

ACSON GUSMÃO FRANCA
FÁBIO ANTONIO DE CAMPOS

A INEGOCIÁVEL DEPENDÊNCIA EXTERNA NO
PLANEJAMENTO BRASILEIRO: A ATUAÇÃO DO CAPITAL
INTERNACIONAL NO PLANO DE METAS (1956-1961) E NO
II PLANO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO (1975-1979)

Recebido em 11/02/2022

Aprovado em 25/03/2022

A INEGOCIÁVEL DEPENDÊNCIA EXTERNA NO PLANEJAMENTO BRASILEIRO: A ATUAÇÃO DO CAPITAL INTERNACIONAL NO PLANO DE METAS (1956-1961) E NO II PLANO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO (1975-1979)

ACSON GUSMÃO FRANCA

Mestre em Desenvolvimento Econômico pelo Instituto de Economia da Unicamp, professor substituto do Departamento de Ciências Econômicas da Universidade Federal dos Vales do Jequitinhonha e Mucuri (UFVJM).

E-mail: acson_franca@yahoo.com.br

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4303-2251>

FÁBIO ANTONIO DE CAMPOS

Doutor em Desenvolvimento Econômico pelo Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas (IE-Unicamp), professor e pesquisador do Núcleo Institucional de História Econômica (NIHE) e do Centro de Estudos do Desenvolvimento Econômico (CEDE) da mesma instituição.

E-mail: fcampos@unicamp.br

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3995-3661>

Resumo

Este artigo mostra os limites do planejamento econômico brasileiro a partir da dependência do capital internacional durante a execução do Plano de Metas (1956-1961) e do II Plano Nacional de Desenvolvimento (II PND, 1975-1979). Primeiramente, serão apresentadas as principais debilidades estruturais enfrentadas pelo Estado brasileiro para colocar em prática esses planos de desenvolvimento que, em tese, buscavam maior autonomia nacional. Em seguida, retomaremos a problemática do desenvolvimento nacional, para vislumbrarmos como esses planos não romperam a dependência externa e o subdesenvolvimento. À medida que o planejamento econômico brasileiro foi sendo instrumentalizado pelo capital internacional ao longo desse período, os resultados alcançados com esta pesquisa nos mostraram que mais subordinado aos interesses externos tornou-se o processo de industrialização pesada no Brasil.

Palavras-chave: planejamento econômico; capital internacional; Plano de Metas; II PND; capitalismo dependente.

Abstract

This article shows the limits of Brazilian economic planning based on the dependence on international capital during the execution of the Plan of Goals (1956-1961) and the II National Development Plan (II PND, 1975-1979). First, the main structural weaknesses faced by the Brazilian state to put into practice those development plans that in theory sought greater national autonomy will be presented. Then, we will return to the issue of national development, in order to see how these plans did not break external dependence and underdevelopment. As Brazilian economic planning was being exploited by international capital throughout this period, the results achieved with this research showed us that the process of heavy industrialization in Brazil became more subordinated to external interests.

Keywords: economic planning; international capital; goals plan; II PND; dependent capitalism.

I. Introdução

Ainda que tenha acontecido em contextos econômicos e períodos distintos da formação do capitalismo no Brasil, a chegada de Juscelino Kubitschek (1956-1961) e Ernesto Geisel (1975-1979) à presidência do Brasil trouxe consigo novas perspectivas para o desenvolvimento da economia brasileira. As promessas de campanha desses dois presidentes de gerir uma política econômica capaz de superar o estado de atraso em que se encontravam os setores mais estratégicos da economia e, conseqüentemente, atingir o desenvolvimento industrial, começaram a ser colocadas em prática nas estratégias executadas nos seus respectivos governos.

Tanto o Plano de Metas quanto o II Plano Nacional de Desenvolvimento (II PND) representariam esse esforço governamental, no sentido de criar internamente as condições para edificar, na economia brasileira, uma estrutura industrial sólida, verticalmente integrada e com altas taxas de expansão e de rentabilidade (BRASIL, 1958; 1974). Para tanto, esses planos postulavam investimentos diretos do governo na realização de metas localizadas nos setores de transporte, energia, educação, indústrias básicas, e, sobretudo, no setor produtor de máquinas e equipamentos, considerado a principal lacuna existente na pirâmide industrial brasileira (LESSA, 1977; 1983).

De fato, sua execução dependia primeiramente da capacidade do Estado em desempenhar, por meio do planejamento, um papel cada vez mais ativo na política econômica nesse período, no qual o padrão mundial de acumulação se reestruturou, de maneira a definir as possibilidades e os limites para o capitalismo brasileiro. Teoricamente falando, nesse processo, o Estado brasileiro teria autonomia para instituir novos instrumentos de política econômica, organismos e outros mecanismos de ação, criando as condições para estimular o processo de industrialização (CASTRO, 2010).

Recentemente alguns trabalhos revisitaram tanto o Plano de Metas quanto o II PND¹, dialogando diretamente com a bibliografia especializada

¹ Destacamos: Gomes (1991), Orenstein e Sochaczewski (1992), Carneiro (1992), Lacerda (2003), Villela (2011), Hermann (2011), Ferreira (2013), Bastos e Costa (2021) e Ferreira (2021).

pregressa². No entanto, a maioria destas novas pesquisas, assim como as mais antigas, ainda estão presas à questão de divisão de tarefas proposta pelo planejamento estatal a partir da noção do “tripé” de desenvolvimento (Estado e empresas estatais, empresa estrangeira e empresa privada nacional), cuja crença nasceu no final dos anos 1960 a partir de uma literatura que revia criticamente as teses cepalinas sobre a industrialização latino-americana³. A aposta interpretativa era que seria possível negociar internamente os termos da dependência com o capital internacional a cada contexto histórico depois de implantada a indústria pesada⁴. Um dos pressupostos para esta capacidade de barganha seria que, a partir de 1956, a economia brasileira teria endogeneizado os ciclos de reprodução do capital industrial mais complexo, especialmente os de bens de produção, de tal sorte que seria viável conciliar dependência externa com desenvolvimento capitalista sem estagnação⁵. Para essa vertente, a empresa estrangeira impunha dependência tecnológica e financeira, mas, diante da industrialização e do crescimento orientados pelo Estado, o dinamismo do encadeamento produtivo entre os setores de bens de capital, bens intermediários e de bens de consumo duráveis faria com que o próprio capital internacional também dependesse da associação interna para garantir sua lucratividade⁶. Em síntese, o planejamento desenvolvimentista poderia instrumentalizar o capital internacional para garantir crescimento do produto de forma sustentável por aumento da formação bruta do capital fixo, renda e emprego, viabilizando politicamente, por meio da redemocratização, a construção de

² Os principais trabalhos são: Lessa (1977; 1983; 1998), Castro e Souza (1985), Veloso (1978), Lafer (2003), Serra (1998), Benevides (1976) e Ianni (1977).

³ O trabalho pioneiro foi o de Cardoso e Faletto (1969).

⁴ Uma síntese desta aposta pode ser conferida em Lessa e Dain (1998).

⁵ Sobre a endogeneização da indústria pesada na economia brasileira, ver Tavares e Serra (1972), Mello (2009) e Tavares (1998; 1986).

⁶ Em um diálogo com o debate clássico do imperialismo, Cardoso e Faletto afirmam: “a formação de uma economia industrial na periferia do sistema capitalista internacional minimiza os efeitos da exploração tipicamente colonialista” (1969, p. 182). Em um texto mais contemporâneo, Cardoso reafirma esta tese ao defender que “o imperialismo, que fora obstáculo à industrialização da periferia, passava a ser a mola propulsora de um certo tipo de desenvolvimento industrial” (1993, pp. 20-21).

um capitalismo com um Estado de bem-estar social no Brasil. Ao condicionar a expectativa de lucros e retornos do “tripé”, um ator estratégico de tal processo seria o gasto público, que criaria as condições objetivas para que as políticas estatais eliminassem as heranças do subdesenvolvimento, e ao mesmo tempo, em associação com as empresas estrangeiras, pudessem dotar os empresários privados nacionais de estímulos para investirem na indústria e, com isso, se fortalecerem na divisão estatal de tarefas, reafirmando seu comprometimento com o desenvolvimento.

Com base numa bibliografia crítica a tal interpretação da economia brasileira⁷, nosso artigo vai na direção contrária à suposta interdependência entre imperialismo e Estado brasileiro, visto que a “potencialidade” que o planejamento econômico viria a exercer não foi colocada em prática. O próprio foi instrumentalizado pelo capital internacional de diferentes formas, ao longo desse período, para garantir sua valorização exógena, revelando o caráter inegociável da dependência externa no Brasil.

Assim, o artigo está dividido em duas partes complementares. Na primeira será realizada uma análise comparativa desses planos, com o intuito de identificar os principais problemas enfrentados pelo Estado brasileiro, dentre os quais: financiamento, tecnologia e centralização estatal. Na segunda parte, retomaremos a perspectiva histórica, como forma de corroborar como esses planos serviram para reafirmar nossa dependência externa e subdesenvolvimento. Por fim, faremos uma breve conclusão.

2. Análise comparativa dos dois planos de desenvolvimento

Em linhas gerais, todo o esforço realizado pelo Estado no sentido de superar essas debilidades estruturais que o impediam de executar esses dois planos de desenvolvimento se concentrou, de antemão, na criação de um

⁷ Destacamos Sampaio Jr. (1999), Campos (2009; 2020; 2021), Hadler (2013), Rodrigues (2017) e Franca (2018), autores que fazem seus estudos atualizando as teses que tinham como eixo os dilemas da formação econômica do Brasil e os impasses da revolução brasileira, tais como Prado Jr. (2004; 2006), Furtado (1974; 1977; 1992) e Fernandes (1975; 2005).

quadro institucional formado por organismos internos e externos, alguns instrumentos de execução etc. As partes constituintes desse quadro, porém, sustentavam uma estrutura operacional que subordinava o planejamento econômico brasileiro à dinâmica do capital internacional, adequando-se às exigências do padrão mundial de acumulação.

2.1. Investimento e financiamento

A fim de que construíssem nas economias periféricas uma industrialização pesada, o problema do financiamento constituiu o principal limite estrutural a ser solucionado. No caso brasileiro, a falta de um padrão de financiamento autônomo, capaz, portanto, de ofertar, a partir da centralização financeira endógena, os recursos necessários para os governos realizarem os projetos contidos tanto no Plano de Metas quanto no II PND, fez com que o Estado permitisse ao sistema financeiro nacional ficar dependente do capital internacional. Se, por um lado, isso possibilitaria industrialização até na fase mais complexa, por outro, garantiria a presença do recurso estrangeiro nas diferentes conjunturas econômicas e políticas brasileiras, trazendo consequências.

Durante o Plano de Metas, todas as práticas do Estado brasileiro tiveram como objetivo atrair capitais do exterior destinados à indústria de transformação, que pretendiam ampliar os canais de valorização sobre as regiões periféricas de mercados internos expressivos, como foi o caso do investimento direto estrangeiro (IDE). “Nas primeiras décadas do pós-guerra, o capital internacional interagiu com o espaço periférico a fim de buscar geração de valor, estabelecendo bases produtivas, tendo como alvo a dimensão do mercado interno” (CAMPOS, 2009, p. 193).

Como mostra a Tabela 1, o ingresso de IDE líquido no Governo Kubitschek foi de cerca de US\$ 112,1 milhões em média a.a., sendo a maior parte na forma de mercadorias, o que denotava a incorporação de bens de capital nas novas subsidiárias.

Tabela 1. Fluxo de investimento direto estrangeiro no Brasil 1956-1979
(US\$ milhões em preços correntes)

	A			B	C	D	E	F	G	H	I					
	A1	A2	A3									A4	A5	A4+B	D+E	C-F
												A1+A2+A3	A4-A3			
Moeda	Mercad.	Conv.	Líqu.	Liq. s/ conv.	Rein.	IDE Total	Lu- cros e Divid.	Royalties e serv.	Total de Remes.	Saldo	Re- patr.	Esto- ques				
1956	36	53	0	89	89	50	139	24	32	56	83	0	1.969			
1957	43	100	0	143	143	35	178	26	29	55	123	1	2.147			
1958	22	88	0	110	110	18	128	31	33	64	64	0	2.275			
1959	37	87	0	124	124	34	158	25	32	57	101	0	2.433			
1960	40	59	0	99	99	39	138	39	40	79	59	0	2.571			
1961	65	43	0	108	108	39	147	31	43	74	73	0	2.718			
1962	35	35	0	69	69	63	132	18	29	47	85	0	2.850			
1963	12	18	0	30	30	57	87	0	4	4	83	0	2.937			
1964	22	6	0	28	28	58	86	0	6	6	80	0	3.023			
1965	63	7	0	70	70	84	154	23	4	27	127	0	3.177			
1966	59	15	0	74	74	85	159	37	5	42	117	0	3.336			
1967	68	8	0	76	76	39	115	73	13	86	29	0	3.451			
1968	60	3	0	63	63	48	111	84	70	154	-43	18	3.562			
1969	129	7	0	136	136	133	269	81	93	174	95	3	3.762			
1970	116	6	0	122	122	22	144	119	104	223	-79	7	3.948			
1971	161	8	0	169	169	395	564	121	132	253	311	39	4.137			
1972	320	17	0	337	337	201	538	164	154	318	220	55	2.911			
1973	928	49	0	977	977	512	1.489	199	166	365	1.124	41	3.404			
1974	898	47	0	945	945	382	1.327	249	212	461	866	55	4.579			
1975	997	52	56	1.106	1.050	298	1.404	237	311	548	856	76	6.027			
1976	1.010	53	82	1.145	1.063	410	1.555	383	363	746	809	49	7.303			
1977	785	41	109	935	826	877	1.812	457	513	970	842	59	9.005			
1978	932	104	160	1.196	1.036	975	2.171	564	591	1.155	1.016	124	11.228			
1979	1.404	74	207	1.685	1.478	721	2.406	740	602	1.342	1.064	353	13.740			

Fontes: elaboração própria a partir de Conjuntura Econômica (1972) e Guimarães, Malan e Araújo Jr. (1982)

As remessas totais de rendimentos das empresas estrangeiras (lucros, dividendos etc.) foram de US\$ 64,1 milhões em médias a.a., apresentando, dessa forma, um saldo positivo (item “G” da Tabela 1). No entanto, com a crise econômica entre 1962 e 1968, ocorreu uma queda nos influxos de IDE, indicando apenas US\$ 58,5 em média a.a. A explicação para o ciclo do IDE também deve ser compreendida pela relação das empresas estrangeiras com o pragmatismo estadunidense para reconstrução do padrão mundial de acumulação no imediato pós-Segunda Guerra Mundial, cujas exportações de capitais, além dessa modalidade, deram-se por empréstimos e financiamentos.

Os Estados Unidos, vencedores da Segunda Guerra Mundial, conseguiram, por meio da criação de instituições multilaterais via Bretton Woods – como o padrão ouro-dólar, o Fundo Monetário Internacional (FMI), o Banco Mundial e, posteriormente, o *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) –, garantir a expansão do padrão mundial de acumulação dentro da nova ordem internacional (PEREIRA, 2018). O Estado brasileiro tirou “proveito” disso, utilizando-se de linhas de crédito dessas instituições multilaterais e dos influxos de IDE, bem como dos empréstimos vinculados a estas, fazendo do capital internacional uma alternativa viável para dar continuidade ao processo de substituição das importações (SOCHACZEWSKI, 1993). De forma suplementar, outras modalidades internas de financiamento foram criadas pelo Estado, como emissões primárias de papel-moeda, fundos setoriais provenientes do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDE) e mudanças no sistema tributário brasileiro que proporcionavam às empresas privadas as condições para direcionar seus investimentos à economia brasileira, como se pode observar na Tabela 2.

Tabela 2. Empréstimos e financiamentos estrangeiros 1951-1966
(US\$ milhões em preços correntes)

Anos	(A) Capitais autônomos		(B) Capitais compensatórios			(A)+(B)=(C)
	Empréstimos e financiamentos	Outros	FMI	EXIMBANK	Outros	
1951	38	-18	28	-	-	48
1952	35	24	-28	-	-	31
1953	44	39	28	300	158	569
1954	109	-4	-	-	200	305
1955	84	16	-	45	16	161
1956	231	18	-28	-	-	221
1957	319	35	37	-	-	391
1958	373	25	37	100	58	593
1959	439	-4	-21	-	-	414
1960	348	85	48	3	10	494
1961	579	-46	40	101	119	793
1962	325	117	-18	81	57	562
1963	250	45	5	79	103	482
1964	221	130	-28	1	109	403
1965	363	-124	20	6	224	489
1966	508	-27	-39	-	48	490

Observações:

(1) Capitais autônomos (A): aqueles recursos externos privados captados pelas instituições públicas e privadas na forma de empréstimos e financiamento.

(2) Capitais compulsórios (B): aqueles provenientes somente de agências internacionais ou de órgãos públicos norte-americanos, tais como o Banco de Exportação e Importação de Washington (EXIMBANK), o Fundo Monetário Internacional (FMI), o Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD), ambos os últimos originados a partir das resoluções de Bretton Woods.

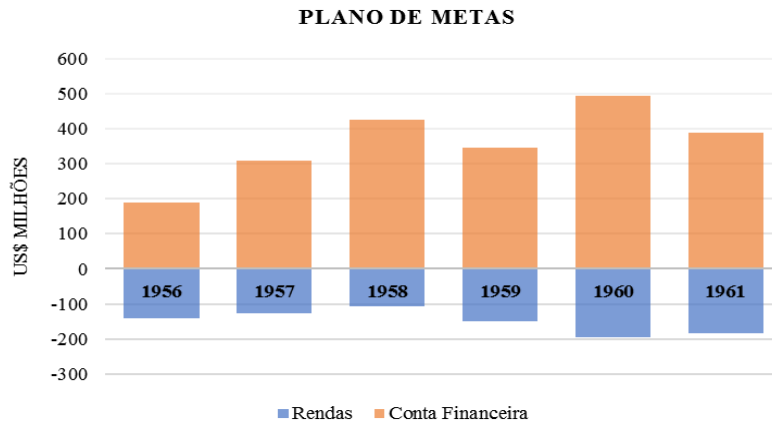
Fonte: elaborada a partir de Lessa (1983) e Campos (2003), com base nos dados de Boletins do Banco Central (1972) e da Conjuntura Econômica (1972).

Observamos na Tabela 2 que, entre os anos 1951 e 1955 (segundo Governo Vargas e o Governo Café Filho), a soma (C) dos capitais autônomos (A) com os capitais compensatórios (B) ingressos nesse período foi de US\$ 222,8

milhões em média a.a. Enquanto isso, entre 1956 e 1960, período de execução e auge das metas setoriais do Plano de Metas, esse montante dobrou, chegando a atingir a cifra de US\$ 484,3 milhões em média a.a. Por um lado, as entradas desses capitais internacionais na forma de mercadorias e moedas (Tabelas 1 e 2) nesse quinquênio financiaram a mais intensa mudança estrutural da produção industrial brasileira até então. “Nesse ínterim, as indústrias que mais cresceram foram as de plástico, equipamento de transporte, material elétrico, produtos químicos e metalurgia” (FISHLOW, 1972, p. 48). Por outro lado, repercutiam negativamente no balanço de pagamentos brasileiro, tendo como consequência direta o crescimento das remessas de lucros e o endividamento externo, incidindo, inclusive, sobre o aumento no estoque da dívida externa brasileira.

De 1956 a 1961, a dívida externa brasileira saltou de US\$ 2,7 bilhões para US\$ 3,2 bilhões, atingindo US\$ 3,6 bilhões em 1963 (CAMPOS; RODRIGUES, 2014), sendo que os juros, os quais entre 1956 e 1961 foram de US\$ 85,3 milhões em média a.a., passaram para US\$ 129 milhões entre 1962 e 1966, ao passo que as amortizações, que eram de US\$ 312 milhões em médias a.a. para o período JK, passaram para US\$ 321 milhões em médias a.a. entre 1962 e 1966 (BACEN, 1972). Mesmo assim, se examinarmos a relação do fluxo de capitais internacionais e outros na conta financeira do balanço de pagamentos com as rendas revela-se um saldo positivo (Gráfico 1).

Gráfico 1. Conta financeira e rendas 1956-1961



Fonte: elaboração própria a partir de boletins do Banco Central do Brasil in: Campos (2009).

Com o fim do Plano de Metas, quando a economia brasileira começou a sofrer os efeitos da desaceleração econômica, além da expressiva queda no influxo de IDE líquido (Tabela 1), as entradas dos empréstimos e financiamentos estrangeiros diminuíram de US\$ 562 milhões em 1962 para US\$ 482 milhões em 1963 (Tabela 2). Por outro lado, os serviços destes capitais, mais a redução de saldos comerciais, em que os superávits de 1955 (US\$ 2 milhões) e de 1956 (US\$ 57 milhões) se transformaram em déficits de US\$ 290 milhões em médias a.a. entre 1957 e 1963, fizeram o déficit em transações correntes sair do patamar de US\$ 200, em 1956, para quase US\$ 500 milhões, em 1960 (BACEN, 1972). De acordo com Pereira (1974), a redução no ingresso de capital internacional na economia brasileira nesta fase da segunda metade dos anos 1960 foi fruto dos sucessivos déficits no balanço de pagamentos (US\$ 346 milhões negativos no fechamento em 1962, segundo o BACEN, 1972), da queda do produto interno brasileiro (de 9,2% em média a.a., entre 1957 e 1961, para 3,5%, entre 1962 e 1964, segundo o IPEADATA, 2021), das altas taxas de inflação (de 2,1% em taxa média a.a. no IGP-DI, entre 1957 e 1961, para 4,7%, entre 1962 e 1964, segundo o IPEADATA, 2021),

o que afugentou os investidores públicos e privados do país, haja vista a queda na expectativa de lucratividade de seus investimentos⁸.

Com a efetivação do Golpe Civil-Militar de 1964 e das reformas financeiras do Programa de Ação Econômica do Governo (PAEG), o Estado brasileiro passou a favorecer ainda mais a entrada de capitais internacionais, particularmente os empréstimos do Euromercado e de outras instituições multilaterais, para colocar em prática a política econômica da ditadura, como ocorreu após a modificação da “Lei de Remessa de Lucros” (Lei nº 4.131 de 1962) pela Lei nº 4.390 (1964)⁹ e pela Instrução nº 289¹⁰ em 1965 (CAMPOS; RODRIGUES, 2014). Essa liberalização, ocorrida nessa fase em que o padrão mundial de acumulação se transformava, abrindo precedentes para que a dimensão financeira do capital estabelecesse uma dominância na esfera produtiva, explica porque, de 1964 em diante, a soma (C) dos capitais autônomos (A) com os capitais compensatórios (B), como mostra a Tabela 2, voltou a crescer, aumentando de US\$ 403 milhões em 1964 para US\$ 490 milhões em 1966. Essa tendência liberalizante prevaleceu durante todo o período da ditadura, de modo que os governos que assumiram a presidência do país nessa fase criaram mecanismos para permitir a intermediação direta de créditos externos para as empresas públicas e privadas instaladas no país.

⁸ Após esgotarem-se as linhas tradicionais de crédito externo no final do Governo JK, o Estado contraiu as chamadas swaps e os *supplier's credits*, que consistiam em empréstimos de curto prazo, com garantia de moedas sem cobertura cambial (SERRA, 1998). “As swaps foram utilizadas de maneira excessiva pelo Governo JK, para disponibilizar recursos no final do plano por conta da situação das contas externas, que se mostravam perturbadoras já no final dos anos 50” (CAMPOS, 2003, p. 87).

⁹ A referida lei estabelecia ao capital internacional uma série de vantagens adicionais, como a alíquota de 12% para as remessas de lucros, mais os reinvestimentos (RESENDE, 1990; GENNARI, 1999; CAMPOS, 2016b).

¹⁰ Esse instrumento criado pelo Estado brasileiro autorizava a Carteira de Câmbio do Banco do Brasil a efetuar compras de moedas estrangeiras, assegurando assim, ao vendedor, o direito posterior de adquirir cobertura para retomo das divisas. De fato, “efetivamente, a política econômica e financeira do governo brasileiro, conjugando fatores cambiais (Instrução nº 289, da extinta SUMOC, e outras) e diplomáticos (Acordos sobre Seguros de Investimento) ao congelamento dos salários e às medidas de vários tipos contra as empresas nacionais, permitiu que as corporações norte-americanas, além de repatriarem US\$ 381 milhões, durante o decênio de 1960, reinvestissem, sobretudo a partir de 1964, US\$ 621 milhões no Brasil. O total dos investimentos registrados como norte-americanos elevou-se de US\$ 1,1 bilhão, em 1963, para US\$ 1,6 bilhão, em 1970. De 1960 a 1969, para um total de US\$ 680 milhões aplicados pelas corporações norte-americanas no Brasil, apresentando um incremento de 71% sobre o montante do capital existente no início do período, os reinvestimentos contribuíram com 91%. Isto significa que somente cerca de US\$ 56 milhões, como investimentos diretos norte-americanos, entraram realmente no Brasil” (BANDEIRA, 1975, p. 91).

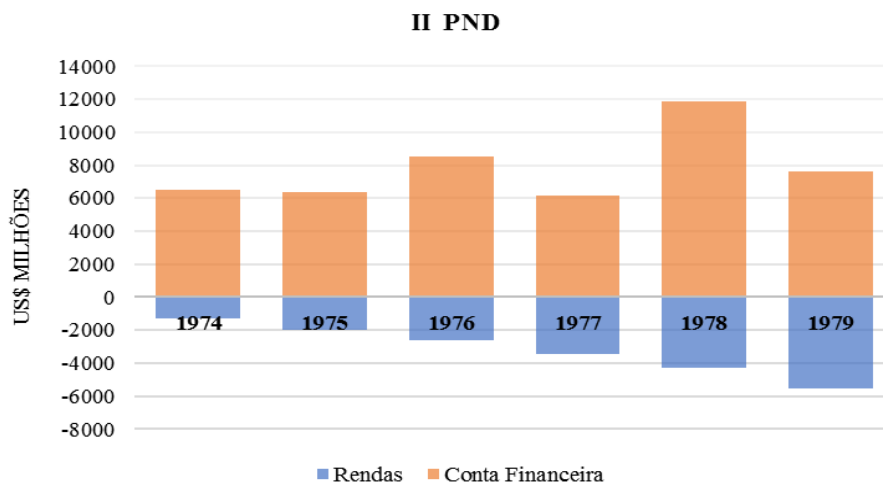
Embora calcada na atuação da empresa estatal, que assumiria uma posição estratégica na realização das metas setoriais do II PND a partir de 1974, o dilema do financiamento para industrialização seria “solucionado” pelo então presidente da República Ernesto Geisel, por meio da conexão ainda mais intensa e dependente do sistema financeiro brasileiro, recém-reformado, ao novo sistema financeiro internacional regido pelo Euromercado, que daria origem à mundialização financeira¹¹. Isto é, dada a nova situação do contexto mundial simbolizada pela crise do petróleo em 1973 – que, na verdade, significava uma “crise estrutural” no capitalismo –, para tornar efetivas as metas do Plano, Geisel aproveitou-se das condições do Euromercado para tomar novos empréstimos externos, com o discurso de que constituir uma poupança externa era essencial para o desenvolvimento econômico brasileiro (RODRIGUES, 2017). Além disso, o Estado utilizou-se, porém em volume inferior, dos recursos advindos do BNDE captados por meio dos fundos do Programa de Integração Social (PIS) e do Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público (PASEP) da Caixa Econômica Federal. Essa estrutura de financiamento tornava o desenvolvimento da indústria brasileira cada vez mais dependente do capital internacional, o que ocorria tanto por meio dos empréstimos externos e importações, quanto da participação no IDE e acionária de empresas privadas multinacionais na formação de *joint ventures* (FRANCA, 2018).

Depois das reformas financeiras do Governo Castelo Branco (1964-1967), o ingresso de IDE líquido voltou a crescer, como mostra a Tabela 1, quando saiu de uma média anual, entre 1961 e 1963, de US\$ 69 milhões para US\$ 205,2 milhões entre 1964 e 1973, chegando no Governo Geisel (1974-1979) a quase US\$ 1,2 bilhão. As remessas totais de lucros, dividendos etc., saltaram de um valor médio anual de US\$ 164,8 milhões para US\$ 870 milhões entre 1974 e 1979. Se adicionarmos os juros a todas as remessas de lucros, dividendos etc., temos, em preços correntes, um crescimento exponencial

¹¹ Sobre a nova dependência no Brasil e o nascimento da mundialização financeira relacionada à transnacionalização do capital, ver Furtado (1974; 1977; 1983), Chesnais (1995; 1998; 2016), Campos e Rodrigues (2014) e Carvalho (2020).

de US\$ 150,8 milhões em média a.a., no período de JK, para US\$ 427,92 milhões entre 1964 e 1973, alcançando a incrível marca de aproximadamente US\$ 3,2 bilhões no período Geisel (CAMPOS, 2009).

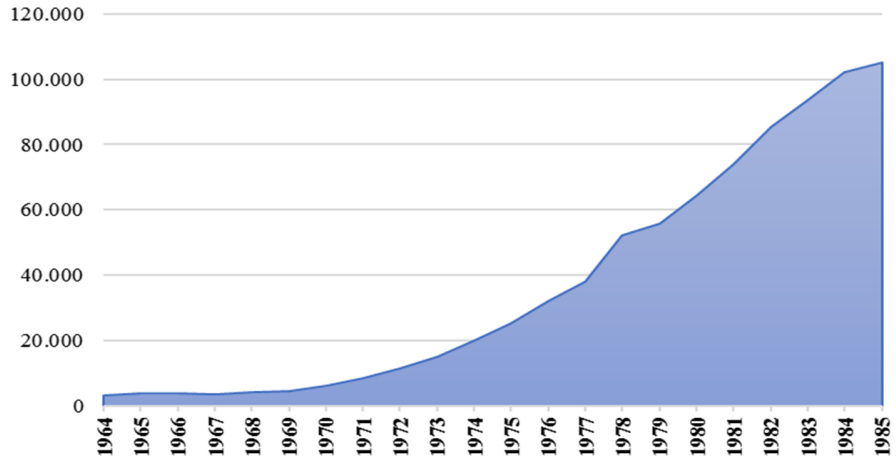
Gráfico 2. Conta financeira e rendas 1974-1979



Fonte: elaboração própria a partir de boletins do Banco Central do Brasil in: Campos (2009).

Outro ângulo possível de análise, para comprovar o aumento da dependência externa no Brasil neste momento, é verificar a rápida elevação do estoque da dívida externa brasileira (Gráfico 3). A partir das bases do Ipeadata (2021), notamos que ela saiu de um patamar de US\$ 3,2 bilhões, em 1964, para US\$ 6,2 bilhões em 1970, chegando a US\$ 25,11 bilhões em 1975. A partir de 1975, esse valor cresceu rapidamente, e em 1985 já superava os US\$ 105 bilhões, ou seja, uma quantia 4,18 vezes superior à do ano de 1975. Do total desse endividamento, grande parte pertencia ao setor privado, mas a responsabilidade pelo seu pagamento recaía sobre o setor estatal, que, devido às funções que lhe foram determinadas, via-se obrigado a absorvê-lo (CAVALCANTI, 1998; CAMPOS; RODRIGUES, 2014; RODRIGUES, 2017).

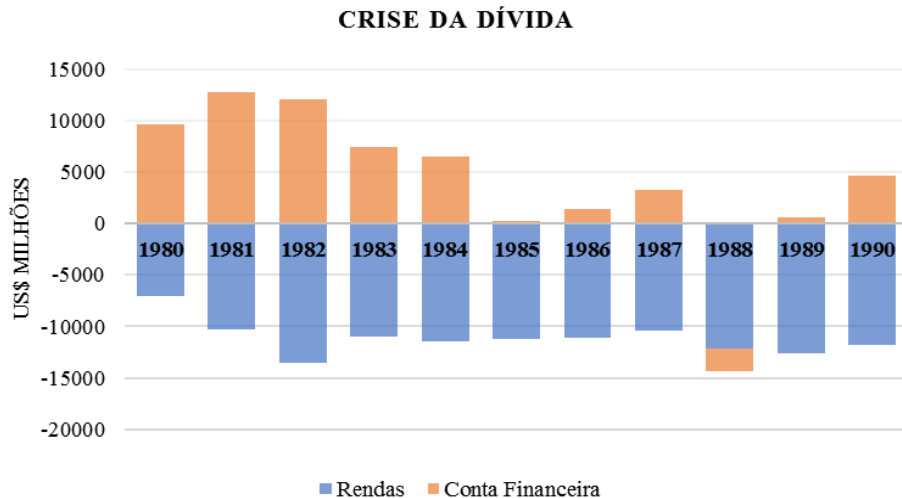
Gráfico 3. Estoque da dívida externa bruta. (US\$ bilhões em preços correntes)



Fonte: Ipeadata (2021)

No final da década de 1970, fase em que praticamente todos os projetos do II PND já haviam sido abandonados devido a uma série de problemas internos que culminou com a queda dos investimentos externos, mais a explosão no preço do petróleo e de outros bens intermediários, a balança comercial brasileira voltou a ter déficit, comprometendo, assim, a entrada de novos investimentos produtivos no país (FISHLOW, 1986). Isso representou, de fato, a inserção da economia brasileira numa conjuntura recessiva, agora potencializada com a crise da dívida. Os anos 1980, foram a década da estagflação e da crise da dívida, assim como a do preço a ser pago por esse elevado nível de internacionalização ocorrido durante a execução do Plano de Metas e do II PND, que resultou em um saldo extremamente negativo entre a conta financeira e suas remunerações do capital internacional nas rendas das transações correntes (Gráfico 4).

Gráfico 4. Conta financeira e rendas 1980-1990



Fonte: elaboração própria a partir de boletins do Banco Central do Brasil in: Campos (2009).

Assim, podemos constatar que a estrutura financeira criada pelo Estado brasileiro para solucionar os problemas referentes ao financiamento da política econômica brasileira nos períodos estudados (1956-1961; 1974-1979) serviu para ampliar internamente o raio de manobra do capital internacional. Como consequência, ocorreu um aprofundamento da nossa dependência externa via aumento do estoque de IDE e do endividamento externo (em 1979, US\$ 13,7 bilhões e US\$ 55,8 bilhões, respectivamente – Tabela 1 e Gráfico 3), tal como evidenciaram os dados apresentados.

2.2. Tecnologia

Ainda no que se refere às debilidades estruturais encontradas pelo Estado brasileiro no Plano de Metas e o II PND, havia a incapacidade de desenvolver uma autonomia tecnológica que possibilitasse instalar no país indústrias cuja produção pudesse ser utilizada na realização das metas localizadas nos setores mais estratégicos, como insumos básicos e bens de capital (LESSA, 1977; 1983). Na realidade, a construção dessa infraestrutura dependia da instalação da indústria de máquinas e equipamentos, o que,

num primeiro momento, atrairia novos investimentos privados para o país e, em seguida, viabilizaria a articulação desses dois setores com os demais.

Durante o Plano de Metas, o Estado brasileiro enfrentou essa restrição interna utilizando-se de um instrumento regulatório que favorecia a entrada de capitais internacionais, por meio da importação direta de máquinas e equipamentos sem cobertura cambial: a Instrução nº 113 da SUMOC (1955). Sendo o proprietário dos bens de produção, o investidor externo “transferia-os para o país receptor sem receber em troca qualquer pagamento ou promessa de pagamento em divisas; em vez disso, tornava-se titular de uma cota proporcional do capital da empresa a cujo ativo os bens de produção são incorporados” (GRAEFF, 1981, p. 166). Além disso, o capital internacional pôde, da mesma forma, internalizar máquinas e equipamentos já obsoletos em seus países de origem, superfaturando-os e amortizando os seus custos fixos, de modo a lucrar com toda a operação (CAMPOS, 2009). Tendo em vista essas benesses criadas pelo Estado, grandes multinacionais poderiam implantar estruturas produtivas no Brasil prescindindo de coberturas cambiais, ou seja, sem ter nenhum custo com isso.

Se, por um lado, isso possibilitava o desenvolvimento do parque produtivo brasileiro, que, mesmo utilizando-se de maquinarias um tanto arcaicas e antiquadas, passou a contar, naquele quinquênio, com indústrias de diferentes ramos, por outro, novas importações – sobretudo as de bens intermediários e de petróleo – acrescentaram o volume de déficits nas transações correntes do balanço de pagamentos¹². Na etapa final do plano, quando os investimentos externos já apresentavam sinais de esgotamento, a economia brasileira pagou U\$ 1.293 bilhões em importações (IPEADATA, 2021).

De 1964 em diante não houve, por parte do Estado brasileiro, o desejo de criar meios que tentassem desenvolver essa capacidade tecnológica autônoma. Durante o PAEG, por exemplo, o Estado prezou novamente pela

¹² De qualquer forma, “enquanto a taxa de câmbio e a política comercial eram usadas como um instrumento bem sucedido para estimular a industrialização interna, elas não podiam, inevitavelmente, manter o equilíbrio externo” (FISHLOW, 1972, p. 45).

abertura da economia brasileira ao capital internacional, o que, do ponto de vista tecnológico, significou a continuidade no processo de substituição das importações por meio das sucessivas importações de bens de capital e da entrada de IDE e empréstimos externos, ambos favorecidos pelas reformas institucionais realizadas pelo Estado ditatorial.

Com a elaboração do Programa Estratégico de Desenvolvimento (PED) no governo do General Arthur da Costa e Silva (1967-1969) e de outros planos posteriores, tais como o Plano de Metas, o Bases para Ação do Governo (MBAG, 1970-1974) e o Primeiro Plano Nacional de Desenvolvimento (I PND, 1972-1974), a questão tecnológica voltou a adquirir um importante papel na política econômica brasileira. Isso, porém, deveu-se ao fato de que o Estado reconheceu a necessidade de se colocar como principal incentivador e financiador da política tecnológica, mesmo sabendo que o controle da pesquisa e desenvolvimento (P&D) recairia sobre o setor privado, que era o principal beneficiário dos investimentos estatais (TIRONI, 1979).

No II PND, essa centralidade do Estado a serviço do setor privado torna-se ainda mais evidente quando observamos a questão tecnológica. Isso porque, diante da promessa de suprir o hiato tecnológico que impedia o desenvolvimento industrial, o Estado criou organismos estatais que estimulavam a realização de novas importações, bem como a transferência internacional de tecnologia, tanto de produto quanto de processo, como o Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI, criado em 1970) e o Conselho de Desenvolvimento Industrial (CDI). Em substituição ao antigo Departamento da Propriedade Industrial (DPI), o INPI tinha que, entre suas principais atribuições, “executar a legislação que regulava a propriedade industrial (marcas e patentes), impulsionar a transferência de tecnologia, além de fiscalizar tratados, acordos e convênios sobre propriedade Industrial” (CAMPOS, 2009, p. 164). Já o CDI incentivava as importações de máquinas e equipamentos no Brasil de acordo com as constantes encomendas realizadas pelas empresas multinacionais (MARTINS, 1985).

Em seguida, sob a ação direta das empresas estatais e do apoio do sistema de financiamento BNDE, o Estado implementou, com as chamadas *joint ventures*¹³, um modelo tripartite nos setores de bens de capital e de insumos básicos. Nesse modelo, a filial da empresa multinacional instalada aqui “se associava a uma empresa privada brasileira com capital social superior ao seu, mas fazendo uso da própria debilidade tecnológica do sócio interno, para remeter *royalties* por marcas ou patentes pertencentes à sua matriz” (CAMPOS, 2009, p. 165). Essa estratégia utilizada para promover a transferência de tecnologia e os encadeamentos com a indústria local, especialmente de bens de capital, serviu para intensificar nossa dependência tecnológica, pois a lógica de funcionamento desse setor permanecia definida externamente, isto é, pelas matrizes dessas empresas – as multinacionais. Assim, os benefícios e facilidades oferecidos pelas políticas nacionais dos países hospedeiros foram instrumentalizados em favor da estratégia de acumulação das grandes corporações (MORAES, 2018).

Somado a esse problema interno, cresceram as remessas de lucro enviadas ao exterior a título de pagamentos por transferência de tecnologia, supervalorização de importações, subfaturamento de exportações, além de outras práticas realizadas pelas empresas e organismos estatais que beneficiavam o oligopólio internacional, de modo a reforçar o seu nível de acumulação (RODRIGUES, 2017). Isso “ampliava os resultados financeiros da matriz, ao mesmo tempo em que colaborava para acentuar as dificuldades externas do país hospedeiro, no caso, a economia brasileira”, o que colaborou para o abandono dos muitos projetos do II PND (MORAES, 2018, p. 166).

Ao tentar implantar na economia brasileira o departamento de bens de produção utilizando-se de tecnologias importadas, e, sobretudo, de um *know-how* externo, como ocorreu nesses dois planos, o Estado brasileiro não rompeu com a dependência tecnológica. Embora tenha sido transferida

¹³ As *joint ventures* contribuíram para acelerar a transferência de tecnologias, uma vez que possuíam “acesso ao arsenal de recursos técnicos e administrativos da firma internacional, incluindo eventualmente os departamentos de pesquisa e laboratórios da matriz da firma internacional, aos canais de suprimento de equipamentos” (ZONINSON; TEIXEIRA, 1983, p. 5).

mais tecnologia no II PND do que no Plano de Metas, sua difusão, por meio do *know-how*, foi estrategicamente restringida pelas empresas estrangeiras, impedindo a internalização plena, sendo exceção apenas a aviação (EMBRAER) e alguns ramos de bens de capital (CAMPOS, 2009). Os organismos recém-criados e as demais estratégias serviram para manter o desenvolvimento de novas tecnologias dominado pelos grupos internacionais, os quais detinham total controle sobre as tecnologias necessárias para a industrialização.

2.3. Centralização e controle das decisões

Por fim, o Estado precisou desenvolver no seu quadro institucional uma burocracia, cujas atribuições lhe possibilitassem exercer a sua capacidade autônoma no planejamento da industrialização, de forma a impor ao processo de execução das metas setoriais uma lógica eminentemente centralizada, isto é, controlada pelos interesses estatais. Para tanto, estabeleceu em cada um desses planos, como forma de orientar os campos de atuação de cada indústria, um tripé de desenvolvimento composto pelo Estado, o capital internacional, e o capital privado nacional (LESSA, 1977; 1983). Essa articulação representaria uma divisão interna de tarefas, que pretendia fortalecer a “pata fraca” do tripé (capital privado nacional), por meio da atuação das estatais, o que direcionaria a industrialização pesada de forma eficaz (REICHTUL; COUTINHO, 1998; SERRA, 1998). Entretanto, se observarmos em termos de estrutura de poder na economia, veremos que a “ação do Estado brasileiro por meio dos organismos e empresas do governo [foi] muito mais no sentido de oferecer suporte às outras bases do tripé econômico do que de determiná-las” (SUZIGAN, 1976, p. 107).

No período do Plano de Metas, por exemplo, ainda que o Estado tenha criado um aparato burocrático – administração paralela (Conselho de Desenvolvimento (CD), Carteira de Comércio Exterior do Banco do Brasil (CACEX), BNDE, Grupos de Trabalho, Conselho de Política Aduaneira (CPA) – para atuar na coordenação e controle do processo decisório do plano, sua

realização não foi controlada por esses organismos nem pelas estatais. Foram os Grupos Executivos, formados por administradores estatais e, sobretudo, por industriais do setor privado, os responsáveis por dimensionar a execução das metas contidas nos setores mais estratégicos do Plano, de forma a priorizar os interesses das empresas multinacionais, que eram as mais dinâmicas economicamente, no fórum de negociações, e não os estatais, como estabelecia o tripé desenvolvimentista (CAMPOS, 2009; FRANCA, 2018).

As filiais estrangeiras adquiriram autonomia para descentralizar o processo de execução das metas setoriais, conforme a sua própria lógica definida a partir das matrizes, isto é, a estratégia de valorização do capital internacional. Assim aconteceu com a indústria automobilística, de construção naval, de equipamentos elétricos e de mecânica pesada, cuja construção e ampliação estiveram subordinadas aos ditames das empresas estrangeiras, as quais tinham seus interesses representados pelos Grupos Executivos GEIA, GEICON e GEIMAPE, respectivamente (CAMPOS, 2009).

Com o II PND não foi diferente, contudo, o protagonismo da empresa estrangeira foi garantido de outra forma. O tripé de desenvolvimento, que seria responsável por direcionar a execução dos projetos no setor de insumos básicos e de bens de capital, dando à empresa estatal uma centralidade, encontrou um novo aporte no tipo de associação, que se instaurou, a partir da década de 1970, por meio das *joint ventures*. Elas expressavam o resultado de uma “transformação de longo prazo da relação das empresas internacionais com os países mais atrasados, como o Brasil”, que culminou com a sua formação e expansão (ZONINSON; TEIXEIRA, 1983, p. 15).

Nesse tipo de associação tripartite, o capital das empresas estrangeiras, mesmo sendo minoritário patrimonialmente, recebia do Estado uma preponderância estratégica para definir os projetos, que deveriam ser realizados, prioritariamente, de acordo com os interesses do setor privado, como ocorreu com aqueles do setor de insumos básicos (EVANS, 1980). Essas benesses permitiram que multinacionais ampliassem os seus investimentos

no país, de modo a instalar novas *joint ventures* aqui em diferentes setores¹⁴. Conforme esses projetos eram concluídos, maior era o grau de mobilidade e autonomia que essas empresas adquiriam no país nas diferentes etapas do processo decisório, a ponto de controlarem determinados setores-chave para o desenvolvimento. Como consequência disso, a utilização de estratégias ilícitas, tais como remessas de lucros ocultadas via empréstimos forjados ou a supervalorização de importações, que ampliavam os resultados financeiros da matriz, tornaram-se constantes, aumentando a lucratividade destas em detrimento do país hospedeiro (MORAES, 2018).

Isso revela que, ao invés de fortalecer a parte mais fraca do tripé (capital privado nacional), como propunha o II PND, a instalação de *joint ventures* fez o contrário, visto que contribuiu para deixá-lo ainda mais debilitado e incapaz de se reestabelecer. Mesmo com o aumento da participação das empresas estatais no processo de industrialização, não houve uma maior autonomia por parte do Estado no processo de tomada de decisões no período concernente aos dois planos em questão (RODRIGUES, 2017). Ao incentivar a formação dos Grupos Executivos no Plano de Metas e das *joint ventures* no II PND, ele reafirmou a sua aliança estratégica com o capital internacional, que, ao favorecer sua ocupação no mercado interno, retirava do horizonte da política econômica brasileira qualquer possibilidade daquele tripé funcionar de forma harmônica e benéfica para o desenvolvimento nacional. Em síntese, o quadro institucional criado pelo Estado funcionou como um suporte instrumental ao capital privado (FRANCA, 2018). Longe de estabelecer um sistema centralizado de decisões, no qual o Estado pudesse impor uma lógica própria à concepção e à execução das políticas setoriais, o capital internacional se aproveitou desse planejamento local para aprimorar sua “arte de conquista” (CAMPOS, 2009).

¹⁴ Nessa fase passou a atuar, nos setores de infraestrutura e de insumos básicos, uma série de filiais de grandes empresas multinacionais de origem japonesa, norte-americana e alemã etc., tais como *Agip, Allied Chemical Corporation, BP, Cities Service Company, Shell, Société National Elfaquitaine, Standard Oil, Union Nippon Steel Co, Kawasaki, Light Metal Association, Mitsui Aluminium, Showa, Nippon Light Metal, Mitsubishi, Sumitomo, Nisho-Iwai, U.S. Steel*.

3. Dilemas da formação econômica do Brasil

Diante dessas considerações, faz-se necessário compreendermos como o planejamento econômico brasileiro articulou-se com os dilemas históricos da formação econômica do país, de forma a reafirmá-los no decorrer desse período. Nesta segunda parte deste trabalho, a nossa interpretação sobre o papel do Estado brasileiro no processo de industrialização, à luz do planejamento econômico, contrapõe-se à de autores como Lessa (1977; 1983; 1998), Castro e Souza (1985), Veloso (1978), Lafer (2003), Serra (1998), Benevides (1976) e Ianni (1977). Tais obras, com pequenas variações no sentido geral, defenderam que houve, com o Plano de Metas e o II PND, um alargamento das funções estatais nesses momentos, representando uma mudança qualitativa, uma vez que o Estado teria tornado-se o articulador estratégico do tripé de desenvolvimento, ou seja, o protagonista das transformações sucedidas na estrutura econômica do país.

Baseada em autores como Caio Prado Jr., Celso Furtado e Florestan Fernandes, que reafirmaram a herança do passado no processo de industrialização pesada e de planejamento, nossa reflexão ruma-se em sentido contrário às que defenderam a possibilidade de o Estado brasileiro apresentar um nível de autonomia na suposta negociação com o capital internacional. Por terem uma abrangência investigativa maior no espectro dos problemas que remontam ao período colonial e alcançam a industrialização, estes autores nos permitem redefinir a análise desses planos numa perspectiva mais crítica, menos setorial e de longa duração (CAMPOS, 2018).

3.1. Imperialismo e transformações no padrão mundial de acumulação

Com o fim da Segunda Guerra Mundial, emergiu uma nova ordem político-econômica do capitalismo, tendo os Estados Unidos como a maior potência militar, política, econômica, tecnológica e ideológica do mundo. Por conta dessa situação vantajosa, a economia estadunidense passou a liderar a reconstrução do sistema capitalista graças ao processo de exportação de seus IDEs, realizado por meio das filiais de diversos segmentos que,

após romperem as fronteiras nacionais, instalaram-se em outras regiões em busca de lucratividade (BANDEIRA, 2011). Florestan Fernandes (2005) definiu esse período como “imperialismo total”, resultante da fase de irrupção do capitalismo monopolista, em que a grande empresa estadunidense, também chamada de “grande corporação”, reorganizou o mercado e o sistema de produção vigente de forma a instituir um novo padrão mundial de acumulação.

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 e o consumo 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 vital da política nacional etc. (FERNANDES, 1975, p. 18).

Nessa fase, os países que conseguissem desenvolver um mercado interno compatível com os requisitos mínimos e necessários para atrair as grandes corporações estrangeiras, poderiam impulsionar a industrialização pesada, ainda que de forma dependente (SAMPAIO JR., 1999). Por ser um dos poucos territórios existentes para a expansão do capitalismo nessa fase, o controle dos países periféricos passou a ser essencial para a sobrevivência do sistema, pois neles “se achava o último espaço disponível para a expansão do capitalismo” (FERNANDES, 2005, p. 253). Adicionalmente, as dimensões do mercado interno desses países ofereciam as exigências básicas para que as empresas estrangeiras pudessem colocar em prática as suas táticas de acumulação sem romper com as condições estruturais – *indirect rule* – que mantinham a vinculação das burguesias periféricas ao imperialismo (controle externo, aprofundando a dependência externa) e aos anacronismos da sociedade colonial (controle interno, intensificando a segregação social), ou seja, a “dupla articulação”¹⁵.

¹⁵ A dupla articulação – dependência externa e subdesenvolvimento – é definida por Fernandes (2005) como a representação de uma aliança estratégica do capital internacional com as burguesias dependentes. Desse modo, a sua eternização seria a estratégia utilizada pelas classes dominantes para dimensionarem o desenvolvimento capitalista a partir da conciliação de seus interesses egoísticos com os fins econômicos e extra econômicos da dominação imperialista como um todo.

Assim, a economia brasileira se tornou um dos destinos preferidos para essas empresas, atraídas não só pelas condições internas que garantiriam a rentabilidade de seus investimentos, mas, sobretudo, pela existência de burguesias nativas que viam nesta associação oportunidades de ganhos (FERNANDES, 1975). Para Prado Jr. (2006, p. 314), outro elemento que contribuiu para garantir a expansão dessas empresas foi a Instrução 113 da SUMOC, a qual dava aos investidores estrangeiros o direito de trazerem seus equipamentos sem nenhuma despesa cambial (PRADO JR., 2006, p. 314).

Daí em diante, a evolução da economia brasileira seria fruto dessa integração dependente e subordinada dos seus mercados aos países centrais, os quais, sob a tutela dos Estados Unidos, passariam a controlá-los a partir de dentro. Nessa situação, ainda que a industrialização pesada viesse a acontecer, de fato, ela “traria consigo uma forma de articulação econômica às nações capitalistas hegemônicas e ao mercado capitalista mundial que jamais poderá ser destruída, mantidas as atuais condições, dentro e através do capitalismo” (FERNANDES, 2005, p. 320).

O Plano de Metas representou a materialização dos anseios do “imperialismo total” desde a fase de elaboração, quando missões estadunidenses aportaram no espaço econômico brasileiro para realizar estudos estratégicos e, sobretudo, na sua execução (FRANCA, 2018). Nessa fase, as grandes corporações internacionais, após estabelecerem uma conexão com as burguesias brasileiras e com o poder estatal, assumiram o controle da exploração e da comercialização internacional da produção industrial, de matérias-primas etc., dando início ao processo de internacionalização produtiva (CAMPOS, 2009). Essas empresas que controlaram a execução do Plano de Metas contribuíam para dar maior vitalidade ao capitalismo dependente brasileiro, visto que os setores que mais se desenvolveram eram os de atividades produtoras de bens direta ou indiretamente ligados ao consumo de restritos setores de maior poder aquisitivo, como o de automóveis e o de aparelhos eletrodomésticos, bem como edificações urbanas de luxo (PRADO JR., 2006).

Presenciamos, então, um total encapsulamento da economia brasileira na órbita de domínio e valorização do capital internacional, passando a produzir bens intermediários e de consumo duráveis para atender uma classe em específico: a pequena, a média e a grande burguesia. Ademais, cresceu a exploração da força de trabalho pelo capital, que seria considerada a consequência mais direta e imediata da inflação e dos demais problemas que sobrevieram posteriormente, principalmente a partir da segunda metade da década de 1960 (PRADO JR., 2004). Isso gerava “desigualdades sociais que se [traduziam] num fosso cada vez mais profundo entre uma minoria privilegiada e uma considerável massa rural e urbana” (FURTADO, 1981, p. 58).

Com o Golpe de 1964, a conjuntura histórica da economia brasileira foi redefinida pelas novas vicissitudes criadas pelo Estado ditatorial para atender às demandas desse padrão mundial de acumulação, centrado na primazia da dominância financeira. Isto é, após se apropriarem do Estado brasileiro e definirem-no à sua semelhança, as burguesias brasileiras puderam capitanear as transformações internas da estrutura produtiva em benefício próprio e de seus aliados: as burguesias das sociedades capitalistas avançadas – o que conduziu a sociedade para uma dominação cada vez mais autoritária (SAMPAIO JR., 1999). Daí em diante, elas adquiriram condições para estabelecer uma associação mais íntima com o sistema financeiro internacional, bem como para transformar o Estado em instrumento exclusivo do seu poder, isto é, principal representante dos seus interesses (FERNANDES, 2005).

Foi nesse ínterim que começou a ocorrer, no centro do sistema capitalista, um processo de reestruturação das empresas estrangeiras que alteraria a própria dimensão produtiva dos seus investimentos no Brasil (CAMPOS, 2009). Estas empresas tiveram que transitar de sua dominância produtiva, como identificamos no Plano de Metas, para uma dimensão financeirizada, de modo a impor “uma profunda mudança no padrão mundial de acumulação identificada pelo aumento da internacionalização financeira e pela mutação de processos gerenciais, técnicos e produtivos” (CAMPOS; RODRIGUES, 2014, p. 83). Para Furtado (1992), as raízes dessa nova etapa de integração dos mercados se denominam “transnacionalização do capitalismo”.

A partir dessa lógica, amadurecida no final dos anos 1960, “as relações externas, comerciais ou financeiras, [foram] vistas, de preferência, como operações internas da empresa transnacional” (FURTADO, 1992, p. 32), e não do Estado. Nessas circunstâncias, acabaram as possibilidades de existir espaços nacionais de acumulação controlados internamente pelo Estado por meio do planejamento, uma vez que as decisões locais passaram a ser determinadas pela racionalidade da acumulação das empresas transnacionais, que, nessa fase, já estavam conectadas à grande oferta de liquidez dos mercados *offshore*, isto é, à dimensão financeira¹⁶.

Para a economia brasileira, a emergência desse novo padrão mundial de acumulação na ordenação das atividades econômicas significou, em última instância, a desestruturação do sistema produtivo nacional por meio da armadilha do endividamento externo, como pôde ser corroborado no II PND (PEREIRA, 1974; FURTADO, 1983; CRUZ, 1984; CAMPOS; RODRIGUES, 2014). Durante a sua execução, as empresas transnacionais, mesmo sendo sócias minoritárias nos empreendimentos conjuntos – *joint ventures* – criados, controlaram a realização dos projetos mais estratégicos por meio de empréstimos externos e importações, deixando os passivos desse processo de industrialização dependente para o Estado brasileiro (FRANCA, 2018).

Na etapa final do II PND, o Estado assumiu a maior parte do endividamento externo contraído pelas empresas privadas, o que resultou numa crise fiscal e financeira do Estado e das estatais (RODRIGUES, 2017). Assim, a política econômica evitou a transferência do ônus do ajustamento para o setor privado. “O Estado o assumiu, avançando na estatização da dívida externa pelas estatais e pelo Banco Central” (PRADO, 1994, p. 99). Dessa forma, os desequilíbrios estruturais continuaram a aprofundar-se, numa época em que se degradava o controle nacional (FURTADO, 1983), negando-se o planejamento econômico enquanto instrumento de desenvolvimento.

¹⁶ Posto que essas empresas têm acesso ao mercado financeiro internacional e decidem a localização de seus investimentos – decisões muitas vezes tomadas a partir de *holdings* localizadas em países de conveniência –, a possibilidade que tem um governo de atuar sobre elas é necessariamente limitada” (FURTADO, 1983, p. 121).

Para Sampaio Jr. (1999), essas transformações mostram como o avanço da transnacionalização solapou as bases dos centros internos de decisões e a coerência interna do sistema econômico brasileiro em construção, ameaçando a própria unidade do Brasil como Estado nacional. Em virtude disso, “a possibilidade de desenvolvimento nacional no Brasil entrou em crise, uma vez que os meios (racionalidade instrumental) se sobrepuseram aos fins (racionalidade substantiva)” (RODRIGUES, 2017, p. 89).

De um modo geral, esses dois padrões mundiais de acumulação – internacionalização produtiva e financeira – imprimiram à economia brasileira, com apoio do Estado, um tipo de desenvolvimento capitalista orientado pelos interesses do capital internacional em detrimento dos interesses públicos. Ainda que o processo de industrialização tenha avançado, tal evolução estava submetida à órbita de valorização desse capital em escala mundial, que, para assegurar a sua lucratividade, limitou o planejamento da industrialização, tanto no Plano de Metas, quanto no II PND.

3.2. Capitalismo dependente e Estado brasileiro

No capitalismo dependente brasileiro, o Estado, desde o terceiro quartel do último século, vem atuando de modo a criar, a qualquer custo, as condições necessárias para um determinado tipo de desenvolvimento que busca atender as demandas do “imperialismo total”, sem romper com os dilemas históricos da sua formação, como ocorreu durante o Plano de Metas e, posteriormente, o II PND (RODRIGUES, 2017)¹⁷. As funções assumidas pelo Estado e pelas suas empresas nessas fases tinham o intuito de subsidiar a acumulação privada, ajustando os interesses oligopolistas internacionais à extensa gama de negócios das burguesias brasileiras¹⁸.

¹⁷ Sampaio Jr. (1999, p. 105, grifos do autor) definiu esse termo da seguinte forma: “o capitalismo dependente é, portanto, um capitalismo *sui generis* que se caracteriza pela reprodução de uma série de nexos econômicos e políticos que bloqueiam a capacidade de as economias controlarem seu tempo histórico”.

¹⁸ “Florestan Fernandes denominou esse processo de politização do espaço econômico nacional, em que a internacionalização é absorvida a partir de uma plataforma política preexistente, com certo nível de negociação ao ritmo da modernização a ser internalizada e pautada localmente por reformas estatais” (CAMPOS, 2009, p. 13).

No primeiro momento, as grandes corporações só contaram com o espaço econômico que elas próprias conseguiam abrir, numa economia capitalista dependente, mas em fase de transição industrial relativamente madura [...]. No segundo momento, que se situa depois da consolidação dos governos militares no poder, elas puderam contar com uma política econômica que unificava a ação governamental e a vontade empresarial. Então, começa a configurar-se o espaço econômico típico de que elas necessitam para crescer (FERNANDES, 2005, p. 301).

Com a ampliação do controle do Estado pelas burguesias brasileiras, em 1964, ocorreu uma reformulação de suas funções, de forma que o desenvolvimento capitalista brasileiro passou a ser pautado num “modelo autocrático-burguês”¹⁹, que, além de proteger institucionalmente as classes dominantes, garantia segurança ao imperialismo (CAMPOS, 2016a). Desse modo, o Estado brasileiro se transformou naquilo que Fernandes (2005) chamou de “espinha dorsal” da adaptação do espaço econômico e político nacional aos requisitos estruturais e dinâmicos do capitalismo monopolista, servindo, assim, para defender os interesses das burguesias brasileira e internacional.

O Estado transforma-se em instrumento de defesa e de suporte incondicional da iniciativa privada. Cabendo-lhe não apenas compensar as debilidades que comprometessem a capacidade de a iniciativa privada incorporar as transformações econômicas difundidas do centro, mas também arbitrar os ajustes internos necessários para viabilizar a convivência entre o “moderno” e o “atrasado” (SAMPAIO JR., 1999, p. 151).

Isso representou a formação de um “Estado disposto a barganhar para favorecer seus anseios, promover políticas de planejamento econômico com o falso argumento de auxiliar a população como um todo, ou de levar o país a um capitalismo com certa autonomia” (RODRIGUES, 2017, p. 39). Ou seja, tem-se um Estado autocrático burguês, munido de estruturas e funções

¹⁹ Essas burguesias fizeram desse Estado um “veículo por excelência do poder burguês que se instrumentalizava através da maquinaria estatal até em matérias que não [eram] nem administrativas nem políticas” (FERNANDES, 2005, p. 312).

estritamente capitalistas, cuja organização e funcionamento lhe permitem enfrentar as forças que venham a inviabilizar a existência do “consenso burguês” no capitalismo dependente brasileiro (FERNANDES, 2005).

Distante de constituírem um instrumento de política econômica à disposição do governo no sentido de promover um capitalismo autodeterminado, as empresas estatais colaboraram para que a dependência externa e o desenvolvimento desigual interno fossem intensificados. Destarte, a possibilidade de o Estado brasileiro coordenar a ação dos agentes internos, de forma a dar uma coerência ao processo de industrialização pesada no Brasil, mediante o planejamento da economia, deixou de existir, como pôde ser confirmado na etapa final do II PND (FURTADO, 1983).

3.3. Capital internacional e planejamento econômico brasileiro

O fim da Segunda Guerra Mundial delimitou o início de uma nova era no capitalismo dependente brasileiro. A implantação e a consolidação do novo padrão mundial de acumulação, fundamentado na relação do planejamento com a expansão da grande empresa estadunidense, encontraram nas funções assumidas pelo Estado brasileiro o aporte necessário para que o capital internacional criasse seu próprio espaço de desenvolvimento e acumulação sem romper com os nexos que garantiam a permanência da dupla articulação (FERNANDES, 2005).

Em outras palavras, foi somente a partir desse período que “a internacionalização do capital se tornou um marco estratégico central na construção da nova ordem internacional assentada sob o poder estadunidense” (PEREIRA, 2018, p. 165). Desse modo, o Estado brasileiro passou a oferecer às empresas privadas, principalmente às estrangeiras, por meio do planejamento econômico, uma infraestrutura viável, recursos financeiros, subsídios, dentre outras vantagens internas que favoreciam a internacionalização do capital (RODRIGUES, 2017).

Por meio do planejamento econômico, o Estado, no Plano de Metas, pôde estabelecer os termos da dupla articulação entre o capital internacional e

os setores privados internos. Desde a sua concepção teórica até a execução, o Estado se empenhou em ampliar a base produtiva do sistema industrial, utilizando-se de diretrizes que prezavam por atrair, do exterior, capitais, máquinas, equipamentos, técnicas e, sobretudo, empresas estrangeiras para promover o desenvolvimento de setores, como o de bens de consumo duráveis, que atendiam as demandas de um mercado interno consumidor elitizado, isto é, formado por aqueles que detinham maior poder aquisitivo, as burguesias brasileiras.

Desse modo, embora tenha ocorrido o crescimento econômico desses setores, a “dependência externa se acentuou e o desenvolvimento desigual interno não foi eliminado. Pelo contrário, a dupla articulação, conceituada por Florestan Fernandes, se fortalecia” (RODRIGUES, 2017, p. 81). Como consequência, o ritmo da vida econômica e social brasileira passou a reproduzir não apenas o espírito e os padrões de vida, mas as técnicas de países desenvolvidos, alimentando internamente a ilusão de que o desenvolvimento econômico e o progresso adviriam no futuro (PRADO JR., 2006).

Com o Golpe de 1964 ocorreu a tomada por completo do Estado brasileiro por parte dessas burguesias brasileiras (RODRIGUES, 2017). O planejamento econômico se tornou um instrumento de reafirmação do poder burguês à medida que passou a associar as reivindicações dessa classe em torno daqueles interesses capitalistas internos e externos, aprofundando a dupla articulação. Assim, “tornou-se inviável recorrer ao planejamento como instrumento para compensar a impotência da burguesia dependente e corrigir as irracionalidades do subdesenvolvimento” (SAMPAIO JR., 1999, p. 176).

No II PND, essa instrumentalização do planejamento econômico em favor de uma maior internacionalização ficou mais evidente, visto que o Estado brasileiro teve que garantir à empresa estrangeira acesso privilegiado e rentabilidade nos empreendimentos conjuntos – joint ventures – formados aqui. Nessa fase, as empresas privadas brasileiras funcionaram como sócias locais, sendo utilizadas na captação de recursos financeiros e gerenciais, máquinas e equipamentos externos, cujo pagamento por isso recaía sobre

o Estado brasileiro (CAMPOS, 2009; RODRIGUES, 2017). Essa obrigação assumida por ele serviu, num primeiro momento, para dirimir riscos dos IDEs ingressados aqui, e principalmente, para manter as burguesias brasileiras na sua posição privilegiada. Posteriormente, quando o II PND dava sinais de esgotamento e o Estado não podia mais garantir ao setor privado as benesses de sua intervenção, o grupo interno que mais se beneficiava desse processo – burguesia brasileira – impediu a continuidade desse projeto de desenvolvimento através de uma campanha contra a estatização. Isso paralisou o Estado, impedindo-o de avançar em qualquer que fosse a direção (MORAES, 2018). Estava decretada, assim, a crise do Estado brasileiro e, com ela, a crise do planejamento oriunda da sua total perda de governabilidade. Nessas circunstâncias, os mecanismos de comando e controle do sistema econômico nacional, que já eram incompletos, foram sendo atrofiados, em detrimento da permanência da lógica transnacional “voltada para a planetarização dos circuitos de decisões” (FURTADO, 1992, p. 24).

4. Conclusão

No período que se inicia o Governo JK e se encerra com o de Geisel (1956-1979), o Estado brasileiro colocou-se no papel, ao mesmo tempo, de agente interno propulsor do desenvolvimento capitalista e da perpetuação do capitalismo dependente. Para tanto, criou, no decorrer do processo de industrialização, um quadro institucional cujas partes mantinham o planejamento econômico brasileiro subordinado ao capital internacional. Tanto no Plano de Metas quanto no II PND, a atuação do Estado no sentido de mobilizar recursos financeiros e garantir o acesso às tecnologias, para gerir as bases do sistema produtivo no Brasil, tinha o intuito de atender os anseios da iniciativa privada.

Com apoio do Estado e das empresas privadas brasileiras, as empresas estrangeiras ingressaram no espaço econômico brasileiro contribuindo para o desenvolvimento de determinados setores estratégicos, cuja produção atendia a demanda de uma classe específica; da mesma forma, isso ampliou

o poder de influência do imperialismo nas decisões do país. Portanto, o planejamento econômico brasileiro foi incapaz de consolidar, na economia brasileira, uma autonomia relativa, que pudesse gerir uma estrutura produtiva independente e homogênea, de forma a promover o desenvolvimento nacional. Em outras palavras, a forma como o Estado brasileiro desenvolveu o planejamento nessas duas fases fortaleceu o poder das burguesias brasileiras e internacionais em detrimento dos interesses da nação.

Referências

- BACEN. *Boletins do Banco Central*. Brasília-DF: boletins mensais, 1972.
- BANDEIRA, M. *Cartéis e desnacionalização (a experiência brasileira: 1964-1974)*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1975.
- _____. *Brasil-Estados Unidos: a rivalidade emergente (1950-1988)*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2011.
- BASTOS, C. P.; COSTA, P.V. “O Período JK e o Plano de Metas” in: ARAÚJO, V. L.; MATTOS, F.A. M. (orgs.) *A Economia brasileira de Getúlio a Dilma – novas interpretações*. São Paulo: Hucitec, 2021.
- BENEVIDES, M.V.M. *O Governo Kubitschek: desenvolvimento econômico e político (1956-1961)*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1976.
- BRASIL. Presidência da República. Conselho do Desenvolvimento. *Programa de Metas*. Rio de Janeiro, 1958.
- _____. *II Plano Nacional de Desenvolvimento (II PND)*. Brasília, setembro de 1974.
- CAMPOS, F.A. *Estratégias de desenvolvimento nacional: o papel do capital estrangeiro entre o segundo Governo Vargas e o Governo Castelo Branco (1951-1966)*. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Econômico) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2003.
- _____. *A Arte da conquista: o capital internacional no desenvolvimento capitalista brasileiro (1951-2002)*. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Econômico) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2009.
- _____. “Imperialismo e colapso da formação econômica brasileira” in: MAZIN, A. D.; NOVAES, H.; PIERES, J. H.; LOPES, J. A. (orgs.). *Questão agrária, cooperação e agroecologia*. São Paulo: Outras Expressões, v. 2, 2016a.
- _____. “Complexo multinacional e ‘Lei de Remessas de Lucro’ (1956-1973)”, *Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política*, v. 45, pp. 10-35, 2016b.
- _____. “Da Aurora da revolução brasileira às trevas da contrarrevolução” in: CAMPOS, F. (org.). *Introdução à formação econômica do Brasil: herança colonial, industrialização dependente e reversão neocolonial*. Marília: Editora Lutas Anticapital, 2018.
- _____. *Introdução à formação econômica do Brasil: herança colonial, industrialização dependente e reversão neocolonial*. 2a. ed. Marília: Lutas Anticapital, 2020.
- _____. “Imperialismo e herança mercantil na industrialização brasileira” in: CAMPOS, F. A. et al. *Imperialismo, subdesenvolvimento e território: dimensões teóricas, históricas e empíricas*. Campinas: IE-Unicamp, 2021.
- CAMPOS, F. A.; RODRIGUES, F. H. L. “Transnacionalização do capital e os limites do desenvolvimentismo: um diálogo com Celso Furtado sobre a experiência brasileira (1956-1982)”, *História Econômica & História das Empresas*, v. 17, n. 2, 2014.
- CAMPOS, F.A.; MACEDO, F. C.; VIEIRA, C.A. C; MARIUTTI, E. B; MIRANDA, H. N.; FIX, M. *Imperialismo, subdesenvolvimento e território: dimensões teóricas, históricas e empíricas*. Campinas: IE-Unicamp, 2021.
- CARDOSO, F. H. *As ideias e seu lugar: ensaios sobre as teorias do desenvolvimento*. Petrópolis: Vozes, 1993.
- CARDOSO, F. H.; FALETTO, E. *Dependência e desenvolvimento na América Latina: ensaio de interpretação sociológica*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1969.
- CARNEIRO, D. D. “Crise e esperança: 1974-1980” in: ABREU, M. P. (org.) *A ordem do progresso*. Rio de Janeiro: Campus, 1992.

CARVALHO, A. O. S. *As raízes da mundialização financeira no Brasil: um estudo das interpretações de Celso Furtado e Maria da Conceição Tavares a partir da política econômica da ditadura civil-militar (1964-1982)*. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Econômico) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2020.

CASTRO, A. B.; SOUZA, F. E. P. *A economia brasileira em marcha forçada*. Rio de Janeiro: Editora Paz e Terra, 1985.

CASTRO M. H. S. *Rômulo Almeida e a problemática do planejamento: o planejamento econômico na Bahia (1955-1961)*. Dissertação (Mestrado em História) – Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2010.

CAVALCANTI, C. B. *Transferência de recursos ao exterior e substituição de dívida externa por dívida interna*. Rio de Janeiro: BNDES, 1998.

CHESNAIS, F. “A globalização e o curso do capitalismo de fim-de-século”, *Economia e Sociedade*, v. 5, pp. 1-30, dez. 1995.

_____. (org.). *A mundialização financeira: gênese, custos e riscos*. São Paulo: Xamã, 1998.

_____. *Finance Capital Today*. Leiden, Boston: Brill, 2016.

CONJUNTURA ECONÔMICA, FGV-RJ, v. 28, n. 2, fev. 1964.

_____. FGV-RJ, v. 26, n. 11, nov. 1972.

CRUZ, P. D. *Dívida externa e política econômica: a experiência brasileira nos anos setenta*. São Paulo: Brasiliense, 1984.

EVANS, P. *A Tríplice Aliança: as multinacionais, as estatais e o capital nacional no desenvolvimento dependente brasileiro*. Rio de Janeiro: Zahar, 1980.

FERNANDES, F. *A revolução burguesa no Brasil: ensaio de interpretação sociológica*. São Paulo: Global, 2005.

_____. *Capitalismo dependente e classes sociais na América Latina*. Rio de Janeiro: Zahar, 1975.

FERREIRA, L. S. “A política econômica do Governo Geisel: do II PND ao endividamento externo” in: ARAÚJO, V. L.; MATTOS, F. A. M. (orgs.). *A economia brasileira de Getúlio a Dilma – novas interpretações*. São Paulo: Hucitec, 2021.

FERREIRA, P. et alii. *Desenvolvimento econômico: uma perspectiva brasileira*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2013.

FISHLOW, A. “A economia política do ajustamento brasileiro aos choques do petróleo: uma nota sobre o período 1974/1984”, *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v. 16, n. 3, 1986.

_____. “As Origens e consequências da substituição de importações no Brasil”, *Estudos Econômicos*, São Paulo, v. 2, n. 6, dez. 1972.

FRANCA, A. G. *Capitalismo dependente e limites do planejamento econômico no Brasil: revisitando o Plano de Metas (1956-1961) e o II Plano Nacional de Desenvolvimento (1975- 1979)*. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Econômico) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2018.

FURTADO, C. *O mito do desenvolvimento econômico*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1974.

_____. *Prefácio à nova economia política*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1977.

_____. *Brasil pós-milagre*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1981.

_____. *A nova dependência: dívida externa e monetarismo*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1983.

_____. *Brasil: a construção interrompida*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1992

GENNARI, A. M. *Réquiem ao capitalismo nacional: lei de remessas de lucros no Governo Goulart*. São Paulo: Cultura Acadêmica Editora, 1999.

GOMES, A. M. C. (org.) *O Brasil de JK*. Rio de Janeiro: FGV Editora, 1991.

GRAEFF, E. P. *Política de investimentos estrangeiros no pós-guerra: a Instrução nº 113 e as origens do “modelo associado”*. Dissertação (Mestrado em Ciência Política) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1981.

GUIMARÃES, E. A.; MALAN, P. S.; ARAÚJO JR., J. T. “Changing international investment strategies: the ‘new forms’ of foreign investment in Brazil”, *Texto para Discussão do IPEA nº 45*, 1982.

HADLER, J. P. *Dependência e a superexploração: os limites das reflexões de Fernando Henrique Cardoso e Ruy Mauro Marini sobre a problemática do desenvolvimento dependente*. Tese (Doutorado em Teoria Econômica) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2013.

HERMANN, J. “Auge e declínio do modelo de crescimento com endividamento: o II PND e a crise da dívida externa (1974-1984)” in: GIAMBIAGI, F. et alii. *Economia brasileira contemporânea: 1945-2010*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.

IANNI, O. *Estado e planejamento econômico no Brasil (1930-70)*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1977.

IPEADATA. *Ipeadata macroeconômico*. Brasília-DF: IPEA, 2021. Disponível em: [https:// http://www.ipeadata.gov.br](https://http://www.ipeadata.gov.br). Acesso em: 06/05/2021.

LACERDA et alii. *Economia brasileira*. São Paulo: Saraiva, 2003.

LAFER, C. “O planejamento no Brasil – Observações sobre o Plano de Metas” in: MINDLIN, B. (org.). *Planejamento no Brasil*. São Paulo: Perspectiva, 2003.

LESSA, C. “Visão crítica do II PND”, *Tibiricá*, ano II, n. 6, jan./mar. 1977.

_____. *Quinze anos de política econômica*. São Paulo: Brasiliense, 1983.

_____. *A estratégia de desenvolvimento, 1974/76: sonho e fracasso*. Campinas: IE-Unicamp, 1998.

LESSA, C.; DAIN, S. “Capitalismo associado: algumas referências para o tema Estado e Desenvolvimento” in: BELLUZZO, L. G. M.; COUTINHO, R. *Desenvolvimento capitalista no Brasil: ensaios sobre a crise*, v. I. Campinas: Unicamp-IE, 1998.

MARTINS, L. “‘Estatização’ da economia ou ‘privatização’ do Estado”, *Ensaio Opinião*, 1978.

MELLO, J. M. C. *O capitalismo tardio: contribuição à revisão crítica da formação e do desenvolvimento da economia brasileira*. São Paulo: Editora Unesp; Campinas-SP: FACAMP, 2009.

MÉSZÁROS, I. *A crise estrutural do capital*. São Paulo: Boitempo, 2009.

MORAES, R. *O canto do cisne do desenvolvimentismo brasileiro – uma análise das relações do empresário industrial com o Estado do II PND à crise dos anos 1980*. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Econômico) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2018.

ORENSTEIN, L.; SOCHACZEWSKI, A. C. “Democracia com desenvolvimento: 1956-1961” in: ABREU, M. P. (org.) *A ordem do progresso*. Rio de Janeiro: Campus, 1992.

PEREIRA, J. E. C. *Financiamento externo e crescimento econômico no Brasil: 1966/73*. Rio de Janeiro: IPEA/INPES (Relatório de Pesquisa nº 27), 1974.

PEREIRA, L. R. *Supremacia norte-americana e a gênese da ordem global: crítica ao mito dos “anos dourados” à luz dos imperativos imperialistas estadunidenses*. Tese (Doutorado em Teoria Econômica) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2018.

PRADO JR., C. *História Econômica do Brasil*. São Paulo: Brasiliense, 2006.

_____. *A revolução brasileira*. São Paulo: Brasiliense, 2004.

- PRADO, S. R. R. *Intervenção estatal, privatização e fiscalidade: um estudo sobre a constituição e crise do setor produtivo estatal no Brasil e os processos de privatização a nível mundial*. Tese (Doutorado em Ciências Econômicas) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 1994.
- REICHSTUL, H. P.; COUTINHO, L. G. “Investimento estatal 1974/80: ciclo e crise” in: BELLUZZO, L. G.; COUTINHO, R. (orgs.) *Desenvolvimento capitalista no Brasil*, v. 2. Campinas: IE-Unicamp, 1998.
- RESENDE, A. L. “Estabilização econômica: 1964-67” in: ABREU, M. P. (org.) *A ordem do progresso*. Rio de Janeiro: Campus, 1990.
- RODRIGUES, C. H. L. *Imperialismo e empresa estatal no capitalismo dependente brasileiro (1956-1998)*. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Econômico) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2017.
- SAMPAIO JR., P. *Entre a nação e a barbárie: os dilemas do capitalismo dependente em Caio Prado, Florestan Fernandes e Celso Furtado*. Petrópolis: Vozes, 1999.
- SERRA, J. “Ciclos e mudanças estruturais na economia brasileira do pós-guerra” in: BELLUZZO, L. G. M.; COUTINHO, R. (orgs.) *Desenvolvimento capitalista no Brasil: ensaios sobre a crise*. Campinas: IE-Unicamp, 1998.
- SOCHACZEWSKI, A. C. *Desenvolvimento econômico e financeiro no Brasil: 1952-1968*. São Paulo: Trajetória Cultural, 1993.
- SUZIGAN, W. “As empresas do governo e o papel do Estado na economia brasileira” in: SILVA, F. R. et alii. *Aspectos da participação do governo na economia*. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1976.
- TAVARES, M. C. “Problemas de industrialización avanzada en capitalismo tardíos y periféricos”. *Texto para Discussão n° 94 do Instituto de Economia Industrial da UFRJ*, 1986.
- _____. *Acumulação de capital e industrialização no Brasil*. Campinas-SP: IE-Unicamp, 1998.
- TAVARES, M. C.; SERRA, J. “Além da estagnação” in: TAVARES, M. C. *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro*. Rio de Janeiro: Zahar, 1972.
- TIRONI, L. F. *Política econômica e desenvolvimento tecnológico – Diversificação ou especialização no setor de bens de capital sob encomenda*. Dissertação (Mestrado em Ciências Econômicas) – Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 1979.
- VELOSO, J. P. R. *Brasil, a solução positiva*. São Paulo: Abril-Tec Editora, 1978.
- VILLELA, A. “Dos ‘anos dourados’ de JK à crise não resolvida (1956-1963)” in: GIAMBIAGI, F. et alii. *Economia brasileira contemporânea: 1945-2010*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.
- ZONINSEIN, J.; TEIXEIRA, A. “Joint ventures (JV) na industrialização brasileira: notas para estudo das formas do capital”. *Texto para Discussão, n. 29, IEI-UFRJ*, 1983.