permitindo formas particularistas e autocráticas de exercício do poder (Fernandes, [1960] 1974, p. 27).

Segundo, uma tendência sempre latente de associação externa dessa burguesia dependente com o capital internacional, que Fernandes conceitua como “dupla polarização” (Fernandes, [1968a] 2008, [1975a] 1976). Os “donos do poder”, ligados ao padrão cultural da “civilização industrial” (Fernandes, [1960] 1974, p. 92) – capitais, técnicas e valores sociais – não possuíam os meios para impulsionar o desenvolvimento capitalista em bases autônomas. Entretanto, a associação estrangeira é que viabilizava as bases dos negócios organizados internamente, na expansão do setor moderno¹⁹⁴. Por isso, se viam impelidos a se ajustarem aos padrões requeridos pelos parceiros externos, ainda que muitas vezes isso representasse “um destino adverso às suas próprias convicções econômicas, políticas e morais, ao se verem continuamente forçados a subordinar aspirações de autonomia nacional a interesses econômicos” dos núcleos do capitalismo hegemônico (Fernandes, [1968a] 2008, p. 69).

São essas as características mais marcantes sob as quais Florestan Fernandes considerava estar se desenvolvendo a industrialização brasileira¹⁹⁵ (Fernandes, [1960] 1974, [1975a] 1976, p. 149–151). Ela se afirmava nessa fase inicial (1900-1930) tanto em função da crescente urbanização na região sul do país, como da expansão do mercado interno, estimulado nessa etapa pelos efeitos da Abolição (1888) e da imigração europeia, que em conjunto expandiram a demanda monetária interna e consumo de alimentos e manufaturas básicas (vestimentas, calçados, tecidos etc.); e, após 1914, foi reforçada em decorrência dos efeitos

¹⁹⁴ Escreve Fernandes ([1975a] 1976, p. 185): “(...) tal setor servia de elo às influências externas e aos nexos de dependência, sem nenhuma consciência crítica das consequências nefastas, a longo prazo, de arranjos que poderiam parecer ‘ótimos’ de imediato. Aos poucos, a ‘iniciativa privada’ e a associação dependente com as firmas, interesses e capitais estrangeiros convertem-se numa só realidade, pela qual o mesmo setor orienta sua ação econômica e política, a curto e a longo prazo, pelas expectativas ou preferências externas das ‘casas matrizes’, submetendo-se, sem maiores resistências, à dominação externa indireta, porém claramente visível”.

¹⁹⁵ Vale dizer que essa questão tem implicações mais profundas na forma como o Fernandes interpreta a atualização do Brasil em relação à “civilização industrial”. Em *Mudanças Sociais no Brasil* ([1960] 1974), no capítulo II, escrito em 1959, Fernandes diz: “Se compararmos [as] relações entre a urbanização e a industrialização com o que ocorreu em outros países, como a Inglaterra, a Alemanha ou os Estados Unidos, veremos que a situação brasileira nada apresenta de novo no que é essencial. Ela reproduz processos e tendências já estudadas pelos especialistas estrangeiros. O aparecimento, o incremento e a diversificação da produção industrial acompanham certas condições da estrutura e da rede de influências da ‘comunidade urbana’. A industrialização aparece, nitidamente, como um padrão natural do desenvolvimento do tipo de ordem social implantado no Brasil como um capítulo da expansão europeia nos trópicos. (...) O que nos parece ainda mais importante, a industrialização adquire, desde o início, o caráter de um processo socioeconômico culturalmente vinculado à assimilação de técnicas, instituições e valores importados (...) Essa condição deu origem a ‘saltos’ decisivos na evolução histórica da civilização ocidental no Brasil [como a substituição de importações], sendo o principal fator que explica como e porque não é maior a distância cultural existente entre a sociedade brasileira e os grandes centros produtores daquela civilização” (Fernandes, [1960] 1974, p. 66; inserção nossa).

restritivos impostos à economia mundial pela Primeira Guerra¹⁹⁶. Entretanto, é após 1930 que Fernandes identifica um verdadeiro processo de industrialização, irreversível do ponto de vista das mudanças sociais dinamizadas por ele (Fernandes, [1960] 1974, p. 67). Ele se intensificou em decorrência da crise do setor tradicional de exportação, dos efeitos depressivos da Crise de 1929 e, em seguida, da Segunda Guerra Mundial; e também da expansão demográfica interna e da demanda mais diversificada por novos bens de consumo – transplantados pelos imigrantes ou demandados pelas classes dominantes “modernizadas” que, em decorrência das pressões cambiais, viram frustradas as possibilidades de importar os novos produtos criados pelas grandes corporações centrais (Fernandes, [1960] 1974, [1975a] 1976).

A partir de então o processo de industrialização brasileiro se acelerou, se impondo como verdadeira “força social” (Fernandes, [1960] 1974, p. 73). E essa concepção da industrialização como um valor social – que se aglutinaria na ideologia do “desenvolvimentismo”, no período do governo Kubitscheck (1956-1961) – assumiu grande importância nas análises de Florestan Fernandes, elaboradas até a primeira metade dos anos 1960¹⁹⁷. Nas palavras do autor: “Uma sociedade subdesenvolvida, que chega a incluir a industrialização em seu sistema de valores, atribuindo-lhe o caráter de *mores*, é uma sociedade na qual o subdesenvolvimento se eleva à esfera de consciência social, como condição

¹⁹⁶ Embora as atividades manufatureiras estivessem concentradas regionalmente – 67% das atividades fabris que operavam em 1920 estavam localizadas em apenas quatro estados: São Paulo (31%), Rio Grande do Sul (13,2%), Distrito Federal (Rio de Janeiro-11,5%) e Minas Gerais (9,3%) – a intensidade do processo de modernização foi grande. A fundação dessas fábricas evidencia isso, já que quase metade delas (44,5%) foram fundadas entre 1914 e 1919. A orientação dessas atividades também ajuda a perceber que se tratava de atividades voltadas aos grupos urbanos. Observando o valor da produção fabril de 1920 sabemos que: 40,2% do total era oriundo do processamento de alimentos (em atividades de moagem de cereais, torrefação do café, bebidas, fumo, fabricação de manteigas e queijos e banha, sobretudo); 27,6% das fabricações têxteis (fiação e tecelagem de algodão, sacos e chapéus de palha); 8,2% da produção de vestuário e toucador (fabricação de calçados e tamancos, chapéu de feltro, pano e bonés, chapéus para senhoras e roupas brancas); 7,9% da fabricação de produtos químicos (a maioria fabricando sabão, velas e perfumarias). Essas atividades listadas aqui representavam 83,9% do valor total da produção fabril do país. Os dados são do *Recenseamento do Brasil: Indústria*, realizado em 1920 (Ministério da Agricultura, Indústria e Comércio. *Recenseamento do Brasil: Indústria*. Rio de Janeiro, vol. V, 1927).

¹⁹⁷ A ideia da industrialização como uma “força social” tem, nos textos de Florestan Fernandes escritos nesse período, uma concepção de fundo que liga a prática intelectual à ação militante. Ele escreve: “O maior contraste entre a situação do sociólogo em nossos dias [início dos anos 1970] e nas décadas de 1940 ou de 1950 está no nível de expectativas. Então, duas coisas aparecem certas. Primeiro, que ao sociólogo cabia assumir suas responsabilidades intelectuais em um nível puramente profissional. Feita uma descrição ou uma interpretação, suas implicações ou consequências relevantes acabariam sendo percebidas e se concretizando, de uma forma ou de outra. Segundo, que a sociedade brasileira estava caminhando na direção da revolução burguesa segundo o ‘modelo’ francês, sob aceleração constante da autonomia nacional e da democratização da renda, do prestígio social e do poder. Havia, portanto, a presunção de que o alargamento do horizonte intelectual médio refluiria na área de trabalho do sociólogo, criando investigações sociológicas de cunho crítico uma ampla base de entendimento, tolerância e, mesmo, de utilização prática gradual” (Fernandes, [1960] 1974, p. 21). Nesse sentido, suas análises do processo de desenvolvimento de uma economia urbano-industrial no Brasil, embora apontem para as limitações que o desenvolvimento capitalista encontrava a partir da organização societária, tinham como horizonte ideais de planejamento social, baseados nas concepções teóricas de K. Mannheim e Hans Freyer (cf. Freitag, 1987, p. 165, Ianni, p. 19).

socialmente indesejável” (Fernandes, [1960] 1974, p. 73). Com isso, é possível compreendermos a dimensão das promessas da industrialização – ou suas “utopias” (Fernandes, [1960] 1974, p. 21) – que marcava o pensamento do autor naquele momento. O fato de desde os anos 1930 essa “força social” não se circunscrever apenas aos círculos dominantes, mas ao conjunto da sociedade brasileira – em especial aos trabalhadores urbanos e operários, ampliados pelo desenvolvimento industrial – significava a possibilidade de realização da revolução burguesa no Brasil¹⁹⁸, ou em outras palavras, a confiança de que pela industrialização se estaria em vias de superação dos elementos arcaicos – as velhas “qualidades” coloniais (Prado Jr, 1999) – “sob a aceleração constante da autonomia nacional e da democratização da renda, do prestígio social e do poder”¹⁹⁹ (Fernandes, [1960] 1974, p. 21).

Nesse sentido, a perspectiva era de que as transformações em curso, aceleradas pela industrialização que se realizava no Plano de Metas, apontavam para a possibilidade de realização da revolução brasileira, segundo o modelo francês (Fernandes, [1960] 1974, p. 21, [1975a] 1976). Embora a discussão da revolução burguesa na obra de Florestan Fernandes não seja o objeto de nossa pesquisa, ressaltamos aqui um aspecto que consideramos significativo para o entendimento da dimensão da promessa contida na industrialização para o autor. Na tradição marxista – em que o termo “revolução burguesa” é muito presente – há um grande debate sobre os processos clássicos de revolução. O maior exemplo é a Revolução Francesa, em que a burguesia se aliou a outras classes (ou frações de classe), rompendo com o passado (o absolutismo) e impondo formas capitalistas na economia e de democracia na política. Podemos questionar até que ponto se deu essa ruptura, mas não é esse nosso objetivo aqui. Há também outras linhas que discutem o processo de revolução burguesa focando justamente naqueles que não romperam com o passado. É o que fez Lenin, ao analisar o processo de unificação na Alemanha, a chamada “via prussiana” da revolução; e Gramsci, ao analisar o *Risorgimento* na Itália. Suas contribuições permitem compreender os processos de revolução burguesa não como uma ruptura com o passado, mas como uma espécie de “amalgama” entre o novo, capitalista, que viria a partir da burguesia; e do velho, arcaico, ligado aos antigos grupos dominantes – processo esse que Oliveira (2003) chamou de “transformação Lampedusiana”: “algo deve mudar para que tudo continue como está”. As discussões de Florestan Fernandes, nos anos 1970, se

¹⁹⁸ A discussão da revolução burguesa aparece nas obras do autor apenas a partir do livro *A Revolução Burguesa no Brasil* ([1975a] 1976). Contudo, como indicamos anteriormente, porque o autor utiliza o termo nos quatro capítulos iniciais, escrito entre 1964-1966, já o utilizaremos aqui.

¹⁹⁹ Florestan Fernandes completa essa análise da seguinte forma: “[a revolução burguesa e a industrialização] tratava-se de uma ‘utopia’ e, o pior, de uma utopia que se achava redondamente errada” (Fernandes, [1960] 1974, p. 21; inserção nossa). Ampliaremos essa discussão na próxima seção.

situam mais próximas às de Lenin e de Gramsci, entendendo a revolução burguesa “atrasada” no Brasil como um caso típico desse processo na periferia – mas não em qualquer região periférica: uma revolução burguesa realizada em uma das maiores sociedades capitalistas dependentes. Entretanto, a “utopia” (Fernandes, [1960] 1974, p. 21) a partir da qual Fernandes pensava a revolução brasileira entre 1950 e 1960 consistia na constatação de que pela magnitude das transformações que a industrialização desencadeava, seria possível realizar um rompimento com o passado colonial, criando um capitalismo nacional e formas democráticas de organização social, ao modelo francês.

Nos termos que apresentamos aqui, essas transformações no Brasil significavam a possibilidade de romper a dependência externa, o privatismo das atividades econômicas, o caráter antidemocrático do exercício do poder político e a tendência à exclusão da maior parcela da população do processo de modernização em curso, fundando um capitalismo autonômico (ou relativamente independente), firmado em bases nacionais e, por isso, com dinamismos internos fortes o suficiente para subverter o subdesenvolvimento e suas heranças coloniais (como ocorreu nos Estados Unidos) (Fernandes, [1960] 1974, cap. 2, [1975a] 1976, cap. 4, nota 8).

Contudo, como vimos no Capítulo I, era evidente que parte considerável da expansão industrial no governo Kubitschek se fazia com a abertura de firmas ligadas às grandes corporações dos países hegemônicos. E a observação desse movimento já levava o autor, no começo dos anos 1960, a questionar até que ponto aquela tendência de autonomização do desenvolvimento capitalista realmente poderia se efetivar a partir da industrialização pesada que se realizava. O autor analisava que esse movimento desencadeava um forte processo de transplantação cultural – na forma de valores sociais, práticas produtivas, hábitos de vida e padrões de consumo (Fernandes, 1966, p. 797, [1975a] 1976) –; e, do ponto de vista do subdesenvolvimento, também de ampliação da segregação social, uma vez que os bloqueios (econômicos e políticos) ao funcionamento da sociedade de classes pela elite dominante concorreu para marginalizar e excluir os “condenados do sistema” da economia burguesa em expansão. “Tudo se passa – escreve Fernandes ([1968a] 2008, p. 87) – como se o capitalismo fosse aceito segmentariamente, como forma econômica, mas repudiado como estilo de vida, isto é, em suas formas jurídico-políticas e societárias”. Com isso criavam-se barreiras ao próprio desenvolvimento da região próspera, enfraquecendo a expansão do capitalismo e a saturação máxima nas formas culturais e sociais que ele poderia desencadear na sociedade brasileira²⁰⁰ (Fernandes, [1960] 1974).

²⁰⁰ Sobre essas obstruções ao desenvolvimento capitalista, diz Fernandes: “(...) se os modelos explicassem tudo, a absorção dos padrões de organização do Estado nacional e democrático, de uma economia de mercado capitalista

Desse processo, Fernandes afirmava que as técnicas, instituições e valores ligados ao avanço industrial que se realizava não foram apenas aclimatados pelas elites econômicas dominantes, a partir de seus interesses de classe e da forma duplamente polarizada como se organizava a exploração e a acumulação na periferia brasileira, mas sofreram importantes adaptações às condições socioculturais e econômicas internas para que fossem reproduzidas “na escala permitida pela situação histórico-social brasileira” (Fernandes, [1960] 1974, p. 66). Em *Mudanças Sociais no Brasil* ([1960] 1974), o autor apresenta as principais consequências derivadas dessa aclimatação, que marcaram a industrialização pesada do Plano de Metas. A primeira diz respeito às limitações que o padrão societário impunha à expansão de um mercado interno fundado em relações especificamente capitalistas. A partir de estudos sobre mobilidade social que realizou naquele período²⁰¹ o autor defendia que, em decorrência do passado colonial-escravista, havia uma forte questão racial que atuava como fator de seleção da mão-de-obra na indústria e nos trabalhos urbanos do setor moderno, em geral. A preferência dada aos brasileiros brancos e aos trabalhadores imigrantes e seus descendentes diretos revelava os traços escravistas que permaneceram latentes na sociedade republicana, o que tanto reforçava como exemplificava o argumento de Fernandes sobre como a modernização acontecia de forma “descontínua, heterogênea e unilateral” (Fernandes, 1964, p. 22). Disso, escreve o autor (Fernandes, 1968b, p. 134): “a experiência histórica analisada comprova que as categorias sociais melhor localizadas na estrutura econômica, social e de poder tendem a monopolizar as vantagens reais e a capitalizar os proventos verdadeiramente compensadores da mudança social”. Assim, naquilo que a industrialização poderia convergir para colocar em superação os arcaísmos da formação social colonial, a democracia se expandia de forma lenta e restrita, mantendo dissimulada a segregação social na sociedade de classes (Fernandes, 1964, 1966, 1968b).

De outro lado, observando mais detidamente os trabalhos nas atividades industriais que se expandiam naquela quadra, o autor levanta um aspecto fundamental, relacionado a adaptação dos trabalhadores e dos imigrantes não às relações de produção especificamente

e da cultura de uma sociedade de massas tenderia a reduzir a magnitude das diferenças entre os ‘povos adiantados’ e os ‘povos atrasados’ da mesma constelação civilizatória e, ao mesmo tempo, contribuir fortemente para homogeneizar certas tendências fundamentais. Se isso não acontece, uma das hipóteses que se pode formular, consiste em que tais modelos apresentam maior ou menor rendimento, em função do modo pelo qual eles são assimilados e dinamizados pela própria estrutura das sociedades nacionais que encarnam o capitalismo dependente” (Fernandes, [1968a] 2008, p. 28–29). A partir dessa hipótese, a explicação sociológica do subdesenvolvimento para Fernandes deriva de como se organiza a sociedade dependente que absorve o capitalismo, isto é, “como as classes se organizam e cooperam ou lutam entre si para preservar, fortalecer e aperfeiçoar, ou extinguir aquele regime social de produção econômica” (idem).

²⁰¹ Nos referimos à pesquisa do Projeto UNESCO, realizada por Roger Bastide e Florestan Fernandes (1959), acerca da tese de livre-doutoramento do autor, defendida em 1964 (Fernandes, 1964) e de artigos publicados nos anos 1960 sobre essa discussão (Fernandes, 1966, 1968b).

capitalistas, mas ao padrão societário vigente, marcado pelo privatismo, o elitismo e formas patrimonialistas de exercício do poder (Fernandes, [1960] 1974, p. 76–80, [1975a] 1976, p. 125–145). As novas empresas que se instalaram na economia brasileira – desde o início do processo de industrialização, na forma de distribuidoras autorizadas, casas comerciais e mesmo indústrias licenciadas de artigos para consumo de uso geral²⁰² – implantaram-se importando técnicas, instituições e valores desenvolvidos nos capitalismo hegemônicos. Entretanto, dado o atraso relativo da situação sociocultural brasileira, cujo processo de mercantilização da força de trabalho acontecia de forma lenta e concorria com a persistência das formas servis-coloniais, foi comum transplantar, também, “o elemento humano” (Fernandes, [1960] 1974, p. 68), através da imigração de pessoas encarregadas dos quadros de gerência e organização da empresa industrial, exigidos pela situação nova. Os “técnicos estrangeiros” tendiam a ser considerados pelos grupos proprietários como sendo de “grande competência, disciplina de trabalho e imaginação criadora”, frente aos trabalhadores nacionais²⁰³.

Ainda que essa afirmativa fosse tomada como verdadeira – o que não faz Fernandes – a sociedade brasileira, presa às formas tradicionais de produção e de mando, raramente permitia a esses trabalhadores encontrar a sua disposição “condições técnicas e humanas indispensáveis à realização de seu trabalho” (Fernandes, [1960] 1974, p. 68). Além disso, o autor argumentava que mesmo os trabalhadores estrangeiros não terem se formado na ordem ultra elitista brasileira, era de se esperar que, apresentando aptidões técnicas superiores, não se furtariam “à ambição de propor-se carreiras mais rendosas, para as quais nem sempre se encontravam preparados” (Fernandes, [1960] 1974, p. 69). Assim, esses “avanços na carreira”, considerados comuns pelo autor, agiam como elemento de adaptação daqueles indivíduos naquela ordem burguesa “atípica”²⁰⁴ em expansão. Nesse sentido, mesmo que os

²⁰² As indústrias de bens de consumo duráveis somente se instalaram após a Segunda Guerra Mundial, tanto em decorrência dos novos interesses da chamada “comunidade internacional de negócios” (Fernandes, 1976), como pela própria expansão industrial do capitalismo brasileiro. Essa discussão será desdobrada na próxima seção do trabalho.

²⁰³ Este também compõe um dos elementos racistas que persistem na era burguesa, ao que Fernandes adiciona: “Ressalte-se, neste momento, que as manifestações de preconceito e discriminação racial nada têm a ver com as ameaças criadas pela competição do negro com o branco, nem com a gravidade real ou potencial das tensões raciais. São expressões puras e simples dos mecanismos que literalmente mantêm o passado no presente, preservando a desigualdade racial tal como prevalecia no regime de castas. Isso significa, portanto, que onde o tradicionalismo permanece intacto, na esfera das relações raciais – não importa o quanto ele tenha sido negado – o paralelismo entre ‘cor’ e ‘posição social’ tacitamente sobrevive” (1966, p. 804; tradução nossa).

²⁰⁴ “Atípica” em relação aos capitalismo em estágio mais avançados na Europa e Estados Unidos. Essa aclimação do elemento humano é explorada por Florestan Fernandes em diversos momentos da sua obra, sobretudo em *A Revolução Burguesa no Brasil* ([1975a] 1976). Ela aparece no senhor rural que se metamorfoseia em “cidadão do Império” e, mais tarde, em “cidadão da República”; no imigrante que “ascende pelo próprio trabalho”, mas se adapta aos “modos de vida senhorial” e suas formas de dominação; na figura do “empresário”, que reproduz as relações de mando “herdadas do passado patrimonialista”; e até mesmo nos trabalhadores, rurais e urbanos, que veem na proletarização uma forma eficaz de mobilidade social e integração na sociedade de classes

empreendimentos industriais (nacionais ou estrangeiros) estivessem animados de “intentos altruísticos”, Fernandes considera que:

(...) raramente, porém, conseguiria prescindir das instituições pessoais, jurídicas e econômicas que “abrasileiram”, estrutural e funcionalmente, mesmo as firmas alienígenas mais rígidas. A moral da história é simples. A racionalização da empresa industrial não pode ser levada além dos limites em que os modelos racionais de pensamento e de ação são exploráveis com eficácia no comportamento cotidiano (Fernandes, 1974, p. 68-69).

Os desajustamentos causados pelo acesso às tecnologias, valores e instituições acessados pela via indireta da "civilização industrial" (Fernandes, [1960] 1974, p. 92) também são apontados pelo autor como elementos limitadores da industrialização pesada. Fernandes argumenta que no Brasil a mecanização esteve, desde o início, vinculada a um intenso processo de assimilação das "invenções culturais" originadas nos centros hegemônicos do capitalismo, de modo que a industrialização se processava em um ritmo muito mais rápido que a expansão do desenvolvimento do horizonte cultural brasileiro. Tratava-se, sem dúvida, “de uma consequência paradoxal da assimilação de técnicas, instituições e valores por via da difusão e da imitação” (Fernandes, [1960] 1974, p. 69) que, tomada em conjunto, impediam um aproveitamento mais extenso e rendoso dos elementos culturais importados e que não acontecia sem causar distorções psicossociais significativas (Fernandes, [1960] 1974, p. 71–78). Roberto Schwartz apresenta um exemplo desse desajustamento a que se refere Fernandes que ajuda na compreensão não só de como a “modernidade” era aclimatada pelo meio social brasileiro, mas como esse ajustamento se fazia a partir das formas coloniais já estruturadas. Schwartz cita o comentário de um viajante que, andando por uma fazenda no interior do país, observa que “não há especialização do trabalho, porque se procura economizar a mão de obra”. A partir disso ele aponta que aqui, a racionalidade – a “economia” – não se destinava a fazer o trabalho num mínimo de tempo, mas num máximo. “É preciso espichá-lo, a fim de encher e disciplinar o dia do escravo. *O oposto exato do que era moderno fazer*” (Schwarz, 2014, p. 42)²⁰⁵.

A passagem abaixo, de Fernandes, é esclarecedora sobre esse processo não no período da industrialização:

Se na Inglaterra, na França, na Alemanha e nos Estados Unidos a máquina provocou desajustamentos relacionados com o ritmo de mudança da natureza humana, em um país como o Brasil ela teria de associar-se a desajustamentos ainda mais graves. A

burguesa, relativamente às atividades tracionais. É um elemento teórico que se relaciona à mobilização de E. Durkheim que faz Florestan Fernandes e que se manifesta na forma como este último elabora seu conceito de “anomia social” no capitalismo dependente, com suas implicações sobre a fraqueza da organização social, as debilidades que se impõem às formas de controle (e que, por isso, retém os padrões de mando da era colonial), os bloqueios à autonomização social e a constante instabilidade política. Sobre a influência de E. Durkheim na obra de Florestan Fernandes, ver: Fernandes ([1959] 1972, pt. 2, cap. IV, [1968a] 2008, cap. 1) e Cohn (1987).

²⁰⁵ Ainda sobre os desajustamentos, os estudos de Candido (2017) e Rodrigues (2009b) são citados por Fernandes como exemplos empíricos desse processo de suas consequências na sociedade brasileira.

razão disso está na forma abrupta de introdução da máquina e na falta de experiência socializadora prévia. O homem teve pouco tempo para ajustar-se as situações novas, passando do carro de boi e da lamparina para o automóvel e a eletricidade – sem falar da energia atômica – em um abrir e fechar dos olhos. A análise sociológica de fatos dessa espécie demonstra que técnicas, instituições e valores sociais foram importados e explorados praticamente, em escala coletiva, antes de adquirir o homem noções definidas sobre o significado e a utilidade delas. Mas não ocorreu somente isso. Às vezes, as transferências se consumaram antes mesmo de termos possibilidades concretas de redefinição psicossocial dos elementos importados. (...) Essa condição constitui o patamar básico, no qual se alicerçou a introdução e a expansão da empresa industrial no Brasil (Fernandes, [1960] 1974, p. 76)²⁰⁶.

Tomando essas debilidades em conjunto, Fernandes ([1960] 1974) considerava, já no Plano de Metas, que a industrialização pesada no Brasil se desenvolvia restringindo a extensão das mudanças sociais que ela estimulava. Além de limitada pelo padrão de dominação, que reduzia os efeitos de mobilidade social que a indústria poderia desencadear, o autor observava as contingências que se colocavam à formação de um sistema tecnológico nacional. A diversificação da estrutura produtiva brasileira, com a transplantação de grandes indústrias nos setores de bens de capital, bens de consumo e intermediários, havia criado a necessidade de se formar um sistema tecnológico nacional que respondesse as novas solicitações criadas. No entanto, Fernandes observava que esse sistema somente comportava “a satisfação de um número reduzido de atividades fundamentais, em sua maioria relacionadas com problemas práticos já conhecidos e resolvidos tecnicamente” (Fernandes, [1960] 1974, p. 86). Ele era suficiente para manter funcionando a estrutura industrial já montada, mas ao se associar ao fluxo de técnicas e inovações originadas nos centros hegemônicos externos – aos quais a indústria pesada estava vinculada estrutural e dinamicamente – tornava-se incapaz de atuar como o elemento dinâmico da industrialização, “seja no sentido de aumentar sua diferenciação e integrá-la segundo padrões tecnológicos modernos, seja no sentido de sanar as inconsistências da empresa industrial brasileira e acelerar seu ritmo de desenvolvimento” (Fernandes, [1960] 1974, p. 86).

Assim, mesmo confiante nas reformas de base reclamadas no começo dos anos [1960] 1974, entendidas como sendo o caminho político que possibilitaria romper com as contenções colocadas à industrialização, Fernandes considerava que ela sofreu “uma elaboração social no Brasil altamente favorável à contenção das influências que ela poderia exercer, construtivamente, no ajustamento do meio social as exigências da empresa industrial” (Fernandes, [1960] 1974, p. 67–68). Se desenvolvendo caudatária da expansão do capital financeiro europeu e estadunidense e marcada pela importação de técnicas e valores elaborados no polo hegemônico da “civilização industrial”, o autor questionava se a industrialização

²⁰⁶ Sobre esses desajustamentos causados pelo avanço do modo de produção capitalista no Brasil, o estudo de Antonio Candido (2017), que analisa a desagregação da cultura caipira, é elemental.

brasileira poderia equacionar os problemas herdados da era colonial, pois estava sob a direção de uma burguesia dependente, articulada ao capital internacional, que se aproveitava do padrão exclusivo do desenvolvimento industrial para reforçar seus privilégios sociais, a tendência à concentração da renda, do prestígio social e de exercício do poder, tanto a partir do Estado, como no interior da empresa (Fernandes, [1960] 1974, p. 79–80; 114–116).

A Ditadura, ao bloquear as possibilidades de realização das reformas de base, reafirmou o caráter dependente do capitalismo brasileiro e de suas elites, bem como os aspectos antissociais e antidemocráticos do desenvolvimento industrial. O que sobressai à Fernandes, ao longo dos anos 1970, são os efeitos da dominação imperialista, internalizados junto às grandes corporações centrais durante o Plano de Metas, e que passaram a comandar a partir de dentro os rumos da sociedade dependente. É a essa discussão, realizada por Fernandes, que analisaremos na próxima seção.

3.3. As grandes corporações capitalistas e o imperialismo total

O golpe civil-militar de 1964, ao impor uma ditadura de classe e bloquear as mudanças sociais em curso, marcou para Florestan Fernandes a ruptura e o encerramento das transformações que a industrialização poderia desencadear à superação das heranças coloniais na sociedade brasileira. Além disso, na vida e na prática militante do sociólogo paulista, ela impôs contingências que o levaram, na segunda metade dos anos 1960, a disputar a reforma universitária imposta “de cima para baixo” pela Ditadura e, no final da década, após ser aposentado de forma compulsória como professor da USP, a deixar o país e lecionar no exterior, na Universidade de Toronto. Essa reviravolta em sua vida pessoal e profissional acabou, também, por se revelar nas novas temáticas que Florestan Fernandes passou a investigar a partir de então. Não se tratou de uma inflexão de temas ou “abandono” das linhas de pesquisa desenvolvidas anteriormente (Cândido, 1987, 2001)²⁰⁷ mas sim de uma mudança no “nível das

²⁰⁷ Antônio Cândido capta bem o sentido da inflexão: “nos anos 60 Florestan chega ao que eu chamaria os seus limites naturais: o sociólogo, o pensador e o militante unidos num só tipo de atividade, vai agora se configurar como cientista cujo ato de construção intelectual já é um ato político. Por isso seus temas mudam significativamente. O que estuda agora são as classes sociais, os problemas da burguesia, os conflitos do subdesenvolvimento, o Brasil na América Latina, a Revolução Cubana. Isso quer dizer que ele transformou a Sociologia em militância, a partir do momento em que os dois caminhos paralelos (...) se fundiram numa personalidade intelectual harmoniosa” (Cândido, 1987, p. 35). Por outro lado, Bárbara Freitag (1987, 2005) propõe uma análise de corte althusseriana e divide a obra de Florestan Fernandes em dois grandes períodos: um “acadêmico-reformista”, anterior ao AI-5 (1968), e uma posição “político-revolucionária”, no período que se seguiu. Se por um lado essa ruptura marcada possibilita enfatizar a radicalização prática e teórico-metodológica de Fernandes, por outro ele minimiza que essas mudanças se dão como um processo, mais complexamente determinado entre autor e obra no contexto histórico. Ainda que o objetivo da nossa pesquisa não seja fazer uma crítica sobre o referencial teórico adotado por Freitag, apontamos que o próprio Florestan Fernandes não se vê nessa cisão. Conforme lembra Totti (2017, p. 118), “segundo a própria Freitag, em relato introdutório sobre as cartas trocadas entre [ela e Florestan] e publicadas na revista *Estudos Avançados* (1996), na Jornada de Marília,

expectativas” do que elas poderiam desencadear no contexto brasileiro, conforme escreve o autor na Introdução de *Mudanças Sociais do Brasil*, na edição lançada em 1974.

Desde então, os novos temas de pesquisa de Florestan Fernandes discutem os padrões externos de dominação que emergiram no pós-guerras, a dependência na América Latina, as classes sociais, as particularidades da revolução brasileira e da contrarrevolução autocrática (Cândido, 1987; Fernandes, [1973] 1975, [1975a] 1976, [1981] 2015). Dessa problemática, destacamos três discussões que sobressaem nas reflexões do autor sobre o período do “desenvolvimentismo”, durante o governo Kubitscheck (1956-1961): i) os estudos sobre a entrada das grandes corporações estrangeiras produtoras de bens de consumo duráveis, que marcou a passagem ao “capitalismo monopolista dependente” (Fernandes, [1975a] 1976); ii) a associação estabelecida entre as grandes corporações capitalistas e a burguesia “nacional”, que refundiu os elementos “arcaicos” do passado colonial aos “modernos”, do capitalismo monopolista, reforçando a dupla articulação econômica; e iii) as novas formas de controle social, político e cultural estabelecidas pela rede de negócios que se expandiu nesse período, atrelada as atividades do capital internacional, e que o autor associa ao novo padrão imperialista de dominação que emergiu no pós-guerras, no contexto de Guerra Fria, o “imperialismo total” (Fernandes, [1973] 1975).

Como vimos no Capítulo I, a exportação de capital no pós-Segunda Guerra Mundial, na forma de grandes corporações dos países capitalistas hegemônicos, assumiu conotações políticas muito fortes (Baran, 1986; Magdoff, 1978; Magdoff, Baran e Sweezy, 1974; Pereira, 2018). A zona de influência da União Soviética se expandiu e, por toda a década de 1950, movimentos de descolonização e revoluções nacionais colocaram em disputa projetos alternativos à manutenção da exploração capitalista nessas periferias. E a América Latina tomou parte nesse processo. A Revolução Cubana, no começo dos anos 1950, e sua aproximação com a União Soviética no final daquela década, foram vistos pelos Estados Unidos como ameaça

Florestan não teria coadunado com abordagem feita pela autora”. Ela escreve: “Foi simultaneamente homenageado por todos os seus ex-alunos, colegas e amigos. Eu estava entre eles. Mas Florestan não gostou da tese que lá defendi, em sua presença, sobre a existência de um ‘corte’ em sua obra, separando o ‘acadêmico-reformista’ do ‘político-revolucionário’” (Fernandes e Freitag, 1996, p. 131). Dito isso, assumimos nesse trabalho uma análise da obra de Fernandes conforme sugere Antonio Candido (2001, p. 60), isto é, de que “a formação de Florestan é lenta, gradual e muito pessoal, transformando a ‘sociologia neutra e acadêmica’ para uma ‘sociologia participante’, sem perder em nada o rigor metodológico e da objetividade na investigação”. Na linha de Candido, “a construção do marxismo no pensamento de Fernandes é algo muito particular e dialoga com várias vertentes do pensamento clássico” (Totti, 2017, p. 125). Ainda assim, é possível identificar que o golpe de 1964 e a ruptura democrática exercem grande influência nos rumos que tomam a obra e as análises do autor. Como aponta Netto (1987, p. 297): “O processo desta inflexão prossegue voltado para a explicação e a compreensão da realidade brasileira. Esse desenvolvimento da sua Sociologia do período anterior engrena-se, então, com os dados novos postos pelo aborto das vias democrático-nacionais latino-americanas – porque Florestan logo apreende a dimensão continental, supranacional, da contrarrevolução (burguesa).”

iminente à “estabilidade e segurança” de todo o continente Americano, até então considerado como sua “área de influência natural” (Fernandes, [1975a] 1976, p. 253, [1981] 2015, p. 123–130). Assim, o movimento de internacionalização das grandes empresas assumiu a conotação de enfrentamento da desagregação da economia capitalista onde quer que fosse necessário reforçar ou conter as “ameaças de subversão da ordem” ou “defender a civilização ocidental cristã” (Fernandes, [1975a] 1976, [1981] 2015).

Foi esse caráter “contrarrevolucionário” que Florestan Fernandes atribuiu à entrada das grandes corporações capitalistas na economia brasileira, durante o Plano de Metas. A ideia de contenção da “desagregação da economia capitalista na periferia” não se colocava apenas como uma questão semântica. O autor identifica em seus estudos a partir de 1968 – e cada vez com mais ênfase (Fernandes, [1975a] 1976, p. 297–288, cf. [1981] 2015, 1995a) – que com a passagem ao capitalismo monopolista dependente, as possibilidades de superação da condição de subdesenvolvimento no Brasil se tornaram cada vez mais reduzidas. A constatação mais geral de que partem suas análises era de que o desenvolvimento acelerado no governo Kubitscheck, com a entrada das empresas estrangeiras e a conseqüente internalização de estruturas econômicas, socioculturais e políticas da economia capitalista monopolista, aconteceram reforçando a estrutura de privilégios e a concentração de renda e do poder nas mãos da classe dominante – como era de se esperar, tendo em vista a associação dependente das elites em todas as fases de dominação anteriores. Com isso, atava-se com intensidade ainda maior a periferia brasileira, desde a economia, às formas socioculturais e políticas, aos centros hegemônicos externos, reafirmando a dupla articulação econômica e instrumentalizando o subdesenvolvimento como elemento essencial ao controle interno e à manutenção da exploração (Fernandes, [1968a] 2008, 1970, [1973] 1975, [1975a] 1976, [1981] 2015).

O autor ressalta que a passagem ao capitalismo monopolista implicou na ampliação das tensões internas já existentes na sociedade dependente (Fernandes, [1968a] 2008, [1973] 1975, [1975a] 1976). A implantação de todo um setor industrial moderno a partir da transplantação de técnicas e novas relações sociais de produção ao estilo fordista, fabricando a partir de dentro da economia brasileira bens de consumo duráveis antes importados; bem como a expansão dos negócios associados a essas novas indústrias, que atuavam como fornecedores de peças e equipamentos, assistência técnica e mesmo numa ampla rede de agências relacionadas à propaganda e promoção das novas mercadorias, difusão de novos hábitos de consumo, comportamento e aspirações sociais – que no Capítulo I chamamos de “aparelhos privados de hegemonia” – geraram tensões psicossociais e desajustamentos significativos (Fernandes, [1960] 1974, [1968a] 2008, [1973] 1975). Assim, tanto externamente (em função de objetivos

geopolíticos), como internamente, uma vez que as transformações desencadeadas tenderam a acelerar o processo de mudança social, Fernandes ([1968a] 2008, [1975a] 1976) argumenta que o capitalismo dependente sofreu uma forte tendência de transformar em assuntos políticos questões econômicas, processo que ele atribui de forma direta aos objetivos da dominação externa e a manutenção do *status quo* pelas elites internas nessa nova fase²⁰⁸. Diz o autor:

A economia subdesenvolvida engendra uma burguesia que é vítima de sua própria situação de classe. Ela possui poder para resguardar sua posição econômica e os privilégios dela decorrentes no cenário nacional. Mas é impotente noutras direções fundamentais, a tal ponto que induz e fomenta um crescimento econômico que a escraviza cada vez mais ao domínio dos núcleos hegemônicos externos(...). Esses núcleos tendem a transformar interesses econômicos em matéria política ou diplomática e a empregar meios de controle político ou diplomático em assuntos econômicos. Essa tendência não só se exacerbou, depois das duas Guerras; surgiram mecanismos de controle econômico regionais, continentais ou mundiais, com funções nitidamente políticas(...). Qualquer problema econômico que envolva o equilíbrio ou o ritmo do crescimento do setor converte-se, automaticamente, em matéria política, sem se levantar, portanto, a questão, mais candentes, das exigências estruturais e dinâmicas da integração econômica nacional como um todo (Fernandes, [1968a] 2008, p. 82–84).

Não obstante, como vimos na seção anterior, ao longo do Plano de Metas, a industrialização pesada, pactuada entre o Estado brasileiro, as empresas estatais, a grande corporação estrangeira e os empresários “nacionais” pareciam convergir para a superação do subdesenvolvimento e da dependência econômica. Florestan Fernandes ([1968a] 2008, [1975a] 1976) analisa que a manutenção de altas taxas de crescimento promovidas pela industrialização pesada e a implantação dos setores de bens de consumo duráveis se manifestava, na aparência, como uma ampliação das oportunidades de negócios ao conjunto da classe empresarial. Nesse sentido, a “modernidade” produzida pelo “desenvolvimentismo” parecia corresponder àquelas “exigências da integração nacional”, realizando a transferência dos centros de decisão para o polo interno e contribuindo para a formação de um sistema tecnológico que permitiria capacitar a estrutura industrial brasileira, mais diversificada desde então, para a autogeração do

²⁰⁸ Como bem coloca Sampaio (1997, p. 158), “no caso de empreendimentos que, pela sua natureza intrínseca, exigem um “mínimo de racionalidade” – especialmente aqueles que pelo caráter das exigências do progresso técnico requerem pré-requisitos de infraestrutura, escalas mínimas de operação, volumes de capital imobilizado e prazos de maturação elevados – é indispensável a obtenção de garantias institucionais suplementares”. Diante desse plano de fundo, como adverte Florestan Fernandes: “torna-se difícil estabelecer a lógica do comportamento capitalista [dependente]. Tratando-se de uma economia capitalista, essa lógica só pode ser a do ‘cálculo econômico capitalista’. No entanto, o ‘cálculo capitalista’ não é uma aritmética. É um modelo altamente complexo, de raciocínio abstrato de natureza prática. Ele não poderia ser eficiente se não se adaptasse à estrutura e à dinâmica das situações com que se defronta o agente econômico numa economia capitalista subdesenvolvida. O que quer dizer que as peculiaridades do capitalismo dependente se refletem não só nos modos de agir do *homo oeconomicus*: elas atingem o cerne de sua imaginação e de seu pensamento criador” (Fernandes, [1973] 1975, p. 80). Assim, é possível compreender porque, para superar o “circuito da indeterminação” que se configura na economia dependente, tanto a “politização do espaço” econômico como a associação com as grandes corporações são funcionais à burguesia interna.

desenvolvimento em bases relativamente autônomas, dinamizadas a partir das potencialidades que atingia o capitalismo interno²⁰⁹ (Fernandes, [1968a] 2008, [1973] 1975, [1975a] 1976).

Entretanto, na medida em que a tendência externa se deu no sentido de ampliar os controles econômicos, a partir da implantação das grandes corporações capitalistas e a rede de novos negócios a ela associada, o crescimento do mercado interno reforçou os vínculos com os centros hegemônicos do capitalismo – em especial o norte-americano, que desde o final da Segunda Guerra passou a controlar a maior massa de capitais estrangeiros investidos na economia brasileira (Campos, 2009; Fernandes, [1975a] 1976, p. 245–250). Assim, Fernandes considera que as corporações estrangeiras puderam tirar proveito de toda a economia e sociedade dependente, não se opondo às velhas “qualidades” (Prado Jr, 1999), mas se integrando a elas de forma dinâmica. No nível da produção, não se antagonizavam com a agricultura de exportação já montada e se aproveitaram do nível salarial que se configurava a partir dela, que tendia a manter os salários industriais baixos, pelo intenso fluxo de mão-de-obra que migrava para as cidades em busca de melhores trabalhos. No nível da comercialização, as empresas estrangeiras monopolizaram rapidamente tanto os ramos produtivos em que atuavam, como o comércio dos bens que produziam, contando com uma rede crescente de agências (mídia impressa, rádio, TV etc.) voltados a promoção de suas mercadorias²¹⁰. Por fim, no nível do excedente econômico, a grande corporação instalada na economia dependente pôde ampliar sua acumulação de capital, tanto porque era ela que criava – e continuaria criando, por deter o controle do desenvolvimento tecnológico – o fluxo de novos bens e mercadorias “modernas”, ofertados à minoria de renda elevada; tanto porque se beneficiava de uma série de subsídios, proteções tarifárias e mesmo da inflação (como apontou Celso Furtado), que significavam, em essência, transferências de excedente econômico à grande firma. Assim, o latifúndio mono exportador, a expansão da

²⁰⁹ Fernandes argumenta que essa “conexão positiva” (Fernandes, [1975a] 1976, p. 272) com os interesses externos se manifestava como uma “inibição mental” das burguesias dependente e é apontada como um dos principais elementos impeditivos do *desenvolvimento nacional*. Segundo autor ([1968a] 2008, [1975a] 1976), ela diz respeito ao modo pelo qual as minorias dirigentes historicamente aclimataram os valores e instituições transplantados dos centros hegemônicos. E no pós-guerra, elas concorreram para reforçar “a ideia de que o desenvolvimento capitalista podia produzir resultados similares em qualquer parte, dependendo do ‘estágio’ em que ele estivesse e sua ‘potencialidade de amadurecimento’ ou de atingir a ‘forma pura’” (Fernandes, [1981] 2015, p. 111). Embora essas ideias tenham ajudado a conceber a “ordem jurídico-político perfeita” e, nesse sentido, contribuído para difusão de valores, ideais e formas de organização democrática especificamente capitalistas, Fernandes dirá que “O mal é que, globalmente, a ilusão fechava-se sobre si mesma. Ela não favorecia que as inteligências críticas ou rebeldes se voltassem criticamente para a *forma de desenvolvimento*, concentrando o seu afã modernizador ou inovador na escolha de ‘meios possíveis’ ou ‘acessíveis’. Tal era a confiança de que, *a longo prazo*, ‘todos não estariam mortos’: a revolução burguesa ia libertar-se de suas amarras históricas, quebrando resistências, carências ou obstáculos, levando também a periferia a desfrutar a plenitude da civilização moderna” (Fernandes, [1981] 2015, p. 114).

²¹⁰ As empresas automobilísticas são simbólicas: instalaram suas fábricas e se transformam rapidamente em “líderes” do setor, se bem que desde antes já monopolizavam os circuitos comerciais, dado que as elites importavam seus produtos até sua implantação nos anos 1950.

economia urbano-industrial e a implantação das grandes corporações estrangeiras não apenas coexistiam na economia brasileira: sendo em tudo interdependentes, a concentração fundiária e a produção agrícola voltada à exportação, a concentração de renda às classes altas e médias urbanas, e o monopólio dos instrumentos técnicos e financeiros às corporações centrais se consolidavam, a um só tempo, como a essência do capitalismo monopolista dependente, (Campos, 2016; Fernandes, [1973] 1975, [1975a] 1976).

Com isso, Fernandes ([1968a] 2008, p. 60–62, [1975a] 1976, p. 245) observa que a dupla articulação econômica, estabelecida desde a fase de dominação neocolonial (1808-1870), foi largamente reforçada com a entrada das grandes corporações dos centros hegemônicos do capitalismo, durante o governo Kubitscheck. A “modernização” industrial e o “desenvolvimentismo” se processaram sob formas ultra espoliativas de exploração da força de trabalho e dos recursos naturais – assentadas, inclusive, em práticas pré-capitalistas ou subcapitalistas –; e foi a reabilitação desses elementos arcaicos que permitiu a extração do excedente econômico e a acentuação da concentração da renda gerada, que viabilizaram o consumo de bens duráveis das classes médias e altas. Assim, observando esse processo, Fernandes argumenta que o subdesenvolvimento foi reinstrumentalizado nessa nova fase de dominação externa, tanto permitindo ao capital internacional alcançar seus objetivos de valorização, como à classe dominante manter seus privilégios e desfrutar do “estilo de desenvolvimento” (Furtado, 1980, p. 133) industrial profundamente segregador e dinamizado pelas grandes empresas centrais (Fernandes, [1973] 1975, [1975a] 1976).

O autor aponta alguns elementos que ajudam a compreender como as formas econômicas e sociais “mais ou menos arcaicas”, heranças não equacionadas do passado colonial, puderam ser reinstrumentalizadas com a entrada das grandes corporações e o estímulo dado a produção de bens de consumo duráveis. A primeira diz respeito às “conexões positivas” (Fernandes, [1975a] 1976, p. 272) que o padrão de desenvolvimento capitalista-monopolista dependente desencadeava nos mais variados grupos sociais. Enquanto economia brasileira crescia com a entrada do capital internacional, durante o Plano de Metas, ampliaram-se as oportunidades de negócios aos grupos proprietários internos, que expandiram suas atividades se estabelecendo como fornecedores de serviços, equipamentos e assistência técnica para as empresas estrangeiras que se instalavam nos ramos mais lucrativos e dinâmicos, na produção de bens de consumo duráveis. Se perdia de vista, por consequência, que a “Revolução Industrial” brasileira apenas despontou quando a liderança do processo se transferiu das burguesias internas para as grandes corporações dos capitalismo hegemônicos (Fernandes, [1973] 1975, p. 66, [1975a] 1976, p. 247–248) e que a “substituição de importações”, revitalizada pela entrada das

grandes firmas, se constituía, “sob muitos aspectos, um processo de substituição de empresas e empresários” (Fernandes, [1968a] 2008, p. 128).

Por outro lado, o “desenvolvimentismo” carregava consigo um forte componente psicológico que associava a grande corporação à superação da segregação social em que vivia a massa da população. A empresa estrangeira se expandia oferecendo um grande volume de novos empregos, mais bem remunerados que nos setores tradicionais, imprimindo ao conjunto da classe trabalhadora uma forte “conexão positiva” (Fernandes, [1975a] 1976, p. 272) com sua atuação e expansão. O autor também argumenta que a produção de bens de luxo foi habilmente associada à superação do “atraso” e das formas de vida tradicionais, imersas em uma “cultura de pobreza”, projetando no consumo das novas mercadorias e na mecanização da vida cotidiana um elemento de reforço, no sentido de vincular “moral e materialmente” a grande empresa estrangeira à superação do subdesenvolvimento (Fernandes, [1960] 1974, p. 83–84, [1973] 1975, p. 71–72). Deste modo, mesmo que os novos padrões de consumo “modernos” – determinados pela indústria de bens de consumo duráveis controlada pela corporação estrangeira – apenas pudessem ser desfrutados pelas classes alta e média, Florestan Fernandes argumenta que ele atuou como importante elemento ideológico e psicológico, que colaborava para polarizar as frustrações dos grupos excluídos não contra à dupla articulação, o imperialismo norte-americano ou ao consumismo das *affluent society*, mas contra a pobreza e a exclusão social²¹¹ – que se imaginava estar sendo “combatidos” com o rápido crescimento promovido com a entrada das grandes firmas estrangeiras. Desse quadro, diz Fernandes:

(...) a classificação pelo trabalho (e suas implicações socioeconômicas, culturais e políticas) [se converte] em uma espécie de privilégio degradado, de “segunda grandeza”, que induz os assalariados reais ou potenciais a absorver as ilusões e algumas expectativas de existência social inerentes à “condição burguesa”. A proletarianização, a mobilidade ocupacional horizontal ou vertical e a profissionalização assumem aparência de alternativas “viáveis” e “eficientes” de solução, em escala individual ou de pequenos grupos, de problemas que a ordem social competitiva [a democracia restrita] não pôde resolver em escala coletiva. (...) As massas absorvem, assim, ideologias e utopias de compensação, que justificam em termos “nacionais” os *surtos desenvolvimentistas*, percorrendo desse modo um duro caminho, até que logram descobrir a sua falsidade ou falta de conteúdo ético (Fernandes, [1973] 1975, p. 82; 87; grifos do autor; inserções nossas).

²¹¹ De certa forma, como mostra Florestan Fernandes ([1975a] 1976, [1981] 2015), a instrumentalização da “ideologia do desenvolvimento” nos anos 1950 pela classe dominante cumpria um papel semelhante às ideias liberais da oligarquia senhorial-escravista, no século XIX. Ambas se apresentavam como elementos de cooptação ideológica, bastante flexíveis e com plasticidade suficiente para realizar a adaptação ao novo padrão de dominação externo – e, assim, garantindo a perpetuidade da dupla articulação – porém limitados do ponto de vista das transformações internas que poderiam desencadear, pois se traduziam em elementos relacionados à manutenção das elites dirigentes no controle do poder político. Em conjunto, esses elementos atuavam como “mecanismos de controle”, diz Fernandes, de maneira que “as pressões de baixo para cima são absorvidas e manipuladas pela *ordem*, unificando e multiplicando o poder real de opressão das forças contrarrevolucionárias (...). Por sua longa experiência, as elites das classes dominantes sabem até onde devem ir e o que *não devem ceder*” (Fernandes, [1981] 2015, p. 73).

Ignorava-se, assim, que pelo modo duplamente articulado como se realizou a industrialização pesada, a perpetuação de estruturas econômicas “mais ou menos arcaicas”, “heranças” não equacionadas do passado colonial, se colocavam como trunfos à nova dominação imperialista e, o mais expressivo, uma vez que a modernização ficou limitada e foi segmentada pela classe dominante, o subdesenvolvimento se expandiu para “todas as esferas da vida”, desde a economia até a sociedade e a cultura (Fernandes, [1973] 1975, p. 64–65). Entretanto, a percepção do caráter antissocial do “desenvolvimentismo” apenas transpareceu na fase de desaceleração do crescimento (1961-1964). “Esse foi um período de crise – escreve Fernandes ([1973] 1975, p. 65) – de descoberta do que o capitalismo dependente reserva aos povos latino-americanos e de cruel desilusão: às euforias das ‘vias próprias’ de superação do subdesenvolvimento, [sucedeu-se] a certeza de que a lógica do capitalismo dependente é inflexível”. Assim, a crise dos anos 1960 trazia em primeira ordem nas discussões a questão: “*a quem beneficia o desenvolvimento econômico?*”, levando à contestação da “ideologia do desenvolvimentismo” nos termos em que se vinha realizando, se colocando como elemento político a ser combatido pelos grupos sociais progressistas (Cardoso, 1978; Fernandes, [1968a] 2008, p. 134, [1973] 1975).

Não obstante, Florestan Fernandes argumenta que ao findar o Plano de Metas e despontar a crise dos anos 1960, o capitalismo monopolista dependente, elaborado a partir dos requisitos do novo imperialismo, já havia fincado raízes na sociedade brasileira (Fernandes, [1973] 1975, [1975a] 1976). A nova associação dependente das burguesias internas com capital internacional havia se consolidado numa extensa rede de negócios; as ideologias contrarrevolucionárias haviam se difundido no interior do Estado brasileiro, em especial nas Forças Armadas; e uma rede de agências e instituições ligadas às grandes corporações capitalistas atuavam cooptando as massas da população e as classes médias para a defesa do capitalismo, da “democracia”, da “civilização ocidental cristã” e contra o “comunismo” (Fernandes, [1975a] 1976, p. 316). Assim, esse novo padrão imperialista de dominação externa passou a controlar todas as instâncias sociais, econômicas, políticas, culturais e até mesmo biológicas, assentando suas formas de controle nas redes de negócios e agências capitalistas criadas na sociedade civil e associadas às grandes corporações estrangeiras²¹².

²¹² Esse complexo movimento de expansão da rede de negócios e interesses transformam as grandes corporações em “fábricas de sonhos”. Conforme Rodrigues e Campos (2018, p. 704): “A base econômica para esta internacionalização da superestrutura tem na exportação de capital, não somente fluxos de capitais externos a serviço do “desenvolvimentismo”, mas a exportação de um tipo de relação social de poder cuja empresa multinacional tornou-se primordial ao transferir para o mercado interno brasileiro um tipo de indústria, em particular de bens de consumo duráveis, que constituía ao mesmo tempo o dinamismo de expansão do crescimento

O novo imperialismo se articulou diretamente ao contexto da Guerra Fria e defesa do sistema capitalista e, nesse sentido, o ingresso das grandes corporações nas periferias configurou-se como uma verdadeira internacionalização da superestrutura capitalista, como contrarrevolução a nível mundial (Fernandes, [1975a] 1976, [1981] 2015; Rodrigues e Campos, 2018). É dessa conquista, penetração e comando absoluto da sociedade dependente que Florestan Fernandes ([1973] 1975, [1975a] 1976) defende que a nova forma de dominação externa, implantada com a entrada das grandes corporações capitalistas, se configurou como um “imperialismo total” (Fernandes, [1973] 1975). Sob ele, a questão fundamental passou a ser como organizar a sociedade dependente por completo e a partir de dentro, em todos os seus aspectos e sentidos, manifestando-se, assim, como “uma rendição total e incondicional, propagando-se por todos os níveis da economia, da segurança e da política nacionais, da educação e da cultura, da comunicação de massas e da opinião pública, e das aspirações ideais em relação ao futuro e ao estilo de vida desejável” (Fernandes, [1973] 1975, p. 23).

Foi por meio das novas formas de controle do imperialismo total, operadas a partir de uma vasta rede de negócios e agências capitalistas²¹³, que se estabeleceram as “conexões positivas” (Fernandes, [1975a] 1976, p. 272) da burguesia interna, dos trabalhadores e dos grupos de renda elevada “modernizados” às novas empresas estrangeiras e ao padrão de consumo por elas dinamizado durante o Plano de Metas. As conexões criadas implicaram uma penetração muito mais extensa e profunda que na fase de dominação imperialista anterior (1870-1914), pois não se realizaram de forma indireta, apenas pela conexão econômica, mas pela difusão de valores sociais, ideologias, padrões de consumo, hábitos de comportamento e aspirações sociais que se vincularam de forma direta ao modo de vida gerado pelas grandes corporações, os tipos de trabalho que elas criaram, os novos produtos que introduziram e que passaram a compor o dia a dia da sociedade de “consumo de massas”²¹⁴. Por isso, Florestan

econômico que criava mais-valor a ser repatriado para as matrizes, e ao mesmo tempo, a “fábrica de sonhos” por onde criar-se-iam necessidades de consumo com novos hábitos capazes de capturar as mais diversas subjetividades. Nesse sentido, do ponto de vista dessa cruzada antissocialista, a empresa multinacional, ao subcontratar o Estado, as empresas nativas, e uma vasta rede de serviços diretos e indiretos, das esferas privada, estatal, militar e até religiosa, constituíram o eixo por onde se arregimentaria uma força interna de contenção à revolução brasileira via atuação política, as vezes subterrânea, outras conspiratória, consolidando um verdadeiro ‘complexo multinacional’”. Ver também Campos (2015, 2016).

²¹³ Analisamos essa rede de negócios e sua penetração na economia dependente no Capítulo I.

²¹⁴ Usamos o termo “sociedade de consumo de massas” como elemento semântico. Assim, vale ressaltar que na leitura de Florestan Fernandes somente é possível gerar-se uma sociedade de *consumo capitalista* na periferia, mas não de “consumo de massas”, pois a modernização restrita à uma minoria social, a elevada concentração de renda e a superexploração da força de trabalho não permitem que os padrões de consumo “modernos” se difundam ao conjunto da sociedade dependente, como ocorre nas sociedades capitalistas centrais.

Fernandes defende que sua relação com a economia dependente somente encontrou paralelo com as formas de dominação elaboradas durante a era colonial:

A nova forma de imperialismo não é apenas um produto de fatores econômicos. (...) O traço específico do imperialismo total consiste no fato de que ele organiza a dominação externa a partir de dentro, e em todos os níveis da ordem social, desde o controle da natalidade, a comunicação de massa, até a educação, a transplantação maciça de tecnologia ou de instituições sociais, a modernização da infra e da superestrutura, os expedientes financeiros ou do capital, o eixo da política nacional. (Fernandes, [1973] 1975, p. 18–20). [Com isso], A modernização dependente equivale, agora, à colonização portuguesa e espanhola. Só que ela se desenrola através de instituições, estruturas sociais e econômicas, ou orientação de valores que não são coloniais. Cada índice de “crescimento” – nos diferentes níveis de organização da economia, da sociedade, da cultura – representa um passo a mais na incorporação ao espaço econômico, sociocultural e político do “mundo livre”. Em nome da “liberdade” e da livre iniciativa o que se faz é intensificar a dominação externa, sem limitações, e revitalizar distâncias econômicas, sociais e políticas que estariam condenadas ao desaparecimento (Fernandes, [1973] 1975, p. 135; inserção nossa).

A partir da nova leitura sobre a industrialização pesada no governo Kubitscheck e do sentido que tomou a entrada das grandes corporações centrais e sua associação com as burguesias internas sob o imperialismo total, Fernandes conclui que as promessas da industrialização, postas até a primeira metade dos anos 1960, não passaram de um “utopismo” (Fernandes, [1960] 1974, p. 21). A revolução burguesa, na periferia dependente, não desencadearia – e nem poderia desencadear - um rompimento com o passado colonial, criando um capitalismo nacional e formas democráticas de organização social, ao modelo francês. Como escreve o autor: “na periferia essa transição é muito mais selvagem que nas nações hegemônicas centrais, impedindo qualquer conciliação concreta a curto e a longo prazo, entre *democracia, capitalismo e autodeterminação*” (Fernandes, [1975a] 1976, p. 254; grifos do autor).

A burguesia brasileira nasceu de uma formação mercantil, alinhada desde sempre à dominação estrangeira. Isso significa que seus negócios (comerciais e/ ou industriais) se encontraram profunda e historicamente vinculados ao capital internacional, que, efetivamente, dita o ritmo, a intensidade e o dinamismo do processo de acumulação na sociedade dependente – acumulação essa que somente pode ser gerada pela superexploração da força de trabalho e a dilapidação dos recursos naturais existentes. Por isso, diz Fernandes, a Revolução Burguesa no Brasil – considerada aqui como um processo de industrialização que levaria à formação de um capitalismo nacional autodeterminado, capaz de subverter os padrões coloniais de mando – não se manifestou nem como um processo de desagregação dos interesses burgueses (entendidos como os especificamente capitalistas) contra os interesses da oligarquia agrária “tradicional” (de valores coloniais, ou pré-capitalistas); tampouco como uma aliança dessa burguesia com a oligarquia agrária contra os interesses estrangeiros, do capital internacional. Ela deveria se realizar, necessariamente, contra o povo e é por isso que assumiu, com a Ditadura, a feição de

uma contrarrevolução – pois nada pretendia revolucionar, e sim conservar; de classe – a classe dominante e proprietária; e preventiva – pois bastou a ameaça aos seus interesses (a pressão pelas reformas de base e a ameaça de mudança no “estilo de desenvolvimento” (Furtado, 1980, p. 133) que isso representava) para que ela fosse desencadeada ²¹⁵.

Assim, a ditadura instaurada a partir de abril de 1964 encerrava as possibilidades de se pensar, por dentro da ordem capitalista – isto é, pelos instrumentos mobilizados pelo reformismo burguês – a articulação entre soberania nacional, igualdade social e democracia (Fernandes, [1975a] 1976, [1981] 2015). A burguesia e as classes médias e trabalhadoras, cooptadas, foram transformadas “em verdadeiros fatores humanos da perpetuação do estado crônico de dependência cultural em relação ao exterior” (Fernandes, [1968a] 2008, p. 149). E quando a cooptação pelos instrumentos ideológicos, políticos ou pelo consumo falharam, o uso consciente e deliberado de formas de violência (jurídico-políticas, econômicas e físicas) pelas classes dominantes cumpriu papel de acomodação passiva tanto da classe trabalhadora, como dos condenados do sistema, assumindo desde então um caráter rotineiro e “casual” para o combate da “subversão” e a “segurança nacional” (Fernandes, [1981] 2015)²¹⁶.

²¹⁵ Ressaltamos, como faz Fernandes, que “Essa automobilização não se efetuou (nem poderia efetuar-se) contra o “perigo estrangeiro”, o “imperialismo econômico” ou “controle norte-americano”. (...) o pânico econômico forçou o aparecimento e agravamento de atitudes de classe fortemente agressivas nascidas de uma frustração crônica e do medo reativo, os quais contribuíram para projetar agressão para fora da *nossa classe*. A *classe dos outros*, no caso, tinha de ser forçosamente o proletariado (e, confusamente, a congêrie das massas trabalhadoras e destituídas), que surge como o inimigo natural e o alvo dessa autoagressão defensiva. (...) A defesa da “ordem”, da “propriedade privada” e da “iniciativa privada” congregou o grosso da minoria dominante em torno de interesses e objetivos comuns fazendo a com que todos os setores dessa minoria e suas elites econômicas, militares, políticas, judiciárias, policiais, profissionais, culturais, religiosas e etc. evoluíssem na mesma direção. Em consequência, elevaram-se as potencialidades unificadoras dos toscos interesses e objetivos comuns, enquanto, paralelamente, as divergências e os antagonismos setoriais de classe ou de partido eram bloqueados, de modo automático ou coercitivo” (Fernandes, [1975a] 1976, p. 265–266).

²¹⁶ O uso da violência – uma das “qualidades” coloniais brasileiras (Prado Jr, 1999) mais persistentes – assume nas interpretações de Florestan Fernandes uma acepção semelhante às de Gramsci e Marcuse, que é a de forçar uma “acomodação passiva” dos grupos sociais subalternizados. Conforme escreve Fernandes: “(...) as contradições [das sociedades dependentes] podem ser longamente aproveitadas pelas classes dominantes e, ao revés, a existência de uma grande massa de proletários, por si só, não impede que isso se mantenha como uma espécie de rotina. A própria violência institucional, gerada para manter tal estado de coisas, acaba sendo instrumental quer para multiplicar as vantagens relativas das classes dominantes, inclusive na esfera restrita da acumulação de capital, quer para atrofiar a luta de classes e a capacidade de luta política dos proletários, quer para criar orientações conformistas e de acomodação passiva, pelas quais os proletários se excluem do uso consciente e ativo das contradições em seu proveito coletivo (o que é mistificadamente designado, pelas classes dominantes, como ‘apatia das massas’)” (Fernandes, [1981] 2015, p. 132). Florestan Fernandes também chama atenção ao fato de que essa “forma autocrática” no uso da violência foi institucionalizada na Ditadura (cf. Fernandes, [1975a] 1976, cap. 7, [1981] 2015), e não desapareceu com o seu fim (cf. Fernandes, [1986] 2007). A persistência de uma Polícia Militar “com autorização para matar”, as frequentes intervenções militares nas favelas em nome da “guerra ao tráfico” e a morte “ocasional” de personalidades políticas (militantes indígenas, dos sem terras, LGBT+, do movimento negro etc.) – como a da vereadora Marielle Franco, em 2019 – são tristes – e atuais – exemplos. Sobre “o que resta da Ditadura”, ver Teles e Safatle (2010) e Arantes (2014, cap. “1964”) – nesse último, o leitor encontrará uma boa bibliografia sobre o tema.

Em síntese, Florestan Fernandes nos revela que a “Revolução Industrial” no Brasil, na segunda metade dos anos 1950, que parecia criar uma indústria com autonomia relativa, na verdade mascarava a rearticulação do capital internacional com a burguesia brasileira, que se descartava, nesse processo, “de suas quinquilharias históricas libertárias, de origem europeia, substituídas por convicções bem mais prosaicas, mas que ajustam seus papéis à ‘unidade do hemisfério’, à ‘interdependência das nações democráticas’ e à ‘defesa da civilização ocidental’” (Fernandes, [1975a] 1976, p. 315). Assim, a entrada das grandes corporações estrangeiras produtoras de bens de consumo duráveis tinha por sentido histórico mais profundo a reincorporação da economia brasileira no quadro mais geral de especialização das nações capitalistas, agora sob o imperialismo total e a hegemonia dos Estados Unidos (Fernandes, [1973] 1975, [1975a] 1976, [1981] 2015). Ao que conclui Florestan Fernandes:

(...) hoje é claro, sob o capitalismo monopolista e imperialista, que *o desenvolvimento capitalista não oferecerá, por si mesmo, novas alternativas às nações latino-americanas que se encontram em situação neocolonial ou em situação de dependência*. Elas poderão passar pelos *estágios* das economias centrais – e isso está ocorrendo nas principais economias e sociedades da região – mas esses *estágios* não poderão reproduzir os mesmos efeitos, porque o contexto histórico, a estrutura da economia, da sociedade e do Estado são *diversos* sob a forma neocolonial ou dependente de desenvolvimento capitalista (Fernandes, [1981] 2015, p. 116; grifos nossos).

Observações finais

Ao associar a entrada das grandes corporações estrangeiras no governo Kubitschek à disputa geopolítica no contexto de Guerra Fria, Florestan Fernandes permite compreender o processo de industrialização pesada no Brasil como parte da contrarrevolução capitalista a nível mundial. Com isso, o autor mostra que junto às empresas estrangeiras internalizou-se uma ampla rede de negócios e agências, que associadas às burguesias internas, permitiram aprofundar as conexões econômicas, políticas, sociais e culturais que ligavam a periferia brasileira aos centros hegemônicos, em especial o norte-americano. Essas conexões implicaram em uma penetração muito mais extensa e profunda do capital internacional na economia dependente do que na fase de dominação imperialista anterior (1870-1914), pois representou a difusão, a partir de dentro e com apoio das burguesias internas, de valores sociais, ideologias, padrões de consumo, hábitos de comportamento e aspirações sociais que se vincularam de forma direta ao modo de vida gerado pelas grandes corporações, os tipos de trabalho que elas criaram e os novos produtos que elas introduziram e difundiram na sociedade brasileira.

Em todo esse processo, Fernandes expõe que os grupos dominantes tenderam a encontrar na associação externa formas de compensar sua debilidade no plano econômico. Isso porque os vínculos estabelecidos entre essa burguesia e o capital internacional – que remetem

ao passado colonial e que foram reatualizados a cada nova fase de dominação externa – resultaram em um padrão de desenvolvimento capitalista dependente, em que o polo externo é quem historicamente regula o ritmo, a intensidade e o dinamismo do processo de acumulação na periferia – acumulação essa que somente pode ser gerada pela superexploração da força de trabalho e a dilapidação dos recursos naturais existentes, ou seja, com a perpetuação do subdesenvolvimento. Nesse sentido, ao expor a lógica econômica duplamente articulada que comanda o desenvolvimento do capitalismo dependente, o autor amplia a compreensão sobre como as velhas “qualidades” (Prado Jr, 1999) do passado colonial foram funcionais ao processo de industrialização. Desde o começo da “substituição de importações” não se pretendeu criar um capitalismo nacional autodeterminado, mas garantir que as oportunidades abertas pela expansão do mercado interno fossem concentradas e exploradas pelos grupos proprietários dirigentes, por meio da monopolização do poder político e do uso indiscriminado da violência, canais que efetivamente garantem a continuidade da dominação burguesa na periferia.

É por isso que a entrada das grandes corporações estrangeiras na economia brasileira, durante o governo Kubitschek (1956-1961), mesmo se concentrando no setor mais dinâmico e lucrativo – o de bens de consumo duráveis – não encontrou oposição na burguesia “nacional”. Esta viu na associação dependente e na transferência do controle do processo de industrialização ao capital internacional uma forma rápida e ultralucrativa de romper com as limitações técnicas, financeiras e políticas que encontrou no processo de acumulação. Desse modo, ela pôde se desfazer das “utopias” de desenvolvimento autônomo no momento em que as classes trabalhadoras e os grupos progressistas começavam a questionar os rumos atribuídos ao processo de industrialização, contestação que colocava em risco a monopolização do poder político e o superprivilegiamento de classe, dele derivado, que possibilitavam à classe dominante manter seus privilégios e desfrutar do “estilo de desenvolvimento” (Furtado, 1980, p. 133) industrial profundamente segregador e dinamizado pelas grandes empresas centrais.

Assim, as novas formas de controle criadas pelo novo padrão de dominação externo no pós-guerra – o imperialismo total – trouxeram consigo o fortalecimento do poder burguês e da dominação burguesa, ainda que a entrada das grandes empresas corporativas centrais tenha representado um processo de substituição de empresas e empresários “nacionais”. A partir de então, instaladas dentro da economia brasileira, as empresas estrangeiras puderam fomentar indiscriminadamente modos de vida, padrões de comportamento, os desejos de consumo e a subjetividade dos diferentes grupos sociais, os identificando moral e materialmente com a continuidade do capitalismo. Com isso, Florestan Fernandes nos ensina que o êxito da “Revolução Industrial” (Fernandes, [1975a] 1976, p. 287) e a continuidade do padrão de

desenvolvimento capitalista dependente na sociedade brasileira se constituíram parte do processo global de acumulação e da contrarrevolução a nível mundial ocorrida no pós-guerra, que garantiram a vitalidade do capitalismo na “civilização ocidental”.

***Capítulo IV – Celso Furtado e Florestan Fernandes:
as lições da industrialização sob o capitalismo dependente***

Introdução

Neste capítulo final, confrontamos as interpretações de Celso Furtado e Florestan Fernandes sobre o processo de industrialização realizado no governo Kubitscheck (1956-1961), a partir da entrada das grandes corporações estrangeiras nos setores produtores de bens de consumo duráveis. Ele se divide em três seções. Na primeira, investigamos como os autores interpretavam o processo de industrialização pesada até a primeira metade dos anos 1960, enquanto Furtado ainda atuava na administração pública e Fernandes, como professor da USP. O que buscamos compreender foi de que forma as transformações desencadeadas pela rápida industrialização, durante o Plano de Metas, se relacionavam às possibilidades de enfrentamento do subdesenvolvimento e da dependência externa, isto é, como a industrialização poderia contribuir para remover elementos arcaicos de um passado colonial que insistiam em se recolocar em cada nova etapa histórica? É a isso que chamamos de “promessas da industrialização”.

Na segunda parte, discorreremos sobre o papel que Celso Furtado e Florestan Fernandes atribuíram em seus estudos às grandes empresas estrangeiras que se instalaram na economia brasileira durante o Plano de Metas (1956-1961). Iniciamos com a discussão sobre as possibilidades de controle do capital internacional nas obras de Celso Furtado até 1964, apontando as principais referências teóricas que marcavam sua concepção sobre as possibilidades de pôr em prática técnicas democráticas de planejamento. Em seguida, apresentamos as principais mudanças em sua interpretação sobre a industrialização acelerada no governo Kubitscheck e o papel atribuído às grandes empresas produtoras de bens de consumo duráveis. Defendemos que essa reinterpretação se deu em decorrência tanto do impacto do Golpe de 1964 e sua saída para o exílio, como da percepção de que a industrialização pesada se realizou num contexto de transnacionalização, que crescentemente frustrou as possibilidades de um

desenvolvimento nacional e, portanto, de superação do subdesenvolvimento e da dependência externa. Nessa seção também discutimos como as interpretações de Florestan Fernandes se alteraram a partir do Golpe de 1964. Apontamos que a partir dos novos temas de pesquisa que se dedica a investigar no exílio, Fernandes elabora uma interpretação renovada sobre o “desenvolvimentismo” do governo Kubitschek, chamando atenção ao papel de controle social exercido pelas grandes corporações que se instalaram nos ramos industriais de bens duráveis e a rede de negócios a ela articuladas. E que Fernandes avança em relação às interpretações de Furtado, ao apontar que todo o processo de industrialização pesada, sob o capitalismo monopolista, foi organizado a partir dos novos imperativos da dominação externa e dos interesses de acumulação capitalista dos países hegemônicos – os Estados Unidos, em particular –, de modo que, sob o “imperialismo total”, tornou-se cada vez mais difícil romper com a dependência externa e a condição de subdesenvolvimento.

Na última seção, encerramos a discussão com um balanço sintético, em que confrontamos a interpretação dos autores sobre os três temas que viemos discutindo – o desenvolvimento, a dependência, e o papel das indústrias de bens de consumo duráveis – apontando as principais convergências e avanços de um em relação ao outro, no conjunto de suas obras.

4.1. As promessas da industrialização pesada no Brasil (1956-1961)

A crise do entre guerras produziu uma ruptura da economia brasileira não somente com o sistema econômico mundial, mas com as limitações da tradição liberal-conservadora, que mistificava as formas coloniais de inserção na divisão internacional do país como economia agrário-exportadora e impunha uma acomodação passiva ao sistema capitalista mundial e seus polos hegemônicos (Bielschowsky, 2004; Campos, 2018a; Oliveira, 2003; Sampaio Jr, 1999). Foi a partir dessa fratura que, no pós-Segunda Guerra Mundial, se desenvolveram as explicações do subdesenvolvimento formuladas por Raul Prebisch e Celso Furtado, no interior da recém criada CEPAL, e, já no final da década de 1960, as teorias da dependência²¹⁷ – debate em que Florestan Fernandes participou, embora já no exílio. Foram décadas em que o pensamento social brasileiro promoveu um intenso diagnóstico do passado, com vista à construção de uma sociedade nacional e democrática (Arruda, 2010; Campos, 2018a; Sampaio Jr, 1999; Vieira, 2021), e de onde emergiu uma profunda e agônica “consciência do atraso” (Schwarz, 2018), que

²¹⁷ Os principais expoentes do debate que deu origem às teorias da dependência, a partir do final dos anos 1960, foram Fernando Henrique Cardoso, Enzo Falleto, Rui Mauro Marini, André Gunder Frank, Theotônio dos Santos e Vânia Bambirra.

denunciava “a realidade dos solos pobres, das técnicas arcaicas, da miséria pasmosa das populações, da sua incultura paralisante” (Candido, 1987, p. 142); promovia o questionamento da associação com o imperialismo norte-americano, da permanência das formas tradicionais de mando, da inviolabilidade do grande latifúndio, armando as novas correntes do pensamento progressista para o enfrentamento das “grandes questões nacionais” (Prado Jr, 1986). Como resume Vieira:

A conjuntura de 1930-1964, o avanço do processo de industrialização e urbanização, da consolidação do Estado nacional, de uma cultura nacional, acelerou o tempo histórico e pôs na ordem do dia a superação definitiva do fardo do passado. O enfrentamento dos problemas concretos postos à sociedade brasileira à época trazia à tona a necessidade de superação dos traços fundamentais que ecoavam a colônia escravista: a dependência cultural, técnica e financeira e a segregação social. Era nesses termos que a nossa tradição crítica entendia o sentido da *revolução brasileira* – qualquer que fosse o caráter a ela atribuído (Vieira, 2018, p. 17; grifos do autor).

Refletindo sobre esse momento, Caio Prado Jr. (1999) propôs uma visão de conjunto do significado das transformações que se deram nos anos 1950–1960, que resumimos na seguinte formulação: desde o começo do século XIX, com a vinda da família real, e mais aceleradamente após a Independência, com a separação de Portugal e a integração do Brasil na nova ordem econômica internacional em formação, o país iniciou um novo tempo, o que viria a ser a possibilidade de uma nova “qualidade” (Prado Jr, 1999), diferente daquela adquirida enquanto colônia até então. A definição do que viria a ser essa nova “qualidade” (Prado Jr, 1999) se deu de forma lenta, se ampliando a partir da Revolução de 1930 e atingindo seu clímax na segunda metade dos anos 1950, quando a industrialização brasileira, estimulada pela entrada das grandes empresas estrangeiras, levou as transformações em curso ao paroxismo. Portanto, o Plano de Metas, sendo ele “a versão ou paralelo brasileiro do desenvolvimento” (Prado Jr, 1999, p. 77), constituiu-se como o momento decisivo daquele devir. É nesse quadro de “transformação essencial e iminente” (Prado Jr, 1999, p. 35) que se situa a problemática do momento que viemos analisando nesse trabalho.

Nesse contexto, a industrialização pesada – entendida aqui como um “plano de desenvolvimento nacional” (Fernandes, [1960] 1974, p. 93) – era alçada a elemento-chave para realizar as transformações necessárias para a superação do subdesenvolvimento e da dependência. Ela representava tanto a perspectiva de remoção de elementos arcaicos advindos de um passado colonial que insistia em se recolocar em cada nova etapa histórica (Fernandes, [1960] 1974, [1975a] 1976; Prado Jr, 1979), como a oportunidade de “redimensionar a acumulação ampliada de capital para além do mercado de origem” (Campos, 2018a, p. 8) a que se restringia a industrialização realizada a partir do processo de “substituição de importações” (Furtado, [1959] 1961). Todavia, a industrialização não era um fim em si mesma. Como advertia

Raul Prebisch no *Manifesto latino-americano*²¹⁸, ela representava uma saída construtiva aos problemas que enfrentavam as economias periféricas, sendo entendida, naquela quadra, como “o único meio de que se dispõe para captar uma parte do fruto do progresso técnico e elevar progressivamente o nível de vida das massas”²¹⁹ (Prebisch, 1949, p. 48). Sua realização na periferia – o “crescer para dentro” (Prebisch, 1949, p. 53) – passava pela elaboração de uma política ativa de industrialização, capaz de ampliar a capitalização necessária à construção de setores da indústria de base – a indústria petrolífera, metalomecânica, química básica, de materiais elétricos etc. – isto é, a formação de um parque industrial que internalizaria os avanços tecnológicos da Segunda Revolução Industrial, dotando a periferia de melhores instrumentos materiais para produção de bens e mercadorias – que se atingiria com a implantação das indústrias produtoras de bens de consumo duráveis – capazes de elevar as condições de vida de suas sociedades (CEPAL, 1963; Furtado, [1961] 2009; Prebisch, 1949).

Atingir esse objetivo não era tarefa fácil²²⁰. Como vimos no Capítulo I, além de resistências políticas, o elevado grau de capitalização inicial dessa indústria, que já havia passado por um intenso processo de concentração e centralização desde as últimas décadas do século XIX, se constituindo em gigantes monopolistas em seus setores, impunha novos desafios. Os estudos da CEPAL elaborados nessa época indicavam que a superação dessa barreira inicial à industrialização passava, necessariamente, pelo Estado e a elaboração de técnicas de planejamento econômico capazes de organizar o desenvolvimento nacional a partir do uso racional dos recursos, escassos em economias com um baixo grau de capitalização. Em outras

²¹⁸ Segundo Bieslchowsky (2020, p. 3): “O título foi cunhado por Hirschman [*The strategy of economic development*. New Heaven: Yale University Press, 1958], em referência ao texto redigido por Prebisch (1949) e por ele apresentado em 1949, em Havana, Cuba, em nome da então recém-criada Comissão Econômica para a América Latina, a CEPAL, organismo das Nações Unidas. O texto constitui a manifestação inaugural do Estruturalismo que se afirmou a partir de então como a principal construção analítica genuinamente latino-americana no terreno de economia política”.

²¹⁹ No Brasil, os debates sobre a industrialização antecederam a CEPAL e, de certa forma, influenciaram o pensamento cepalino. Conforme argumenta Rodrigues (2005, p. 141–142): “(...) podemos dizer que Roberto Simonsen, com suas contundentes acusações sobre a situação que países como o Brasil poderiam incorrer devido à dependência exclusiva do setor agrícola e do comércio internacional, influenciou o pensamento da CEPAL. (...) Simonsen foi um precursor da tese da CEPAL (...) argumentando que a igualdade jurídica entre as nações significava uma vassalagem dos países menos desenvolvidos aos mais desenvolvidos, no que redundava que cada vez mais a situação dos países agrários se tornaria pior, principalmente porque os déficits de suas balanças comerciais aumentariam sobremaneira com o passar do tempo”.

²²⁰ Advertia Prebisch: “a discussão doutrinária está longe de haver terminado. Em matéria econômica, as ideologias costumam seguir, com atraso, os acontecimentos ou sobreviver-lhes demasiadamente. É certo que a argumentação relativa às vantagens econômicas da divisão internacional do trabalho é de validade teórica inobjetable. Mas, esquece-se, via de regra, que se baseia em uma premissa terminantemente negada pelos fatos. Segundo esta premissa, o fruto do progresso técnico tende a repartir-se igualmente em toda a coletividade, seja pela baixa dos preços seja pela alta equivalente das remunerações. Por meio do intercâmbio internacional, os países de produção primária obtêm sua parte nesse fruto. Não necessitam, portanto, de industrializar-se. Pelo contrário, sua menor eficiência fá-los-ia perder irremissivelmente as vantagens clássicas do intercâmbio” (Prebisch, 1949, p. 47).

palavras, significava a necessidade de restringir o consumo conspícuo dos grupos de altas rendas em favor da produção de mercadorias destinadas a massa da população, reorientar a política econômica organizada em torno dos interesses agrário-exportadores para o novo setor industrial e concentrar esforços na formação de pessoal técnico especializado e qualificado às novas tarefas do desenvolvimento (Furtado, 1962). E por esse motivo, mesmo que o “crescer para dentro” requerido pela industrialização pesada implicasse o estabelecimento de uma nova relação entre a periferia e os centros, ela não significava uma aversão ao capital internacional ou ao progresso mais rápido que poderia ser atingido através da colaboração estrangeira²²¹ (CEPAL, 1963; Furtado, 1962; Prebisch, 1949).

A economia brasileira, maior mercado latino-americano e onde se formou o maior parque industrial da região, atesta tanto a mobilização do capital internacional para o avanço mais rápido nos setores considerados “estratégicos”, como os desafios que se antepuseram a organização de uma política ativa de industrialização. Vimos que a presença de capitais estrangeiros na formação do sistema produtivo brasileiro é de longa data, lançando raízes ainda na economia açucareira, se estendendo ao ciclo do café, na montagem das ferrovias, portos e financiamento de sua produção, chegando até o momento mais recente, que nos interessa aqui, da implantação da indústria de bens de consumo duráveis. (Fernandes, [1973] 1975; Furtado, [1948] 2001; Prado Jr, 1979, 1999). No período posterior a 1930, mesmo que o desenvolvimento almejado no período varguista estivesse orientado à configuração de um capitalismo nacional de bases mais autônomas (Campos, 2009), a implantação das indústrias de base (siderurgia e metalurgia, química e petroquímica) contou com ampla colaboração estrangeira, na forma de financiamento, transferência de tecnologias, equipamentos, etc. (Campos, 2003). De modo que no governo Kubitscheck, como vimos no Capítulo I, o capital internacional que entrou na forma da indústria produtora de bens de consumo duráveis foi atraído tanto a partir do potencial de acumulação da economia brasileira, como da ampla institucionalidade criada para esse fim (Campos, 2003, 2009; Caputo e Melo, 2009), constando desde a redação do Programa de Metas (Brasil, 1958, p. 11) até os discursos do presidente, ao longo de seu mandato. Na inauguração da fábrica de automóveis da norte-americana Willys-Overland em São Bernardo do Campo, em 7 de março de 1958, Kubitscheck agradecia o apoio e a colaboração que seu governo vinha obtendo do capital estrangeiro:

²²¹ Dizia Prebisch: “Não se põe em dúvida que o desenvolvimento econômico de certos países da América Latina e sua rápida assimilação da técnica moderna, em tudo quanto for aproveitável pelos mesmos, dependam, em alto grau, das inversões estrangeiras. (...) bem encaminhadas, poderiam contribuir para o aumento imediato da produtividade por homem” (Prebisch, 1949, p. 50–51).

Esta cerimônia que nos congrega no predestinado planalto de São Paulo assinala um grande marco da história do desenvolvimento econômico do Brasil (...) Aqui contamos e vamos contar com a experiência e a cooperação leal e decidida de técnicos e capitalistas norte-americanos que confiaram em nossa capacidade construtiva e reconheceram a decisão e o espírito de realização do Governo atual: a esses bons amigos, que estiveram e estão a nosso lado neste empreendimento, endereço os meus melhores agradecimentos pela colaboração irrestrita e pela atmosfera de confiança e de solidariedade que aqui criaram (Kubitscheck de Oliveira, 1959, p. 155).

De fato, como argumentava Furtado (1962, p. 85–89), a realização de um projeto de industrialização que não envolvesse – e mesmo estimulasse – a entrada de capitais estrangeiros não se colocava como uma alternativa viável ao rápido crescimento necessário à aceleração do desenvolvimento naquela quadra. As teses cepalinas apontavam tanto que o progresso tecnológico não tenderia a se difundir dos centros às periferias de forma espontânea (Prebisch, 1949), como era evidente que a conquista por autonomia tecnológica, sem colaboração externa, não era alternativa viável. A formação de pessoas qualificadas, capazes de dar autonomia ao desenvolvimento científico nacional, exigiria dezenas de anos; e a alternativa – a compra da tecnologia estrangeira – também não se colocava como plausível, dado o volume de capital a ser despendido, a objeção em ceder tecnologia, por parte das grandes empresas (que detentoras desse progresso e cientes do poder econômico e político que ele representava, evitavam dele dispor), além de que a compra dessas tecnologias não significava que o progresso da periferia deixaria de ser dependente do desenvolvimento técnico que se realizava nos centros, sendo provável que essa tendência se intensificasse. A questão que se colocava é bem resumida no questionamento de Furtado: “Como desenvolver este país de enormes dimensões sem utilizar, a fundo, os recursos da técnica moderna [estrangeira]? E como ter acesso a esses recursos sem pagar o preço que eles custam?” (Furtado, 1962, p. 87; inserção nossa).

A solução desse problema não era simples – e se tornaria ainda mais complexa ao longo dos anos 1960 e 1970, conforme se entendia o significado do processo de transnacionalização (Furtado, 1974, [1982] 1983; Hadler, 2009). Entretanto, mesmo consciente das dificuldades que se antepunham ao processo de industrialização no final do governo Kubitscheck, Furtado (1962, p. 78, 1964, p. 127–135) observava o progresso daquela quadra com relativo otimismo. Via no avanço conquistado na internalização dos setores de base ao longo dos anos 1940 até a primeira metade dos 1950, “acertadas e oportunas decisões [que] dotaram o país de autonomia em setores [estratégicos]” (Furtado, 1962, p. 112; inserções nossas). E somava-se a isso sua experiência pessoal, como funcionário público do Estado brasileiro ao longo dos anos 1950 e começo dos 1960²²². Nesse sentido, a observação direta de

²²² Em 1953, Celso Furtado assumiu a diretoria do BNDE, onde comandou os trabalhos da Comissão Mista CEPAL-BNDE; em 1959, a pedido do presidente Kubitscheck, passou a compor a “Operação Nordeste”, que viria

que se poderia criar uma burocracia menos interessada nas formas precedentes de mando e conchavos políticos, e comprometida com o enfrentamento dos problemas reais do subdesenvolvimento. Lhe davam confiança na implementação dos métodos de planejamento democrático (Campos, 2014; Furtado, [1968b] 1969; Sampaio Jr, 2005; Vieira, 2021). E, em paralelo a formação desses quadros comprometidos com a transformação social, se juntava a gradativa conscientização dos grupos progressistas da sociedade brasileira dos desafios postos à superação do subdesenvolvimento, contribuindo como pontos de pressão sob as estruturas políticas – o Congresso Nacional, o Senado Federal e mesmo a Presidência –, adensando as forças que procuravam desobstruir os caminhos do “desenvolvimento nacional”²²³.

Nesse sentido, a *promessa da industrialização* posta para Celso Furtado, capaz de dar origem a uma nova “qualidade” (Prado Jr, 1999) à sociedade brasileira, se condensava em um conjunto de reformas capazes de criar condições amplas de planejamento social, cujo objetivo último seria a afirmação de um Estado nacional e uma sociedade efetivamente democrática (Campos, 2014; Oliveira, 2003; Sampaio Jr, 2005). Conduzida pelo poder estatal, a industrialização se apresentava “como os meios capitalistas para superar o subdesenvolvimento” (Campos, 2014, p. 81), objetivando que se atingisse “um grau crescente de autonomia no plano das decisões que [comandavam] a vida política nacional” (Furtado, 1962, p. 112). Não se tratava, portanto, daquela indústria que se desenvolveu da substituição de importação, de forma espontânea e problemática, sempre orientada pela demanda de bens finais. Para viabilizar, concomitantemente, um *desenvolvimento nacional* que articulasse a *expansão do mercado interno*, capaz de promover uma efetiva *integração regional*, *desconcentração de renda*, *incorporação das massas à cidadania social* e *trabalhos com maior produtividade* e realizar *reformas no campo* capazes de integrar o “setor tradicional” ao “moderno”, o agente central das transformações residia no Estado (Campos, 2014; Furtado, 1962; Vieira, 2015b). As

a ser a SUDENE; 1962, ele deixou a SUDENE para integrar o recém criado Ministério do Planejamento até 1964, quando foi cassado pelo AI-1, na Ditadura, e deixou o país.

²²³ É curiosa a adjetivação da palavra desenvolvimento nas obras de Celso Furtado no período que discutimos até aqui (1949-1964). Em seus textos escritos nos anos como funcionário da CEPAL, *desenvolvimento* aparecia sempre acompanhado do qualitativo *econômico*, o que representava bem a discussão do período, atrelada a uma ideia de progresso – entendido como avanço material, de melhoria das condições objetivas de vida da população. Do final dos anos 1950 e enquanto Furtado atuou na administração pública, ele “requalificou” o desenvolvimento, incorporando o qualitativo *social*. Os projetos realizados na SUDENE deixam isso claro: continuariam a ser projetos de desenvolvimento econômico, mas organizados a partir das concepções mannheimianas de planejamento democrático, isto é, de um lado a inclusão das forças sociais mais ou menos organizadas na sociedade (como as Ligas Camponesas, os sindicatos dos trabalhadores e partidos políticos); e de outro, a concepção de que o planejamento e o desenvolvimento, mesmo quando elaborados para um contexto específico – como o Plano Diretor da SUDENE – tinham por fundo o *desenvolvimento nacional* (a integração regional, a construção de um sistema econômico nacional, a redução da heterogeneidade social e entre as diferentes regiões geográficas e econômicas etc.). A partir dos anos 1970, Furtado adicionaria ainda novos qualitativos, a partir das discussões realizadas sobre ecologia e cultura.

técnicas de planejamento, inspiradas na reconstrução dos países destruídos pela Segunda Guerra Mundial passavam a primeiro plano; e a convicção de que poderiam ser mobilizadas para o equacionamento das mazelas do subdesenvolvimento se afirmava, no governo Kubitscheck, com as experiências obtidas na implantação do Plano Diretor do Nordeste, da organização do Conselho de Desenvolvimento, o estabelecimento dos Grupos Executivos setoriais da indústria e o comprometimento do Estado com as reformas de base, que integravam o Plano Trienal, elaborado por Furtado enquanto Ministro do Planejamento do presidente João Goulart²²⁴.

As transformações do desenvolvimento industrial acelerado entre 1955-1961 também se colocavam à Florestan Fernandes como oportunidades para a superação dos elementos arcaicos ainda existentes na sociedade brasileira. Entretanto, como apontamos no Capítulo III, até o final dos anos 1960, quando Fernandes foi aposentado de forma compulsória pela Ditadura e aceitou o convite para lecionar na Universidade de Toronto, no Canadá, o autor encontrava-se voltado a algumas discussões principais, particulares ao contexto histórico-político que vivia e às linhas de pesquisa sob as quais vinha investigando desde os anos 1950, como professor na Universidade de São Paulo (USP), de modo que o grande tema da industrialização e os debates sobre o processo de desenvolvimento, enquanto objeto de pesquisa, não apareciam como elementos principais nas suas investigações, mas ligados a outras discussões a que se propunha. A tese apresentada para o concurso da Cátedra de Sociologia I da USP – *A integração do negro na sociedade de classes* (1964) –, da qual foi titular entre 1964-1969, resume bem as discussões que investigava Fernandes. Consolidava ali uma agenda de pesquisas de uma década sobre o tema da mudança social e seu controle pelos grupos dominantes; da não inclusão dos negros na sociedade de classes desde a Abolição; das tendências racistas, privatistas e elitistas de mando, que impactavam na forma como se organizava o setor industrial, as políticas do Estado²²⁵.

²²⁴ O planejamento, como orientador da industrialização e, por consequência, do *desenvolvimento nacional*, segue armando a crítica de Furtado ao “modelo” de desenvolvimento imposto pela Ditadura. Em *Um projeto para o Brasil* ([1968b] 1969), Furtado escreve: “Em síntese: a política de desenvolvimento, no que concerne ao setor industrial, se desdobraria em duas faixas. A primeira compreende as transformações em profundidade da estrutura do sistema econômico, no tempo e no espaço; *nela cabe papel decisivo o planejamento*. A segunda diz respeito ao perfil da demanda global, a ser modificado de forma significativa, numa primeira fase, e, em seguida, submetido ao controle [elevação dos preços relativos de todos os bens e serviços consumidos pelas pessoas de altas rendas], a fim de que se possam neutralizar as tendências estruturais à concentração de renda. Se esses objetivos forem alcançados, o setor industrial estará em condições de desempenhar o papel de polo de um processo de crescimento com forte poder de irradiação social” (Furtado, [1968b] 1969, p. 58; grifos e inclusão nossos).

²²⁵ De certa forma, *A Integração do Negro na Sociedade de Classes* (1964) conclui a pesquisa de Fernandes e Bastide (1959) iniciada no começo dos anos 1950, no contexto do Projeto Unesco. Em conjunto, os dois trabalhos desarmaram as teses racistas de “democracia racial” no Brasil.

Além dessa agenda, a defesa pela educação pública ocupava naquele período (1959-1968) boa parte dos trabalhos de Fernandes, como ele mesmo aponta em *A sociologia numa era de revolução social* (1962) e também em cartas – inclusive nas trocadas com Celso Furtado²²⁶. Em resumo, Florestan Fernandes – um intelectual também comprometido com o processo de transformação social – se dedicou, até o final dos anos 1960, à vida universitária, aos trabalhos sociológicos sobre a reprodução das desigualdades sociais enraizadas na sociedade brasileira (Bastos, 2002; Botelho e Brasil Jr., 2020; Cancelli, Mesquita e Chaves, 2019) e à militância por reformas democráticas no campo da educação²²⁷.

Ainda assim, a organização do CESIT (Centro de Sociologia Industrial e do Trabalho) no começo dos anos 1960, por Fernandes e outros pesquisadores²²⁸, o inseriu nas grandes discussões do desenvolvimento (Arruda, 2010). Os textos organizados em *Mudanças sociais no Brasil* ([1960] 1974) – que marcaram sua introdução naquele debate – inauguraram estudos voltados ao entendimento da industrialização e, embora reúna trabalhos de caráter muito variado, como adverte o próprio autor, condessavam sua interpretação sobre o processo de industrialização pesada que se vinha realizando. Dessa forma, há elementos que permitem conceber *a dimensão da promessa* que se colocava a Fernandes através do processo de transformação industrial em curso no governo Kubitscheck. Em suas palavras:

De forma tumultuária e contraditória é animado o progresso no Brasil, onde uma superestrutura social arcaica subsiste no campo, enquanto nas principais cidades se atinge o nível dos países industrializados da civilização ocidental. Nos últimos anos, essa situação se aguçou, violentando-se paisagens milenárias com rodovias modernas, forjando-se a indústria pesada e criando-se um potencial energético capaz de atender às exigências do desenvolvimento (Fernandes, [1960] 1974; orelha). Contudo, parece chegado o momento em que se impõe uma alteração radical na estratégia seguida até o presente na organização e na orientação das atividades econômicas (...). Os erros de organização, de administração e de previsão começam a acarretar, com certa aceleração constante, efeitos que não podem ser compensados pelo crescimento rápido e desordenado das empresas. Doutra lado, estas estão exigindo o domínio efetivo das forças econômicas que caem no campo de consciência social dos homens, e podem ser

²²⁶ Nas correspondências trocadas entre Celso Furtado e Florestan Fernandes, por ocasião do lançamento do número especial da revista *Les Temps Modernes* sobre o Brasil (Furtado, 1968c), Florestan conta sobre sua entrada no debate da reforma universitária: “[São Paulo, 22 de fevereiro de 1967] Prezado Celso, (...) Andei um pouco desorientado por causa da iminência de uma reforma universitária, que o governo pretende pôr em prática ao velho estilo de baixo para cima, através de normas federais. Como a situação não é para muita confiança, não sabia o que fazer. Sempre lutei pelas reformas e, agora, via-me tolhido, temendo que ela servisse a propósito que não poderíamos controlar(...). Ponderando as coisas, cheguei à conclusão de que deveria entrar no jogo da reforma para valer, nos limites em que isso me for possível (...), vejo que vale a pena arriscar. Se os conservadores, por motivos reacionários ou policiais, querem uma reforma universitária, é bom aproveitar sua disposição. No Brasil, desde a Independência, as reformas liberais sempre precisaram da chancela dos conservadores” (Aguiar, 2021). O debate de Fernandes sobre a reforma universitária resultou no livro *Universidade brasileira: reforma ou revolução?*, publicado apenas em 1975, pela editora Alfa-Ômega.

²²⁷ Sobre a atuação de Florestan Fernandes na disputa por reformas democráticas pela educação popular e a reforma do ensino universitário, conferir Candido (2001), Campos e Rodrigues (2018) e Fernandes ([1962] 1976, 1975b).

²²⁸ O CESIT foi criado em 1961 por Florestan Fernandes e seu assistente, Fernando Henrique Cardoso, onde funcionou até 1969 quando ocorreram as aposentadorias compulsórias realizadas pelo regime militar, com base no Ato Institucional nº 5 (Romão, 2003).

manipulado por eles, na economia capitalista, por meio de técnicas de controle apropriadas (Fernandes, [1960] 1974, p. 61–62).

O “ânimo” com o “progresso do Brasil” passava, como para Furtado, pela realização das reformas e aplicação de técnicas de planejamento democráticas²²⁹. Mas seus trabalhos no campo da sociologia, trazendo para as discussões do desenvolvimento os padrões de mando e de exercício do poder situavam Fernandes nesse debate com uma postura mais crítica sobre as perspectivas que se colocavam ao desenvolvimento nacional, que as do economista.

Como vimos no Capítulo III, já no final do governo Kubitscheck, Fernandes considerava que a industrialização brasileira havia sofrido “uma elaboração social no Brasil altamente favorável à contenção das influências que ela poderia exercer” (Fernandes, [1960] 1974, p. 67–68). E atribuía essa disfunção, essencialmente, ao tipo de “empresário” industrial que havia se formado no Brasil, que evoluindo do antigo fazendeiro de café, tendia a reproduzir no novo negócio industrial a que se arriscava “os padrões de mando e de obediência predominantemente herdados da sociedade patrimonialista” (Fernandes, [1960] 1974, p. 79) a que estava acostumado, sempre de maneira oportunista, especulativa e orientado ao “afã de ganho” (Fernandes, [1960] 1974, p. 79). Ou seja, se enviesaram à “perpetuação de certas vantagens” (Fernandes, [1960] 1974, p. 75), que já naquela quadra minavam as possibilidades reais de formação de uma verdadeira sociedade do trabalho, especificamente capitalista, onde a cooperação e concorrência entre os agentes pudesse regular a nova dinâmica que se criava pela industrialização. Em síntese, escreve o autor que “a questão específica [da industrialização pesada no Brasil] é outra: a principal dificuldade está nas atitudes sociais dominantes” (Fernandes, [1960] 1974, p. 89; inserção nossa); e concluía:

Para tudo dizer com poucas palavras, a figura do empresário moderno começa a definir-se como categoria histórica em nossa vida econômica. Isso acontece numa fase em que o espírito pioneiro do empreendedor pré-capitalista deixa de ser criador e produtivo em face da complexidade dos problemas a serem resolvidos na esfera prática. As exigências novas da situação histórico social impõem modificações que não afetam, apenas, formas isoladas de atuação ou de comportamento econômico. *É o horizonte intelectual do empreendedor que precisa ser alterado, como requisito para a formação de uma mentalidade econômica compatível com o grau de racionalização dos modos de pensar, de sentir e de agir inerentes à economia capitalista* (Fernandes, [1960] 1974, p. 62; grifos nossos).

Em resumo, compreendemos que o otimismo que Furtado via na industrialização pesada na primeira metade dos anos 1960 não encontrava em Florestan Fernandes a mesma

²²⁹ A influência de Mannheim também marca as interpretações de Fernandes. Segundo comenta Cardoso, sobre as aulas de sociologia na USP, “Florestan (...) nos obrigava a ler os trabalhos mais maçudos de Mannheim, a tentar perguntar qual era a função do intelectual, como ele se situa na sociedade” (Cardoso, F. H., 1987, p. 26). Sobre a influência de Mannheim nas obras de Fernandes, ver também: Ianni (1987), Cohn (1987) e Fernandes e Freitag (1996).

ressonância. Ainda assim, há convergências importantes entre ambos que já se colocavam. São elas: i) a consciência do subdesenvolvimento como um problema de natureza histórica, relacionado à difusão da “civilização industrial” (Fernandes, [1960] 1974, p. 92; Furtado, [1961] 2009), e não como uma etapa do desenvolvimento capitalista; ii) a observação de que o desenvolvimento interno era desigual e que a industrialização pesada realizada no governo Kubitscheck, assentada na produção de bens de consumo duráveis, estava contribuindo tanto para ampliar a segregação social como as disparidades regionais; e iii) a ideia de que a mobilização de técnicas democráticas de planejamento, de viés mannheimiano, poderiam orientar um projeto de desenvolvimento nacional rumo a superação dos problemas do subdesenvolvimento, acelerando o desenvolvimento capitalista brasileiro.

4.2. O capitalismo dependente

Vimos que enquanto se desdobrava o Plano de Metas (1956-1961), havia convergência entre os autores sobre a industrialização pesada, como um processo que colocava no horizonte completar a formação nacional. Há também em ambos a ênfase no planejamento, ligada a constatação de que i) a superação do subdesenvolvimento não se daria a partir dos mecanismos de livre-mercado; ii) da observação histórica de que o processo de industrialização de outros países capitalistas – como a Alemanha e o Japão – dependeram do Estado como orientador do desenvolvimento e iii) no caso brasileiro, de que o estilo da industrialização assumiu um caráter elitista e privatista – desde 1930 com a substituição de importações e, de forma mais acentuada após 1956, com a entrada das empresas estrangeiras e a produção dos bens de consumo duráveis a partir do mercado interno.

Nesse sentido, uma vez que a industrialização pesada se realizou apoiada no capital internacional, é importante examinarmos como Celso Furtado e Florestan Fernandes elaboraram a viabilidade de controle e/ou organização desse capital internamente, através do Estado²³⁰. Ambos consideravam que as mudanças sociais mais significativas para o desenvolvimento eram aquelas dinamizadas a partir da introdução de novas tecnologias. A aplicação “racional” dessas

²³⁰ Adiantamos que a discussão sobre as “grandes empresas estrangeiras” ou as “grandes corporações”, como chamam Celso Furtado e Florestan Fernandes, respectivamente, as filiais das empresas transacionais que se instalaram no Brasil após 1956, não aparecem em primeiro plano em suas obras até 1964. Nos escritos de Furtado dessa quadra, ela aparece na discussão sobre o acesso à tecnologia e controle dos capitais estrangeiros (Furtado, 1962) e, de forma um pouco mais direta – já ligada a ideia de enfraquecimento dos centros de decisão – em *Dialética do Desenvolvimento* (Furtado, 1964, cap. 2, parte IV e V). Em Fernandes, a discussão sobre a industrialização até 1967 se circunscreve às debilidades geradas pelos padrões “irracionais” de mando dos empresários da periferia – quando comparados à racionalidade do desenvolvimento capitalista nos centros (cf. Fernandes, [1960] 1974, 1964). Caio Prado Jr era quem, naquele momento, já trazia em seus textos o significado da internacionalização do mercado interno e do controle da economia brasileira causados pela entrada das grandes corporações estrangeira (cf. Prado Jr, 1954, 1955, 1957, 1958, 1962 e 1999).

novas técnicas contribuiria tanto para a melhoria das condições de vida da população como para acelerar as transformações capitalistas, no campo e nas cidades, convergindo para a fragmentação das estruturas sociais arcaicas²³¹. Colocando a questão em outros termos: se as mudanças sociais desejadas eram dinamizadas pelas inovações tecnológicas, cujas mais importantes estavam sob controle das grandes empresas estrangeiras, a problemática passava a ser *a possibilidade (ou impossibilidade) de impor uma disciplina a elas, conforme as prioridades internas de um projeto nacional de desenvolvimento, nucleado pelo Estado brasileiro*²³².

Enquanto se realizava o Plano de Metas (1956-1961), a proposta de Furtado foi disciplinar a atuação das grandes empresas estrangeiras através do Estado²³³ (Furtado, 1962, p. 86–89). A base teórica que sustentava essa posição derivava i) das influências de Max Weber, de que o desenvolvimento do capitalismo, ao difundir novas técnicas, tendia a propagar por toda a economia critérios de racionalidade, capazes de mediar os problemas sociais criados em torno da distribuição da renda e manifestados como conflitos de classe – os problemas de “racionalidade substantiva”; ii) e das influências de Karl Mannheim, na perspectiva de se formar uma “*intelligentsia* socialmente desvinculada (...) capaz de desempenhar um papel autônomo no processo de tomada de consciência dos problemas mais cruciais que se apresentam a um povo” (Furtado, 2014, p. 569)²³⁴. Nesse sentido, havia uma concepção eurocêntrica – ou “iluminista”

²³¹ Entendemos que essa concepção da tecnologia como um fator de “racionalização” do desenvolvimento capitalista na obra dos dois autores é derivada tanto da observação de outros processos históricos de desenvolvimento do capitalismo, mas também encontram ressonância em suas leituras de Marx e Weber e também na antropologia norte-americana, em especial M. J. Herskovits – no caso de Furtado (cf. Furtado, 1964, p. 19).

²³² Pela extensa associação travada com os países capitalistas de industrialização mais avançada e sua presença dos capitais estrangeiros na economia brasileira desde o começo do processo de industrialização (cf. Bolelli, 2020; Prado Jr, 1999), não problematizaremos a possibilidade do desenvolvimento industrial pela via “autônoma”. Como discutimos na seção anterior, essa opção não se configura no horizonte de Furtado; mas também não se colocava a Fernandes – a menos que por autonomia, entendamos a via socialista. Todavia, descartamos a análise da via socialista nesse trabalho pois nem Furtado nem Fernandes a discutem nesses termos que aqui fazemos. Florestan afirma essa posição explicitamente ao fazer essa mesma discussão: “a alternativa socialista foi deixada de lado, pois as investigações feitas [entre as quais ele considera duas obras de Furtado – *Formação Econômica do Brasil* e a *A Pré-Revolução Brasileira*] comprovam que o capitalismo se mantém, no Brasil, como a opção histórica ‘possível’ e ‘desejada’ socialmente” (Fernandes, 1968, n. 13). Furtado expressa suas preocupações de forma mais subjetiva. Ele escreve (Furtado, 2014, p. 289): “Se o reformismo é de curto alcance, que dizer dos riscos a que se expõe uma sociedade que se embrenha pela via revolucionária? O difícil está em identificar situações em que não cabe reforma, impondo-se reconhecer que, sem medidas revolucionárias, nenhum avanço é possível (...)”. Em *A pré-revolução brasileira* (1962) ele certamente está preocupado em apontar quais eram essas ‘situações’ naquela quadra.

²³³ Essa opção se mantém no seu horizonte mesmo após 1964 e sua postulação sobre o processo de transnacionalização, nos centros e periferias (cf. Os ares do mundo, Furtado, 2014, p. 569).

²³⁴ As influências de M. Weber e K. Mannheim na obra de Furtado também são apontadas em Rezende Vieira (2009), Campos (2014), D’Aguiar (2018) e Paula (2018).

– do sentido que a transformação capitalista tomaria na periferia, influenciada pelas experiências de reconstrução do pós-guerra e, também, do Plano Marshall²³⁵.

Dessa base teórica e das análises empíricas da reconstrução, Furtado enfatizava a necessidade de técnicas de planejamento²³⁶ como orientadoras do processo de industrialização e, para sua execução, a atuação deliberada e consciente do Estado, como apresentamos na seção anterior. As três passagens abaixo sintetizam i) a visão do autor sobre os problemas da inexistência do planejamento; ii) a maneira como esse planejamento, por parte do Estado, poderia disciplinar a atuação da grande empresa; e iii) as dificuldades de se colocar em prática tanto um planejamento autônomo, como uma política “racional” de desenvolvimento coerente com a necessidade do país, no começo dos 1960:

i) *O Brasil era atrasado* porque não havia uma política econômica e o mercado não iria resolver os problemas do país. Ia deixar o Brasil onde estava, acumulando cada vez mais atraso (...). Aqui a classe dirigente era passiva, dominada intelectualmente de fora. Havia que se formar uma vontade política. Passei, então, a ver o mundo como um desafio. Fazer política é enfrentar desafios. Não cabe esperar por soluções espontâneas. Não pode haver infraestrutura sem política, sem *planejamento* (Furtado para Vieira, 2009, p. 32; grifos nossos). ii) O Brasil não é senão uma parcela de uma economia mundial em crescimento. E nessa economia mundial o desenvolvimento da técnica realiza-se, de preferência, em alguns países, que são ciosos desse importante patrimônio que detêm (...). Para que possamos auferir os autênticos benefícios do capital estrangeiro – aqueles derivados do influxo da tecnologia em permanente renovação – *necessitamos de uma política disciplinadora da entrada desses capitais*. Permitir o seu influxo desordenado será seguramente privar o país, no futuro, das reais vantagens de cooperação desses capitais, em setor de tecnologia menos acessível (...). *Essa disciplina pressupõe cuidadosa análise das tendências e potencialidades da economia nacional. A ação supletiva do Estado deveria estar presente em todos os setores, se essa disciplina tivesse que ser efetivamente cumprida*. A iniciativa privada, exercendo as suas expectativas num campo assim iluminado pelos programas a mais longo prazo dos investimentos infraestruturais, poderia aumentar amplamente sua eficiência. (Furtado, 1962, p. 87-90; grifos nossos). iii) [Mas, no início dos 1960 o que se tinha era que:] *O Estado não está devidamente aparelhado para exercer nenhuma das funções básicas de uma política de desenvolvimento econômico*. As políticas monetária, fiscal, de exportação e importação, cambial, de fomento industrial, de assistência técnica à agricultura, dependem todas, entre nós, de medidas mais ou menos improvisadas e quase sempre tomadas de forma desconexa. O aparelhamento administrativo não permite o mínimo de integração para que essas distintas políticas visem objetivos de conjunto (Furtado, 1962, p. 78; grifos nossos).

²³⁵ Não se trataria de recriar o desenvolvimento dos centros na periferia, mas aprender seus “princípios” com os casos históricos. É esse o sentido dos estudos de Furtado sobre o Plano Marshall e, em especial, o plano de reconstrução francês, o Plano Monnet (cf. Furtado e Aguiar, 2014). O autor também estuda o planejamento soviético, mas buscando suas contribuições no plano econômico, já que, conforme argumenta Furtado em *A Pré-Revolução Brasileira* (1962), formas democráticas de organização social representavam para ele “uma conquista tão definitiva quanto haver atingido níveis de desenvolvimento material” (Furtado, 1962, p. 27). Sobre a visão “iluminista” do desenvolvimento, conferir Furtado (1964, pt. I).

²³⁶ Até meados dos anos 1950, o termo planejamento não aparece, propriamente, nos escritos de Furtado. Naquele período, era mais utilizado pelo autor o termo “técnicas de programação”, como pode ser observado em Furtado (2014).

Nessas passagens, a ação do Estado via técnicas de planejamento e orientada para disciplinar a atuação da grande empresa estrangeira aparece como uma face da função “racionalizadora” do capitalismo moderno, conforme Weber (Cohn, 1995, p. 12–13). E nos parece que é essa a concepção mais profunda de Furtado sobre o desenvolvimento capitalista, mesmo nas suas áreas periféricas: conforme a “civilização industrial”²³⁷ se expandia às periferias e difundia a “racionalização da vida” – ou promovia seu “desencantamento”, na expressão de Cohn (1995) – a introdução de novas técnicas e hábitos de consumo transformavam as relações sociais e de produção, abalando toda a sociedade tradicional e, com ela, as velhas estruturas – ou a velha “qualidade” (Prado Jr, 1999). Daí em diante, tem-se uma separação cada vez maior de ações e processos que antes caminhavam juntos.

A grande propriedade é exemplo disso. Durante a era colonial, ela concentrou as funções econômicas, organizou a vida política, as relações sociais, a família, a religião, todos definidos nos marcos jurídicos do domínio. Na medida em que avançou o capitalismo internamente, a partir da maior conexão da economia cafeeira com o setor “novo”, ela progressivamente perdeu essas funções. A “cunha capitalista” (Furtado, [1961] 2009, p. 164) intensificou a diferenciação social do trabalho e, com ela, a especialização. O Senhor já não mais administrava a propriedade, passando a compor cada vez mais o mundo urbano, que se expandia ao seu entorno; em decorrência, o controle político já não mais se efetivava na fazenda, mas cada vez mais pela ocupação e exercício de cargos e papéis na administração do Estado, dos partidos políticos. Alternativamente, a formação de uma sociedade do trabalho abria novas oportunidades de trabalho e de negócios – especificamente capitalistas – nos espaços urbanos, separadas do latifúndio; e as atividades produtivas se diversificavam, perdendo a grande fazenda boa parte das funções que ela antes desempenhava. Mesmo havendo contradições em todo esse processo, específicas de sociedades periféricas e de formação colonial, Celso Furtado se atém ao fato de que o capitalismo abriu caminhos para a criação de uma “legalidade própria”, econômica e especificamente capitalista, que passou a comandar todo esse processo²³⁸.

²³⁷ O termo “civilização industrial”, que usam Furtado e Fernandes, é cunhado por Weber.

²³⁸ Essa digressão deriva das considerações de Cohn (1995, p. 12–13), sobre o que significa o processo de racionalização em Weber: “o que efetivamente abre caminho para a constituição de um mundo social marcado em escala crescente pelas modalidades racionais da ação (tal como ocorre na sua expressão mais cabal do Ocidente) é a passagem (que efetivamente se dá ao longo do tempo) de um mundo social ‘encantado’ para o mundo social ‘desencantado’ da modernidade. (...) O mundo moderno, racionalizado, caracteriza-se pela separação entre linhas de ação que antes, no mundo ainda não ‘desencantado’, andavam juntas, confundiam-se tanto nos fins perseguidos por suas ações como nos valores que as orientavam”. Sobre as contradições desse processo em sociedades periféricas e de formação colonial, ver Furtado (1964, especialmente caps. 2-5).

Nesses termos, a industrialização pesada no governo Kubitscheck representava, para o autor²³⁹, a possibilidade de ampliar a “racionalização” na periferia, se condensando em dois processos distintos, mas inter-relacionados: i) a *formação de uma sociedade do trabalho*, ou o arremate “do processo de mercantilização dos bens econômicos, em particular da força de trabalho”, como escreveu Caio Prado Jr. (1999, p. 73) – isto é, as formas de sociabilidade fundadas na violência, no mando e no poder explícito, que vinham da colônia e que eram heranças da escravidão, transitariam na direção de uma sociedade cujo o nexos e a organicidade seria o dinheiro, a mercadoria e o trabalho assalariado; e ii) a conclusão do processo de *formação de um Estado nacional*, fundado e organizado em torno de um sistema econômico nacional. Esses dois processos sintetizam a perspectiva da nova “qualidade” (Prado Jr, 1999), que abordamos na seção anterior, e que marcam o ponto central das transformações aceleradas na segunda metade dos 1950, com a entrada das grandes empresas estrangeiras. A ação do Estado deveria reorientar o “estilo de desenvolvimento” (Furtado, 1980, p. 133) e disciplinar ação do capital internacional – impondo restrições às remessas de lucro, critérios de seletividade de investimentos, estimular o compartilhamento de tecnologias etc. – modelando sua atuação a partir dos objetivos nacionais.

Essa interpretação de Furtado sobre o desenvolvimento industrial como um processo de racionalização da vida, viabilizado por meio do planejamento democrático, se manteve ao longo de suas obras. Contudo, como vimos, o Golpe de 1964 e a percepção do processo de transnacionalização o levaram a repensar de maneira radical as possibilidades do *desenvolvimento nacional* e de controle do capital estrangeiro. Ele ingressou nessa nova fase consciente de que o Golpe não seria “passageiro”²⁴⁰, como também de que seus esforços em colocar em prática um modelo de planejamento democrático – tanto na SUDENE, como no Ministério do Planejamento – haviam sido, em boa medida, frustrados²⁴¹.

²³⁹ Nos referimos a posição de Furtado até 1964.

²⁴⁰ Em suas memórias sobre o acontecido e sua saída do Brasil em 1964, Celso Furtado narra o encontro com Felipe Herrera, colega do Ilpes (Instituto Latino-Americano de Planejamento Econômico e Social), órgão ligado à CEPAL. Ele escreve: “No aeroporto de Buenos Aires, deparei-me com Felipe Herrera (...) Ele me perguntou, algo surpreendido: ‘Você acha que essa coisa estranha que se implantou no Brasil vai durar? Não seria melhor esperar um pouco?’. Minha resposta surpreendeu a mim mesmo. Eu não havia propriamente refletido sobre o assunto, as palavras brotaram-me do inconsciente: ‘Ora, Felipe, essa gente levou dez anos para se apossar do poder. Não esqueça que o primeiro assalto foi em 1954, quando encurraram Vargas e o levaram ao suicídio. Não creio que saiam em menos de quinze anos. Vou organizar minha vida em função dessa hipótese’” (Furtado, 2014, p. 393).

²⁴¹ No avião, de Buenos Aires à Santiago, depois do encontro com Felipe Herrera (ver nota anterior), Furtado coloca em palavras essa frustração e angústia: “(...) meu avião decolava rumo ao Pacífico. Sentira certa angústia ao cortar o último vínculo com o mundo que por tanto tempo dera sentido à minha vida. Dedicara anos a organizar minha fantasia, na esperança de um dia transformá-la em instrumento de ação a serviço de meu pobre e desvalido Nordeste. Agora, essa fantasia estava desfeita, desmoronara como uma estrela que estilhaça. Era como se uma enxurrada tudo houvesse arrastado (...)” (Furtado, 2014, p. 393).

Mas a saída do país e o afastamento das funções públicas também ampliaram o horizonte das discussões que vinha realizando. Tão logo iniciou sua atividade como professor na Universidade de Paris, se dedicou a investigar os “temas fundamentais” (Furtado, [1966] 1968; prefácio) que ligavam as transformações recentes na economia brasileira (e latino-americana) às mudanças na estrutura de poder do capitalismo mundial, desde o final da Segunda Guerra. É de 1966 o livro *Subdesenvolvimento e Estagnação da América Latina*, que organizou seus primeiros estudos sobre a economia internacional no pós-guerra, o papel que assumiu os Estados Unidos, no contexto da Guerra Fria e a atuação das grandes empresas, controladoras dos processos econômicos mais importantes. Passava ao primeiro plano de suas análises a dinâmica de poder internacional e o controle da tecnologia nesse processo – os “obstáculos externos ao desenvolvimento”²⁴² –, tema que Furtado retomou de forma recorrente em seus trabalhos ao longo dos anos 1970 e 1980²⁴³.

O controle dos processos tecnológicos pelas empresas transnacionais que ingressaram durante o Plano de Metas capta bem as impossibilidades do desenvolvimento na periferia para o autor (Furtado, 1974, 1978, 1980). Dadas impossibilidades de importação dos novos bens duráveis desde a Primeira Guerra, o ingresso das empresas estrangeiras garantiu o acesso das mercadorias “modernas” aos grupos de renda elevada. Mas a grande empresa instalada continuou dependente das tecnologias desenvolvidas na matriz para seu funcionamento e/ou atualização, dotando as filiais na periferia apenas das formas mais imediatas da produção de mercadorias – as “tecnologias do produto” (Furtado, 1980, p. 133). Assim, a “nacionalização da produção” não reverteu a necessidade de importação dos equipamentos e maquinários usados, dos insumos mais elaborados, da tecnologia, design etc., mesmo no pequeno setor de bens de capital instalado (que permaneceu dependente da demanda das transnacionais e das empresas públicas, e, por isso, tributário das transformações produtivas que aconteciam nos centros e que eram demandadas por essas empresas na periferia posteriormente). Em resumo: não se realizou o domínio das cadeias de produção, tampouco a internalização e difusão da tecnologia dos processos produtivos.

Portanto, subordinada ao processo de acumulação – “que encontra na homogeneização dos padrões de consumo uma poderosa alavanca” (Furtado, 1978, p. 116) –

²⁴² “Obstáculos externos ao desenvolvimento” é o título do segundo artigo que compõe o livro *Subdesenvolvimento e Estagnação da América Latina* ([1966] 1968).

²⁴³ Nos referimos à *A Hegemonia dos Estados Unidos e o Subdesenvolvimento da América Latina* ([1973] 1975), *O Mito do Desenvolvimento Econômico* (1974), *Prefácio à Nova Economia Política* (1976), *Criatividade e Dependência na Civilização Industrial* (1978), *Pequena Introdução ao Desenvolvimento* (1980) e *A Nova Dependência* ([1982] 1983).

Furtado conclui que essa indústria ampliou a reprodução interna das desigualdades, já que a “modernização” acentuou ainda mais a concentração de renda (Furtado, 1974, p. 81). Desse modo, a industrialização pesada dinamizada pelas transnacionais perverteu o ideal do desenvolvimento: ao estratificar a sociedade em função de padrões de consumo – promovidos pelas técnicas de propaganda e publicidade a serviço das grandes empresas –, passou a confundir o progresso social e a melhoria das condições de vida da população com diversificação da demanda (Furtado, 1974, 1978). Além disso, internalizou uma indústria segmentada, descontinuada em seus setores mais importantes, concentrada regionalmente, sem capacidade de integração nacional efetiva e de se articular de forma dinâmica ao setor tradicional da economia periférica – mas com capacidade crescente de se sobrepor ao Estado no controle dos processos econômicos.

Assim, a reinterpretação de Celso Furtado sobre industrialização pesada desde o Plano de Metas expôs que sua orientação frustrou as possibilidades do desenvolvimento nacional em bases autônomas, ampliou a heterogeneidade social e a destruição ecológica e aprofundou as condições de subdesenvolvimento e da dependência – econômica e cultural – do conjunto da sociedade brasileira aos “centros da civilização industrial”, em especial aos Estados Unidos (Furtado, 1974, 1978, 1992).

As novas formas de controle externo e a persistência do subdesenvolvimento também assumiram posição central nas reinterpretações de Florestan Fernandes sobre o “período democrático” do pós-guerra no Brasil, entre 1945-1964, passando a primeiro plano em suas análises a partir do final dos anos 1960²⁴⁴ quando também foi forçado ao exílio pela Ditadura. A partir de então, sua investigação se dedicou à observação de como o processo de mudança social, acelerado pela entrada das grandes empresas corporativas, reforçou o desenvolvimento de uma sociedade de classes burguesa truncada, profundamente desigual, atada a formas violentas de mando e exercício do poder, na qual os efeitos construtivos da modernização ficaram restritos aos grupos dominantes. Foi esse, para Fernandes, o resultado do processo de industrialização dirigido pelas grandes empresas produtoras de bens de consumo duráveis e, em síntese, são essas as características da nova “qualidade” (Prado Jr, 1999) que emergiram do longo e tortuoso processo de revolução burguesa no Brasil.

Assim como Furtado, Fernandes também compartilha a leitura weberiana de racionalização da vida a partir do desenvolvimento do capitalismo. Mas, conforme observa

²⁴⁴ Nos referimos aos textos *Sociedade de classes e subdesenvolvimento* ([1968a] 2008), *Capitalismo dependente e classes sociais na América Latina* ([1973] 1975), *A Revolução Burguesa no Brasil* ([1975a] 1976) e *Poder e Contrapoder na América Latina* ([1981] 2015) e *Em busca do Socialismo* (1995a).

Oliveira (2003), Florestan ampliou a investigação dessa questão na sociedade brasileira incorporando em suas explicações a persistência dos padrões violentos de dominação, que fundiam o “moderno” (capitalista) ao “arcaico” (pré-capitalista, de origem colonial) – elementos que se combinaram de maneira ainda mais intensa na passagem ao capitalismo monopolista, na segunda metade os anos 1950 (Fernandes, [1968a] 2008, [1975a] 1976). Essa elaboração é feita a partir da incorporação, por Fernandes, da sociologia clássica de Durkheim – sobre a “anomia” gerada pelo subdesenvolvimento e como se relacionam o “moderno” e o “arcaico” na sociedade dependente –; e é calibrada, também, pelas análises sobre o processo de acumulação na periferia a partir das interpretações marxistas – o próprio Marx, somado a Lênin, Rosa Luxemburgo, Trotsky, Baran – que compõem as discussões de Fernandes sobre o novo padrão de dominação externa que emerge no pós-guerra.

Nesse processo o autor salienta que desde a fragmentação do Antigo Regime até a constituição de uma sociedade “nacional” no Brasil (1888-1955), o subdesenvolvimento e a dependência não foram agravados como efeito das tensões resultantes da fragmentação da dominação estamental-escravista, mas pelo modo como a modernização comercial e industrial foram desencadeadas, orientadas a partir dos interesses de acumulação do capital internacional e das economias capitalistas centrais que, articulados aos capitais internos da classe dominante, puderam monopolizar as novas oportunidades de negócios, atuando como reforço dos mecanismos de controle (de poder político e de prestígio social; da produção e propriedade; da capacidade de mobilizar o Estado e a violência policial e militar) no sentido de preservação do *status quo ante* – isto é, os interesses da classe dominante e de seus “parceiros externos”²⁴⁵ (Fernandes, [1975a] 1976, p. 251–266).

Desse modo, a “racionalização” gerada pelo desenvolvimento capitalista na periferia assumiu uma feição muito mais “selvagem”. Como vimos no Capítulo III, para Fernandes, a transplantação dos modelos, valores e técnicas dos centros em industrialização não são condições suficientes para recriar o conjunto do padrão de civilização importado. E como no

²⁴⁵ Como vimos no Capítulo III, a monopolização da mudança social pela classe dominante tem grandes implicações para o “desenvolvimento” interno do capitalismo. Como a classe dominante, única capaz de mobilizar o poder econômico e político, não poderia romper com a situação heteronômica, pois era dessa relação que ela garantia as formas já consolidadas de dominação internas, de exploração e uso do excedente, etc. (Fernandes, [1968a] 2008, [1973] 1975, [1975a] 1976), a sociedade de classes no Brasil se desenvolveu sem algumas das suas influências socioeconômicas mais características. A consequência foi que a “situação de classe” (Fernandes, [1968a] 2008) dos agentes capazes de levar a fundo a Revolução Burguesa se desenvolveu de forma polarizada entre os interesses internos e os externos ou, em outras palavras, a classe dominante encontrava-se vinculada desde cedo aos interesses externos, primeiro do capitalismo europeu e, mais tarde, o norte-americano, de modo que o “destino nacional” (Fernandes, [1968a] 2008), na passagem ao capitalismo monopolista, significava a afirmação do *capitalismo dependente*.

Brasil tudo se fez em função do negócio, as formas pré-capitalistas de exploração – e, com elas, as formas de mando – tornaram-se a condição de funcionamento desse sistema.

A partir de 1956, com a industrialização pesada orientada à produção de bens de consumo duráveis, a segregação social e a dependência externa se acentuaram ainda mais. As grandes corporações estrangeiras, objetivando ampliar sua acumulação a partir das possibilidades que apresentavam o mercado interno brasileiro – ou seja, sem a pretensão de “cooperar” para criar as condições materiais para um desenvolvimento nacional, autossustentado – “não precisaram interferir, extensa e profundamente, na estrutura colonial, neocolonial ou competitiva da economia hospedeira” (Fernandes, [1975a] 1976, p. 252) para atingir seus objetivos comerciais. Puderam à ela se entrelaçar, se aproveitando do monopólio do exercício do poder pelas burguesias internas para executar projetos de “cooperação econômica”, estimular a “defesa do capitalismo” e da “civilização cristã” encobrindo, com isso, as consequências ultra destrutivas, no plano ecológico, de uma indústria voltada à produção de mercadorias essencialmente supérfluas para as classes altas e médias, que impunha como necessidade uma exploração ainda mais intensa da força de trabalho – seja para concentrar renda e viabilizar o consumo das novas mercadorias, seja para garantir as remessas de lucro e pagamento de juros e dividendos ao capital internacional aqui investido.

A partir dessas considerações, Fernandes argumenta que “sob o capitalismo dependente, a persistência de formas arcaicas não é uma função secundária e suplementar” (Fernandes, [1968a] 2008, p. 61). Subordinado aos imperativos da dupla articulação econômica, elemento que efetivamente regula o funcionamento e o dinamismo da economia dependente, o que importa “não é a existência do arcaico e do moderno, seu grau de visibilidade e os mundos superpostos que evidenciam” – elementos esses que a ideologia desenvolvimentista pretendia “combater” pela rápida modernização que colocava em andamento. O essencial desse processo é sua revitalização em cada nova fase de dominação, que garante a “permanência de estruturas socioeconômicas herdadas do passado com a formação de estruturas socioeconômicas novas”²⁴⁶ (Fernandes, [1973] 1975, p. 62; citação anterior idem).

²⁴⁶ Florestan Fernandes deriva essa interpretação entre a funcionalidade do “arcaico” ao “moderno” de sua leitura de Marx e, em especial, das investigações de Rosa Luxemburgo sobre a acumulação primitiva em sociedades pré-capitalistas (cf. Luxemburgo, 1970, pt. III). Diz ele: “Ignorou-se que a expansão da parte dependente da periferia estava fadada a ser permanentemente remodelada por dinamismos das economias centrais e do mercado capitalista mundial, algo que Rosa Luxemburgo deixara bem esclarecido em sua teoria geral da acumulação capitalista” (Fernandes, [1975a] 1976, p. 290). Campos e Rodrigues (2018, p. 704), ao refletir sobre esse mesmo processo, acrescentam: “(...) a herança mercantil constituía um trunfo para o controle imperialista, principalmente, por meio da cooptação e/ou repressão das burguesias nativas que garantiam a extração do excedente e a drenagem de sua maior parte ao exterior. Também permitia mesclar num mesmo espaço econômico mecanismos modernos de exploração da força de trabalho com reinvenção de formas pretéritas, já testadas e aplicadas nos períodos colonial

Mas o salto que dá Fernandes, em relação a Furtado, é incorporar nesse complexo processo as implicações de uma racionalidade imperialista, que transforma a exportação de capital também em uma ferramenta de controle. A industrialização pesada se deu num contexto de contrarrevolução a nível mundial, aberta desde 1917 com a Revolução Russa e intensificada desde então, conforme avançava projetos alternativos de contestação à exploração capitalista. Por isso, sob o imperialismo total que emergiu no pós-guerras, a estabilidade, a cooptação das burguesias e o reforço das estruturas de poder nas periferias tornou-se condição *sine qua non* da continuidade da exploração capitalista da periferia. A modernização se fez em função da autoproteção do capitalismo e, em especial na América Latina, a entrada das grandes corporações, da rede de agências a elas associadas, os programas de “ajuda” econômica e militar, tudo se realizou em função dos “requisitos políticos de uma incorporação dependente, mas eficaz desses países ao espaço econômico e sociocultural dos Estados Unidos” (Fernandes, [1973] 1975, p. 25), centro hegemônico que no pós-guerra passou a controlar a maior massa de capitais investidos na região, como vimos no Capítulo I.

É por isso que o controle do Estado sobe ao primeiro plano, como “núcleo do poder de decisão e de atuação da burguesia” (Fernandes, [1975a] 1976, p. 307). Enquanto essa “burguesia compósita” – que se une mais enquanto classe possuidora que por valores burgueses – conseguiu impor o “seu” projeto pela ideologia do desenvolvimentismo, ela parecia compartilhar de princípios “democráticos-burgueses e nacionais”. Havia, para ajudar nessa tarefa de alienação da sociedade, “os programas de comunicação de massa, através do rádio, televisão, imprensa e mesmo da educação escolarizada e os programas de assistência técnica (saúde, cooperação militar, defesa e segurança pública, cooperação econômica, cooperação educacional etc.), que [criaram] redes articuladas de modernização dirigida” (Fernandes, [1975a] 1976, p. 314). Esse processo de “modernização dirigida” foi levado ao paroxismo a partir de 1956, com a entrada das grandes corporações norte-americanas. Nesse processo, diz Fernandes:

de classes patronizadoras da revolução democrático-burguesa nacional [as burguesias internas] passam a conceber-se como pilares da ordem mundial do capitalismo, da ‘democracia’ e da ‘civilização cristã’. Essa reviravolta ideológica e utópica, quanto às suas repercussões no plano interno, não só aumenta o grau de alienação histórica e política da burguesia perante os *problemas nacionais* e sua solução. Ela fortalece a insensibilidade diante deles (...). No fundo, a referida reviravolta confere novos fundamentos psicológicos, morais e políticos ao enrijecimento da dominação burguesa e à sua transfiguração numa força social especificamente autoritária e totalitária” (Fernandes, [1975a] 1976, p. 316; grifos do autor; inserção nossa).

e neocolonial”. Sobre a apropriação de Fernandes das interpretações de Marx e sua mobilização para o entendimento das sociedades dependentes, cf. Fernandes ([1959] 1972, cap. VI, [1968a] 2008, p. 42–50).

Diante disso, é possível compreender porque a democracia no Brasil – mesmo tutelada e restrita, como a de 1945-1964 – configurava-se como um risco à dominação burguesa. “A simples autonomização institucional das funções básicas do Estado [saúde, educação, moradia, terra – postas nas reformas de base dos 1960] e a mera ameaça de que isso acarretaria uma verdadeira nacionalização de suas estruturas administrativas e políticas e servir de fundamento a um processo de centralização independente do poder, apareciam como uma clara e temível ‘revolução dentro da ordem’ antiburguesa” (Fernandes, [1975a] 1976, p. 325; inserção nossa). Portanto, a *promessa da industrialização pesada* para a burguesia brasileira não era a realização de uma revolução burguesa ao estilo clássico, francês; tampouco uma revolução burguesa de tipo alemão ou italiano. Atada ao imperialismo, a contrarrevolução burguesa no Brasil – representava apenas “a necessidade de revolucionar as técnicas de acumulação de capital, imposta pela industrialização intensiva e pela eclosão do capitalismo monopolista” (Fernandes, [1975a] 1976, p. 345). Em resumo, foi isso que representou a aceleração industrial da segunda metade dos anos 1950 para o autor.

Assim, diferente de Celso Furtado – que via os governos militares como um regime político autoritário, exercido por uma tecnocracia alheia aos interesses da Nação e a serviço dos interesses do capital e das empresas transnacionais (cf. Furtado, 1978, p. 106–110) – Fernandes chamará atenção às formas de exercício de poder da burguesia e seus parceiros externos, no contexto de afirmação do capitalismo monopolista dependente e sob o imperialismo total. Isso significa, objetivamente, que 1964 não marca o estabelecimento de um regime autoritário; marca a passagem de uma autocracia burguesa dissimulada para uma autocracia burguesa explícita²⁴⁷. O que aproxima o pré-1964 do pós-1964 é, justamente, o fato de que nos dois períodos não houve democracia plena e consolidada, mas a imposição do projeto burguês – e cada um com suas particularidades –, marcado por formas privatistas de fazer os negócios, de exercer o mando, de reprimir o dissenso e alinhadas aos interesses de dominação e acumulação externos.

Com isso, Florestan Fernandes questionava a possibilidade do Estado “desenvolvimentista” em limitar a atuação das grandes empresas estrangeiras e do capital internacional, bem como o desenvolvimento capitalista na periferia como um processo de “racionalização” e fragmentação do arcaico²⁴⁸. A industrialização pesada realizada no governo

²⁴⁷ Sobre o conceito de autocracia burguesa em Fernandes, além de *A Revolução Burguesa no Brasil* ([1975a] 1976, cap. 7), ver: Cardoso (1997; 1987), Araujo (2011), Botelho e Brasil Jr. (2020) e Arantes (Arantes, 2014, cap. “1964”)

²⁴⁸ A esse respeito, Arantes (2014, cap. “1964”, nota 23), interpretando William Scheuerman [**Liberal Democracy and the Social Acceleration of Time**. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 2004, p. 151-8] sobre a dinâmica mundializada da acumulação, escreve: “a cultuada afinidade eletiva entre o capitalismo moderno e *the*

Kubitscheck – elaborada conforme os objetivos de acumulação das grandes corporações e sob os imperativos de dominação do imperialismo total; e se aproveitando da segregação social, da concentração de renda e das formas violentas de mando – teve como sentido histórico mais profundo a reafirmação do *capitalismo dependente no Brasil*, reforçando a dupla articulação e implantando, a partir de dentro e em todos os aspectos da vida – do operário e do trabalhador rural aos capitalistas “nacionais” – formas de controle sociais, políticas e culturais que alinhavam as aspirações desses grupos aos interesses externos de acumulação de capital e a continuidade do capitalismo na periferia (Fernandes, [1975a] 1976, p. 249–250).

Refletindo sobre a “qualidade” (Prado Jr, 1999) da sociedade brasileira em seu último artigo, publicado na Folha de São Paulo em 11 de agosto de 1995, no dia seguinte ao seu falecimento, Fernandes sintetizava a discussão que viemos realizando:

No Brasil, sempre se seguiu a rotina de privilegiar os privilegiados, sem tentativas frutíferas de intervenção programada na distribuição da renda. Mantêm-se níveis salariais os mais baixos possíveis, como desvalorização brutal do trabalho e intensa exclusão social. Com isso, atribui-se aos pobres os custos de sua reprodução. O trabalhador superexplorado gera outros trabalhadores na mesma condição e o miserável multiplica o número de miseráveis. Essa situação atenuou-se com a industrialização, porém apenas em algumas áreas. Nas demais, o subdesenvolvimento regional alimentaria o agravamento constante dos desequilíbrios. E, mesmo aquelas regiões ditas desenvolvidas, acabaram vitimadas pelas migrações intensivas e contínuas. *O subdesenvolvimento, em suma, tem alimentado o desenvolvimento. Esse paradoxo só desaparecerá quando os de baixo lutarem organizadamente contra a espoliação, exigindo transformações profundas na política econômica, nas funções do Estado e na estrutura da sociedade de classes* (Fernandes, 1995b; grifos nossos).

4.3. Balanço final das interpretações

As interpretações de Celso Furtado e Florestan Fernandes sobre o período da industrialização pesada nos permitiu explorar o debate do desenvolvimento econômico no Brasil em um dos períodos de maior crescimento e dinamismo. Agora, com o objetivo de consolidar as discussões que viemos realizando, nessa última seção fazemos um balanço, sintético, dos principais temas que viemos explorando.

Começamos pelo conceito de desenvolvimento. Sua construção na obra de Celso Furtado é mais elaborada em Fernandes. Para o economista, aparece como ideia sintetizadora do trabalho realizado ao longo de sua vida, e que se transformou conforme se alteraram as condições histórico-sociais vividas por Furtado: ao qualitativo *econômico* dos 1950 – ligado à ideia de ampliação da renda pela industrialização –, ele adicionou *social* nos 1960 – em vista dos novos grupos que passavam a pressionar a estrutura de poder –, e a dimensão *ecológica* nos 1970 – já observando o consumismo e o mimetismo levados ao paroxismo pela indústria

rule of law, que Weber enunciara como uma cláusula pétrea, talvez tenha sido não mais que um efêmero entrecruzamento histórico”.

produtora de bens duráveis instalada. Por fim, adicionou a dimensão *cultural*, fundindo todos os elementos e transformando, com isso, o desenvolvimento em uma utopia, de algo que ainda não veio a ser, porém, capaz de questionar os caminhos até então seguidos; e que em seus escritos, desde os anos 1970, ressoam em uma problemática: que tipo de cultura poderá surgir de uma sociedade baseada na exploração extensiva dos recursos naturais, no consumismo e organizada a partir de valores individualistas e meritocráticos?

De forma objetiva, resumimos o conceito de Furtado em três elementos: i) a ampliação da capacidade de organização político-democrática, e sua ação em função da resolução dos problemas sociais, ecológicos e políticos do mundo contemporâneo; ii) aumento da produtividade através o desenvolvimento tecnológico, capaz de dotar o sistema produtivo de maior eficácia; iii) em função desses dois elementos, a melhoria das condições materiais de vida da coletividade (Furtado, 1984).

Já nos estudos de Florestan Fernandes, a ideia de desenvolvimento liga-se de forma muito profunda à (im)possibilidade de *emancipação* das sociedades dependentes, assumindo uma conotação cultural e política muito específica. É um tema que, como vimos, aparece de forma transversal em seus estudos – e por isso não se coloca como um conceito – mas que se desdobra em dois sentidos, que se completam. De um lado, Fernandes o relaciona às transformações desencadeadas pela transplantação da civilização europeia e da consequente aculturação das elites nacionais em função de ideais, valores e modos de vida, em especial após a Independência. Nesse sentido, o desenvolvimento assumia uma elaboração que o aproximava à ideia de dependência cultural: um desenvolvimento social, político, científico e institucional que tendia a copiar os centros hegemônicos, reforçando os vínculos externos de dominação.

De outro lado, Fernandes também absorve as discussões do debate “desenvolvimentista” dos 1950 e 1960, de que foi contemporâneo, incorporando dele os aspectos econômicos, não apenas os mais objetivos (as grandes corporações estrangeiras), mas aqueles latentes, relacionados a estrutura de poder. Como historicamente o *desenvolvimento* das formas transplantadas foram monopolizadas pelos grupos proprietários e articulados aos interesses de acumulação externos, a possibilidade de um *desenvolvimento econômico* autêntico foi, recorrentemente, frustrada. Nesse sentido, o *desenvolvimento econômico capitalista* na periferia reforça a interpretação do desenvolvimento como um processo de dependência cultural que o autor já observava, e que amplia a discussão, evidenciando que não basta importar os modelos, é preciso criar as formas sociais, políticas e institucionais. Daí que a industrialização pesada do Plano de Metas, atada às formas anacrônicas de mando dos empresários, tenha reforçado – e não subvertido – o subdesenvolvimento e a “heteronomia”.

A discussão do desenvolvimento e a sua profunda ligação com o processo de dependência nos leva a um segundo tópico: como os autores elaboraram as formas de controle externo – ou a dependência? Essa discussão aparece nas obras de Celso Furtado ligada a dois temas centrais: o papel do capital internacional e o controle dos processos tecnológicos. Do primeiro, como vimos, Furtado concebia o capital internacional como reforço ao processo de acumulação, que poderia ser disciplinado pelo Estado para os objetivos do desenvolvimento. Se bem que a Ditadura perverteu essa possibilidade, cedendo às pressões econômicas das grandes empresas em processo de transnacionalização e aos interesses dos capitalismo centrais, em especial o norte-americano, o controle interno aos fluxos de capitais e a necessidade de sua reorientação a serviço do desenvolvimento nacional seguiram em seu horizonte.

Já a questão tecnológica encontra grandes contingências. Entendida como a forma mais elaborada de controle social no capitalismo contemporâneo, Furtado (1980) analisa que desde as primeiras manufaturas instaladas no entre guerras, passando pela industrialização pesada dinamizada pela entrada das grandes empresas centrais e se intensificando a partir de então pela transnacionalização, o que se internalizou foi apenas as tecnologias mais imediatas à produção dos bens de consumo. Disso, sobressaem duas implicações: i) dado que a geração do progresso técnico permaneceu concentrada e controlada pelos centros, não se formou um sistema tecnológico na periferia, capaz de autonomizar o desenvolvimento; ii) porque na estrutura industrial que se montou no pós-guerra, as transnacionais assumiram os setores industriais onde a introdução do progresso tecnológico é mais intensa. Estas empresas passaram a ditar o ritmo de introdução e difusão da tecnologia para os outros setores e para o conjunto da sociedade. Nesse sentido, a dependência tecnológica, ampliada pela industrialização pesada, se transformou no principal instrumento de controle externo dos centros sobre a periferia.

Já nas interpretações de Florestan Fernandes, há uma racionalidade imperialista clara que condiciona o padrão de dominação externo e comanda todo o processo de desenvolvimento dependente da periferia. Além disso, essa racionalidade se relaciona aos objetivos de acumulação ampliada do capital, em escala global – como uma continuidade da dominação imperialista da fase anterior, maturada no capitalismo monopolista; mas que no pós-guerra assumiu um novo caráter: uma função contrarrevolucionária – e, portanto, política – primordial.

O “imperialismo total” – como o caracteriza Fernandes ([1973] 1975) – teve como marca a necessidade de fazer frente à quebra da universalidade capitalista, gerada a partir das duas Guerras Mundiais e a Revolução Russa (1917). Diz respeito a uma contrarrevolução pois a ruptura burguesa trouxe consigo a crise do capitalismo em âmbito mundial, inaugurando um

tempo de barbárie. Esse “novo tempo do mundo”²⁴⁹ impôs a necessidade de assegurar a continuidade da dominação em suas zonas de influências – daí as ideologias reacionárias que se difundem no pós-guerra, de “estabilidade e segurança”, na Doutrina de Segurança Nacional. Trata-se, na periferia, de reforçar a dominação burguesa em regiões onde ela somente poderia oferecer a continuidade da exploração – isto é, a barbárie do capital –, criando novas “conexões positivas” de todos os grupos sociais com o capitalismo dependente, mesmo aqueles explorados pelo sistema (pela cooptação, pela corrupção ou pela violência, quando estes falharam). Nesse sentido, a exportação de capital, através das grandes corporações centrais, internalizou a infraestrutura necessária à construção de toda uma nova superestrutura, responsável pela vinculação material, moral e psicológica com a “civilização ocidental”.

Tudo isso foi possível e realizado através do avanço tecnológico a serviço do capital, que assume função elementar para a dominação externa – aqui um ponto de aproximação com Furtado – mas que Florestan leva adiante, pois, ao observar a racionalidade imperialista nesse processo, entende a exportação de capital como a exportação de uma relação social de poder. Com isso, o “desenvolvimentismo” se manifestava como um verniz, que encobria a essência do processo em curso: a industrialização na periferia realizada sob o comando das grandes corporações significou que, uma vez internalizadas na economia subsidiária, elas passaram a controlar não só processos econômicos, a introdução de tecnologia ou o dinamismo dos setores industriais mais importantes. Como a nova dominação externa, sob o imperialismo total, opera a partir de dentro, organizando o sistema de comunicação de massas, de propaganda e marketing, na educação e na natalidade, ela reestruturou toda a economia e sociedade periférica, atualizando os elementos necessários à manutenção da dupla articulação. Assim, a “americanização” assumiu a função de adaptação aos interesses globais de acumulação e de segurança, refundindo a associação com o polo hegemônico (Estados Unidos) em um nível mais profundo que durante era colonial.

A discussão sobre a dominação externa e o imperialismo nos levam ao último tema: qual o papel que os autores atribuem às indústrias produtoras de bens de consumo duráveis? Vimos que tanto para Furtado, como para Florestan, o desenvolvimento industrial representava duas possibilidades: a superação do subdesenvolvimento e da dependência externa. A defesa das reformas democráticas dos 1960, a ênfase no planejamento industrial, na disciplina ao capital internacional, todos se articulavam em torno da ideia de que a industrialização, racionalmente elaborada, ampliaria a oferta de bens e mercadorias ao conjunto da sociedade, desconcentrando

²⁴⁹ Tomamos emprestado a termo de Arantes (2014).

a renda através do assalariamento, incorporando as massas à cidadania social através da organização sindical, dos partidos políticos, da participação cultural.

Nesses termos, a indústria de bens de consumo duráveis era encarada como a vanguarda das transformações a se realizarem no Brasil dos 1950-1960. Enquanto setor da economia, assumia função elementar nas interpretações dos dois autores que aqui estudamos: ela promoveria os trabalhos com melhor produtividade; seria através dela que se articularia todo o setor de bens de capital, produtor de máquinas, ferramentas; e também os setores tradicionais, como ofertantes de matérias-primas e novos insumos; e convergiria para consolidar um setor tecnológico nacional, capaz de dinamizar o desenvolvimento industrial por vias autônomas. Em resumo: a indústria de bens de consumo duráveis daria maior integração e organicidade ao sistema econômico nacional.

Contudo, lembramos aqui do questionamento de Schwarz (1967): “o vanguardista está na ponta de qual corrida?”. Vimos com as interpretações de Furtado e Fernandes que o progresso do capital e o da sociedade não convergiram nas periferias dependentes. Furtado percebeu após 1964 que disciplinar o capital internacional e reorientar o estilo da indústria instalada, produtora de bens de luxo e de pouca essencialidade, são desafios políticos cada vez maiores. Isso, somado à percepção do processo de transnacionalização e do controle do desenvolvimento tecnológico pelas grandes empresas, o levam à conclusão de que a industrialização pesada desencadeou na periferia um processo ainda mais intenso de dependência cultural, que corrompeu o papel das indústrias de bens duráveis no desenvolvimento nacional. Ela reforçou a concentração de renda, a segregação social e, portanto, o subdesenvolvimento.

Florestan Fernandes expandiu as contingências que Furtado observa ao inserir a racionalidade imperialista que comandou todo o processo de industrialização pesada. As grandes empresas, ao dominarem o setor de bens duráveis, controlaram não apenas o mercado interno, desarticularam os centros de decisão e a capacidade do Estado em organizar o desenvolvimento nacional. As novas indústrias passaram a ditar o destino da sociedade periférica – como uma “fábrica de sonhos” – ainda que o novo padrão de consumo por elas elaborado não pudesse ser difundido para a toda sociedade. E fez isso se articulando à estrutura social e ao padrão de dominação interno comandado pelas burguesias locais. Com isso, associou a superação do subdesenvolvimento à continuidade do capitalismo dependente, impedindo qualquer questionamento da perpetuação da dupla articulação econômica.

Logo, as interpretações dos autores que estudamos sintetizam as possibilidades e impossibilidades de superação do subdesenvolvimento durante a industrialização pesada do

Plano de Metas. O conceito de desenvolvimento de Celso Furtado permite reabrir a “utopia” de superação da dependência e, ao mesmo tempo, questionar os rumos do desenvolvimento na periferia, comandado pelas empresas transnacionais produtoras de bens duráveis e cada vez mais destrutivo em todos os seus aspectos (culturais, sociais, ecológicos, políticos etc.). As interpretações de Florestan Fernandes aprofundam a discussão, expondo as contingências sociopolíticas à realização da “utopia” desenvolvimentista, e mostrando que o avanço capitalista na periferia repõe, em cada nova fase da dominação externa, as formas “arcaicas” de um passado colonial mal equacionado, mas sempre funcionais à continuidade da dominação e exploração da periferia. Juntos, fornecem uma interpretação rigorosa e inconformista sobre um dos momentos mais dinâmicos e conturbados da nossa história, nos convidando a pensar criticamente a experiência de rápido desenvolvimento e os impedimentos democráticos à construção da Nação.

Observações finais

Na opinião dos dois pensadores sociais que aqui tratamos, tanto ao economista como ao sociólogo caberiam a responsabilidade em oferecer interpretações, modelos e teses sobre o funcionamento da economia, da sociedade e da política, concebendo os fatores sociais e econômicos em função da coletividade, de modo a que qualquer “*plano de desenvolvimento nacional*” (Fernandes, [1960] 1974, p. 93) adquirisse um significado que transcendesse aos interesses e aos valores consagrados pela ideologia dos grupos historicamente dominantes, que até então comandavam sozinhos o processo de acumulação no Brasil (Fernandes, [1960] 1974, p. 89–92, 1962; Furtado, 1962, p. 80–91). É o que fazem, abandonando velhas interpretações e propondo novas, engajadas com as transformações socioeconômicas de que foram contemporâneos e sempre buscando compreender as particularidades do subdesenvolvimento brasileiro.

Os autores convergem ao apontar que no período “desenvolvimentista” do governo Kubitschek tanto o subdesenvolvimento pôde ser aproveitado para os interesses de acumulação do capital internacional, como o modo associado com que a industrialização se realizou reforçou a dependência externa. Celso Furtado ensina que o subdesenvolvimento não é uma etapa do desenvolvimento capitalista, mas o resultado da forma de expansão da “civilização industrial” nas periferias, pela via da modernização dos padrões de consumo que eram gerados nos centros. Foi essa demanda mimética que impulsionou a substituição de importações e acabou por definir o estilo de desenvolvimento industrial do capitalismo brasileiro, reforçado após 1956 com a entrada das empresas transnacionais produtoras de bens de consumo duráveis. Essas empresas, ao comandarem o setor industrial mais dinâmico e o processo de geração e difusão de tecnologia

na economia periférica, estimularam formas de consumo que intensificaram a tendência à concentração de renda e à segregação social, frustrando as possibilidades do desenvolvimento nacional em bases autônomas, ampliando a heterogeneidade social e a destruição ecológica, bem como aprofundando as condições de subdesenvolvimento e da dependência – econômica e cultural – do conjunto da sociedade brasileira aos “centros da civilização industrial”.

Florestan Fernandes avança em relação a Celso Furtado, ao observar que há uma racionalidade imperialista que orientou todo o processo de industrialização dependente. Associando a exportação de capital no pós-guerra ao momento de contrarrevolução mundial do capitalismo, observa que a modernização se fez em função da continuidade da dominação burguesa na periferia. Nesse sentido, a entrada das grandes corporações e da rede de agências a elas associadas foi apontada pelo autor como uma nova forma social de controle, capaz de, na etapa do capitalismo monopolista-dependente, organizar a sociedade por completo e a partir de dentro, em todos os seus aspectos e sentidos. Com isso, Fernandes conclui que a industrialização pesada no Brasil, que nos 1950 e 1960 parecia criar uma indústria com autonomia relativa, na verdade mascarava a rearticulação do capital internacional com a burguesia brasileira. A entrada das grandes corporações estrangeiras produtoras de bens de consumo duráveis teve por sentido histórico mais profundo a reincorporação da economia brasileira no quadro mais geral de especialização das nações capitalistas, agora sob o imperialismo total e a hegemonia dos Estados Unidos.

Com isso, Furtado e Fernandes nos ensinam o que significou uma industrialização acelerada pela o ingresso das empresas estrangeiras: a intensificação da condição de subdesenvolvimento, com ampliação da massa de excluídos e explorados, nas cidades e nos campos. Essas empresas que se instalaram via IDEs puderam (e souberam) se aproveitar das formas de extração do excedente já instaladas na economia dependente, acumulando mais riqueza para si ao passo que estimularam concentrar ainda mais a renda nas classes médias e nas elites, viabilizando o consumo dos bens duráveis que produziam e vendiam nesses mercados. Ao mesmo tempo, a defesa do setor tradicional de exportação e do latifúndio, com suas formas coloniais de mando e exploração, asseguraram a remuneração do capital internacional investido na economia brasileira, pois refletiam, direta e indiretamente, na manutenção de baixos salários para o conjunto da economia e, conseqüentemente, no aumento da lucratividade dos capitais investidos. Assim, o movimento de passagem ao capitalismo monopolista-dependente no Brasil pôde se aproveitar da herança mercantil, legado do passado colonial, facilmente monopolizando os setores industriais produtores de bens duráveis em que se instalou e reforçando, a partir de

dentro, o novo padrão de dominação que assegurou, simultaneamente, maior exploração e ampliação da conexão (econômica, política e cultural) com o capitalismo hegemônico.

Conclusões

Das discussões sobre a industrialização acelerada no Plano de Metas (1956-1961) que realizamos a partir de Celso Furtado e Florestan Fernandes, constatamos que suas interpretações apresentam convergências fundamentais sobre o sentido tomado pela implantação das grandes empresas produtoras de bens de consumo duráveis no Brasil: sua entrada foi estimulada pela expansão do mercado interno, em rápida urbanização desde o final do século XIX e no qual a demanda já estava adaptada aos padrões de consumo estrangeiros. Todavia, ao reforçarem o processo de substituição de importações, produzindo bens e mercadorias orientadas ao consumo dos grupos urbanos de renda elevada, acabaram por restringir o mercado que poderia atender e se desenvolver de forma articulada – como o setor agrícola, por exemplo. Se tratou, portanto, de uma indústria pesada que nasceu de uma estrutura mercantil, alimentada por investimentos especulativos e oportunistas e cuja produção de mercadorias se submeteu às estratégias de acumulação das empresas transnacionais. Como essa indústria nascida da substituição de importações foi dependente tanto de capitais como do fluxo de técnicas que tinha origem nos centros da “civilização industrial” para produzir os bens de consumo finais que pretendia (Furtado, 1974), ela reafirmou o caráter tributário e dependente ao capital internacional e seu polo hegemônico. Assim, ela foi funcional tanto ao novo padrão de dominação imperialista como ao capitalismo monopolista, pois estabeleceu uma nova conexão com o capital internacional, específica da economia brasileira e muito mais profunda que na fase anterior, expandindo internamente os negócios capitalistas ao mesmo tempo que renovou as velhas “qualidades” coloniais – o monopólio do poder especificamente político e da propriedade; a superexploração da força de trabalho; a orientação externa dos investimentos, que buscavam valorizar o capital internacional nos negócios “brasileiros”, mesmo quando a indústria que substituíria importações produzia para o consumo interno (Fernandes, [1975a] 1976; Prado Jr, 1999).

Em decorrência desses fatores, a indústria pesada que se instalou no Brasil a partir de 1956, dinamizada pela produção de bens de consumo duráveis, se desenvolveu sem a articulação necessária para configurar um sistema econômico nacional, capaz de conferir efetiva autonomização (ainda que relativa) do processo de desenvolvimento nacional (Fernandes, [1975a] 1976; Furtado, 1974). As grandes empresas estrangeiras que entraram na economia brasileira buscaram valorizar o capital investido e controlar o mercado interno a partir do comércio de seus produtos – garantindo, em última instância, a segurança dos interesses capitalistas na América Latina, sob a hegemonia norte-americana (Fernandes, [1973] 1975, [1975a] 1976; Furtado, [1966] 1968, [1973] 1975).

Implantou-se uma indústria em “miniatura” a dos centros industrializados – a expressão é de Furtado (1974) – que, entretanto, não justificava investimentos no desenvolvimento tecnológico da economia brasileira (Prado Jr, 1999; Sampaio Jr, 1999). O resultado foi um processo de industrialização que promoveu uma diferenciação do sistema produtivo, mas sem ampliar a capacidade de autodeterminação capitalista interna, pois, como ensinou Florestan Fernandes, essa transplantação não assegurava a criação das formas democráticas de organização social, de competição e de mediação dos conflitos entre as diferentes classes sociais, de modo que os mecanismos que nos capitalismo hegemônicos geraram uma sinergia entre pressões sociais organizadas, o avanço tecnológico e o adensamento industrial, não se reproduziam na sociedade brasileira. Assim, ainda que o espaço nacional estivesse internacionalizado – o que é diferente de homogeneizado, como Furtado deixa claro em *O Mito do Desenvolvimento Econômico* (1974) – a arena política não estava (Schwarz, 1987). Nesse sentido, dado que as condições de dominação estavam asseguradas e determinadas pela internacionalização do capital, as contradições do desenvolvimento acelerado se resolveram pela via da “modernização conservadora” e seus instrumentos de cooptação, corrupção e repressão, evidentes após 1964 (Campos, 2009, 2016; Dreifuss, 1981; Fernandes, [1975a] 1976, [1981] 2015; Spohr, 2010; Vendruscolo, 2020). É por isso que o Golpe de 1964, ao suprimir as possibilidades de organização social e resolução democrática dos problemas nacionais, se transformou, para ambos os autores tratados, em um momento simbólico do caráter autoritário e antissocial que assumiu o “desenvolvimentismo” (Fernandes, [1968a] 2008; Furtado, [1968b] 1969).

Essa “perversão” da teoria do desenvolvimento se fez através da crença na ideia de progresso, formada ao longo da primeira metade do século XX e aprofundada nos anos 1950. Ela firmava uma promessa: o subdesenvolvimento no Brasil poderia ser superado por uma rápida industrialização. E, para que isso fosse possível, fazia-se necessária a articulação com as grandes

empresas estrangeiras, que poderiam oferecer técnicas e capitais para deslançar o processo de desenvolvimento, concorrendo, assim, para realizar o enfrentamento dos problemas “perigosos” que lhe eram contemporâneos e que poderiam se agravar caso se condenasse a economia brasileira a um baixo crescimento econômico²⁵⁰. O resultado desse esforço seria o confronto do subdesenvolvimento, com a conseqüente melhoria das condições de vida da população, tanto na cidade como no campo, a partir da produção e da difusão de bens de consumo.

Essa “ideologia do progresso” ou o “mito do desenvolvimento” se difundiu naquela quadra através das próprias empresas estrangeiras e seus departamentos de relações públicas, mas também encontraram seus vetores de promoção na propaganda e publicidade veiculada em rádios, nas mídias impressas (jornais, revistas, semanários, etc.), no cinema e na TV, que começaram a se popularizar; passando pelo Estado e as instituições internacionais, como o FMI, o Banco Mundial, a USID – e seus programas de “ajuda e cooperação”, como a Aliança para o Progresso; e encontrando ressonância, também, nos círculos conservadores das igrejas, clubes e associações sem fins lucrativos, como o Rotary, a maçonaria, os sindicatos patronais etc., bem demonstrados por Florestan Fernandes ([1968a] 2008, [1973] 1975) e que discutimos no Capítulo I. Nesse sentido, o “desenvolvimentismo”, reelaborado a partir desse contexto, se transformou em uma ideologia burguesa de caráter conservador, pois se circunscreveu a uma concepção “ético-finalista” (Oliveira, 2015) do que deveria resultar o processo de industrialização, orientando e avaliando a performance do sistema a partir da possibilidade de satisfação das necessidades materiais de apenas uma parcela restrita da população. Não é por acaso que o automóvel particular de passeio – símbolo máximo da modernização conquistada nos “50 anos nos em 5” – disparava em produção já no começo dos 1960, enquanto que a produção de tratores e maquinário agrícola, e mesmo o transporte coletivo²⁵¹ – para não entrarmos nas questões sociais – se desenrolavam de forma lenta e sem a mesma euforia.

No contexto dessas transformações, Celso Furtado e Florestan Fernandes também nos ajudam a compreender do significado político e cultural que tomou a absorção do progresso técnico na periferia. O caráter tributário aos capitais e ao desenvolvimento tecnológico dos centros capitalistas com que se desenvolveu a industrialização assentada na produção de bens

²⁵⁰ Era essa a visão do Presidente Kubitscheck. Em 1º de janeiro de 1958, no despacho coletivo do Ministério, sobre os dois primeiros anos de seu governo, Kubitscheck dizia: “Tínhamos chegado a um momento em que corria o Brasil o perigo de ficar inteiramente impossibilitado de prosseguir a campanha de recuperação do tempo perdido. O *atraso* em que nos encontrávamos em comparação com as nações industrializadas aumentava de tal maneira que ou nós decidíamos a fazer um esforço total e imediato ou nos condenaríamos a um estacionamento que poderia ser definitivo e *extremamente perigoso*” (Kubitscheck de Oliveira, 1959, p. 110–111; grifos nossos).

²⁵¹ Para dados da produção automobilística e o esforço de pavimentação de rodovias, conferir as Tabelas 4 e 5, no Anexo 2.

de consumo significava, em outros termos, que pelas debilidades na formação e expansão do mercado interno – herança mal resolvida do passado colonial –; pelo baixo avanço nas técnicas necessárias à produção de mercadorias modernas – resultado da associação histórica dos negócios –; e o grande volume de capital necessário para implantação das indústrias típicas da “Segunda Revolução Industrial”, as empresas transnacionais foram as únicas com capacidade de se instalar em uma economia de horizontes estreitos, com um longo "circuito de indeterminação", como escreveu Fernandes (1974, p. 45; 1976, p. 238–39). Se aproveitando tanto das conexões e redes comerciais já estabelecidas em momentos anteriores – "a participação direta da iniciativa e dos negócios internacionais na economia brasileira já é de longa data", lembra Caio Prado Jr. (1999, p. 125) – como das vantagens tecnológicas, de organização, financeiras e comerciais que já dispunham, as empresas estrangeiras se implantaram explorando um mercado de consumo que embora segmentado (por raça, pela posição social), era extenso e já cativo de suas mercadorias, o que ampliava a valorização dos capitais investidos e seu potencial de acumulação. Esse processo, relacionado à fase monopolista do capitalismo e à nova dominação imperialista (Fernandes, [1973] 1975), bem como ao processo de transnacionalização que se iniciava (Furtado, [1982] 1983), implicou que partir de então a grande empresa pôde mobilizar seus instrumentos técnicos, financeiros, políticos e psicossociais para condicionar o presente e o futuro da economia e da sociedade brasileira segundo seus imperativos de acumulação. Em última instância e do ponto de vista que nos interessa especificamente aqui – *refletir sobre o sentido histórico da implantação da indústria de bens de consumo duráveis no Brasil* –, isso significava um alinhamento direto da economia brasileira e suas perspectivas futuras "ao processo comercial em que as grandes corporações internacionais ocupam o centro" (Prado Jr, 1999, p. 128), mesmo quando esse processo fosse de encontro aos interesses do desenvolvimento nacional²⁵².

As análises de Celso Furtado (1978, [1982] 1983, 1992) sobre a transnacionalização nos ajudam a compreender o significado de todo esse processo do ponto de vista da nova

²⁵² Caio Prado Jr. sintetiza o que queremos apontar aqui muito lucidamente: "(...) valendo da preeminência que o capital internacional gozava no Brasil por força da posição subordinada em que o país figura no sistema internacional em que aquele capital domina, [as grandes empresas estrangeiras] introduzem-se direta e intimamente no país e se tornam em força decisiva em alguns dos principais setores do comércio e do mercado internos. E assim, *na medida em que esse mercado se expande, as operações das empresas internacionais ganham importância crescente que lhes assegura posições cada vez mais fortes e poderosas no interior da economia brasileira*. E quando posteriormente se verifica o progressivo avanço do processo de substituição da importação pela produção interna, as mesmas empresas se encontram na melhor das posições para se prevalecerem das oportunidades que aquela substituição de importações proporcionaria. Bastando-lhes transferir para o Brasil a produção parcial ou integral, conforme o caso, dos artigos que antes produziam nos seus países de origem e que nos forneciam através de nossas importações" (Prado Jr, 1999, p. 125–126; grifos nossos).

qualidade “moderna” que se afirmou. A industrialização pesada, a partir de 1956, se aproveitando das potencialidades de acumulação do mercado interno, do baixo valor da mão-de-obra e do padrão de consumo mimético já consolidado, reinseriu economia brasileira nos circuitos de valorização do capital internacional, pela crescente participação das grandes empresas estrangeiras nos negócios internos e a crescente vinculação com o sistema financeiro internacional; com isso, o comércio intrafirma passou a representar parcelas crescentes das atividades industriais e do comércio exterior do país ao longo dos 1960 e 1970. Entretanto, isso não implicou uma subversão da antiga posição que o Brasil ocupava na divisão internacional do trabalho. Pelo contrário, o papel de exportador de produtos minerais e agrícolas foi estimulado, reafirmando o antigo “sentido da colonização” (Prado Jr, 1979) como necessidade intrínseca para a remuneração do capital internacional que aqui ingressou na forma de filiais de grandes empresas centrais²⁵³. Em tudo isso se verifica a conexão estabelecida entre o capitalismo mundial – transnacionalizado – com o “velho” sistema econômico – em que ainda pesavam as estruturas arcaicas, em especial formas de subemprego e segregação social que se reproduziam agora na crescente heterogeneidade da estrutura do mercado de trabalho –, “desarranjos” do ponto de vista da superação do “arcaico”, mas essenciais ao “moderno” para a realização dos lucros dos capitais que aqui foram investidos. Nos apoiando mais uma vez na interpretação de Caio Prado Jr. sobre essa questão, o que queremos deixar evidente é que:

A participação do capitalismo internacional na economia brasileira constitui (...) um embaraço crescente à transformação da mesma economia e a sua libertação do seu passado colonial. Passado esse que, embora sob forma diferente e mais complexa, [continuou] a mantê-la enquadrada num sistema em que ela figura como setor e elemento periférico. E se encontra assim voltada essencial e fundamentalmente para interesses estranhos, e não para a satisfação das necessidades econômicas e aspirações da grande massa da população brasileira (...) (Prado Jr, 1999, p. 128–129).

Nessa leitura, o “novo” e o “moderno” que representava as oportunidades de industrialização desde os anos 1930 sofrem uma elaboração que redefinem seu sentido, os transformando em “mitos” e “idealizações”. Se nas interpretações iniciais da teoria do subdesenvolvimento, ainda na CEPAL dos anos de Raul Prebisch e de Celso Furtado, a industrialização latino-americana era colocada como caminho à superação da deterioração do termos de troca e, mais profundamente, como possibilidade de superação do passado colonial, redimensionando a acumulação de capital para além das limitações impostas pela substituição

²⁵³ Caio Prado Jr. já observava esse processo antes de Furtado e Fernandes, nos anos 1950 e 1960, apontando que uma industrialização dependente trazia o risco de “reversão neocolonial” (cf. Sampaio Jr, 1997). Esse processo tem se intensificado no período recente, o que afirma não só atualidade das interpretações de Caio Prado Jr., Celso Furtado e Florestan Fernandes, mas a urgência do enfrentamento das “grandes questões nacionais”, escamoteadas pela Ditadura (1964-1985) e ainda não superadas desde a redemocratização. A esse respeito, conferir Campos (2018b) e Martins et al. (2019).

de importações (Campos, 2018a), a partir da entrada das grandes empresas no mercado interno, a modernidade que lhe é inerente assumia um sentido paradoxal, bem expresso na constatação de Schwarz (2015), que diz que “os meninos vendendo alho e flanela no cruzamentos com semáforo não são a prova do atraso do país, mas de sua forma atroz de modernização”.

A este respeito, a leitura de Florestan Fernandes sobre a “modernização do arcaico” e “arcaização do moderno” é que melhor expressa as vias em que se desenvolveu o processo de modernização dependente – guia da industrialização pesada –, desvelando o caráter autoritário, antissocial e antidemocrático com que ela se realizava. O controle político dos processos econômicos, que aglutinam os interesses das “burguesias internas” ao entorno do Estado, é que condicionou o ritmo e a intensidade da modernização industrial, permitindo a esses grupos tirarem o máximo proveito da condição de subdesenvolvimento a que ficava submetida a maior parte da população do país. E a partir de 1956, com a crescente internacionalização da economia brasileira, Fernandes ([1968a] 2008, [1973] 1975, [1975a] 1976) identifica as grandes corporações estrangeiras, em especial as produtoras de bens de consumo para os grupos de renda levada, como o novo mecanismo-chave para a manutenção do controle político, social e econômico, elaborados no contexto de Guerra Fria para garantir a “segurança do mundo livre”, da “defesa da democracia” e da “civilização ocidental cristã” (Fernandes, [1975a] 1976, p. 316). Essas empresas criavam e estimulavam, agora a partir de dentro – via “indústria cultural”²⁵⁴ e os “aparelhos privados de hegemonia”, que vimos no Capítulo I – todo um complexo de instituições (econômicas e não econômicas) que induziam a normas, valores, hábitos de consumo e aspirações de vida, convergindo àquela “perversão” do desenvolvimento anteriormente aludida; e promovendo uma identificação material e moral dos grupos médios e das classes trabalhadoras “com a 'economia de consumo' e com as manipulações 'desenvolvimentistas' dos setores privados, nacionais ou estrangeiros” (Fernandes, [1968a] 2008, p. 48) – e, nesse sentido, reatualizando as condições que mantêm vivo o subdesenvolvimento brasileiro.

As interpretações de Celso Furtado e de Florestan Fernandes são convergentes, também, ao apontar que após a entrada das empresas transnacionais – e de forma mais intensa, após o Golpe de 1964 – a resolução dos problemas centrais da nossa formação se desviaram cada vez mais do enfrentamento das “grandes questões nacionais” (Prado Jr, 1986) que se colocavam no debate público dos anos 1950 e primeira metade dos 1960 – a questão agrária, o controle do capital internacional, a questão tributária, habitação e educação populares, reforma eleitoral e cultural – capazes de gerar um processo civilizatório e a construção de uma sociedade

²⁵⁴ Tomamos emprestado o conceito desenvolvido pelos teóricos da Escola de Frankfurt. Conferir Adorno (2009) e Marcuse (1973).

efetivamente democrática. A industrialização pesada, dirigida pelas empresas estrangeiras e reforçando o caráter mimético e dependente dos padrões de consumo, transformou o desenvolvimento em um mito, cada vez mais associado à generalização do consumo de bens “modernos” e de última geração aos grupos de renda elevada e à adaptação da economia brasileira ao do fluxo da modernização tecnológica que tem origem nos centros hegemônicos do capitalismo. Com isso, se reafirmou o caráter dependente da indústria brasileira, subordinado à lógica do processo de modernização dos padrões de consumo – conforme argumentava Furtado (1974, 1978, 1992) – ao passo que se constatava que os “novos” problemas que se colocavam à sociedade brasileira não derivavam do mimetismo ou do transplante da “civilização industrial” à periferia, mas do fato de que apenas uma classe controlava a mudança social, econômica e cultural e se beneficiava desse processo – como atestava as análises de Fernandes ([1968a] 2008, [1973] 1975, [1975a] 1976).

Concluindo, entendemos que as considerações de Florestan Fernandes sobre a industrialização nos anos 1950 não apenas complementam, mas avançam em relação às interpretações de Celso Furtado, enfatizando que todo aquele processo esteve submetido, desde o início, aos padrões de mando derivados de um passado colonial-escravista não equacionado e que, na fase do capitalismo monopolista, foi organizado a partir dos novos imperativos da dominação externa e dos interesses de acumulação capitalista dos países e agentes centrais (Oliveira, 2003; Sampaio Jr, 1997). Sua análise evidencia que sob o imperialismo total, tornou-se cada vez mais difícil romper com a dependência e superar a condição de subdesenvolvimento pois a afirmação do capitalismo dependente na periferia torna impossível a conciliação, em qualquer instância, entre *democracia, capitalismo e autodeterminação* (Fernandes, [1975a] 1976, p. 254). Não obstante, em conjunto, Celso Furtado e Florestan Fernandes apontam que a industrialização assentada na entrada das empresas transnacionais produtoras de bens de consumo duráveis definiu um novo marco do desenvolvimento capitalista dependente no Brasil. Ao se internalizarem, as empresas transnacionais passaram a comandar a totalidade do processo de reprodução interna do capital, ditando não apenas os rumos da economia industrial ou a orientação das políticas econômicas, de acordo com suas estratégias globais de acumulação ou a evolução do progresso técnico. Elas desencadearam uma reelaboração de todo o processo cultural da sociedade brasileira: fortalecendo um padrão cultural profundamente marcado pelo consumismo e por valores individualistas e meritocráticos; intensificando a concentração de renda e aprofundando em níveis abismais a segregação social entre o topo e a base da pirâmide social; e reafirmando formas de exercício de poder que negam a democracia e os direitos sociais. Assim, o que Furtado e Fernandes escancaram é que as transformações capitalistas

desencadeadas pelas grandes empresas não cooperaram para a superação da velha “qualidade” colonial, mas convergiram para intensificação de formas violentas e ultra destrutivas de exploração do trabalho e dos recursos naturais, tornando o subdesenvolvimento e a dependência ainda mais intensos.



FIGURA 1 - Mesa composta por Florestan Fernandes, Celso Furtado e Orlando Fals Borda (da direita para a esquerda) durante o II Colóquio Ultramarino das Universidades Superiores da Alemanha Ocidental ocorrido em Münster, Alemanha, em 1967.
Arquivo: UFSCAR – BCo – Fundo Florestan Fernandes.

Referências Bibliográficas

ADORNO, T. **Indústria Cultural e Sociedade**. 5. ed. São Paulo: Paz e Terra, 2009.

AGUIAR, R. F. D'. Celso Furtado - um retrato intelectual. **Cadernos do Desenvolvimento**, v.10, n. 17, p. 122–127, 25 abr. 2018.

_____. (ED.). **Celso Furtado: correspondência intelectual (1949-2004)**. São Paulo: Companhia das Letras, 2021.

ALENCASTRO, L. F. DE. Vida privada e ordem privada no Império. *In: História da vida privada no Brasil: Império - a corte e a modernidade nacional*. São Paulo: Companhia das Letras, 1997.

ALMEIDA, A. S. DE. **Desemprego e precarização das condições de trabalho nos países avançados**. Campinas, SP: Universidade Estadual de Campinas, 2003.

ALMEIDA, M. H. T. DE; WEIS, L. Carro-zero e pau-de-arara: o cotidiano da oposição de classe média ao regime militar. *In: NOVAIS, F.; SCHWARCZ, L. M. (Eds.). História da vida privada no Brasil*. Edição: 1 ed. São Paulo: Companhia das Letras, 1998.

ANDREFF, W. **Multinacionais globais**. Bauru: EDUSC, 2000.

Anuário Brasileiro de Propaganda 70/71. Rio de Janeiro: Propaganda e PUBLINFORN, 1971.

Anuário Brasileiro de Propaganda 71/72. Rio de Janeiro: PUBLINFORN, 1972.

ARANTES, P. **O novo tempo do mundo (e outros estudos sobre a era da emergência)**. São Paulo: Boitempo, 2014.

ARAÚJO, G. P. DE. Contrarrevolução permanente e manutenção da condição dependente no Brasil. **Em Debate**, n. 6, p. 171–193, 26 ago. 2011.

ARRUDA, M. A. DO N. A sociologia de Florestan Fernandes. **Tempo Social**, v. 22, n. 1, p. 9–27, jun. 2010.

BANDEIRA, L. A. M. **Presença dos Estados Unidos no Brasil: dois séculos de história**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1973.

BARAN, P. A. **A economia política do desenvolvimento**. São Paulo: Nova Cultural, 1986.

BASTIDE, R.; FERNANDES, F. **Branços e negros em São Paulo: ensaio sociológico sobre aspectos da formação, manifestações atuais e efeitos do preconceito de cor na sociedade paulistana**. 2. ed. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1959.

BASTOS, E. R. Pensamento social da escola sociológica paulista. *In: MICELI, S. (Ed.). O que ler na ciência social brasileira: 1970-2002*. São Paulo/Brasília: Sumaré/Anpocs, 2002. p. 183–230.

_____. Atualidade do pensamento social brasileiro. **Sociedade e Estado**, v. 26, n. 2, p. 51–70, ago. 2011.

BERADT, C. **Sonhos no Terceiro Reich**. São Paulo: Três Estrelas, 2017.

BERGSMAN, J.; MALAN, P. A Estrutura de Proteção Industrial no Brasil. **Revista Brasileira de Economia**, v. 24, n. 2, p. 97–190, 1 abr. 1970.

BIANCONI, R.; COUTINHO, M. C. O desenvolvimento como processo de mudança cultural: as conexões entre excedente e estruturas sociais na visão de Celso Furtado. **Nova Economia**, v. 29, n. Especial, p. 1141–1169, 31 dez. 2019.

BIELSCHOWSKY, R. (ED.). **Cinquenta anos de pensamento na CEPAL**. Rio de Janeiro: Ed. Record, 2000. v. 2.

_____. Do “Manifesto Latino-americano” de Raul Prebisch aos dias de hoje: 70 anos de estruturalismo na CEPAL. **Revista de Economia Contemporânea**, v. 24, 1 jan. 2020.

_____. **Pensamento econômico brasileiro: o ciclo ideológico do desenvolvimentismo**. 5. ed. Rio de Janeiro: Contraponto, 2004.

BOLELLI, R. D. **Imperialismo e exportação de capitais no Brasil da Primeira República (1889-1930)**. Campinas: Universidade Estadual de Campinas, 2020.

BOTELHO, A.; BRASIL JR., A. A Revolução Burguesa no Brasil: cosmopolitismo sociológico e autocracia burguesa. *In: A Revolução Burguesa no Brasil: ensaio de interpretação sociológica*. São Paulo: Contracorrente, 2020. p. 536.

BRASIL, P. DA R. **Programa de Metas do Presidente Juscelino Kubitschek**. Rio de Janeiro: Presidência da República, Serviço de Documentação, 1958. Disponível em: <https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/3691645/mod_resource/content/1/Programa%20de%20Metas%20do%20Presidente%20Puscelino%20Kubitschek%20V1%201950_PDF_OCR.pdf>.

BROWN, M. B. **Economia do Imperialismo**. Lisboa: Editora Ulisseia, 1974.

BUKARIN, N. I. **O imperialismo e a economia mundial**. Rio de Janeiro: Melso, 1986.

CAMPOS, F. A. DE. **Estratégias de desenvolvimento nacional: o papel do capital estrangeiro entre o segundo governo Vargas e o governo Castelo Branco (1951-1966)**. Campinas: Instituto de Economia - Universidade Estadual de Campinas, 2003.

_____. **A arte da conquista: o capital internacional no desenvolvimento capitalista brasileiro (1951-1992)**. Campinas, SP: Instituto de Economia - Universidade Estadual de Campinas, 2009.

_____. Meios e fins do desenvolvimento para Celso Furtado. **Revista Espaço Acadêmico**, n. 162, p. 79–83, nov. 2014.

_____. Imperialismo e internacionalização dos mercados Latino-Americanos nos anos 1950.

Revista Economia Ensaios, p. 7–34, 31 dez. 2015.

_____. Complexo multinacional e “Lei de Remessas de Lucro” (1956-1973). **Semana de Economia Política**, v. 45, n. Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política, p. 10–35, dez. 2016.

_____. Internacionalização brasileira e Instrução 113 da Sumoc. **América Latina en la historia económica**, v. 24, n. 2, p. 93–124, ago. 2017.

_____. Apresentação: da autora da revolução brasileira às trevas da contrarrevolução. *In*: CAMPOS, F. A. DE (Ed.). **Introdução à Formação Econômica do Brasil: herança colonial, industrialização dependente e reversão neocolonial**. Marília: Lutas Anticapital, 2018a. p. 7–12.

_____. (ED.). **Introdução à Formação Econômica do Brasil: herança mercantil, industrialização dependente e reversão neocolonial**. Marília: Lutas Anticapital, 2018b.

CANCELLI, E.; MESQUITA, G.; CHAVES, W. **Guerra fria e Brasil: para a agenda de integração do negro na sociedade de classes**. São Paulo: Alameda, 2019.

CANDIDO, A. Amizade com Florestan. *In*: D’INCÃO, M. A. (Ed.). **O Saber militante: ensaios sobre Florestan Fernandes**. São Paulo: Editora UNESP, 1987. p. 31–38.

_____. **A educação pela noite e outros ensaios**. São Paulo: Editora Ática, 1987.

_____. **Florestan Fernandes**. São Paulo: Ed. Fundação Perseu Abramo, 2001.

_____. **Parceiros do Rio Bonito: estudo sobre o caipira paulista e a transformação dos seus modos de vida**. 12. ed. São Paulo, SP: Edusp, 2017.

CANO, W. Crise e industrialização no Brasil entre 1929 e 1954: a reconstrução do Estado Nacional e a política nacional de desenvolvimento. **Revista de Economia Política**, v. 35, n. 3, p. 444–460, set. 2015.

CANO, W.; CINTRA, L. C. **Algumas Medidas de Política Econômica Relacionadas à Industrialização Brasileira (1874 - 1970)**. Universidade Estadual de Campinas, 1975.

CAPUTO, A. C.; MELO, H. P. DE. A industrialização brasileira nos anos de 1950: uma análise da instrução 113 da SUMOC. **Estudos Econômicos (São Paulo)**, v. 39, n. 3, p. 513–538, set. 2009.

CARDOSO, F. H. A paixão pelo saber. *In*: D’INCÃO, M. A. (Ed.). **O Saber militante: ensaios sobre Florestan Fernandes**. São Paulo: Editora UNESP, 1987. p. 23–30.

CARDOSO, M. L. **Ideologia do Desenvolvimento - Brasil: JK-JQ**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1978.

_____. Sobre A Revolução Burguesa no Brasil. *In*: D’INCÃO, M. A. (Ed.). **O Saber militante: ensaios sobre Florestan Fernandes**. São Paulo: Editora UNESP, 1987. p. 242–250.

_____. Capitalismo dependente, autocracia burguesa e revolução social em Florestan Fernandes. “**Coleção Documentos**”, Instituto de Estudos Avançados - USP, jul. 1997.

CASTRO, A. C. **As empresas estrangeiras no Brasil, 1860-1913**. Rio de Janeiro, RJ: Zahar, 1979.

CENTRO INTERNACIONAL CELSO FURTADO. O Plano de Metas e o papel do BNDE. *In: Memórias do Desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Centro Internacional Celso Furtado para o Desenvolvimento, 2010. v. 4p. 45–88.

CEPAL, N. El desarrollo social de América Latina en la postguerra. 11 maio 1963.

COHN, G. O ecletismo bem temperado. *In: INCAO, M. A. D’ (Ed.). O Saber militante: ensaios sobre Florestan Fernandes*. Rio de Janeiro: Editora UNESP, 1987. p. 48–53.

_____. Prefácio: Como um hobby ajuda a entender um grande tema. *In: WEBER, M. (Ed.). Os fundamentos racionais e sociológicos da música*. Tradução de Leopoldo Waizbort. São Paulo: Edusp, 1995. p. 9–20.

COSTA PINTO, L. A. Modernização e desenvolvimento. *In: COSTA PINTO, L. A.; BAZZANELLA, W. (Eds.). Teoria do Desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Zahar, 1967.

COTTRELL, P. L. **British Overseas Investment in the Nineteenth Century**. First Edition ed. London: Macmillan Pub Ltda, 1975.

COUTINHO, C. N. **Gramsci: um estudo sobre seu pensamento político**. Rio de Janeiro, RJ, Brasil: Editora Campus, 1989.

COUTINHO, M. C. **Padrões de consumo e distribuição de renda no Brasil**. Campinas, SP: IFCH - Unicamp, 1979.

CRUZ, E. A. **Água de Barrela**. 3. ed. Rio de Janeiro: Malê, 2018.

DEATON, A. **Understanding Consumption**. New York: Clarendon Press, 1992.

DEBRET, J. B. **Viagem pitoresca e histórica ao Brasil**. 4. ed. São Paulo: Martins, 1965. v. 1.

D’INCÃO, M. A. **O Saber militante: ensaios sobre Florestan Fernandes**. São Paulo: Editora UNESP, 1987.

DOELLINGER, C. VON; CAVALCANTI, L. C. **Empresas multinacionais na indústria brasileira**: Coleção Relatórios de Pesquisa. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1975.

DRAIBE, S. **Rumos e Metamorfoses: um estudo sobre a constituição do Estado e as alternativas de industrialização no Brasil 1930-1960**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1985.

DREIFUSS, R. A. **1964: a conquista do Estado: ação política, poder w golpe de classe**. 2. ed. Petropolis: Vozes, 1981.

ELLIOTT, P.; GOLDING, P. Mass communication and Social Change. *In: DE KADT, E. J.;*

WILLIAMS, G. (Eds.). **Sociology and development**. Explorations in sociology. London: Tavistock Publications, 1974. p. 229–254.

FAJNZYLBER, F. **La industrialización trunca de América Latina**. Editorial Nueva Imagen, 1983.

_____. Industrialização na América Latina: da “caixa preta” ao “conjunto vazio”. *In*: BIELSCHOWSKY, R. (Ed.). **Cinquenta anos de pensamento da Cepal**. Rio de Janeiro: Ed. Record, 2000. v. 2p. 851–886.

FARO, C.; SILVA, S. L. A Década de 50 e o Programa de Metas. *In*: GOMES, Â. DE C. (Ed.). **O Brasil de JK**. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1991.

FERNANDES, F. **Fundamentos empíricos da explicação sociológica**. 2. ed. São Paulo: Editora Nacional, [1959] 1972.

_____. **Ensaio de sociologia geral e aplicada**. São Paulo: Pioneira, [1959] 1971.

_____. **Mudanças sociais no Brasil**. São Paulo: Difel, [1960] 1974.

_____. **A sociologia numa era de revolução social**. 2. ed. Rio de Janeiro: Zahar, [1962] 1976.

_____. **A Integração do Negro à Sociedade de Classes**. São Paulo: Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras - USP, 1964.

_____. La persistencia del pasado. **Revista Mexicana de Sociología**, v. 28, n. 4, p. 787–811, dez. 1966.

_____. **Sociedade de classes e subdesenvolvimento**. São Paulo: Global, [1968a] 2008.

_____. Relações de raças no Brasil: realidade e mito. *In*: FURTADO, C. (Ed.). **Brasil: Tempos Modernos**. Rio de Janeiro, RJ: Paz e Terra, 1968b. v. 1p. 111–138.

_____. **The Latin American in Residence Lectures**. Canada: University of Toronto, 1970.

_____. **Capitalismo Dependente e Classes Sociais na América Latina**. 2. ed. Rio de Janeiro: Zahar, [1973] 1975.

_____. **A revolução burguesa no Brasil: ensaio de interpretação sociológica**. 2. ed. Rio de Janeiro: Zahar, [1975a] 1976.

_____. **Universidade brasileira: reforma ou revolução?** São Paulo: Alfa-Ômega, 1975b.

_____. **Poder e contrapoder na América Latina**. 2. ed. São Paulo, SP: Expressão Popular, [1981] 2015.

_____. **Em busca do socialismo: últimos escritos & outros textos**. São Paulo: Xamã, 1995a.

_____. O rateio da pobreza. **Folha de São Paulo**, 11 ago. 1995b.

____. **Que tipo de república?** 2. ed. São Paulo: Globo, [1986] 2007.

FERNANDES, F.; FREITAG, B. Florestan Fernandes por ele mesmo. **Estudos Avançados**, v.10, n. 26, p. 129–172, abr. 1996.

FONSECA, P. C. D. O processo de substituição de importações. *In*: REGO, J. M.; MARQUES, R. M. (Eds.). **Formação Econômica do Brasil**. São Paulo: Saraiva, 2003. p. 53.

FONTES, V. M. **O Brasil e o capital-imperialismo: teoria e história**. Rio de Janeiro: Ministério da Saúde, Fundação Oswaldo Cruz, Escola Politécnica de Saúde Joaquim Venâncio: Editora UFRJ, 2010.

FREITAG, B. Democratização, universidade, revolução. *In*: D'INCÃO, M. A. (Ed.). **O Saber militante: ensaios sobre Florestan Fernandes**. São Paulo: Editora UNESP, 1987.

____. Florestan Fernandes revisited. **Estudos Avançados**, v. 19, n. 55, p. 229–243, dez. 2005.

FURTADO, C. **Economia colonial no Brasil nos séculos XVI e XVII: elementos de história econômica aplicados à análise de problemas econômicos e sociais**. São Paulo: Editora Hucitec: Associação Brasileira de Pesquisadores em História Econômica, [1948] 2001.

____. **A economia brasileira: contribuição à análise do seu desenvolvimento**. 1. ed. Rio de Janeiro: A Noite, 1954.

____. **Perspectivas da economia brasileira**. Rio de Janeiro: Centro Internacional Celso Furtado de Políticas para o Desenvolvimento, [1958] 2012.

____. **Formação Econômica do Brasil**. 4. ed. Rio de Janeiro, RJ: Fundo de Cultura, [1959] 1961.

____. **Desenvolvimento e subdesenvolvimento**. Rio de Janeiro: Contraponto: Centro internacional Celso Furtado de políticas para o desenvolvimento, [1961] 2009.

____. **A pré-revolução brasileira**. 2. ed. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1962.

____. **Dialética do desenvolvimento**. 2. ed. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1964.

____. **Subdesenvolvimento e estagnação na América Latina**. 2. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, [1966] 1968.

____. **Teoria e política do desenvolvimento econômico**. São Paulo: Abril, [1967] 1983.

____. Brasil: da República Oligárquica ao Estado Militar. *In*: FURTADO, C. (Ed.). **Brasil: Tempos Modernos**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1968a. p. 1–23.

____. **Um projeto para o Brasil**. 5. ed. Rio de Janeiro: Saga, [1968b] 1969.

____. (ED.). **Brasil: Tempos Modernos**. Rio de Janeiro, RJ: Paz e Terra, 1968c. v. 1

____. **Formação Econômica da América Latina**. 2. ed. Rio de Janeiro: Lia, [1969] 1970.

- ____. **Análise do “modelo” brasileiro**. 3. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1972.
- ____. **A Hegemonia dos Estados Unidos e o Subdesenvolvimento da América Latina**. 2. ed. Rio de Janeiro, RJ: Civilização Brasileira, [1973] 1975.
- ____. **O mito do desenvolvimento econômico**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1974.
- ____. **Prefácio à Nova Economia Política**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1976.
- ____. **Criatividade e dependência na civilização industrial**. São Paulo: Companhia das Letras, 1978.
- ____. **Pequena introdução ao desenvolvimento: enfoque interdisciplinar**. 2. ed. São Paulo, SP: Companhia Editora Nacional, 1980.
- ____. **O Brasil Pós-“Milagre”**. 2. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1981a.
- ____. Estado e empresas transnacionais na industrialização periférica. **Revista de Economia Política**, v. 1, n. 1, p. 41–49, mar. 1981b.
- ____. **A Nova dependência: dívida externa e monetarismo**. 5. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, [1982] 1983.
- ____. **Não à recessão e ao desemprego**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1983.
- ____. **Cultura e desenvolvimento: em época de crise**. 3. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1984.
- ____. **Brasil: a construção interrompida**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1992.
- ____. **Obra autobiográfica: fantasia organizada, a fantasia desfeita, os ares do mundo**. São Paulo: Companhia das Letras, 2014.
- FURTADO, C.; AGUIAR, R. F. D'. **Anos de formação 1938-1948: o jornalismo, o serviço público, a guerra, o doutorado**. 1a edição ed. Rio de Janeiro, RJ: Contraponto: Centro Internacional Celso Furtado de Políticas para o Desenvolvimento, 2014.
- GASPARIAN, F. **Capital estrangeiro e desenvolvimento da América Latina: o mito e os fatos**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1973.
- GILPIN, R. **U.S. Power and the Multinational Corporation: The Political Economy of Foreign Direct Investment**. New York: Basic Books, 1975.
- GONÇALVES, R. **Empresas transnacionais e internacionalização da produção. Petrópolis-RJ: Vozes, 1992**. Rio de Janeiro: Vozes, 1992.
- GRAMSCI, A. **Cadernos do cárcere, volume 4**. 2. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2007. v.4.
- ____. **Americanismo e Fordismo**. Tradução de Gabriel Bogossian. São Paulo: Hedra, 2008.

GUARESCHI, P. A. **Comunicação e Poder: a presença e o papel dos meios de comunicação estrangeiros na América Latina**. 3. ed. Petrópolis: Vozes, 1982.

GUIMARÃES, B. D. **Cultura e consumo na formação do Brasil: um diálogo entre Gilberto Freyre e Celso Furtado**. Campinas: Universidade Estadual de Campinas, 2019.

GUMIERO, R. G. Projetos de desenvolvimento em disputa: o debate entre a Comissão Mista Brasil-Estados Unidos e o Grupo Misto Cepal-BNDE. **Cadernos do Desenvolvimento**, v. 8, n. 13, p. 129–150, dez. 2013.

HADLER, J. P. DE T. C. **Dependência e subdesenvolvimento: a transnacionalização do capital e a crise do desenvolvimento nacional em Celso Furtado**. Campinas, SP: Instituto de Economia - Universidade Estadual de Campinas, 2009.

HILFERDING, R. **O capital financeiro**. São Paulo: Nova Cultural, 1985.

HIRSCHMAN, A. O. Desenvolvimento por efeitos em cadeia: uma abordagem generalizada. *In*: SORJ, B.; CARDOSO, F. H.; FONT, M. (Eds.). **Economia e movimentos sociais na América Latina**. Rio de Janeiro: Centro Edelstein, 2008. p. 21–64.

HOBSBAWM, E. J. **Era dos extremos: o breve século XX (1914-1991)**. 2. ed. São Paulo: Companhia das Letras, 1995.

HOBSBAWM, E. J. **A era das revoluções (1789-1848)**. São Paulo: Paz e Terra, 2010.

HOBSON, C. K. **The export of capital**. Toronto: University of Toronto Libraries, 1914.

HOLANDA, S. B. DE. **Visão do paraíso: os motivos edênicos no descobrimento e colonização do Brasil**. São Paulo: Brasiliense/Publifolha, 2000.

HYMER, S. **Empresas multinacionais: a internacionalização do capital**. Rio de Janeiro: Graal, 1978.

IANNI, O. Los Estados Unidos y el militarismo latinoamericano. **Revista Mexicana de Sociología**, v. 30, n. 3, p. 511–524, 1968.

_____. Sociologia Crítica. *In*: D'INCÃO, M. A. (Ed.). **O Saber militante: ensaios sobre Florestan Fernandes**. São Paulo: Editora UNESP, 1987.

_____. A Sociologia de Florestan Fernandes. **Estudos Avançados**, v. 10, n. 26, p. 25–33, 1 abr. 1996.

KALECKI, M. **Crescimento e ciclo das economias capitalistas**. São Paulo: Hucitec, 1977.

KINDLEBERGER, C. P. American business abroad. **The International Executive**, v. 11, n. 2, p. 11–12, 1 mar. 1969.

KOPENAWA, D.; ALBERT, B. **A queda do céu**. 1ª edição ed. São Paulo, SP: Companhia das Letras, 2015.

KUBITSCHECK DE OLIVEIRA, J. **JK - Discursos proferidos no terceiros ano do mandato presidencial, 1958**. Rio de Janeiro: Departamento de Imprensa Nacional, 1959.

LAFER, C. O planejamento do Brasil - observações sobre o Plano de Metas (1956-1961). *In*: LAFER, C. (Ed.). **Planejamento no Brasil**. São Paulo: Perspectiva, 1970. p. 29–50.

_____. **JK e o Programa de Metas (1956-1961): processo de planejamento e sistema político no Brasil**. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 2002.

LANDES, D. S. **Prometeu desacorrentado: transformação tecnológica e desenvolvimento industrial na Europa Ocidental, desde 1750 até os dias de hoje**. Tradução de Marisa Motta. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

LEAL, J. M. B. N. F. Herança mercantil e concentração industrial em São Paulo (1888-1930). 2018.

LEFF, N. H. **Política Econômica e Desenvolvimento no Brasil, 1947-1964**. São Paulo: Perspectiva, 1968.

LÊNIN, V. I. **O Imperialismo: etapa superior do capitalismo**. Campinas, SP: FE/UNICAMP, 2011.

LEOPOLDI, M. A. P. Crescendo em meio à incerteza: a política econômica do governo JK (1956-1960). *In*: GOMES, Â. DE C. (Ed.). **O Brasil de JK**. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1991.

_____. **Política e interesses: as associações industriais, a política econômica e o Estado na industrialização brasileira**. São Paulo: Paz e Terra, 2000.

LESSA, C. **Quinze anos de política econômica**. 4. ed. São Paulo: Brasiliense, 1983.

LIMA, H. F. Indústria automobilística no Brasil. **Revista Brasiliense**, v. 13, out. 1957.

LOPES, P. S. DE N. Reflexões sobre o papel da agência publicitária McCann-Erickson na americanização do Brasil no Segundo Governo Vargas (1951-1954). **Mosaico**, v. 6, n. 9, p. 22–36, 18 out. 2015.

LUXEMBURGO, R. **A Acumulação do Capital: Estudo sobre a Interpretação Econômica do Imperialismo**. Tradução de Moniz Bandeira. Rio de Janeiro, RJ: Zahar, 1970.

MAGDOFF, H. **A Era do Imperialismo: a economia norte-americana**. São Paulo: Hucitec, 1978.

MAGDOFF, H.; BARAN, P. A.; SWEEZY, P. M. **Teoria e história do capitalismo monopolista**. Porto: Gráfica Firmeza, 1974.

MAGNOLI, D. M. Comércio Varejista: Notas sobre o Grupo Pão de Açúcar (1959/1986). **Boletim Paulista de Geografia**, n. 65, p. 79–82, 1987.

MARCUSE, H. **A ideologia da sociedade industrial: o homem unidimensional**. Tradução

de Giasone Rebuá. Rio de Janeiro: Zahar, 1973.

_____. **Eros e Civilização - Uma Interpretação Filosófica do Pensamento de Freud**. 8ª edição ed. Rio de Janeiro: LTC, 1982.

_____. **Tecnologia, guerra e fascismo**. São Paulo: Fundação Editora da UNESP, 1999.

MARIUTTI, E. B. **Violência e imperialismo: as interpretações de Rosa Luxemburgo e John Hobson e suas implicações para o debate contemporâneo sobre o imperialismo**. IE/Unicamp: Universidade Estadual de Campinas, 2016.

MARKOSKI, A. S. A importância da instrução 70 da SUMOC para o desenvolvimento industrial brasileiro durante o segundo Governo Vargas (1951-1954). dez. 2009.

MARTINS, T. L.; SPÓSITO, M.; RAMOS PEREIRA, L. (EDS.). **A marcha do Curupira: o aprofundamento da reversão neocolonial nos governos Lula e Dilma**. Marília: Lutas Anticapital, 2019.

MARX, K. **O Capital: crítica da economia política - Livro I: O processo de produção do capital**. Tradução de Rubens Enderle. Edição: 2 ed. São Paulo: Boitempo, 2013. v. 1

MEDINA, R. **Desnacionalização: crime contra o Brasil?** Rio de Janeiro: Saga, 1970.

MELLO, J. M. C. DE. **O Capitalismo Tardio: contribuição à revisão crítica da formação e do desenvolvimento da economia brasileira**. 10. ed. Campinas, SP: UNICAMP-IE, 1998.

MONTEIRO, D. M. Casas comerciais francesas no Brasil e na América Latina do século XIX: fontes para a pesquisa histórica. **América Latina en la Historia Económica**, v. 5, n. 9, p. 55–63, jun. 1998.

MOTA, C. G. **Ideologia da Cultura Brasileira, 1933-1974**. São Paulo: Ática, 1977.

MOTTA, D. C. As particularidades do regime de classes no Brasil segundo Florestan Fernandes. **Anais do V Simpósio Internacional Lutas sociais na América Latina: “Revoluções na América: passado, presente e futuro”**, GT 8: Marxismos latino-americanos. p. 117–131, a 13/09 2013.

MOURA, G. **Tio Sam chega ao Brasil: a penetração cultural americana**. São Paulo: Brasiliense, 1993.

NETTO, J. P. A recuperação marxista da categoria de revolução. *In: D’INCÃO, M. A. (Ed.). O Saber militante: ensaios sobre Florestan Fernandes*. São Paulo: Editora UNESP, 1987.

NOVAIS, F.; SCHWARCZ, L. M. (EDS.). **História da vida privada no Brasil**. Edição: 1 ed. São Paulo: Companhia das Letras, 1998.

OLIVEIRA, F. DE. Diálogo na nova tradição: Celso Furtado e Florestan Fernandes. **Artepensamento**, 2003. Disponível em: <<https://artepensamento.com.br/item/dialogo-na-nova-tradicao-celso-furtado-e-florestan-fernandes/>>.

_____. **Crítica à razão dualista: ornitorrinco**. São Paulo: Boitempo Editorial, 2015.

OLIVEIRA, M. F. Cultura de consumo e indústria na São Paulo da Belle Époque (1890-1915). **História Econômica e História de Empresas**, v. 17, n. 1, 2014.

OLIVEIRA, M. F. DE. Consumo e cultura material, São Paulo “Belle Epoque” (1890-1915). 2009.

ORTIZ, R. **Mundialização e cultura**. 1. ed. São Paulo, SP: Editora Brasiliense, 1994.

PANITCH, L.; GINDIN, S. Capitalismo global e império norte-americano. *In*: PANITCH, L.; LEYS, C. (Eds.). **Socialist Register 2004: o novo desafio imperial**. Buenos Aires: CLACSO, 2006. p. 19–70.

PAULA, J. A. DE. Os Limites da Industrialização Colonial: a industrialização em Minas Gerais no século XVIII. **Revista Brasileira de Estudos Políticos**, v. 58, p. 63, 1984.

_____. Desenvolvimento: tentativa e conceptualização. **Revista Eletrônica Gestão & Sociedade**, v. 10, n. 27, p. 1523–1539, dez. 2016.

_____. Celso Furtado, a história e a historiografia. **Cadernos do Desenvolvimento**, v. 10, n. 17, p. 144–165, 25 abr. 2018.

_____. Cultura e Desenvolvimento: 100 anos de Celso Furtado, um intelectual cosmopolita. **Nova Economia**, v. 29, n. SPE, p. 1075–1089, 2019.

PAULA, J. A. DE; ALBUQUERQUE, E. DA M. E. A formação do pensamento de Celso Furtado, o imperativo tecnológico e as metamorfoses do capitalismo. **Revista Brasileira de Inovação**, v. 19, 19 out. 2020.

PEDRO, C. M. F. **Casas importadoras de Santos e seus agentes: comércio e cultura material (1870-1900)**. São Paulo: Universidade de São Paulo, 20 out. 2010.

PEREIRA, F. DE C. A. Subdesenvolvimento e dependência: a construção e revisão da teoria do subdesenvolvimento de Celso Furtado à luz do debate com a teoria da dependência. 16 jun. 2009.

PEREIRA, L. R. **Supremacia norte-americana e a gênese da ordem global: crítica ao mito dos “anos dourados” à luz dos imperativos imperialistas estadunidenses**. Campinas, SP: Instituto de Economia - Universidade Estadual de Campinas, 2018.

PINTAUDI, S. M. Mudanças nas formas de comércio varejista e a implantação dos supermercados na Grande São Paulo - SP- Brasil. **Boletim Paulista de Geografia**, n. 66, p. 23–38, 1988.

PINTO, A. Natureza e implicações da heterogeneidade estrutural da América Latina. *In*: BIELSCHOWSKY, R. (Ed.). **Cinquenta anos de pensamento na CEPAL**. Rio de Janeiro: Record, 2000. v. 2.

PRADO, C. J. **Esboço dos Fundamentos da Teoria Econômica**. São Paulo: Brasiliense,

1969.

PRADO JR, C. **Diretrizes para uma política econômica brasileira**. São Paulo: Urupês, 1954.

_____. Nacionalismo brasileiro e capitais estrangeiros. **Revista Brasiliense**, v. 2, p. 80–93, 1955.

_____. Capitais estrangeiros. **Revista Brasiliense**, v. 11, p. 14–24, jun. 1957.

_____. Capitais estrangeiros e capitais nacionais. **Revista Brasiliense**, v. 18, p. 33–42, ago. 1958.

_____. A Remessa de lucros e a libertação econômica do Brasil. **Revista Brasiliense**, v. 39, p. 1–9, jun. 1962.

_____. **Evolução política do Brasil e outros estudos**. 9. ed. São Paulo: Brasiliense, 1975.

_____. **Formação do Brasil contemporâneo: colônia**. 16^a ed. São Paulo: Brasiliense, 1979.

_____. **História Econômica do Brasil**. 34. ed. São Paulo: Brasiliense, 1986.

_____. **História e Desenvolvimento: a contribuição da historiografia para a teoria e prática do desenvolvimento brasileiro**. São Paulo: Brasiliense, 1999.

_____. **Formação do Brasil contemporâneo**. 1^a edição ed. São Paulo, SP: Companhia das Letras, 2011.

PREBISCH, R. O Desenvolvimento Econômico da América Latina e seus Principais Problemas. **Revista Brasileira de Economia**, v. 3, n. 3, p. 47–111, 1 jul. 1949.

RIBEIRO, M. A. R. Preços de escravos em Campinas no século XIX. **História Econômica & História de Empresas**, v. 20, n. 1, p. 85–123, 2017.

RIPPY, J. F. A Century and a quarter of British investment in Brazil. **Interamerican Economic Affairs**, v. 6, n. 1, 1952.

ROCHA, M. F. O debate sobre o Segundo Governo Vargas à luz dos clássicos da revolução brasileira: o regime cambial e a burguesia brasileira nos conflitos do projeto varguista de desenvolvimento (1951-1954). 2020.

RODRIGUES, C. H. L. **A Questão do Protecionismo no Debate entre Roberto Simonsen e Eugênio Gudín**. Campinas: Universidade Estadual de Campinas, 2005.

_____. **Imperialismo e empresa estatal no capitalismo dependente brasileiro (1956-1998)**. IE/Unicamp: [s.n.], 2017.

RODRIGUES, C. H. L.; JURGENFELD, V. F. Florestan Fernandes e Celso Furtado: aspectos históricos-estruturais para a interpretação da crise contemporânea no Brasil. **Pesquisa & Debate. Revista do Programa de Estudos Pós-Graduados em Economia Política**, v. 28, n. 1(51), 6 jul. 2017.

RODRIGUES, F. DE C.; CAMPOS, F. A. DE. Imperialismo total e educação na revolução burguesa no Brasil (1946-1985). **Revista HISTEDBR On-line**, v. 18, n. jul./set. 2018, p. 698–718, 2018.

RODRIGUES, L. M. Sindicalismo e Classe Operária 1930-1964. *In*: GOMES, Â. DE C. (Ed.). **O Brasil republicano: sociedade e política**. História Gera da Civilização Brasileira. 6. ed. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1996. v. 10.

_____. **Trabalhadores, sindicatos e industrialização**. Rio de Janeiro: Centro Edelstein, 2009a.

_____. **Industrialização e atitudes operárias: estudo de um grupo de trabalhadores**. Rio de Janeiro: Centro Edelstein, 2009b.

ROIO, M. D. Sodré e o feudalismo no Brasil. **Terceiro Milênio: Revista Crítica de Sociologia e Política**, v. 7, n. 2, p. 42–66, 2016.

SABADINI, M.; CAMPOS, F. Hilferding e o nexos imperialista entre capital financeiro e exportação de capital. **Texto para Discussão - IE Unicamp**, n. 243, p. 27, ago. 2014.

SAES, F. A. M. DE; SZMRECSÁNYI, T. O Capital Estrangeiro no Brasil. **Estudos Econômicos (São Paulo)**, v. 15, n. 2, p. 191–219, 1985.

SAMPAIO, E. D. O. **Dialogando Com Celso Furtado: ensaios sobre a questão da mão de obra, o subdesenvolvimento e as desigualdades raciais na formação econômica do Brasil**. São Paulo-Salvador: Hucitec, 2019.

SAMPAIO JR, P. A. **Entre a Nação e a barbárie: uma leitura das contribuições de Caio Prado Jr., Florestan Fernandes e Celso Furtado à crítica do capitalismo dependente**. Campinas, SP: Instituto de Economia - Universidade Estadual de Campinas, 1997.

_____. O Impasse da “formação nacional”. *In*: FIORI, J. L. (Ed.). **Estados e Moedas no Desenvolvimento das Nações**. Petrópolis: Vozes, 1999.

_____. Celso Furtado: o último romântico. **Crítica Marxista**, p. 160–164, 2005.

_____. **A problemática da revolução brasileira**. Campinas, 2012.

SANTOS, N. B. DOS *et al.* O mito branco do desenvolvimento econômico: o trabalho escravo em Formação Econômica do Brasil de Celso Furtado. **X Encontro de Pós-Graduação em História Econômica & 8ª Conferência Internacional de História Econômica**, p. 19, 2020.

SANTOS, W. G. DOS. **Roteiro bibliográfico do pensamento político-social brasileiro (1870-1965)**. Rio de Janeiro: Casa de Olwaldo Cruz, 2002.

SCHWARZ, R. Notas sobre a vanguarda e conformismo. **Teoria e Prática**, p. 127–132, 1967.

_____. Nacional por Subtração. *In*: **Que horas são?** São Paulo: Companhia das Letras, 1987. .

_____. **As ideias fora do lugar: ensaios selecionados**. São Paulo: Penguin e Companhia das Letras, 2014.

_____. Prefácio com Perguntas. *In*: 19, F. DE (Ed.). **Crítica à razão dualista: ornitorrinco**. São Paulo: Boitempo Editorial, 2015.

_____. Roberto Schwarz reflete sobre quatro tentativas de modernização do Brasil. **Folha de São Paulo**, 21 jul. 2018.

SERRA, J. Ciclos e mudanças estruturais na economia brasileira do após-guerra. **Revista de Economia Política**, v. Vol. 2, n. nº. 6, p. 5–45, jun. 1982.

SODRÉ, N. W. **Introdução à Revolução Brasileira**. 4. ed. São Paulo: Ciências Humanas LTDA, 1978.

SODRÉ, N. WERNECK. **Síntese de história da cultura brasileira**. RJ: Civilização Brasileira, 1980.

SOUZA, P. H. G. F. DE. **Uma história da desigualdade: a concentração de renda entre os ricos no Brasil**. 1ª Edição ed. São Paulo: Hucitec, 2018.

SPOHR, M. **Páginas golpistas: democracia e anticomunismo através do projeto editorial do IPES (1961-1964)**. Niterói: Programa de Pós-Graduação em História - Universidade Federal Fluminense, 2010.

STONE, I. British Direct and Portfolio Investment in Latin America Before 1914. **The Journal of Economic History**, v. 37, n. 3, p. 690–722, set. 1977.

SUZIGAN, W. Industrialização e política econômica: uma interpretação em perspectiva histórica. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, v. 5, n. 2, p. 433–474, dez. 1975.

_____. Estado e industrialização no Brasil. **Brazilian Journal of Political Economy**, v. 8, n. 4, 1988.

TAUILE, R. Automação Industrial e diferentes alternativas de organização do trabalho e da produção. **Revista Eletrônica FEE**, 1993.

TAVARES, M. DA C. **Da substituição de importações ao capitalismo financeiro: ensaio sobre economia brasileira**. Rio de Janeiro: Zahar, 1983.

_____. **Ciclo e crise: o movimento recente da industrialização brasileira**. Campinas, SP: UNICAMP-IE, 1998.

TEIXEIRA, A. **O movimento da industrialização nas economias capitalistas centrais no pós-guerra**. Rio de Janeiro: Instituto de Economia Industrial – Universidade Federal do Rio de Janeiro, 1983.

TELES, E.; SAFATLE, V. (EDS.). **O que resta da ditadura: a exceção brasileira**. 1. ed. São Paulo: Boitempo Editorial, 2010.

TOLEDO, C. N. 1964: O golpe contra as reformas e a democracia. **Revista Brasileira de História**, v. 24, n. 47, p. 13–18, 2004.

TOSI, P. G. S.; FALEIROS, R. N. O Café no Brasil: Produção e Mercado Mundial na primeira metade do século XX. **XII Congresso Brasileiro de História Econômica e 13a Conferência Internacional de História de Empresas**, p. 33, ago. 2017.

TOTA, A. P. Americanização no condicional: Brasil nos anos 1940. **Perspectivas: Revista de Ciências Sociais**, v. 16, p. 191–212, 1993.

_____. **O Imperialismo Sedutor**. São Paulo: Companhia das Letras, 2000.

TOTTI, M. Florestan Fernandes e a construção da sociologia crítica no Brasil. *In*: NOVAES, H. T.; DAL RI, N. M. (Eds.). **Movimentos sociais e crises contemporâneas**. Uberlândia: Navegando Publicações, 2017. v. 2p. 117–132.

VAROTTO, L. F. Varejo no Brasil: Resgate histórico e tendências. **Revista Brasileira de Marketing**, v. 17, n. 3, p. 429–443, set. 2018.

VENDRUSCOLO, S. **Volkswagen assina acordo milionário de reparação por colaborar com ditadura e abre precedente histórico**. Disponível em: <<https://brasil.elpais.com/brasil/2020-09-24/volkswagen-assina-acordo-milionario-de-reparacao-por-colaborar-com-ditadura-e-abre-precedente-historico.html>>.

VERNON, R. Sovereignty at bay: The multinational spread of U. S. enterprises. **The International Executive**, v. 13, n. 4, p. 1–3, 1971.

VICECONTI, P. E. V. O processo de industrialização brasileira. **Revista de Administração de Empresas**, v. 17, n. 6, p. 33–43, dez. 1977.

VIEIRA, C. A. C. Passado colonial e reversão no Brasil contemporâneo. *In*: CAMPOS, F. A. DE (Ed.). **Introdução à Formação Econômica do Brasil: herança colonial, industrialização dependente e reversão neocolonial**. Marília: Lutas Anticapital, 2018. p. 13–34.

VIEIRA, R. M. Entrevista com Celso Furtado. **História Oral**, v. 7, n. 0, 24 jul. 2009.

_____. Celso Furtado: um pensador social brasileiro. **História Econômica & História de Empresas**, v. 24, n. 1, p. 14–30, 5 mar. 2021.

VIEIRA, W. A “modernização” no pensamento de Celso Furtado: desafio à construção da nação. **Teoria e Pesquisa**, v. 24, n. 1, p. 29–39, 2015a.

_____. A relação entre o subdesenvolvimento, o planejamento democrático e a construção da nação no pensamento de Celso Furtado (1948-1964). n. XI Congresso Brasileiro de História Econômica, p. 33, 2015b.

VINER, J. *et al.* The Report of the Clay Committee on Foreign Aid: A Symposium. **Political Science Quarterly**, v. 78, n. 3, p. 321–361, set. 1963.

WEFFORT, F. C. O Populismo na política brasileira. *In*: FURTADO, C. (Ed.). **Brasil: Tempo Modernos**. 2. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1977.

Anexo 1 – Propagandas

WORTH STILL MORE IN '54

THE NEW CRESTLINE SEDAN



(Optional blue, black, white and color optional at extra cost on certain models.)

**More V-8 power!
More style-leader beauty!**

'54 FORD V-8

**with more and more fine-car features
to swing more buyers to FORD in '54**

More than ever Ford sets the pace with new fine-car features, new fine-car styling in '54. The new 120-Hp. V-8 engine in all Customline and Crestline models is the finest, most advanced V-8 ever to power a Ford. The famous 110-Hp. Strato-Star in Mainline models combines smooth, dependable V-8 power with amazing economy. Both engines are the products of 20 years' experience gained in building V-8 engines . . . more than all other manufacturers combined!

Again Ford sets the pace with new beauty of styling, inside and out . . . with new high-fashion models to interpret today's new ideas of motoring!

Ford for '54 offers new power features to take all effort out of driving . . . as well as deep-down riding-comfort that rivals far more costly cars.

Test-drive Ford for '54 . . . check all the features that make this new fine car worth still more in '54.

3 great new lines



CUSTOMLINE FORDOR SEDAN

... all new and dramatically different, with the transportation sense of Ford's precision over the driver's compartment!



MAINLINE FORDOR SEDAN



MAINLINE FORDOR SEDAN

POWER STEERING*
Ford's "Master-Guide" Power Steering, the most efficient on the road, puts hydraulic power at your service in exactly the degree you need it, takes all effort out of turning and parking . . . yet lets you retain the steering "feel" that means perfect road control.

POWER BRAKES*
Ford's new Power Brakes do over half the work—relieve strain on leg muscles . . . add a big boost of safety to your driving.

(*Power Steering and Power Brakes optional at extra cost on certain models.)

YOUR FORD DEALER INVITES YOU TO TEST-DRIVE FORD

Figura 2 - Anúncio do Ford v-8 (Estados Unidos, 1954)

O modelo explora os avanços mais recentes na engenharia, da tecnologia e as vantagens da diversificação de produtos, prometendo o motor V-8 “mais avançado”, com o design “mais elaborado” do mercado e em “três ótimos modelos diferentes”. O consumidor pode tudo, sem precisar abrir mão do “conforto” e da estética “moderna”.

New as today's fabrics...

1959 G-E 5-CYCLE FILTER-FLO® WASHER!

5 separate pre-set cycles give all your washables custom care—automatically!

For every-week laundering or once-in-a-while loads, the new G-E 5-Cycle Filter-Flo Washer has an automatic cycle to fit *all* washing needs. Touch one key—turn dial to matching number—get just-right care for all your wash!

PLUS: Big capacity; Cold Water Wash; Rinse Dispenser; Suds Return (optional); **MATCHING HIGH-SPEED DRYER;** Automatic control gives just-right drying for *any* washable—every time.

NO-LINT-FUZZ WASHING! The famous, time-proven, Filter-Flo Washing System cleans and re-cleans water constantly. This filter is dependable, can't clog or impede water flow! A handy detergent dispenser, too.

CYCLE 1 . . . is for white and colored cotton and flannel that need hot water, vigorous washing action. Fast spin gets them damp-dry.

CYCLE 2 . . . is pre-set to give dark or soiled colored cottons, linens the warm water temperature, brisk agitation and fast spin they need.

CYCLE 3 . . . is for sturdy, well-made wash/wear clothes. Brisk agitation in warm water gets them clean; slow spin prevents deep wrinkles.

CYCLE 4 . . . gently washes delicate wash/wear clothes in warm water, saves hand washing. Slow spin protects sheer fabrics, seams and trim.

CYCLE 5 . . . is for "specials." Slow wash speed in warm water is kind to woolen blankets, etc. Fast spin gets out the extra water woolens absorb.

*After small down payment. See your G-E dealer for his prices and liberal terms. General Electric Company, Appliance Park, Louisville 1, Kentucky.

Progress Is Our Most Important Product

GENERAL ELECTRIC

Figura 3 - Anúncio de máquina de lavar da General Motors (Estados Unidos, 1959)

A lavadora, “nova como os produtos de hoje em dia”, explora as facilidades com que os eletrodomésticos fazem os trabalhos domésticos difíceis ou demorados. Ela também promete “cuidado personalizado e automático” com as roupas, o que a partir dos cinco diferentes ciclos de lavagens, que são ensinados a serem ajustados ao longo da propaganda. O slogan da marca – “Progresso é o nosso mais importante produto” - também chama atenção pela forma peculiar de veicular consumo à modernidade.

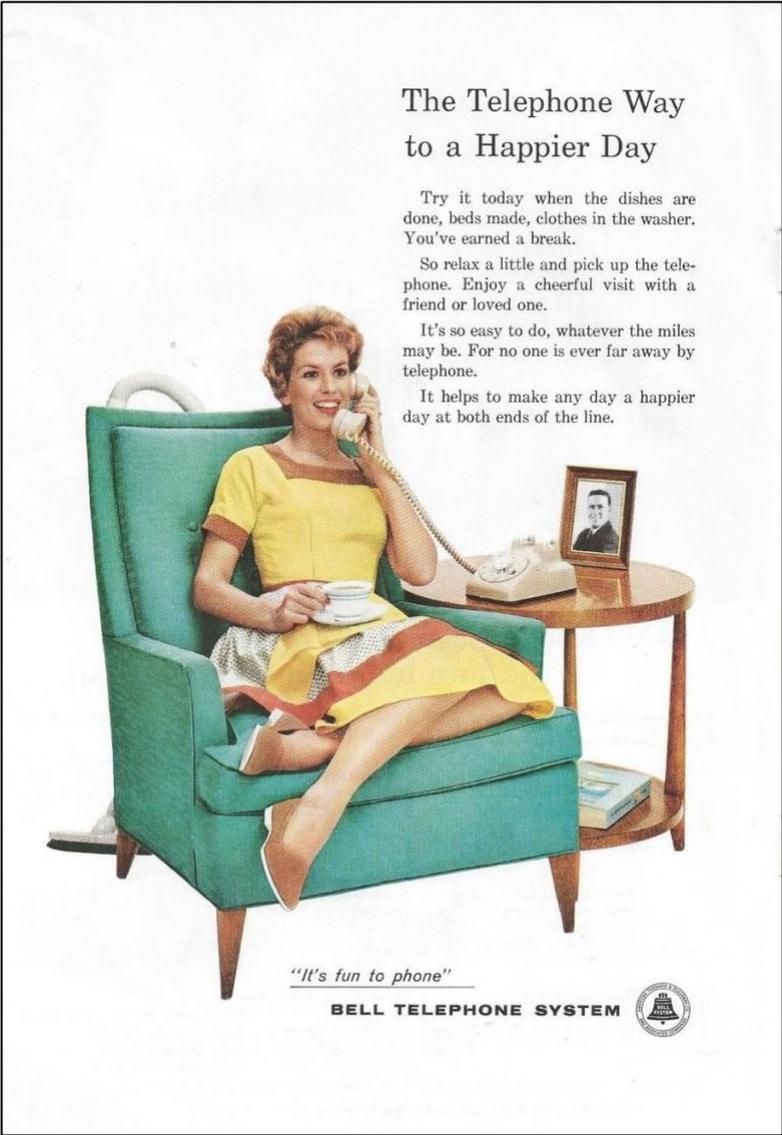
The Telephone Way
to a Happier Day

Try it today when the dishes are done, beds made, clothes in the washer. You've earned a break.

So relax a little and pick up the telephone. Enjoy a cheerful visit with a friend or loved one.

It's so easy to do, whatever the miles may be. For no one is ever far away by telephone.

It helps to make any day a happier day at both ends of the line.



"It's fun to phone"

BELL TELEPHONE SYSTEM 

Figura 4 - Anúncio de telefone da Bell Telephone (*Revista National Geographic*, 1958)

Aqui, a propaganda explora largamente os novos hábitos de vida “modernos”, fazendo alusão a uma série de elementos que o compõem – o aspirador de pó atrás da poltrona; a alusão às roupas que estão sendo lavadas na máquina de lavar; as louças que estão sendo lavadas na lava-louças, “sem da dura necessidade – sinal de imperfeição – de ter de apelar para o trabalho dos homens”, como diria Sérgio Buarque de Holanda (2000, p. X-XI). O mais importante é associação estabelecida entre os novos produtos e o tempo livre gerados, que pode ser usado para um chá ou café, e também para uma longa conversa telefônica com uma amiga querida.

O seu FRIGIDAIRE vai chegar!

ATÉ A VITÓRIA sobre o Japão, Frigidaire produziu, entre inúmeros outros aparelhos de rigorosa precisão, 362.886 metralhadoras calibre 50 e milhares de hélices para Super Fortalezas Vitória.

ALCANÇADA A VITÓRIA, iniciou imediatamente o gigantesco trabalho de reconversão total das indústrias Frigidaire para as atividades da paz.

FINALMENTE, as fábricas Frigidaire não mais estarão para que o seu refrigerador Frigidaire lhe seja entregue no mais curto prazo!

A preocupação máxima de Frigidaire é servi-lo melhor — e depressa. Para isso suas fábricas, até agora empenhadas no esforço de guerra, aceleram ao máximo a sua atividade na reconversão. Esperamos, assim, que o seu refrigerador Frigidaire muito breve esteja pronto para iniciar o caminho do seu lar, onde irá prestar-lhe os serviços inestimáveis que sempre foram a tradição da marca Frigidaire, o refrigerador pioneiro e líder da refrigeração.

FRIGIDAIRE
MARCA EXCLUSIVA DA
GENERAL MOTORS

Figura 5 - Anúncio da General Motors - Revista "O Cruzeiro (24/10/1945)

No imediato pós-guerra, a reconversão das fábricas das grandes empresas para produção de bens destinados ao consumo civil recomeça e, com ela, a necessidade de encontrar mercados aos novos produtos. No anúncio, além da GM explorar largamente sua participação na Segunda Guerra Mundial – produzindo “362.886 metralhadoras calibre 50” e outras armas –, estabelecendo uma associação positiva entre a grande empresa e a vitória da causa aliada, fica evidente um outro aspecto que marca o período: a dependência das importações para se consumir as mercadorias “modernas” no Brasil.

900 milhões de habitantes!

Segundo o Instituto Internacional de Estatística de Turim, o Brasil é o maior império territorial do mundo em terras aproveitáveis, podendo nele viver, futuramente, 900 milhões de habitantes! Em 2.º lugar, vêm os Estados Unidos, que comportarão 500 milhões, e em 3.º lugar a Rússia, na qual poderão coexistir 200 milhões de criaturas humanas.

Esse futuro ainda está longe...

...mas, já no presente, o imenso Brasil, com seus 50 e poucos milhões de habitantes e seus 8.500.000 quilômetros quadrados de superfície, tornou possível e indispensável a existência de uma empresa de aviação de comércio como o **Cruzeiro do Sul**, que, num quarto de século de atividade, se fez, pelo seu vertiginoso crescimento, o índice mais expressivo e o instrumento mais eficaz da grandeza nacional.

Serviços Aéreos
CRUZEIRO DO SUL

1927-1952

Réde aérea cobrindo toda a extensão do território brasileiro, com derivações para a Argentina e a Bolívia.
Informações: Av. Rio Branco, 128 - tel. 42-6060 - Av. Nilo Peçanha, 26 A - tel. 32-7000

I X - 1 9 5 2 - 21 - ● M A L H O

Figura 6 - Anúncio da empresa de serviços aéreos Cruzeiro do Sul - Revista "O Malho" (nº ix, 1952)

A propaganda da Cruzeiro do Sul explora um elemento comum nas propagandas veiculadas ao longo dos anos 1950: a grandeza do país e das possibilidades de crescimento que ela representava. O tamanho do mercado, em franca expansão, assume caráter particular aqui, cujas potencialidades são associadas às existentes nos Estados Unidos e na Rússia. A ideia de “potência” com que joga o anúncio remete às ideias que foram exploradas pelos movimentos nacionalistas desde os anos 1930, e que encontrariam sobre fôlego nas ideologias de “potência emergente”, difundida à classe militar pela Escola Superior de Guerra, ao longo dos anos 1950 e, mais tarde, durante a Ditadura.

Moderno e Surpreendente

JIPE
DKW-VEMAG

"qualquer terreno"

— o mais atualizado veículo de seu tipo!

O JIPE DKW-VEMAG, "qualquer terreno", era agora considerado no Brasil brasileiro, é o segundo tipo de veículo brasileiro por ser o primeiro auto-motor de massa nacional programado para 1958.

— para todo serviço em qualquer terreno —
JIPE DKW-VEMAG

VEJA O NOS REVENDIDORES VEMAG EM TODO O PAÍS

VEVEMAG S.A. Veículos e Máquinas Agrícolas
SAO PAULO — BRASIL

Figura 7 - Anúncio da empresa automobilística Vemag S.A. Revista "Seleções Reader's Digest" (abril/1958)

De outro lado, a implantação de novos setores industriais – em especial o setor automobilístico – pôde ser amplamente associado à modernidade trazida pelas grandes empresas. “Pela primeira vez na indústria nacional” apelava tanto para o progresso industrial, como para a diversificação de produtos, que passava a ser a forma de concorrência interna, conforme novas empresas abriam fábricas na economia brasileira.

Os anúncios da Vemag trabalham, a um só tempo, com dois elementos fundamentais difundidos ao longo dos anos 1950, conforme avançava o processo de industrialização. De um lado (Figura 6), com os ideais de “moderno”, em especial à ideia do progresso como forma de superar qualquer obstáculo ou atraso – “qualquer terreno”, como diz no anúncio. Para ampliar seu nicho para além das áreas urbanas, era necessário transformar os novos produtos em instrumentos que permitiriam explorar o país nos sertões, nas grandes fazendas.

Pela primeira vez na história da Indústria Nacional...

Carro de passageiros (4 portas)

DKW-VEMAG

É um extraordinário carro de passageiros, que compra, pela primeira vez este ano, o pioneirismo da VEMAG na indústria automobilística nacional. Incorporando todas as magníficas qualidades DKW-VEMAG, é um automóvel de extrema elegância e de excepcional conforto, para 6 passageiros.

Veja o DKW-VEMAG – 4 portas – nos REVENDIDORES VEMAG em todo o país.

O DKW-VEMAG É UM CARRO E TANTO...
quem tem diz!

Fabricado no Brasil pela
VEVEMAG S.A. Veículos e Máquinas Agrícolas
SAO PAULO — BRASIL

Figura 8 - Anúncio da empresa automobilística Vemag S.A. Revista "Seleções Reader's Digest" (julho/1958)

Refrigeração
mesmo no sertão! O novo refrigerador Gelomatic, 700, a querosene, leva ao sertão o conforto da grande cidade. Funciona sem interrupção, silenciosamente, dura uma eternidade e consome apenas 1 litro de querosene por dia. Garantido por 5 anos.

Gelomatic 700

Um produto **IBESA** INDÚSTRIA BRASILEIRA DE EMBALAGENS S. A.

Fábricas:

RIO R. Sto. Luzia, 305-B Tel. 32-7362	P. ALEGRE R. Moura Azevedo, 220 Tel. 2-1743	RECIFE R. do Brum, 595 Tel. 9694
----------------------------------------------------	----------------------------------------------------------	-----------------------------------------------

S. PAULO
Rua Clélia, 93
Tel. 51-2148

Concessionários em todo o Brasil

A QUEROZENE

Figura 9 - Anúncio de refrigerador da Ibesa – Revista “O Cruzeiro” (17/12/1955)

Conforme apontou Orígenes Lessa, as empresas que passaram a produzir no Brasil tiveram de enfrentar obstáculos às mudanças nos hábitos de vida, ainda muito tradicionais. A propaganda foi instrumento fundamental, sobretudo para ampliar ao “sertão” às formas de vida tipicamente urbanas e burguesas. A propaganda da Ibesa, nos anos 1950, explora esse movimento: difundir o uso dos refrigeradores no campo, oferecendo soluções inovadoras face os problemas de infraestrutura existentes. Como a energia elétrica ainda demoraria anos (décadas, em algumas regiões do país) para chegar às residências, refrigeradores à querosene eram oferecidos para “levar ao sertão o conforto das grandes cidades”.

Como usar o Telefone

I — Assinantes de Telefones Automáticos

MANEIRA DE PROCEDER:

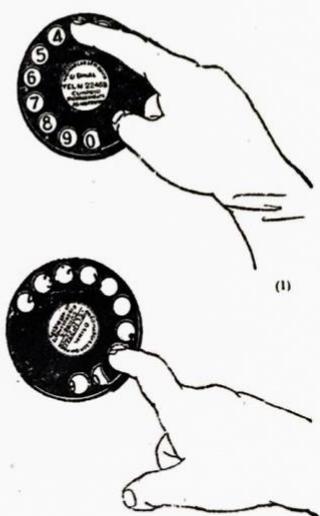
- 1.º — Retira-se o auscultador do descanso e aguarda-se que se ouça o sinal de marcar (som agudo contínuo).
- 2.º — Faz-se girar o disco, introduzindo o dedo no orifício correspondente ao 1.º algarismo que se deseja marcar (fig. 1), até se atingir o gancho de paragem (fig. 2).
- 3.º — Larga-se o disco deixando-o atingir a posição inicial, e repete-se a operação para todos os algarismos componentes do número desejado.
- 4.º — Terminada a marcação ouvir-se-á qualquer dos seguintes sinais:

Sinal de tocar. (Som agudo intermitente com intervalos de silêncio) — Denota que a campainha do telefone chamado está a tocar, devendo aguardar-se que deste respondam.

Sinal de impedido. (Som agudo com interrupções de cadência lenta (1/4 segundo de som seguido de 1/4 segundo de silêncio) — Denota que o telefone chamado está em ligação com qualquer outro. Desliga-se e repete-se a chamada dentro de minutos.

Sinal de inacessível. (Som agudo com interrupções de cadência rápida (1/4 de segundo de som seguido de 1/4 de segundo de silêncio) — Desliga-se e repete-se a chamada. Se à segunda tentativa se obtiver o mesmo sinal, marca-se «95» e diz-se à telefonista o número que se marcou. A telefonista explicará então ao assinante o motivo pelo qual o número se encontra inacessível.

- 5.º — Logo que termine a conversação deve-se repor o auscultador no descanso para desligar.



AVISOS IMPORTANTES:

Quando se deseja fazer uma chamada, nunca se deve levantar o auscultador sem estar pronto a marcar imediatamente o número desejado. O auscultador fora do descanso sem que a marcação se efectue, não só impede a recepção de chamadas para esse telefone, como causa, a ocupação inútil de aparelhagem nas Estações, e que poderia estar livre para outros assinantes. É esta uma das causas de às vezes não se ouvir logo o sinal de marcar.

Quando se ouça o sinal de impedido antes da marcação completa de um número, deve desligar-se e repetir a marcação dentro de alguns momentos.

PARA FAZER UMA CHAMADA

Chamadas para outros telefones automáticos: — Marcar os 5 algarismos indicados na Lista.

Chamadas para telefones de sistema manual da área de Lisboa (Estações antigamente designadas de Benfca e Lumiar): } Marcar os dois primeiros algarismos «58» ou «79» e quando a telefonista responder, pedir verbalmente os algarismos restantes.

Chamadas para telefones da rede Regional, (arredores da Lisboa). Estas estações são designadas na Lista com os nomes por extenso. (Exemplo: «Estoril», «Sintra», etc.): } Marcar «0» e quando a telefonista responder «TRONCAS», pedir a estação e o número desejado, declinando o número donde se fala. Aguardar com o auscultador ao ouvido que o assinante chamado responda ou que a telefonista preste qualquer informação.

Chamadas para o resto do País, Ilhas Adjacentes, Estrangeiro, etc.: } Ver página XIV e seguintes.

VII **Trintage**
MADE IN HISTORY

Figura 10 - Anúncio da Trintage (1952)

O telefone, se bem que disponível desde as décadas iniciais do século XX, somente se difunde a partir dos anos 1950 – no Brasil, segundo Faro e Silva (1991, p. 50) haviam em 1955 cerca 800 mil telefones instalados (13,5 por mil habitantes), o que equivalia a 25 vezes menos que nos EUA. Foi preciso ensinar o novo público sobre como utilizar o novo produto. A Trintage, no começo dos anos 1950, comprava anúncios em listas telefônicas onde ensinava o “passo a passo” de como utilizar e entender os sinais e sons emitidos pela nova mercadoria.

ELA É MODERNA...

Ela sabe viver...

BASTA PEDIR

É uma líder—nas idéias, no vestir, no viver. Em proteção higiênica, ela exige Modess. Porque ela exige conforto e segurança em todos os dias do mês. Sua mociez... uma observância sem igual e—mais que tudo— a higiene de Modess (usa-se uma vez e joga-se fora) fazem-no indispensável. É o suficiente para um mês custa menos que um vidrinho de esmalte.

PRODUTO DA **Johnson & Johnson**

Figura 11 - Anúncio da Jonson & Jonson (1959)

Na esteira dos movimentos de liberação feminina, associados à integração das mulheres de classe média ao mercado de trabalho em expansão nos anos 1950, até mesmo os absorventes eram transformados em objetos modernos e “revolucionários”. A expansão das relações capitalistas significava, em última instância, que nada mais escapava à mercantilização.

FAZ PARTE DA VIDA BRASILEIRA

Está presente na paisagem. Integrou-se como instrumento de trabalho. Sua presença é familiar, tão natural quanto um pé de café, uma novilha, um arado, uma carrêta. Ajuda o homem do campo na faina diária — na abertura de novas estradas, no transporte de homens e materiais. Forte, eficiente, útil como nenhum outro, o “Jeep” Universal faz parte da vida brasileira.

O alto índice de nacionalização do “Jeep” Universal é o melhor exemplo de completa assistência técnica.

Jeep
UNIVERSAL

WILLYS WILLYS-OVERLAND DO BRASIL S. A.
São Bernardo do Campo — Estado de São Paulo

FABRICANTE DA MARCA “JEEP”, DO PICK-UP “JEEP”, DO ZERO WILLYS E DO REMISSO GAUPHIC

“JEEP” UNIVERSAL 1961 — NOVAS CÔRER DE PINTURA E RESTAURAMENTO—NOVO PROTECTOR CONTRA RESISTENCIA DE ÁGUA E LAMA E AS MESMAS CARACTERÍSTICAS DE FORÇA E VERSATILIDADE

Figura 12 - Anúncio da Willys-Overland do Brasil S.A.(1961)

A Willys Overland, empresa automobilística norte-americana, foi líder de mercado na categoria por décadas. Veículos simples, mas resistentes, adaptados dos modelos utilizados durante a Guerra, tinham preferência por conseguirem enfrentar as estradas e trabalhos das zonas rurais no Brasil dos anos 1950 e 1960. E a propaganda da empresa explorava largamente a associação da marca com as tradições rurais do país. O Jeep era “familiar”, sua presença na paisagem era “natural como um pé de café, uma novilha, um arado, uma carrêta”, fazendo com que ele fosse parte da “vida brasileira”.

Figura 13 - Anúncio da Torga, fabricante de eletrodomésticos (1963)



Alô! Estou lavando a roupa...

Ou melhor, **TORGA** está trabalhando para mim!

TORGA faz tudo sozinha: enche-se de água, **aquece a própria água**, lava, enxógua, esvazia-se e seca a roupa, deixando-a maravilhosamente limpa.

E tudo automaticamente, ao simples toque inicial de um único botão, enquanto a dona-de-casa cuida de outros afazeres!

2 ANOS DE GARANTIA
com assistência técnica permanente

TORGA 614
- A última palavra em máquinas de lavar

A VENDA NAS BOAS CASAS DO RAMO

Assim como nos Estados Unidos (ver Figura 3), também no Brasil a difusão dos modernos bens de consumo duráveis, como eletrodomésticos, prometia a liberação das “donas de casa” dos serviços domésticos pesados – sem, com isso, que a qualidade deste decrescesse. A liberação de tempo das atividades do cotidiano era associada, nos anúncios desses objetos, à diversão e a fruição – “tempo extra” para conversas no telefone, por exemplo. Entretanto, por trás das fantasias criadas na propaganda, eles serviam, objetivamente, para ajustar os “novos homens e mulheres” à velocidade da “civilização industrial-mecânica”: roupas lavadas rapidamente, a comida pronta na geladeira, o aspirador prometendo limpeza rápida, o carro encurtando distâncias, todos orientados de acordo com a aceleração da vida cotidiana pelas máquinas.

Anexo 2 – Estatísticas e dados gerais
Tabela 1 - Dados dos censos industriais (1940-1960), segundo aspectos selecionados

DADOS DOS CENSOS INDUSTRIAIS DE 1940, 1950 E 1960, SEGUNDO ASPECTOS SELECIONADOS

ESPECIFICAÇÃO	CENSO DE 1940				CENSO DE 1950				CENSO DE 1960				
	Em 1/9/1940		Ano de 1939		Estabelecimentos em 1/1/1950	Ano de 1949		Estabelecimentos em 1/1/1960	Ano de 1959		Média mensal dos operários ocupados	Ano de 1959	
	Estabelecimentos	Operários ocupados	Valor da produção	Cr\$ 1 000		Valor da transformação industrial	Cr\$ 1 000		Valor da produção	Cr\$ 1 000		Valor da transformação industrial	Cr\$ 1 000
					Valor da produção			Cr\$ 1 000			Valor da produção		
TOTALS	49.418	781.185	17.479.393	83.703	1.177.644	108.390.946	48.644.472	110.339	1.509.713	1.186.933.228	548.659.034		
Indústrias extrativas de produtos minerais	2.267	27.949	199.860	1.539	32.708	927.409	863.225	2.176	35.432	14.365.041	12.213.589		
Indústrias de transformação	40.983	669.348	15.643.006	82.164	1.144.936	107.463.537	47.781.247	108.163	1.474.281	1.172.568.187	536.445.445		
Minerais não metálicos	4.861	46.466	584.196	12.750	111.269	4.805.751	3.410.777	18.127	144.015	53.396.328	35.748.575		
Metalúrgica	1.460	53.844	987.573	2.221	90.203	8.136.982	4.468.989	4.764	151.801	123.894.474	63.975.508		
Mecânica	327	9.064	166.380	762	21.798	1.718.547	1.018.363	1.688	49.000	33.614.923	18.600.551		
Material elétrico e de comunicações	119	4.018	143.505	341	13.038	1.501.530	763.128	972	44.364	45.249.874	20.963.901		
Material de transporte	248	8.453	463.446	539	15.121	2.476.863	1.061.856	2.014	63.229	79.328.017	40.533.921		
Madeira	3.545	27.794	440.329	7.562	56.044	3.634.218	2.088.655	11.191	74.702	31.207.238	17.472.107		
Mobiliário	2.069	23.107	251.190	2.882	31.672	1.780.504	1.029.671	8.140	52.974	21.736.907	11.903.504		
Papel e papelão	228	10.642	274.551	441	22.305	2.132.270	1.072.449	766	35.439	35.255.478	16.419.552		
Borracha	65	3.707	92.030	119	9.137	1.722.111	901.815	301	14.741	25.524.006	12.153.490		
Couro e peles e produtos similares	1.297	11.587	295.911	2.099	17.309	1.629.925	626.963	2.350	21.981	12.777.618	5.900.919		
Química	1.780	34.278	1.424.016	1.158	41.969	5.565.882	2.539.947	1.777	61.039	106.498.558	46.850.105		
Produtos farmacêuticos e medicinais	-	-	-	547	12.489	2.077.438	1.335.787	506	13.539	23.081.836	13.470.272		
Produtos de perfumaria, sabões e velas	-	-	-	959	8.755	1.859.222	750.515	1.070	10.314	17.973.886	7.520.503		
Produtos de matérias plásticas	-	-	-	104	2.395	214.240	121.777	291	7.610	7.757.893	4.454.883		
Têxtil	2.212	216.477	3.618.574	2.941	313.845	20.025.855	9.358.541	4.267	306.122	147.480.649	64.575.806		
Vestuário, calçado e artefatos de tecidos	3.203	40.677	729.792	5.076	64.140	4.649.328	2.034.443	7.632	85.263	40.206.087	19.226.706		
Produtos alimentares	14.905	125.736	4.927.324	32.872	211.948	34.313.679	9.780.459	33.443	217.621	285.151.484	89.167.130		
Bebidas	1.523	10.610	408.410	4.420	32.762	3.397.097	2.140.319	3.039	31.155	27.973.804	15.638.160		
Fumo	178	11.141	279.276	252	14.377	1.474.549	680.436	278	13.008	13.167.472	7.045.739		
Editorial e gráfica	2.207	22.120	410.877	2.749	34.491	3.031.455	1.899.083	3.358	44.860	26.916.884	16.178.092		
Diversas	-	-	-	1.370	19.869	1.316.291	777.274	2.189	31.504	14.374.771	8.646.021		
Outras*	6.168	83.888	1.636.527	-	-	-	-	-	-	-	-		

FONTE - IBGE: Estatísticas do Século XX - Produção Industrial dos Censos de 1940, 1950 e 1960. Elaboração própria.

* Inclui: diversão, construção civil e serviços industriais de utilidade pública

TABELA 2- População, PIB e PIB per capita (1930-1961)

Ano	População		PIB		PIB per capita		
	Residentes	Variação (%)	Em reais de 1999 (R\$ milhões)	Variação (%)	Em reais de 1999	Em dólares de 2000	Variação (%)
1930	35.452.652	1,3	28.651	(2,10)	808	442	-3,33
1940	41.038.735	1,8	44.010	(1,00)	1.072	586	-2,73
1950	51.941.767	2,8	78.040	6,80	1.502	821	3,89
1956	61.861.108	3,0	110.995	2,90	1.794	980	-0,12
1957	63.738.568	3,0	119.542	7,70	1.876	1.025	4,53
1958	65.675.093	3,0	132.452	10,80	2.017	1.102	7,53
1959	67.668.599	3,0	145.433	9,80	2.149	1.174	6,57
1960	69.716.943	3,0	159.103	9,40	2.282	1.247	6,19
1961	71.817.925	3,0	172.786	8,60	2.406	1.315	5,42

Fontes: IBGE - Estatísticas do Século XX - Séries Históricas das Contas Nacionais

TABELA 3 - Investimento Direto Externo das Grandes Empresas norte-americanas em setores industriais

(Em bilhões de dólares)

Indústria	1929	1950	1960	1970
Indústria da Transformação	1,8	3,8	11,1	32,2
Petróleo	1,1	3,4	10,8	21,8
Mineração e correlatos	1,2	1,1	3,0	6,1
Outros	3,4	3,5	7,0	17,9
<i>Total</i>	<i>7,5</i>	<i>11,8</i>	<i>31,9</i>	<i>78,1</i>

(em %)

Indústria	1929	1950	1960	1970
Indústria da Transformação	24,0	32,2	34,8	41,2
Petróleo	14,7	28,8	33,9	27,9
Mineração e correlatos	16,0	9,3	9,4	7,8
Outros	45,3	29,7	21,9	22,9
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>

Fonte: US Tariff Commission. *Implications of multinational firms for world trade and investment and for U.S. trade and labor*. Washington, 1973, p. 105.

TABELA 4 - Frota nacional de veículos cadastrados (1946-1964)

Anos	Automóveis	Ônibus	Caminhões	Outros	Total
1 946	114 739	8 022	6 455	90 169	219 385
1 950	200 744	25 774	10 966	172 002	409 486
1 958	395 833	22 295	70 810	331 847	820 785
1 960	502 546	79 833	307 656	156 240	1 046 275
1 962	698 643	120 761	347 595	172 269	1 339 268
1 964	1 031 621	176 197	386 881	220 199	1 814 898

Fonte: elaboração própria, a partir de: Estatísticas históricas do Brasil: séries econômicas, demográficas e sociais de 1550 a 1988 2ed. ver. e atual do v. 3 de Séries estatísticas retrospectivas. Rio de Janeiro: IBGE 1990

TABELA 5 - Ampliação da rede rodoviária pavimentada (1955-1961)

Anos	Malha Federal		Malha Estadual		Total	
	Kilômetros	%	Kilômetros	%	Kilômetros	%
1955*	2 376	100%	757	100%	3 133	100%
1956	2 946	124%	1 316	174%	4 262	136%
1957	3 348	141%	3 832	506%	7 180	229%
1958	5 075	214%	3 811	503%	8 886	284%
1959	6 876	289%	4 643	613%	11 519	368%
1960	9 019	380%	4 338	573%	13 359	426%
1961	9 591	404%	4 542	600%	14 133	451%

* 1955 foi usado como ano base.

Fonte: elaboração própria, a partir de: Estatísticas históricas do Brasil: séries econômicas, demográficas e sociais de 1550 a 1988. 2. ed. rev. e atual. do v. 3 de Séries estatísticas retrospectivas. Rio de Janeiro: IBGE, 1990.

