



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
INSTITUTO DE ECONOMIA

PADRÃO ESTADUNIDENSE DE DESENVOLVIMENTO E DOMINAÇÃO CULTURAL EM CELSO FURTADO

Franco Galvão Villalta

Campinas
2011

Franco Galvão Villalta

**PADRÃO ESTADUNIDENSE DE DESENVOLVIMENTO EM
CELSO FURTADO E DOMINAÇÃO CULTURAL**

Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado à Graduação do Instituto de
Economia da Universidade Estadual de
Campinas para obtenção do título de
Bacharel em Ciências Econômicas, sob
orientação do Prof. Dr. Plínio Soares de
Arruda Sampaio Junior

Campinas
2011

Villalta, Franco Galvão. **Padrão estadunidense de desenvolvimento em Celso Furtado e dominação cultural**. 2011. 48 páginas. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação) – Instituto e Economia. Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2011.

RESUMO

O presente estudo tem como objetivo buscar elementos nas obras de Celso Furtado para avaliar a autonomia relativa das sociedades nacionais para se autodeterminar no capitalismo transnacional. Em primeiro lugar, analisa-se a constituição de um sistema capitalista transnacionalizado sob a hegemonia política, militar e econômica dos Estados Unidos, sendo este movimento resultado do processo de constituição dos grandes conglomerados de empresas de origem no espaço nacional estadunidense. Este processo solapa a capacidade dos Estados nacionais de subordinar a acumulação de capital aos critérios coletivos nacionais. Em segundo lugar, analisa-se a dominação cultural que provém deste movimento internacionalização das empresas norte americanas e que impõe seu modo de vida às sociedades nacionais. Desta forma, os critérios que balizariam o desenvolvimento das forças produtivas no espaço nacional deixam de ser os valores constituídos historicamente na sociedade, culminando num processo de inadequação de estrutura produtiva com necessidades da estrutura social.

Palavras-chaves: Celso Furtado – Estados Unidos – Capital Transnacional – Dominação Cultural

ABSTRACT

The present study has the objective of look for elements on Celso Furtado's theory to evaluate the national society relative autonomy to self-determinate on the transnational capitalism. In first place, its analyzed the constitution of a transnationalized capitalistic system under the United States of America political, military and economic hegemony, being this movement the result from the great company conglomerate constitution in the north american national space. This process undermines the national State capacity of ruling the capital accumulation under the national collective criteria. In second place, its analyzed the cultural domination that comes out of the north american internationalization movement and how it impose their way of life around the national societies. Thus, the criteria which could beacon the productive forces development on the national space no longer are the values historically constituted on the society, culminating in a process of an inadequacy between productive structure and the needs of the social structure.

Key words: Celso Furtado – United States of America – Transnational Capital – Cultural Domination

*Um país que deixa a cultura do povo se
perder nunca será uma nação.*

Candeia

*À minha mãe, que me ensinou a ouvir
Ao meu pai, que me ensinou a falar*

Agradecimentos

A realização deste trabalho não seria possível sem as múltiplas determinações que permeiam minha realidade, sobre as quais mal tenho consciência.

Daquelas que posso me dar conta, agradeço ao meu orientador Plínio Soares de Arruda Sampaio Junior, que deixou sua marca em minha graduação e minha forma de pensar.

Aos meus colegas da Economia, pelas discussões e debates.

Aos meus colegas da República Área 51, pelos momentos de alegria e de tristeza.

Aos meus amigos da arte, por me mostrar modos de vida que eu não conhecia.

Ao professor e amigo prof. José Dari Krein, pela solicitude incontestável.

Aos funcionários da Unicamp, em especial, aos vinculados ao Instituto de Economia.

Aos meus pais, pelo apoio incondicional as minhas escolhas.

Sumário

Introdução	1
1. A hegemonia política dos Estados Unidos	4
1.1. Evolução da ordem política no pós-guerra	5
1.2. Objetivos da ordem política estadunidense	9
2. A hegemonia econômica dos Estados Unidos.....	11
2.1. O desenvolvimento das empresas estadunidense	11
2.1.1. Multifuncionalidade.....	13
2.1.2. Multinacionalidade	15
2.1.3. O caso da América Latina	16
2.2. Fundamentos do poder hegemônico mundial dos EUA.	18
3. O Capitalismo transnacional	21
3.1. Formação do capitalismo transnacional	22
3.2. Ausência de superestrutura política internacional	26
4. Cultura e dominação	29
4.1. Cultura e progresso técnico	29
4.2. Dominação cultural.....	32
5. Conclusões	37
Referências Bibliográficas	41

Introdução

Celso Furtado é um autor que possui um arcabouço teórico muito denso para a compreensão do processo de desenvolvimento de uma sociedade. O objetivo deste trabalho é analisar a obra de Furtado para vislumbrar alguns dos impasses que o capitalismo globalizado coloca ao desenvolvimento das nações, notadamente, no que diz respeito à autonomia relativa das sociedades nacionais em se autodeterminar. Neste sentido, a pesquisa tenta articular fatores da estrutura produtiva dominante, como os processos de constituição e imposição do padrão de consumo e de produção e do padrão tecnológico estadunidenses, com fatores da estrutura cultural das nações, responsável, no pensamento de Celso Furtado, por ser, em última instância a fonte autônoma de critérios valorativos que norteia o sentido, direção e intensidade do crescimento material, dando as características fundamentais para o desenvolvimento econômico e social

Para o autor, um sistema econômico deriva sua lógica de funcionamentos de uma ordenação política, de formas de regulação pautadas por critérios políticos, que posteriormente se manifestarão como racionalidade macroeconômica. Neste sentido, o sistema econômico funciona baseado numa estrutura de poder, que é alicerçado em um determinado projeto, que define (e impõe) os parâmetros de atuação do capital. Assim, “o sistema produtivo aparece como um todo coerente, não como mera justaposição de partes desconexas” (HADLER, 2009, p.63)

O projeto de uma nação é a tentativa de uma sociedade de adequação entre meio e fins, isto é, entre possibilidades e necessidades, de maneira que, para Furtado, quando não se adéquam as possibilidades da estrutura produtiva com a necessidade colocada pela especificidade histórica de cara estrutura social, não há desenvolvimento. No pensamento furtadiano, os fins, ou as necessidades de uma sociedade, estão colocados através de um sistema de valores que é configurado a partir do modo de vida um povo, ou, em outras palavras, os fins aos quais a estrutura produtiva de um país deve atender deve ter como critério para as decisões de investimento, consumo e produção os valores presentes no sistema de cultura da estrutura social.

Cada país tem a uma estrutura social historicamente determinada, com suas especificidades e constrangimentos próprios, de maneira que o progresso material só trará desenvolvimento se estiver compatível com as finalidades estabelecidas no âmago do devenir do

processo social. Na terminologia adotada por Furtado, é necessária uma compatibilidade entre racionalidade substantiva e racionalidade instrumental.

Neste sentido, para conseguirem fazer esta adequação, as nações precisam ter centros internos de decisão soberanos que logrem compatibilizar a geração de riqueza material com as necessidades. Para isto é necessário dois elementos chaves. O primeiro, é que existam os centros internos de decisão soberanos; o segundo, é que estes direcionem sua ação de coordenação a partir dos critérios valorativos provindo da do sistema de cultura.

Com base nas observações acima, temos neste trabalho a hipótese de que o padrão de desenvolvimento estadunidense, na concepção de Furtado, suplantou a capacidade dos estados nacionais de coordenação da sua atividade econômica interna e progressivamente tem modificado o modo de vida típico das sociedades nacionais. Em primeiro lugar, o poder econômico dos conglomerados econômicos de origem estadunidense atingiu um patamar supranacional, reduzindo à ínfima a autonomia relativa dos Estados Nacionais. Em segundo lugar, a cultura norte americana, por iniciativa de suas empresas, se difundiu pelo mundo como “a forma de vida do progresso”, introjetando na população despossuída valores burgueses, destituindo-os de valores típicos de suas culturas, o que implicaria na impossibilidade de adequação entre estrutura produtiva e demandas sociais.

Assim, os capítulos abordam o objeto na seguinte seqüência. O primeiro capítulo trata da interpretação de Furtado da constituição de uma esfera de influência política e militar por parte dos Estados Unidos no período pós Segunda Guerra para garantir espaço econômico para expansão de suas empresas e de seu modo de vida. Analisaremos como o autor coloca o conflito entre as potências como eixo principal do conflito pela manutenção da ordem e como ele desemboca numa estrutura política alicerçada nos interesses estadunidenses, que são – como veremos – os interesses dos seus gigantescos conglomerados de empresas.

O segundo capítulo trata da constituição destes conglomerados e as razões pelas quais as iniciativas do governo norte americano se estruturam em torno de seus interesses. A partir da leitura da obra de Furtado, pode-se perceber como as características iniciais de segurança propiciaram para as empresas norte americanas a possibilidade de ocupar seu vasto mercado interno e os outros países americanos. Ademais, será abordado as características fundamentais

das empresas estadunidenses, como forma de atuação, multifuncionalidade e multinacionalidade, entre outros.

O terceiro capítulo traz, brevemente, o movimento de expansão do capital transnacional e a configuração de um capitalismo global, com a unificação do espaço econômico internacional. Nesta parte da pesquisa, se observará como Furtado interpreta os porquês da expansão do capital a nível internacional e quais as implicações deste processo. Ademais, haverá uma análise da superestrutura política que se desenvolve (ou não) em conjunto com este movimento de expansão.

O quarto capítulo tem como objetivo entender como o sistema de cultura e a origem dos valores como critério dos rumos do desenvolvimento nacional se localiza na teoria do desenvolvimento furtadiano. Discutir-se-á a relação de estrutura produtiva, padrão de consumo e de produção e progresso tecnológico com a constituição de uma estrutura cultural e formas de vida e como estas, por sua vez, afetam a sua própria base material. Ademais, será feita breves considerações sobre a dominação cultural e a homogeneização do modo de vida estadunidense.

Espera-se, assim, configurar um arcabouço teórico suficientemente conciso para pensar as questões objetivas e subjetivas que permeiam as possibilidades dos povos de controlar seu próprio destino, adequando suas possibilidades com suas necessidades, logrando obter um processo de constituição de uma sociedade nacional igualitária, consciente de seus próprios problemas. As considerações sobre os problemas se estruturarão em torno de dois eixos: o desmantelamento dos centros internos de decisão, que coloca a sociedade nacional à mercê dos interesses privados dos grandes conglomerados internacionais; e o destituição dos povos de seu modo de vida típico, o que mina as bases valorativas que poderiam criterizar (adequar fins e meios) o processo de acumulação para um sentido claramente humano.

1. A hegemonia política dos Estados Unidos

No início dos anos 50, os Estados Unidos encabeçava o processo de criação de um sistema de poder mundial que se organizava sob sua hegemonia. Celso Furtado apresenta certos fatores que vinham contribuindo para que esse sistema se estruturasse de tal forma e que podem ser divididos em políticos e econômicos. São eles: fatores de ordem política, fatores decorrentes da posição da economia americana no mundo e fatores decorrentes da existência do sistema monetário internacional. (FURTADO, 1987). Far-se-á uma apresentação de cada grupo de fatores, políticos e econômicos durante os próximos capítulos, mas o importante é reter que esses fatores representam as características que sustentavam a ordem então criada, pois constituíam uma “trava básica da economia mundial, proporcionando-lhe coerência e estabilidade”. (FURTADO, 1987, p. 12).

No que tange à ordem política, objeto deste capítulo, Celso Furtado advoga que os fatores são decorrentes da tutela militar norte-americana estabelecida a partir da segunda guerra. Esta tutela militar tinha como objetivo estabelecer uma política de segurança na esfera de influência estadunidense para, assim, garantir sua hegemonia frente à “ameaça comunista” e assegurar a pulverização do *american way of life* pelo mundo moderno. Além do mais, a política externa dos Estados Unidos – ao impulsionar o desenvolvimento de nações via empresas multinacionais – possivelmente gerariam convulsões sociais nos países em que fosse implementada, se fazendo necessária a intervenção militar para conter tais fenômenos.¹

Os fatores de ordem política são fundamentais para a compreensão do padrão de desenvolvimento norte americano que ordenou a reestruturação da ordem neste período, pois eles estão diretamente interligados à constituição de um sistema de influências e suas implicações para a evolução do sistema capitalista. Entretanto, como veremos adiante, os objetivos desta política são fundamentalmente o avanço da tutela econômica, uma vez que as grandes empresas

¹ Nas palavras do cientista político e antigo major da Força aérea Americana, John S. Pustay: “Os próprios programas destinados a promover o desenvolvimento socioeconômico (por exemplo, a Aliança para o Progresso) por si mesmos criariam tensões e deslocamento na medida em que o sistema de vida tradicional e autóctone é substituído por nova forma de viver estrangeiro”. “Desta forma, os militares devem ser mobilizados em apoio da polícia civil para assegurar estabilidade durante esse período de convulsão social”. (PUSTAY, S. Apud FURTADO, 1966, p. 37, tradução do autor).

americanas sempre se fizeram muito influente nas decisões políticas do governo estadunidense. A forma em que o governo americano dirigiu seus esforços de reconstrução da economia global, como estão ancorados no padrão expansão de suas empresas e de suas características concorrenciais serão abordados no capítulo seguinte.

1.1. Evolução da ordem política no pós-guerra

Todo o esforço americano para delimitação de uma área razoavelmente relevante de influência tinha como objetivo assegurar estabilidade para que as nações se desenvolvessem sob a égide da economia estadunidense. Neste sentido, se fazem fundamentais compreender a gênese da posição estadunidense como pólo de poder global e como aquele país atuou no sentido de consolidar esta posição.

O desenvolvimento da posição política e da superioridade bélica do país norte americano é um reflexo da forma de colonização e de posição geográfica do país. Furtado argumenta que, externamente, por um lado, a expulsão da França do continente americano durante as guerras napoleônicas, a preocupação dos ingleses em preservar a integridade do extenso e vulnerável território canadense e, por outro lado, a premência da Inglaterra no continente eurasiático exercida através da política de equilíbrio de poderes criou condições para que a expansão territorial dos EUA e a consolidação de suas instituições políticas se realizassem sem encontrar obstáculos de maior significação.

O fato dos Estados Unidos poderem utilizar a tropa inglesa sempre que necessário fez com que, durante sua formação histórica, se criassem condições ideais de segurança exterior, tanto em relação à Europa, quanto a outras nações americanas. “Esse sistema de segurança foi definido na chamada Doutrina Monroe, para cuja formação contribuíram decisivamente os ingleses”. (FURTADO, 1966, p. 23). Assim, a política de afastamento das potências européias do continente americano gerou condições ideais para a expansão do poder econômico estadunidense neste espaço. Destarte, os dois efeitos da Doutrina – segurança externa e o efeito “America para os americanos” – estiveram presentes durante o século dezenove, garantindo o isolamento norte americano dos conflitos europeus durante um período relativamente extenso, propiciando condições para desenvolvimento de uma estrutura político-econômica relativamente autônoma.

O poder inglês, neste período, se exercera como poder de arbítrio, dentro do qual outras potências tinham espaço para reclamar um “poder imperial” e nações menores possuíam brechas para sobreviver. É neste ínterim, que a Alemanha, a partir de sua unificação, e outros “projetos nacionais” bem sucedidos, se tornariam potências industriais e passariam a ameaçar a hegemonia inglesa no continente europeu e em suas relações com o mundo colonial. O sistema de poder que se formara a partir das guerras napoleônicas, o qual tinha a Inglaterra como hegemonia industrial e potência bélica naval, foi, então, colocado em xeque.

Esta transição materializou-se, de certa forma, nos dois conflitos mundiais e os Estados Unidos, então isolados da destruição dos estoques de capital proveniente de tais disputas, com uma estrutura e forças produtivas já bem desenvolvidas desde o início do século XX, foram se colocando como pólo de poder, fenômeno que se consolida pós Segunda Guerra.

Tendo-se desenvolvido, historicamente, em condições privilegiadas de segurança e havendo sempre alcançado os seus objetivos de política exterior mediante a mobilização de escassos recursos militares ou diplomáticos, os Estados Unidos encontram-se, ao termino da Segunda Guerra Mundial, em posição de ter que exercer uma complexa política de poder em bases totalmente novas. (FURTADO, 1966, p. 24).

Nas palavras do autor, a doutrina de que os norte-americanos puderam dispuseram para enfrentar estas “novas bases” estava enfeixada no pensamento de Wilson², que seguia a linha da formação de uma “sociedade democrática de nações”, na qual “as grandes potencias seriam chamadas a renunciar aos seus poderes imperiais; conceder-se-ia autodeterminação aos povos coloniais; os assuntos internacionais passariam a ser tratados dentro de uma disciplina parlamentar”. (FURTADO, 1966, p. 24). Entretanto, para desencorajar as potências, ou grupo delas, de exercer práticas que poderiam colocar a nova “sociedade” em questão, seria necessário um superpoder, que desse lastro à ordem. Esse poder poderia provir de uma superpotência ou de um acordo entre as grandes potencias.

O “acordo” entre as grandes potências, fórmula que prevaleceu formalmente ao ser estruturada a carta das Nações Unidas³, a qual instituiu a tutela dos cinco membros permanentes

² Thomas Woodrow Wilson foi o vigésimo oitavo presidente norte americano, com dois mandatos consecutivos, de 4 de março de 1913 a 4 de março de 1921. Foi principal impulsionador da Sociedade das Nações (ou Liga das Nações), que futuramente daria origem à ONU. Grande defensor dos direitos civis, também ficou conhecido por convicções racistas e intervenções militares na América Latina e Caribe.

³ A Carta das Nações Unidas foi assinada após a Segunda Guerra para ratificar a funcionalidade dos órgãos constitutivos de membros internacionais (antiga Liga das Nações). A maioria dos países assinou esta carta; ela possui soberania sobre qualquer outro tratado.

do Conselho de Segurança, limitou-se a estabelecer um método de ação diplomática, o qual não garantia que as pretensões das grandes potências fossem compatíveis em sua substância. Desta forma, a viabilidade do projeto de um parlamento internacional, necessitava o reconhecimento de uma superpotência hegemônica, que exercesse um superpoder. (FURTADO, 1966, p. 25).

Para exercer seu esquema de organização e garantir uma disciplina internacional sob sua tutela, era necessário que as grandes potências reconhecessem a preeminência do poder dos Estados Unidos, para, assim, este dar encaminhamento aos problemas fundamentais da política exterior. Entretanto, juntamente com o país norte-americano, outra superpotência surgia da Segunda Guerra em condições de exercer papel hegemônico no continente eurasiático, a União das Repúblicas Socialistas Soviéticas.

Logo após o término da Segunda Guerra, em razão de seu histórico de constante insegurança externa, a URSS começou a estruturar uma política externa de forma a garantir sua segurança imediata. Nas palavras de Furtado:

Esse segurança, na forma em que a entenderam os soviéticos, exigiu a interferência de determinados países nos negócios internos, a fim de que governos “hostis” não viessem a formar-se em regiões vizinhas tradicionalmente utilizadas como trampolim para atacar o território da União Soviética. (FURTADO, 1966, p. 25).

A disputa pelas esferas de influência, destarte, colocava para essas duas nações, no imediato pós-guerra, dois fatos fundamentais: a “bipolarização do poder” e “uma divergência fundamental entre as duas superpotências quanto à forma de autolimitar-se no exercício do próprio poder a fim de criar condições de convivência internacional”. (FURTADO, 1966, p. 26).

Celso Furtado deixa claro que repudia as duas formas de atuação, pois interferiam na autodeterminação dos povos. A União Soviética partiu para uma consolidação de uma esfera de influência, reservando-se o direito de intervir nos países para garantir sua segurança e os Estados Unidos orientavam-se no sentido da constituição de uma sociedade “aberta”, onde poderiam exercer seu enorme poder econômico.

Então, passou-se a conjugar métodos tradicionais de relacionamento internacional obsoletos com a disfuncionalidade de uma guerra no plano internacional – em razão da revolução tecnológica –, engendrando uma situação *sui generis* nas relações mundiais. Portanto, para o autor, a Guerra Fria é a estranha combinação entre métodos diplomáticos e ação militar indireta e irrompe fundamentalmente em razão do conflito das duas megapotências.

As possibilidades de negociação foram se esgotando gradualmente, uma vez que as exigências de ambas as partes eram, dentro da ótica do adversário, impraticáveis. A guerra não se fazia uma opção inteligente, pois o armamento nuclear poderia desencadear um conflito que colocaria um fim na humanidade:

uma guerra atômica preventiva teria resolvido o problema do comunismo da Rússia e teria solucionado o problema do imperialismo russo, mas não teria solucionado o problema de como governar um território radioativo cobrindo o tamanho do Globo... o fato de que (o governo dos EUA) não pudesse considerar seriamente essa alternativa é um reflexo, não primariamente de virtude moral, como muitos de nós gostaríamos de pensar, mas das incontáveis e terríveis consequências da moderna tecnologia militar (...) (MORGENTHAU apud FURTADO, 1966, p.28, tradução do autor).

Cria-se, assim, uma doutrina por parte dos norte-americanos de que a União Soviética poderia ser “contida” paulatinamente, mediante “hábeis e vigilantes aplicações de contragolpes em uma série de pontos geográficos e políticos em constante variação”, devendo, desta forma, “aumentar enormemente as pressões sob as quais a política soviética deve operar”, “provocando tendências que eventualmente levem à ruptura ou à gradual amolecimento do poder soviético”. (FURTADO, 1966, p. 27).⁴

Por outro lado, o avanço militar na URSS acarretaria, a partir da segunda metade da década de cinquenta, modificações fundamentais na situação internacional e na forma de atuação dos dois países. O sistema de defesa não dependeria mais de controle dos territórios vizinho do inimigo e sim do avanço da tecnologia bélica e de armas estratégicas localizadas no próprio território. Para Celso Furtado, a evolução deste novo paradigma implicaria em “novas formas de negociação” e “autocontrole do poder nacional” por parte dos EUA, uma vez que não havia possibilidade de uma guerra generalizada.

A política da Guerra Fria dos Estados Unidos contra a União Soviética se apoiava em dois pontos fundamentais. O primeiro era a doutrina da inviabilidade a médio e longo prazo do sistema econômico-político soviético. O segundo era a idéia de que a recuperação econômica dos países da Europa ocidental reduziria a importância relativa da União Soviética no continente europeu, permitindo “equilibrar” o seu poder militar convencional. (FURTADO, 1966, p. 31).

Ocorre, entretanto, que a esta altura a situação se tornaria mais grave com o surgimento da China como novo centro autônomo de decisões políticas de significação mundial.

⁴ Furtado denomina esta nova doutrina de “Doutrina da Soberania limitada”.

Quanto à China, o medo dos Estados Unidos se concentrava no fato de que o crescimento de um país “inconquistável” como o chinês poderia gerar um poder predominante na Ásia⁵. Procurando evitar a consolidação da China como potência predominante, os EUA invadem parte de seu território – a ilha de Formosa – e criam uma guerra permanente com esse país. Com isso, o governo norte-americano retira do governo chinês qualquer iniciativa militar e de apoio à URSS. (FURTADO, 1966, p. 32).

Para Furtado, o conflito com a União Soviética chegou numa situação ápice em outubro de 1962, no episódio que ficou conhecido como “crise cubana dos foguetes”.⁶ Neste momento, estabeleceu-se entre as superpotências um pacto de que nenhum país da esfera de influência dos EUA poderia obter ajuda da URSS para alterar seu regime social, mesmo que este já tivesse obtido tal alteração. Isto significava que um país que se modificasse seria tolerado, mas não reconhecido pelo poder dominante.

1.2. Objetivos da ordem política estadunidense

Com este panorama da evolução política da década do pós-guerra, Furtado tenta esclarecer a forma de atuação do governo estadunidense em busca de seus fins. Para o autor, “o objetivo da política dos Estados Unidos é conservar integrada a sua esfera de influência e que o desenvolvimento deste ou daquele país deve ser considerado um meio para alcançar esse fim”. (FURTADO, 1966, p. 36).

Entretanto, neutralizada qualquer interferência militar do exterior ao poder estratégico norte-americano – pelo pacto com a URSS –, colocar-se-ia o problema de se a tutela dos EUA era adequada para assegurar estabilidade social suficiente em sua esfera de influência. Essa problemática teve solução a partir da doutrina de que a política externa dos Estados Unidos deveria “criar estados independentes, modernos e em desenvolvimento”⁷. Nisto estava implícito a tese de que os problemas dos países subdesenvolvidos estariam nas dificuldades iniciais e que,

⁵ Deve-se ter claro que a Revolução Comunista da China, liderada por Mao Tse-tung, ocorreu em 1949, ou seja, sob a ótica norte-americana, a “ameaça” comunista ganhava outro grande impulsionador.

⁶ A URSS implantara mísseis nucleares no território cubano. A crise abarca o período compreendido entre a descoberta dos mísseis (15 de outubro de 1962) até o anúncio de seu desmantelamento e traslado de volta à URSS (28 de outubro).

⁷ ROSTOW, W. apud FURTADO, 1966, p. 36, tradução do autor.

uma vez alcançado ponto do desenvolvimento auto-sustentado, os problemas de estabilidade sociais teriam sido encaminhados para sua solução.

O papel ativo das grandes empresas norte-americanas ganha mais expressividade neste momento, pois a elas se creditava a capacidade de garantir o desenvolvimento dos países em reconstrução e dos países subdesenvolvidos. Para Furtado, a disputa por espaço de influência pelo governo norte-americano e a União Soviética e, em parte, a China, nada mais significava do que o estabelecimento de uma ordem político-econômica que desse estabilidade ao sistema, de maneira à possibilitar as empresas estadunidenses de ocupar os mercados internos dos países. Os Estados Unidos, assim, impunha sua hegemonia cultural e tecnológica sobre as estruturas sociais dos países afetados.

É desta forma que se pode concluir a partir da obra de Furtado, que a atuação político-militar do governo estadunidense para a configuração de uma esfera de influência está amplamente alicerçada na expansão de suas empresas para a reconstrução das economias no período pós-guerra.

2. A hegemonia econômica dos Estados Unidos

Furtado se preocupa de forma predominante com as relações de poder existentes no processo econômico, deixando os *mecanismos* ou *automatismos* de lado. Para ele, as formas de poder que forma neste âmbito se constituem a partir do processo de controle da oferta de um ramo de produção em que a demanda apresenta certa inelasticidade; e de controle das empresas que atuam a montante e/ou jusante de uma dada empresa – é o que se chama concentração vertical e horizontal do poder econômico. “Veja-se bem: o que se concentra é o *poder de decisão* e não necessariamente a atividade produtiva” (FURTADO, 2008, p. 96).

A concentração do poder econômico deriva, fundamentalmente, de causas técnicas e econômicas. As técnicas estão ligadas às economias de escala de produção que existem nas indústrias de processo contínuo e naquelas em que a divisão do trabalho é possível. As econômicas são de várias ordens, sendo que as mais importantes resultam da necessidade da empresa de eliminar as incertezas que derivam dos mercados.

Neste sentido, neste capítulo discutiremos como o autor explica a constituição e consolidação do poder econômico das empresas norte americanas e, em que medida, elas se expandiram para o mundo, dando origens a um novo capitalismo, o capitalismo pós-nacional, isto é, um capitalismo no qual a acumulação de capital tem a esfera global como horizonte de acumulação e não se restringe mais aos espaços nacionais. Com isso, será possível avaliarmos as possibilidades de autodeterminação dos países que passaram a “sediá-las” tais empresas.

2.1. O desenvolvimento das empresas estadunidense

A concentração do poder econômico nas mãos dos interesses estadunidenses, tal qual a conhecemos hoje, surgiu em determinado quadro histórico-social que deve ser levado em conta. Portanto, se faz necessário discutir a evolução do capitalismo nos Estados Unidos, onde surgiria, já no século XIX, em reflexo de sua posição internacional favorável e de suas privilegiadas condições de segurança externa, uma economia de dimensões continentais.

A estrutura da economia norte-americana, em particular do setor manufatureiro, apresentava no pós-guerra, desde há tempo, um elevado grau de concentração. A integração

geográfica do país deu origem a um mercado interno de grande escala, possibilitando o processo de concentração, que se apresentou, na visão do autor, um duplo aspecto: controle progressivo por uma empresa do mercado de um produto, ou grupo de produtos, e articulação, sob controle de um grupo econômico, das várias fases de um processo produtivo.

Furtado argumenta que, apesar da consolidação de uma legislação⁸ em fins do século XVIII que impedia que o poder econômico fosse utilizado contra o interesse público, o processo de concentração continuou, se manifestando em grandes organizações oligopolísticas. A criação de *corporation* (sociedades anônimas) como decisão de um grupo de pessoas privadas, independente de qualquer ato de governo, foi autorizada por lei do estado de Nova York em 1811. Para o autor, a diferenciação entre entidades congregando pessoas e propriedades e as pessoas que as dirigem, constitui a mais importante invenção institucional do sistema capitalista. (FURTADO, 2008). Estas formas não contrariavam a legislação e a política de preços administrados e permitiram a união de várias empresas no esforço de condicionar o comportamento do consumidor.

O autor conclui que o número reduzido de grandes empresas, organizadas sob a forma de sociedades anônimas, passaram a controlar crescentes frações do poder de decisão na economia do país norte americano.

A formação precoce de um grande mercado unificado terá grande importância na evolução do poder econômico. Dada a riqueza da base de recursos naturais dos Estados Unidos e a dimensão do mercado foi possível maximizar simultaneamente economias de escala e de complementaridade. Desta forma, a concentração do poder econômico avançou rápido. (FURTADO, 2008, p. 98)

Este grau de concentração, com o decorrer do século XIX, se acentuou, notadamente no período pós-guerra. Os dados presentes nas obras de Furtado (1966) indicam que entre 1929 e 1947, a participação das maiores 100 firmas no controle dos ativos líquidos, no setor manufatureiro, cresceu apenas 2%, de 44 para 46%, enquanto entre 1947 a 1967, o incremento foi de 46 para 57%. O poder econômico resultante deste nível de concentração também se explicita no fato de que os ativos líquidos das 20 maiores sociedades anônimas manufatureiras eram, em 1962, tão grandes como os das 419000 empresas menores, num total de 420000 empresas. Entre 1955 e 1970, as 500 maiores sociedade anônimas industriais desse país aumentavam a sua

⁸ O Sherman Act de 1890 foi a primeira lei antitruste.

participação no emprego, lucros e ativos das atividades industriais e minerais de pouco mais de 40 para mais de 70%.

Os fatores que impulsionaram esta concentração têm origem no tamanho crescente das fábricas (economias de escala), na dimensão dos mercados, na elevada taxa de crescimento destes mercados e o número de fábricas que as empresas decidiram operar. Para Furtado, a economia manufatureira estadunidense fundou-se de forma secundária na necessidade de ampliar o tamanho das fábricas para maximizar as economias de escala e produção, para o autor, o fundamental foi o número de fábricas.

2.1.1. Multifuncionalidade

Esse extraordinário processo de concentração deve-se, no essencial, à formação de conglomerados, isto é, firmas que controlam múltiplas atividades produtivas de natureza não relacionada. O autor afirma que os fatores tecnológicos e econômicos não respondem cabalmente pelo processo de concentração. A preocupação de monopolização se manifestou somente em casos especiais e o imperativo tecnológico, fundamento das economias de escala de produção, não se fez determinante para a evolução estrutural do sistema econômica.

Furtado analisa a estrutura das grandes empresas nos anos 60 e verifica que elas tenderam a atuar em um número crescente de setores, sem que existisse uma relação de tipo tecnológico ou econômico entre os mesmos. Naquela época, ao considerar as 100 maiores sociedades anônimas, Furtado constata que elas aparecem entre as 4 maiores firmas de pelo menos a metade dos mercados de maior importância.

A ampliação da atuação das grandes empresas é a característica predominante da evolução estrutural da economia estadunidense. Para o autor, esse movimento amplia a capacidade de defesa das empresas e quanto maior a firma, mais acentuada a tendência para a diversificação. O exemplo utilizado pelo autor é saliente:

Se compararmos as 1000 maiores firmas manufatureiras que operavam em 1950 com as 1000 maiores firmas de 1962, faz-se evidente a diversificação. Com efeito, as firmas que produziam tão-somente uma classe de produto, diminuíram de 78 para 49; as que produziam de 2 a 5 produtos, baixaram o seu número de 354 para 223; por outro lado, as que produziam de 16 a 50 produtos, aumentaram de 128 para 236 e as que produziam mais de 50 produtos passaram de 8 para 15. (FURTADO, 1966, p. 48)

O surgimento e rápida expansão dos conglomerados é o movimento que marca o processo de concentração dos anos 60 nos Estados Unidos. Os conglomerados se expandiram com tamanha velocidade a partir do método de absorção de outras firmas. Furtado exemplifica com o caso da Textron, empresa têxtil que adquiriu 70 empresas que operavam em mais de 36 ramos de indústrias diferentes, como a fabricação de helicópteros, criação de galinhas, indústria de ótica, fabricação de óleos vegetais, cinema, mineração, entre outros.

Aparentemente, os conglomerados poderiam parecer uma aberração, por não se apoiarem em economias de escala, nem integração vertical⁹ (redução de estoques, sincronização de fases produtivas, etc), entretanto sua vitalidade é evidente na interpretação de Furtado. Para ele, esta forma de organização da produção se baseia em dois princípios: “investir em múltiplos setores com um mínimo de inter-relação é reduzir o coeficiente de risco; e na luta pelo controle de mercado é mais importante dispor de poder financeiro do que de uma elevada participação nesse mercado”. (FURTADO, 1966, p. 49).

Os conglomerados também são dotados de grande poder financeiro, que o permite controlar mercados. Ao lado da expansão das empresas se desenvolve o sistema financeiro, facilitado pelos rápidos avanços da ciência da informação e das técnicas de computação. As empresas que se lançam pela via da conglomeração apresentam uma dupla característica: declínio de sua taxa de crescimento e tendência para a acumulação de recursos líquidos. A dificuldade de crescer, as empresas buscam a diversificação, sendo o caminho mais fácil a aquisição de outras empresas já estruturadas e com posição firmada no mercado. Em razão disto, é necessário elevar os coeficientes de liquidez. A existência de vantagens em diversificar um pacote de investimentos foi fundamental para a constituição dos *fundos de investimento*.

Furtado constata que os conglomerados são um fenômeno do capitalismo pós-cíclico. Por um lado, uma inversão que se distribua entre um número elevado de setores produtivos, estaria ao abrigo de risco, em outras palavras, perdas de uns setores seria o ganho em outros. Por outro, a articulação entre produção e comercialização implica na redução do ciclo vital de cada produto, forçando os consumidores a diversificar permanentemente as suas compras e mantê-las em níveis elevados. Uma vez que a obsolescência rápida dos processos técnicos acelera os artigos

⁹ Furtado não faz aqui uma análise microeconômica dos setores, não negando a existências desses fatores do ponto de vista do ramo de atividade. O foco do autor é tratar do processo de constituição da estrutura econômica dos EUA no pós-guerra e esses aspectos não se fizeram predominantes para tal fenômeno.

que chegam às mãos dos consumidores, são favorecidas as firmas que operam em maior número de frentes produtivas.

Desta forma, “a empresa moderna transformou-se em um centro de decisões apoiado por uma massa de recursos financeiros e que atua simultaneamente em um grande número de mercados” (FURTADO, 2008, p. 99). Os oligopólios passaram a ditar certas regras do jogo, as quais os pequenos grupos teriam que respeitar. “A regra de ouro dos oligopólios é que a concorrência não deve se apoiar na baixa dos preços” (FURTADO, 2008, p.99). Não que não houvesse concorrência, mas ela assumiria outras formas, como novos modelos, técnicas de marketing, créditos ao consumidor, propagando, entre outras. A segunda regra de ouro, cita Furtado, é a união para criação de barreiras contra novos produtores. Elas são criadas através da propaganda maciça que satura o mercado e impõe certas marcas comerciais.

Em síntese, como dissertamos acima, Furtado caracteriza a peculiaridade da empresa norte-americana na estruturação histórica da economia estadunidense. Para ele, o conglomerado é essencialmente um amálgama de capacidade gerencial-administrativa e de controle de uma massa crítica de recursos financeiros. É ele o responsável pelo elevado grau de concentração de capital, o que implica em forte poder econômico por parte das sociedades anônimas. Como sua estratégia elementar é a aquisição de outras empresas, os conglomerados apresentam elevados coeficientes de liquidez, que para Furtado “tende a superar os limites razoáveis”. Isso terá implicações de grande escala no processo de expansão das empresas estadunidenses para o mundo, durante o pós-guerra. Ademais, as regras oligopolísticas então desenvolvidas serão “aplicadas” a todos os atores do sistema capitalista, inclusive aos novos *players*, como Japão e Alemanha, e às nações subdesenvolvidas.

2.1.2. Multinacionalidade

Na visão do autor, os conglomerados apresentam aspectos de dispersão funcional, de dispersão territorial e sob ambas as formas combinadas. A empresa que atua em diferentes espaços econômicos adquire em cada um deles, relativamente aos competidores locais, vantagens semelhantes às do conglomerado que opera em mercados de diferentes produtos num determinado espaço econômico, como já visto. As vantagens da dispersão geográfica são grandes, pois experiências podem ser transferidas para outros espaços, aumentando a eficiência

dos investimentos em pesquisa e desenvolvimento. Para Furtado, o enorme poder financeiro e vantagens da diversificação, tanto funcional como geográfico, amplia consideravelmente as possibilidades de concentração do poder econômico, o que implica na redução da capacidade dos Estados de subordinar as grandes empresas aos seus desígnios. “Com efeito, a grande unidade multifuncional e multinacional constitui a forma superior de organização da economia capitalista.” (FURTADO, 1966, p. 53)

O conglomerado geográfico pode ser definido como conjunto de empresas transnacionais (ET). Ela se diferencia da empresa clássica que atuava no estrangeiro para explorar matérias-primas destinadas ao mercado internacional. Para além disso, ela desempenha papel importante no desenvolvimento de técnicas de organização e gerência transnacionalmente. Ela resulta da crescente integração das economias capitalistas, isto é, da formação de um mercado unificado principalmente no centro do sistema capitalista (FURTADO, 2008). “O conglomerado é essencialmente um mecanismo destinado a encontrar aplicação para um fluxo de recursos que ele mesmo cria de forma permanente” (FURTADO, 68, p. 129)

As ET's foram responsáveis por impulsionar a homogeneização dos padrões de consumo. Uma vez que a mobilidade de capitais e de técnicas e facilidade de intercâmbio, são utilizados pelos conglomerados para redução de custos, se obtém uma série de vantagens sobre firmas concorrentes locais. Por um lado, a ET tem maior facilidade em planejar a produção em escala internacional para um mercado internacional. Por outro, torna-se possível induzir a mesma inovação simultaneamente em vários mercados, implicando em grande redução de custos.

O seu grande poder econômico resulta num grande poder de decisão. Uma vez que as ET's passam a se expandir internacionalmente, este poder adquire caráter internacional, chegando ao ponto de sobrepor o poder de determinação dos Estados nacionais. O seu poder ocorre ao tomarem decisões de investimento, de formas de consumo, de desenvolvimento tecnológico, de marketing, etc, sempre a favor de seus interesses, obedecendo aos seus critérios. Assim, uma sociedade nacional perde a capacidade de se autodeterminar. Vejamos o exemplo a seguir.

2.1.3. O caso da América Latina

Furtado utiliza o caso da atuação de empresas transnacionais na América Latina para mostrar a potência e poder econômico dos conglomerados. A expansão dos capitais estadunidenses para a América Latina assumiu, quase exclusivamente, a forma de penetração dos

grandes conglomerados. De acordo com o autor, em 1950, 300 filiais de empresas americanas respondiam por 90% dos investimentos realizados pelas empresas norte-americanas na região, sendo que há evidências que indicam um controle por parte dos conglomerados de 50 a 75% das indústrias dinâmicas, isto é, das indústrias que lideram o processo de desenvolvimento na América Latina.

Furtado reconhece que dentro das estruturas econômicas da América Latina, no período pós-guerra, os conglomerados estadunidenses estão fortemente integrados e são os setores que possuem as mais altas taxas de expansão. Neste sentido, o autor indaga a capacidade de autodeterminação da coletividade nacional, uma vez que a forte presença das empresas multinacionais implica num conflito de interesses marcado pela assimetria de forças:

Sendo assim, até que ponto é adequado utilizar o conceito de sistema econômica nacional na análise de tais economias? Tendo em conta que os conglomerados definem a sua estratégia, um com respeito aos demais e cada um com respeito aos competidores locais, a partir de uma perspectiva de conjunto e em função de um projeto de crescimento próprio, será difícil conciliar essa realidade com a idéia de sistema econômico nacional, a qual supõe uma unificação das decisões em função de interesses específicos de uma coletividade nacional (FURTADO, 1966, p. 54)

O autor, a partir deste fenômeno, faz considerações sobre a origem da incapacidade da constituição de uma base nacional de empresários da periferia latino americana, ou seja, um grupo que delimitaria interesses compatíveis com os interesses presentes nas coletividades nacionais destes países. Para ele, a penetração dos conglomerados interrompeu, independente do grau de desenvolvimento industrial já alcançado pela nação, a formação de uma classe de empresários com nítido sentido nacional. As posições predominantes dos conglomerados, em função de forte poder financeiro, os fizeram rapidamente garantir controle sobre os setores mais dinâmicos e recrutar os homens surgidos das indústrias locais para integrar a nova classe gerencial.

A ação empresarial local ficou, então, restrita a segundo plano. As atividades inovativas e pioneiras foram ocupadas pelas grandes organizações estrangeira. “Não que eles tenham desaparecidos [os empresários nacionais]. Mas foram progressivamente impedidos de formar-se com uma visão de conjunto do desenvolvimento industrial do país e impedidos de ter acesso aos setores de vanguarda da atividade industrial.” (FURTADO, 1966, p. 54).

O processo de integração fez-se, assim, por um duplo processo: integração entre si dentro da região, das filiais e conglomerados entre si, e integração do conjunto da região com a

economia estadunidense. Tal integração, na visão de Furtado, é “mais a estruturação de um *sistema de decisões*, derivado das novas formas de concentração do poder econômico, do que a formação de um espaço econômico visando a permitir a utilização mais racional dos recursos produtivos.” (FURTADO, 1966, p.55, grifos meus)

Desta forma, é descartada pelo autor a possibilidade da existência de uma classe industrial com “maturidade e sentido de identidade nacional” capaz de encabeçar um processo de desenvolvimento. Para ele, na medida em que se aprofundou a inserção das empresas na estrutura econômica dos países subdesenvolvidos, notadamente da América Latina, se tornou mais difícil o empresário local captar o comportamento do conjunto do sistema, uma vez que o sistema de decisões estava sob a hegemonia dos centros estadunidenses. Isso teve como resultado a redução dos países subdesenvolvidos a um papel de dependência, interrompendo um processo de desenvolvimento autônomo de tipo capitalista, o qual apenas chegou a se esboçar. Para Furtado, o desenvolvimento destes países, sempre que teve que se apoiar na industrialização, refletiu a estratégia da superestrutura de conglomerados, o que implicou em crescente dependência externa, ou a ação autônoma do Estado nacional.

Com este exemplo, o autor mostra como a penetração das empresas transnacionais em território alheio altera o funcionamento do sistema econômico, em especial um em formação, como o da América Latina. Nela, é patente como as decisões privadas de investimento passam a se tornar ponta de lança para o desenvolvimento do sistema econômico dos espaços nacionais. Inclusive, o próprio empresariado nacional se forma com uma “mente inovativa” voltada para atender os critérios valorativos que alicerçam as decisões de investimento das multinacionais, não havendo espaço para as necessidades objetivas da força produtiva nacional.

2.2. Fundamentos do poder hegemônico mundial dos EUA.

O sistema econômico que surge no pós-guerra sob a hegemonia norte-americana é distinto daquele que se formara sob a preeminência britânica. Neste, tratava-se de um sistema de divisão internacional do trabalho (DIT), o qual se originou da abertura da economia britânica. A Inglaterra especializou-se em produtos manufaturados, os quais, na época, eram dotados de grande conteúdo tecnológico e se abriu aos produtos estrangeiros abundantes em recursos

naturais e de mão-de-obra. O sistema assim formado era baseado em articulação das economias nacionais, com certos aspectos coloniais.

A hegemonia dos EUA alterou esse formato ao basear-se na projeção internacional de suas grandes empresas. Como as empresas norte-americanas que tenderam a projetar-se eram as que estavam estruturadas em oligopólios, um sistema de decisões teria que reproduzir-se em escala internacional. Neste sentido, em diferença com a antiga DIT, que era baseada em um mercado internacional de produtos, a nova começou a definir-se, na visão do autor, como um sistema de decisões de âmbito internacional, cuja coerência deriva dos critérios valorativos estabelecidos pelos interesses da economia norte-americana.

Para compreender a natureza deste novo sistema econômico surgido no pós-guerra é necessário observar as estruturas capitalistas, principalmente no âmbito da economia estadunidense. Furtado argumenta que o fator mais relevante manifesta-se no papel estratégico assumido pelo Estado como estabilizador das economias nacionais. O uso de políticas monetárias e fiscais para estabilizar os sistemas econômicos a um nível elevado de emprego e renda abriu uma nova fase evolutiva do capitalismo, o capitalismo pós-cíclico. Neste, “não somente as funções do Estado, como a natureza da empresa como centro de decisões e a de processo de concentração do poder econômico tendem a passar por profundas alterações” (FURTADO, 1966, p. 61).

Para Furtado, este cenário de evolução do capitalismo possui, além da alteração do papel do Estado, outros dois aspectos relevantes para a compreensão das novas formas que vinham se apresentando na economia internacional. Em primeiro lugar, como já visto, assinala a orientação do poder econômico. Por um lado, numa economia de preços administrados, cujo dinamismo depende da introdução de novos artigos e da possibilidade de condicionar o comportamento do consumidor, a forma tradicional de integração entre firmas perdeu grande parte de seu interesse. Por outro lado, quanto em maior número de mercados uma empresa atuar, maior será a probabilidade que ela terá de abrigar-se contra movimentos adversos de demanda. Assim, se faz interessante diversificar o porta-fólio de investimento. À luz destes movimentos, a concentração do poder ganhou fôlego e as empresas passaram a crescer multifuncional e multisetorialmente.

O segundo aspecto diz respeito ao avanço das técnicas de manipulação de informações, que possibilitou uma revolução nos métodos de direção e controle. O autor argumenta que a revolução das técnicas de manipular massa maiores de informação por unidade de tempo, aumenta-se a eficácia do poder decisório em todas as direções, como assuntos a abarcar, áreas a cobrir e horizonte temporal a alcançar. Sem essas novas bases para a tomada de decisão, o progresso dos conglomerados tenderia rapidamente a apresentar rendimentos decrescentes.

Em síntese, ao capacitar-se o Estado para estabilizar o sistema econômico e ao ampliar substancialmente os métodos de decisão, se estava criando condições substanciais para modificações na estrutura capitalista mundial. Uma dessas modificações é a evolução das grandes empresas, isto é, a possibilidade de diversificar-se geográfica e funcionalmente, juntamente à eficácia das técnicas da informação, é a razão de ser das empresas que se expandiram no pós-guerra se transformando no principal instrumento de formação e de ampliação do potencial de acumulação de capital. Estas empresas, no curto prazo, podem intensificar os investimentos nas economias que apresentam possibilidade imediatas, mediante a mobilização de recursos financeiros retirados de outras áreas. A prazos mais longo, elas se beneficiam do fato de que o horizonte temporal e o poder financeiro são mais ampliados.

Os fatos acima tratados põem em evidência que, no pensamento de Furtado, a expansão internacional das empresas americanas é fenômeno diretamente ligado à evolução estrutural destas empresas, ou melhor, às formas que assumiu a concentração do poder econômico. Abordamos, assim, suposições para explicar a constituição e consolidação do poder econômico das empresas norte americanas e, em que medida, elas se expandiram para o mundo, dando origens a um novo capitalismo, o capitalismo transnacional, isto é, um capitalismo no qual a acumulação de capital tem a esfera global como horizonte de acumulação e não mais se restringe aos espaços nacionais.

3. O Capitalismo transnacional

O capitalismo, em sua constituição, se estruturou em torno do que se chamou projeto nacional. Estes sistemas nacionais eram os delimitadores do processo de industrialização e de desenvolvimento das estruturas econômicas do espaço nacional. Neles havia um processo de constituição de um aparato institucional, isto é, centros de decisão, que garantisse a funcionalidade das decisões tomadas internamente, abrindo a possibilidade para que os critérios valorativos das sociedades em questão fossem balizadores do processo de crescimento material e do processo de acumulação de capital.

No século dezanove e, de certa forma, no início do século vinte, a reação contra o projeto inglês de ordenação da economia mundial se estruturou em torno do que o autor chama de sistemas econômicos nacionais dos países que formariam as economias desenvolvidas da época atual. O êxito de tal reação está ligado a uma centralização das decisões econômicas de maneira mais acentuada do que do que o capitalismo industrial inglês em sua constituição. Esta reação baseada nos espaços e critérios nacionais ficou conhecida como “projeto nacional”, sob o qual se estruturaria uma aliança de classes – burguesia industrial, comercial, financeira, proprietários rurais, burocracia estatal e, em certos casos, segmentos das classes trabalhadoras.

A incompatibilidade entre os projetos nacionais marcaram profundamente a evolução do capitalismo, no sentido de alterar o sentido do desenvolvimento do sistema capitalista global. A instabilidade intrínseca das economias capitalistas implicava em flutuações cíclicas no nível de atividade econômica e de emprego, de forma que a “terapêutica” contra tal instabilidade se fez através do protecionismo, culminando num processo de tendência ao fechamento das economias nacionais. Desta forma, o desenvolvimento industrial se fez apoiando-se, principalmente, nos respectivos mercados internos. (FURTADO, 2008)

A terapêutica keynesiana, que dava ênfase à necessidade de sobrepor a estabilidade interna à externa através da ampliação da atuação dos centros internos de decisão, munindo os Estados de novos instrumentos de política econômica, implicou um fortalecimento do projeto nacional. A manutenção de um elevado nível de emprego significava ampliar consideravelmente

o fluxo de recursos disponíveis para o investimento, o que acarretava aumento potencial do crescimento. Este crescimento, dada lógica inerente ao sistema, passou a apresentar tendências decrescentes, uma vez que o espaço de acumulação era limitado. Isso oxigenou o conflito protecionista entre as nações, de maneira a acirrar as tensões por soberania no processo acumulativo que se realizava dentro dos próprios espaços nacional e nos espaços nos quais possuíam capital atuante, desembocando no segundo conflito mundial.

3.1. Formação do capitalismo transnacional

Após a Segunda Guerra, em um primeiro momento, os EUA colocou o mundo sob sua hegemonia, tanto política, como econômica. Para Furtado, a tutela estadunidense foi mais facilmente aceita, do ponto de vista do projeto nacional, pois foi apresentada como um instrumento de defesa da “civilização ocidental” – em contraponto ao projeto socialista. (FURTADO, 1987). Desta forma, ela criou condições para que se houvesse maior grau de homogeneização entre as sociedades capitalistas industrializadas, ou seja, reduziu-se a disparidade entre os níveis de renda e de consumo da população dos EUA, Europa e Japão.

Furtado argumenta que a característica específica do capitalismo na sua fase evolutiva em questão está no fato de que ele prescinde de um Estado, nacional ou pluralista, com a pretensão de estabelecer critérios de interesse geral disciplinadores do conjunto da atividade econômica. Entretanto, o que presidiu esta reordenação foi essencialmente a reconstituição da ideologia liberal, semelhante à inglesa, que serviu de “justificativa e ponta de lança à implantação do antigo sistema de divisão internacional do trabalho”. (FURTADO, 1987, p. 63). Para o autor, isso engendrou uma alteração no papel do Estado, pois passaram a atuar de maneira pró-mercado, enquanto, anteriormente, a tendência era interferir de forma anti-cíclica e pró-social, enquanto neste novo quadro, o fundamento é facilitar e projetar o processo acumulativo.

Os acordos de Bretton Woods em 1944 nada mais significaram do que a materialização institucional desta doutrina. Por um lado, eles determinaram o dólar como a moeda reserva do sistema econômico mundial, à semelhança da libra no período de hegemonia inglesa. Por outro lado, a Carta de Havana e o GATT em 1948 configuraram fundamentos justificativos e mecanismos operatórios para garantir o desmonte do aparato de barreiras ao

comercio entre as economias. Dentro deste espírito, argumenta Furtado, o caso do Mercado Comum Europeu é resultado desta nova configuração, pois dentro desta sub-região reduziram-se as barreiras ao comércio e ampliou-se os fluxos, iniciando a formação de um espaço econômico unificado no Atlântico Norte.

Foi desta forma que foi possível expandir generosamente a reconstrução das antigas economias rivais, pois logrou estabelecer o princípio básico de unificação crescente do espaço econômico dentro do sistema capitalista. O governo estadunidense também mostrou apoio à criação de distintos projetos de união aduaneira, como zonas de livre comércio e mercados comuns, pois estavam “conscientes de que se tratava apenas uma etapa na destruição dos resquícios dos antigos projetos nacionais.” (FURTADO, 1987, p.64)

Desta forma, os sistemas nacionais, marcos delimitadores do processo de industrialização na fase anterior, foram perdendo os seus contornos. Da mesma forma que o antigo empresário inglês, que financiava o seu projeto na City, se sentia livre para localizar sua atividade em qualquer parte do mundo, a filial internacional de uma empresa americana, ou italiana, que opera legalmente do Luxemburgo ao da Suíça, também se sente livre para iniciar ou ampliar atividade neste ou naquele país, em função de seus próprios objetivos de expansão. A diferença com o antigo modelo inglês está em que o empresário individual foi substituído pela grande empresa.” (FURTADO, 1987, p. 64)

A coordenação estatal, que possuía uma autonomia relativa para defender os “interesses nacionais”, passou a perder capacidade de decisão, pois o espaço econômico privado internacional, uma vez que o poder econômico se concentrou nas mãos das grandes empresas e conglomerados (em primeiro lugar, norte americanas e, posteriormente, de diferentes países desenvolvidos) suplantou o espaço nacional de decisões.

Em um segundo momento, que tem como marco o choque do petróleo de 1973, Furtado considera inequívoca a predominância do capital transnacional, na forma das empresas e do sistema financeiro, que passam a organizar o processo de valorização em escala mundial e em grande medida libertam-se das instâncias políticas nacionais (HADLER, 2009). Para o autor, a evolução do sistema capitalista está ligada a três processos centrais: a terapia keynesiana visando a manutenção do emprego; a unificação do espaço econômico no centro do sistema capitalista e a intensificação da concentração e centralização do capital com a premência da grande empresa.

A manutenção do pleno emprego, na visão o autor, projetou as economias desenvolvidas para a globalização, pois engendrou uma situação caracterizada por dois aspectos.

Por um lado, uma vez generalizado o padrão de distribuição de renda social, tornou-se necessário acelerar o processo de acumulação. Por outro, os mercados externos permitem expandir a fonte de recursos primários, maximizar economias de escala e acelerar a difusão da inovação tecnológica, reduzindo custos com a pesquisa e desenvolvimento. Para o autor, para se preservar as estruturas sociais, mantendo o estilo de desenvolvimento de um país desenvolvido, as empresas precisam ocupar um espaço de acumulação maior do que o espaço nacional, uma vez que a grande parte da renda auferida pelas camadas superiores (que é, em maior ou menor medida, redistribuída pelo Estado) provém do exterior. Há nas palavras do autor, uma interpretação de certa necessidade de expansão para o mercado externo, uma vez que afirma que:

O pleno emprego e a abertura para o exterior convergem no sentido de intensificar o crescimento e criam condições para reforçar a posição da grande empresa. Mas é a abertura para o exterior que permite obter um rápido crescimento com um mínimo de tensões estruturais, isto é, permite conciliar a aceleração da acumulação com a reprodução da estrutura social existente. (FURTADO, 1987, p.68)

O aumento nas escalas de produção, colocando uma necessidade de o capital transcender os limites estreitos dos mercados nacionais como espaço de valorização foi promovido pelo progresso técnico suscitado pela guerra. A empresa norte-americana, com suas características analisadas anteriormente, encontrou condições para operar com unidades produtivas de larga escala e de planejar com base em um horizonte ampliado. A diversificação dos espaços de acumulação possibilitou os oligopólios colocarem-se ao abrigo dos riscos, das flutuações setoriais, e de valorizar um capital que rapidamente se acumula, impulsionando a unificação do espaço econômico internacional.

Outra dimensão que corroborou para o fenômeno, a dimensão financeira, relacionada com a internacionalização dos bancos estadunidenses e a constituição de um sistema financeiro internacional integrado, com a mobilização de grandes somas de recursos e inovações financeiras, é força propulsora do processo de internacionalização do capital, uma vez que propiciou extrema mobilidade (e volatilidade) ao capital financeiro. “Em outras palavras, o capital financeiro busca colocar-se além de quaisquer controles e regulações nacionais” (HADLER, 2009, p.45)

Faz necessário salientar, que o impulso à transnacionalização não foi apenas um imperativo tecnológico ou financeiro, pois decorria do patamar atingido pelo processo de

concentração e centralização do capital monopolista, sempre tendo como partida a economia estadunidense e suas gigantescas corporações. A tendência nelas instalada era de diluição das fronteiras econômicas e desordenação dos espaços econômicos nacionais, sob a atuação do capital monopolista em busca de valorização. Este processo teve início no pós-guerra, acelerando-se em 1970 com o colapso de Bretton Woods, e afirmou sua hegemonia no período mais recente neoliberal. (HADLER, 2009).

Assim, as grandes empresas, que cresceram dentro dessa estrutura, passaram então a dispor de recursos líquidos ou semilíquidos que são superiores às reservas dos bancos centrais. Esses recursos transitam pelo mercado financeiro internacional e escapam ao poder de qualquer autoridade monetária. Existe, desta forma, uma esfera de decisões que não se confunde com os quadros institucionais que estão sob o controle dos Estados nacionais. As decisões econômicas, nesta configuração, escapam à ação dos governos nos planos nacionais e internacionais, inviabilizando a capacidade de coordenação dos poderosos agentes capitalistas. A pouca margem para coordenação que existe, ressalta Furtado, se realiza por pressões que governos exercem sobre os oligopólios.

Uma vez assegurada a liderança no sistema capitalista, o país estadunidense puderam levar a diante a destruição das barreiras protecionistas para ampliar a atuação do capital. Assim, inicia-se o processo de globalização, isto é, de formação de um capitalismo transnacional, tendo como artífices a empresa transnacional que emerge como principal agente do processo de integração, recriando relações econômicas internacionais conforme suas necessidades, e a supremacia do dólar que dá condições para que os bancos americanos se internacionalizem, de modo a configurar um sistema financeiro internacional sob sua tutela.

Portanto, a evolução do sistema capitalista baseada na unificação do espaço econômico internacional como forma de solucionar problemas impostos à acumulação no espaço nacional, como a manutenção do emprego e a concentração e a centralização do capital, tem como alicerce os gigantes conglomerados com origem estadunidense e um sistema financeiro estruturado em torno do dólar. Neste sistema, na visão de Furtado, não há espaço para atuação autônoma do Estado sobre o espaço nacional, o que coloca a sociedade a mercê do poder econômico dos interesses privados em virtude de sua enorme massa de recursos. Com horizonte de atuação de caráter internacional, o grande capital homogeneizou os padrões de consumo e de

estilo de vida do país estadunidense. Na periferia, este “benefício” se restringiu para uma pequena camada da população de alta renda.

Para o autor, somente uma regulação do capital supranacional poderia conceber critérios coletivos que colocasse rédeas na acumulação a nível internacional, em outras palavras, seria necessário um aparato institucional internacional, que garantisse a funcionalidade das decisões de caráter coletivo, abrindo a possibilidade para que os critérios valorativos das sociedades em questão fossem balizadores do processo de acumulação de capital a nível internacional. Isso poderia abrir espaço para uma soberania relativa dos Estados nacionais em determinar seus próprios rumos. Veremos em seguida como não foi possível realizar tal objetivo.

3.2. Ausência de superestrutura política internacional

A ação combinada das empresas transnacionais e dos bancos internacionalizados formou um sistema econômico de caráter mundial, o qual se localizava acima da capacidade de regulação dos estados nacionais, ou seja, estava em um nível de poder decisório superior ao controle das estruturas políticas existentes.

Furtado enfatiza que, durante seu movimento de constituição, o capitalismo transnacional não se fez acompanhar por uma equivalente conformação de uma superestrutura política de mesma envergadura. Para o autor, esta discrepância entre a evolução econômica e evolução política é elemento fundamental na análise sobre a transnacionalização do capital, pois engendrou a inviabilidade de frear as tendências intrínsecas à instabilidade, à concentração da renda e do poder econômico, e à ampliação do fosso entre sociedades desenvolvidas e sociedades subdesenvolvidas. (HADLER, 2009)

Devemos aqui trazer à tona a forma pela qual Furtado delinea um sistema econômico, para melhor compreender como a articulação entre política e economia é interpretada. Para o autor, todo sistema econômico deriva sua lógica de funcionamento de uma ordenação política, de formas de regulação pautadas por critérios políticos, que posteriormente se manifestarão como racionalidade macroeconômica. Dito de outro modo, “o que aparenta ser racionalidade macroeconômica, supostamente derivada do comportamento microeconômico de um conjunto de agentes, é na verdade uma ordenação política que se superpõe à lógica abstrata

dos mercados” (Hadler, 2009, p. 63). Neste sentido, o sistema econômico funciona baseado numa estrutura de poder, que é alicerçado em um determinado projeto, que define (e impõe) os parâmetros de atuação do capital. Assim, “o sistema produtivo aparece como um todo coerente, não como mera justaposição de partes desconexas” (HADLER, 2009, p.63)

A estrutura de poder que resulta do “braço de ferro” das forças proveniente dos antagonismos da luta de classes entre o capital e o trabalho fornece os princípios de ordenação do conjunto da economia que conformam a superestrutura política. O quadro institucional representaria a síntese dos interesses vinculados a alguma coletividade, os elementos de um projeto político que, de certa forma, têm a capacidade de converter o potencial capitalista em uma força de distribuição dos benefícios, o que elevaria a riqueza coletiva e o bem estar da sociedade em questão. Desta forma, sistemas produtivos que se desvinculam do elemento político, possui somente capacidade de dinamismo, isto é, há crescimento, acumulação de capital, mas não logra direcionar este impulso, nem em sua intensidade, nem em seu sentido.

Para Furtado, o conceito de sistema econômico pode ser ampliado a nível global. O processo de transnacionalização já apontava para a formação de tal sistema. O autor aponta o problema ao mostrar que se avançou este processo sem que fosse constituída uma institucionalidade supranacional capaz de ordenar o processo de acumulação, assim como era o papel dos centros internos de decisão no que diz respeito à acumulação no espaço nacional. Esta ausência se deve, em primeiro lugar, no fato de que a reconstrução do mundo foi feita sob a hegemonia dos interesses de uma potencia em particular, os Estados Unidos, ou seja, está diretamente vinculado com a criação de uma esfera de influência econômica. Em segundo lugar, há a concentração do poder econômico por parte das corporações transnacionais, que subjugaram os marcos regulatórios nacionais, passando a imperar a nível global a lógica dos mercados.

As instituições internacionais e organismos multilaterais constituídos no pós-guerra não possuem capacidade para exercer esta tarefa, uma vez que estão comprometidos com os interesses estadunidenses e dos demais centros financeiros. Na falta de uma superestrutura política internacional, a transnacionalização do capital, ditado pela lógica dos conglomerados oligopolistas de defesa do mercado, se espalha na mesma medida em que produz instabilidade sistêmica, desigualdade social. Ademais, ao dismantelar o Estado nacional, desestrutura os sistemas econômicos nacionais, se tornam os centros de decisão de investimento de

desenvolvimento, impondo padrões de consumo e modos de vida que corroem a cultura das sociedades – estejam formadas culturalmente ou não.

Com base no considerado em todo o corpo do trabalho até este ponto, percebe-se que a incapacidade de autodeterminação dos povos possui constrangimentos impostos pela estrutura internacional de poder, que se concentra nas mãos dos conglomerados de origem norte americana, que suplantam a soberania dos Estados nacionais ao transformar seu espaço nacional em apenas mais um horizonte de acumulação do capital transnacional, desta forma, os rumos de um povo se concentra nas decisões privadas de poucos grupos que não estão sujeitos a nenhuma norma ou princípio para além da acumulação de capital.

4. Cultura e Dominação

Vimos no decorrer do trabalho que as empresas americanas – o que depois se generalizou para o conjunto da economia internacional – iniciaram um processo de unificação do espaço econômico internacional, sobrepondo a capacidade dos estados nacionais de regular sua ação, isto é, perdeu-se a capacidade colocar o progresso e a acumulação de capital sob rédeas, que os conduzisse para determinados fins que atendessem critérios coletivos.

Analisamos o processo do ponto de vista internacional e a impossibilidade de controle do capital internacional em razão do enorme poder econômico. Porém, se faz necessário entender como este processo possui ramificações de interesses do ponto de vista interno dos países. Ou seja, se, internamente a uma nação, os valores predominantes de um povo fossem completamente incompatíveis com os interesses do grande capital internacional, seria inviável para o capital internacional realizar a difusão de seus padrões de consumo e de produção nesta sociedade. Portanto, a seguir será abordado como o capital internacional desarticulou o sistema de valores preexistente na sociedade receptora das novas técnicas.

Pouca ou nenhuma atenção foi dada às conseqüências no plano cultural, de um crescimento exponencial do estoque de capital. As metrópoles modernas com seu ar irrespirável, crescente criminalidade, deterioração dos serviços públicos, fuga da juventude na anti-cultura, surgiram como um pesadelo no sonho de progresso em que se embaçavam os teóricos do crescimento. Menos atenção ainda se havia dado ao impacto no meio físico de um sistema de decisões cujos objetivos últimos são satisfazer interesses privados. (FURTADO, 1974, p. 16)

4.1. Cultura e progresso técnico

Celso Furtado constituiu um vasto e profícuo pensamento sobre as origens e as características do subdesenvolvimento. Tal abordagem conjuga uma profunda reflexão sobre o progresso técnico e a forma na qual ele se gera, se difunde e se assimila, tendo como plano de fundo as raízes históricas e culturais do subdesenvolvimento. Para o autor, a tecnologia é uma das vias mais intensas de mudança cultural dos povos. É neste sentido que o padrão de desenvolvimento hegemônico com seus valores culturais influencia, através do progresso tecnológico e da liderança no processo de acumulação, o padrão de consumo nos países nos quais se faz presente, condicionando o modo de vida típico característico de cada espaço nacional. A

dependência dos estilos de vida gerados exogenamente ao processo histórico de uma sociedade é interpretada por Furtado como um aspecto fundamental do subdesenvolvimento.

O autor faz uma análise do subdesenvolvimento a partir do processo de desenvolvimento das forças produtivas, de maneira a apreender as características da base econômica de um determinado sistema nacional, para então interpretar a interação desta como a superestrutura política, cultural e ideológica. Trata-se, em última instância, de identificar as formas de produção e de apropriação do excedente e suas repercussões sobre a composição das classes hegemônicas no país. “Estabelecida uma hegemonia, esta passaria a nortear os valores culturais e ideológicos, consolidados como expressão da identidade nacional e do interesse comum.” (Borja, 2009, p. 254)

É importante para nossa pesquisa ressaltar que a forma de pensamento apresentado no parágrafo anterior coloca a produção como fonte primária de impulso, entretanto, isso não tem em seu sentido uma necessariedade, pois a relação entre infra e superestrutura é dialética, ou seja, o processo histórico pode produzir inter-relações que vão dar o sentido predominante da relação. Portanto, a cultura é uma das partes do todo, que deve ser abordado por sua inserção em um sistema maior, mas é, ela própria, um subsistema. (FURTADO, 1964)

O sistema de cultura enseja relações específicas, entre a cultura material e a cultura não-material: “onde a cultura material seria composta pelos bens utilizados tanto para o consumo quanto para a produção; e a cultura não material residiria nas relações sociais de produção, na organização política e social, nos costumes, na religião” (BORJA, 2009, p. 254.)

O que existe de fundamental e comum aos dois modelos é a constatação de que, sendo a cultura um conjunto de elementos interdependentes, toda vez que em determinadas condições históricas avança a tecnologia e se desenvolvem as bases materiais, todos os demais elementos serão chamados a ajustar-se às novas condições, ajustamentos estes que darão origem a uma série de novos processos, com repercussões inclusive sobre a base material. (FURTADO, 1964, p.19)

É neste sentido que o progresso técnico atuaria como uma das vias mais efetivas de transformação da cultura de uma sociedade, pois opera alterações na base material. A partir daí, das novas relações de consumo e de produção se desdobram novos processos produtivos, novas relações sociais de produção e novas formas de apropriação do excedente.

O sistema de cultura surge como um dos componentes do sistema nacional e, no estudo do subdesenvolvimento, é necessário que seja vislumbrado como parte do sistema

mundial. Na reestruturação do sistema capitalista da segunda metade do século XX, a homogeneização das formas de vida se consolidou através das empresas transnacionais, que, ainda atualmente, impõem um determinado padrão de consumo; de novas tecnologias da informação e da comunicação, que permitiram acesso quase que irrestrito dos centros difusores dos valores culturais dominantes; e da indústria cultura, que detém importantíssima contribuição na difusão dos signos e elementos simbólicos da cultura. Assim, os países centrais, notadamente o estadunidense, exercem influência cultural sobre os demais.

Furtado ressalta que, dada a dominação econômica, o progresso técnico tem claro sentido do centro para a periferia. Este movimento impõe ao sistema nacional periférico a assimilação de parte de uma trajetória histórica de desenvolvimento alheia. A tecnologia constituída no centro do sistema capitalista carrega consigo o resultado do processo de conflito social específico daquela sociedade, o qual enseja elementos da cultura não-material. Os bens produzidos por determinado sistema nacional, “seja para o consumo ou para a produção, possuem em sua genética os valores culturais moldadas pelas classes hegemônicas dentro deste Estado nacional específico, em virtude do interesse comum consolidado e da identidade nacional estabelecida.” (BORJA, 2009, p. 255)

Ao se implementarem progressos técnicos de gênese exógena, o sistema nacional periférico pode sofrer transformações. Assim, às características típicas do subdesenvolvimento, agrega-se a influência dos valores culturais dos países gerados de inovações tecnológicas.

Falar de difusão ou transmissão de tecnologia é, portanto, um eufemismo, pois o que se está difundindo nesse caso é uma forma de viver, o que implica a desarticulação do sistema de valores preexistente na sociedade receptora das novas técnicas. (FURTADO, 2000, p.45)

Em síntese, O sistema de cultura, para Furtado, é constituído por elementos da cultura material e não material, que resultam do desenvolvimento histórico das forças produtivas. A composição das classes hegemônica do país estrutura este desenvolvimento, moldando as relações de produção e de consumo (em decorrência do tipo de progresso tecnológico) que se estabelece na sociedade. Entretanto, o sistema de cultura pode ser a fonte inicial de causas, uma vez que ela pode nortear, através de seus critérios valorativos, o desenvolvimento das forças produtivas. Desta forma, por um lado, o sistema de cultura pode ser a fonte de princípios para o desenvolvimento tecnológico, porém, por outro lado, uma vez que o progresso tecnológico

contém em si um sistema de valores de uma determinada cultura, incorporá-lo à estrutura produtiva é incorporar à estrutura social aquele sistema de valores que lhe deu fundamento.

A alteração do sistema de valores e, conseqüentemente, do modo de vida foi reflexo da expansão das empresas transnacionais. Inicialmente, difundiram seus valores “modernos” para o conjunto da economia internacional, moldando um novo padrão de “necessidades”. Isto fez com que a sua entrada nas economias nacionais fosse, de certa forma, não questionada. Num segundo momento, sua entrada trouxe novas tecnologias, consolidando a modificação dos valores no país alvo. Este movimento se realimenta constantemente e, assim, engendra a perda do modo de vida típico dos povos.

4.2. Dominação cultural

Várias formas de dominação podem ser observadas entre as nações durante o desenvolvimento histórico. No que concerne ao desenvolvimento capitalista e ao sistema mundial consolidado após a Revolução Industrial, estas formas se estendem tanto pelo aspecto político-militar, como pelas relações de dominação comerciais, tecnológicas e financeiras entre Estados nacionais.

Na segunda metade do século XX, as empresas transnacionais e a integração dos mercados financeiros se tornaram os meios pelos quais se mantiveram a dominação internacional, principalmente pelo fato de que reduziram a autonomia dos centros de decisão Estados nacionais, “sendo a coordenação interna da atividade econômica subjugada aos desígnios do capital estrangeiro e de seus países de origem” (Borja, 2009, p. 257). Este movimento, que culminou na supremacia do capital internacional, impôs às sociedades nacionais os mecanismos da estrutura econômica mundial, tanto do ponto de vista da produção, como do consumo, de modo a configurar uma uniformização dos modos de vida e dos padrões de consumo em âmbito global.

Houve explicitamente a difusão da cultura do centro hegemônico do sistema, ou seja, dos Estados Unidos da América. Na gênese deste processo, juntamente com a reconstrução das economias centrais, as empresas transnacionais norte americanas cristalizaram no mundo, através de forte processo ideológico viabilizado pelas tecnologias da informação e da comunicação, valores culturais e formas de vida correspondentes aos seus interesses, isto é, ao seu padrão

tecnológico, de consumo e de produção. (É assim que é possível, dentro de um subsistema, ter um vetor de influência autônomo que sai da cultura e interfere no processo de produção)

Cabe ressaltar a força da propaganda e dos meios de comunicação de massa como de insuflação ao consumo, bem como a grande repercussão da indústria cultural dominante nos países subdesenvolvidos. A indústria cultural, basicamente constituída pelas atividades culturais que realizam a reprodução de matrizes em larga escala – cujo núcleo central seria composto pela indústria cinematográfica e audiovisual, pela indústria musical e fonográfica, e pela indústria literária e editorial – detém importantíssima contribuição na difusão dos signos e elementos simbólicos da cultura, completando, assim, o quadro da **dominação cultural** exercida pelos países desenvolvidos. (Borja, 2009, p. 257)

Há um movimento dialético que realimenta a relação entre a expansão dos valores culturais estadunidenses e a expansão das empresas transnacionais estadunidenses. Por um lado, por interesses das próprias empresas, as formas de vida – de consumo e de produção – estadunidense foram pulverizadas pelo mundo. Ao se estabelecer estes critérios valorativos de desenvolvimentos nas sociedades, abriu-se espaço para a entrada destas empresas, uma vez que eram as únicas que estavam dotadas do conhecimento técnico para atender estas “novas demandas”, reforçando as relações de dependência. Furtado chama isto de “modernização dos padrões de consumo”. Desta forma, os centros de decisões que deveriam ter os critérios valorativos baseados nas culturas locais para tomada de decisão, perdem esta possibilidade.

Por outro lado, as empresas se tornaram centros privados de decisão (de investimento, de remuneração, de padrão de consumo e de desenvolvimento tecnológico) com grande poder econômico, suplantando a capacidade do Estado nacional de subordiná-las. Na verdade, o que ocorre é justamente o contrário, pois, como os Estados nacionais e suas decisões estão baseadas nos critérios valorativos presente na sociedade nacional, esta última, já aculturada, pressiona o Estado para viabilizar as decisões privadas das empresas transnacionais. Este processo de aculturação intensifica o processo de aculturação e aprofunda a homogeneização dos modos de vida em todo o globo.

No pensamento do autor, é saliente a atenção especial para a periferia, que sofre as mazelas deste processo. Entretanto, tentamos expor o fato de que, dentro dos termos de Furtado, os quais têm a autonomia cultural como critério de desenvolvimento, os países centrais apresentam aspectos de subdesenvolvidos, uma vez que o processo de configuração da ordem econômica internacional se fez pela dominação cultural e econômica dos Estados Unidos, sendo a Europa onde isto ocorreu de maneira mais expressiva, dada sua localização estratégica de

combate à ameaça comunista. Portanto, os países centrais, do ponto de vista da dominação cultural também são subdesenvolvidos e tem perdido seu modo de vida típico, ao permitir que sua estrutura produtiva tenha critérios valorativos baseados na cultura americana e não em sua própria, que tem, gradualmente, sucumbido.

Para além do que Furtado defende, “a grande repercussão da indústria cultural dominante nos países subdesenvolvidos” (Borja, 2009, p. 257) também se fez fortemente nos países considerados pelo autor como desenvolvidos. Se estes países se tornaram Centro do novo sistema econômico, uma vez que superaram o *gap* tecnológico em relação aos Estados Unidos e difundiram o padrão de consumo para o conjunto da população, o fizeram não sob bases valorativas de base no modo de vida típico de suas sociedades, e sim sob os valores culturais estadunidenses. Portanto, estão incluídos no quadro de dominação cultural e também tiveram seu modo de vida típico, que provinha do processo histórico específico, suplantado.

Na concepção do autor, a periferia possui classes internas dominantes que, ao seguirem o caminho da modernização e assimilarem o padrão de consumo das elites centrais, aprofundam o subdesenvolvimento, intensificando o dualismo estrutural e a concentração de renda. Entretanto, este conflito também ocorreu nos países centrais. Durante a reconstrução da economia internacional, após os conflitos mundiais, as burguesias dos países em questão, em virtude da ameaça comunista e de seus interesses de classe, optaram pelo projeto estadunidense. Neste sentido, os centros internos de decisão nas mãos de suas elites foram esvaziados de critérios valorativos baseados na cultura nacional (constituída historicamente) destes países.

A dominação cultural foi causa principal da difusão do progresso tecnológico e do modo de vida nos países centrais. Propiciada por uma aliança entre as burguesias dos países centrais com as empresas transnacionais, a dominação cultural impôs um modo de vida às populações que moldou seus critérios valorativos. Desta forma, foi possível compatibilizar os interesses das elites dominantes com os da população proletária.

Com isso, tenta-se expor como a dominação cultural estadunidense se faz atuante em todos os países, homogeneizando o modo de vida norte-americano por todo mundo e desmantelando o modo de vida típico das outras nações, alterando suas tradições e culturas, tendo este processo sido resultado de uma aliança internacional de burguesias, que desqualificaram os critérios de progresso baseados na cultura da população proletária, colocando no lugar suas

ambições e ideologias da ordem burguesa. Isso resulta na negação por parte do povo de suas próprias necessidades, numa derrota dos valores proletários frente aos valores burgueses.

A acumulação de capital está baseada nos valores de uso socialmente necessários. Quando o socialmente necessário está baseado em valores exógenos, a última possibilidade de delinear uma acumulação de capital no sentido progressista numa determinada sociedade se extingue, ou, em outras palavras, quando o “necessário” perde o caráter de necessidade histórica, se torna uma necessidade incompatível com as necessidades materiais imediatas.

A falta de identidade de um povo o esvazia de objetividade e de critérios valorativos, deixando-o inerte e despossuído de vida. Deste modo, o sistema produtivo provindo de um sistema de culturas sem raízes históricas, por definição, não consegue adequar meios e fins, necessidades e possibilidades. O desenvolvimento norte-americano homogeneizou os padrões de vida estadunidenses pelo mundo, esvaziando as nações dos valores culturais provenientes de sua própria constituição histórica.

Em síntese, a dominação cultural se fez por parte de uma aliança de burguesias, cristalizando na população trabalhadora os valores burgueses, de consumo e de forma de vida. No Centro, pelas características específicas de sua economia, este padrão de vida se generalizou, na periferia, não. Entretanto, este não é o cerne da discussão. Para que tenhamos um movimento progressista no sentido da emancipação humana, os valores burgueses devem ser superados de forma internacional. A apresentação do problema da dominação cultural como uma dominação entre nações mascara o conflito de classes que ocorre a nível global. A batalha pelas “mentes” e seus critérios faz parte desta guerra. São os valores populares proletários que delinearão, em cada espaço nacional, qual sentido, direção e intensidade o desenvolvimento da superação das insuficiências materiais deve ocorrer, por isso a urgência em não os perder.

Desta forma, o capital internacional desarticulou o sistema de valores preexistente na sociedade receptora das novas técnicas. Os valores predominantes dos povos começaram a ser moldados a partir de uma difusão ideológica proveniente dos valores burgueses estadunidense, mas seriam incapazes de lograr tamanha dominação se não houvesse uma aliança com as burguesias internas. Assim, viabilizou-se a abertura para o capital internacional realizar a difusão de seus padrões de consumo e de produção nesta sociedade, novamente negando o estilo de vida

típico da população trabalhadora, sobre o qual a luta por melhores condições de existência deve se basear, de maneira a entender as verdadeiras necessidades da grande maioria de despossuídos.

5. Conclusões

O objetivo deste trabalho era analisar a obra de Furtado para articular alguns impasses que o capitalismo globalizado coloca ao desenvolvimento das nações. Neste sentido, se articulou fatores da estrutura produtiva dominante, como os processos de constituição e imposição do padrão de consumo e de produção e do padrão tecnológico estadunidenses com fatores da estrutura cultural das nações, responsável, no pensamento de Celso Furtado, por ser, em última instância a fonte autônoma de critérios valorativos que norteie o sentido, direção e intensidade do desenvolvimento econômico e social.

No primeiro capítulo, discutimos a política estadunidense de criação de uma esfera política global de influência na obra de Furtado. Isto se manifestou tanto no poderio bélico, como em consolidação de órgãos internacionais que possuem como alicerce o poder político estadunidense. A configuração de uma superpotência significou a “trava básica da economia mundial, proporcionando-lhe coerência e estabilidade” (FURTADO, 1987, p. 12), logrando fazer frente ao bloco socialista e consolidando a ordem burguesa internacional – primeiramente, na “civilização ocidental” e, posteriormente, pelo mundo todo.

O autor disserta sobre os objetivos da atuação político-militar do governo estadunidense para a configuração de uma esfera de influência. Para ele, ela estava amplamente alicerçada na expansão de suas empresas para a reconstrução das economias no período pós-guerra. As empresas norte americanas foram os principais instrumentos para criar nações “livres e desenvolvidas” e consolidar o poder de decisão econômico que embasasse a força política estadunidense. Neste sentido, se fez necessário entender como as empresas norte americanas se desenvolveram, para compreender como elas assumiram papel de tamanha relevância na economia internacional.

No segundo capítulo, constituímos um panorama da gênese dos conglomerados estadunidense para melhor observar suas especificidades, tanto do ponto de vista das condições históricas que propiciaram sua formação, quanto da ótica de sua funcionalidade e lógica próprias. Vimos que as condições ótimas de segurança propiciadas pela Inglaterra possibilitaram a expansão da sociedade dos Estados Unidos, consolidando um mercado interno robusto, e a criação de uma zona de influência econômica de envergadura continental.

Além do mais, a lei anti-monopólio de 1980, a Sherman Act, implicou na expansão dos oligopólios, que passaram a se utilizar de estratégias de domínio de mercado que não ferisse tal legislação. Desta forma, as empresas foram se aglutinando em forma de grandes conglomerados, que tinham, na visão do autor, duas características fundamentais: por um lado, a diversificação funcional como forma de administração de preços, redução de riscos e, conseqüentemente, elevação do poder econômico. Por outro, sua grande margem de atuação, atrelada à política de reconstrução da economia internacional no pós-guerra, os fizeram diversificar seu espaço de atuação, expandindo-se multinacionalmente, de maneira a reduzir custos de desenvolvimento tecnológico e a ganhar vantagens referentes a escala. Ademais, sua enorme capacidade de geração de recursos pressionou as economias hospedeiras à abertura financeira, de forma elevar a mobilidade do capital, culminando em maiores facilidades para transferência de recursos para setores mais lucrativos em outros espaços de acumulação.

Este processo consolida o poder hegemônico dos Estados Unidos como país que tutelaria a dinâmica da acumulação de capital e da estrutura política no decorrer da segunda metade do século XX. Como visto no capítulo 3, suplantando o projeto nacional para defesa da “civilização ocidental” com forte ideologia liberal, o movimento de reestruturação do capitalismo do período alterou o papel do Estado nacional, alterando sua tendência de interferir pró-social, para, neste novo quadro, servir o capital transnacional originário no país estadunidense. Para o autor, o movimento de unificação do espaço econômico internacional reduziu qualitativamente as condições objetivas de autonomia relativa sobre a soberania nacional. O impulso a transnacionalização se deu em razão de alguns fatores abordados, como a grande concentração e centralização do capital nas mãos dos conglomerados, pressionando para novos horizontes de valorização e o processo de manutenção da renda e do emprego nos países centrais, os quais não conseguiam manter este patamar de riqueza sem uma transferência de renda internacional. Inclusive, a supremacia do dólar fez com que as bases de financiamentos estivessem, em última instância, sobre o poder decisório norte americano, conferindo-o grande poder de intervenção sobre o sistema.

É possível identificar na obra de Furtado, que o sentido, direção e intensidade da criação de riqueza pelo conjunto da sociedade possui como critério decisões políticas que o nortearia. Desta forma, para o autor, caso a expansão transnacional do capital se fizesse

acompanhada de uma estrutura política com um poder coletivo de decisões superior ao poder privado de decisões proveniente das empresas, seria possível gerar um quadro institucional poderoso o suficiente para dotar este crescimento de princípios progressistas, não eliminando as condições objetivas de controle sobre o próprio rumo. Entretanto, a reconstrução do mundo sendo feita sob a hegemonia dos interesses de uma potencia em particular, os Estados Unidos, e a concentração do poder econômico por parte das corporações transnacionais, que subjugarão os marcos regulatórios nacionais e passaram a imperar a nível global a lógica dos mercados, impediram a constituição desta superestrutura política.

A conclusão que chegamos até este ponto da pesquisa foi que a incapacidade de autodeterminação dos povos possui constrangimentos impostos pela estrutura internacional de poder, que se concentra nas mãos dos conglomerados de origem norte americana, que suplantam a soberania dos Estados nacionais ao transformar seu espaço nacional em apenas mais um horizonte de acumulação do capital transnacional, desta forma, os rumos de um povo se dispõem às decisões privadas de poucos grupos controladores de grande poder que não estão sujeitos à nenhuma norma ou princípio valorativo para além da acumulação de capital e da lógica de mercado.

No quarto capítulo, discutimos o problema da aculturação da sociedade nacional ao explicitar como se relacionam o sistema produtivo com o sistema de cultura e como se conformou, a partir do modo de desenvolvimento do capitalismo estadunidense, a dominação cultural da forma de vida norte-americana. A conclusão que tiramos é que a impossibilidade de autodeterminação dos povos se deve à suplantação, por parte de uma aliança internacional de burguesia, dos valores provenientes do modo de vida típico dos países, que, em última, eram transbordamento da estrutura produtiva baseada na exploração capitalista.

Os valores predominantes dos povos começaram a ser moldados a partir de uma difusão ideológica proveniente dos valores burgueses estadunidense, cuja origem se encontra na enorme capacidade da grande empresa em moldar o padrão de consumo e as relações de produção, modificando assim o modo de vida, os valores, desejos e perspectivas da população trabalhadora, implicando assim, na perda dos critérios valorativos para superar os constrangimentos impostos à emancipação humana pela ordem burguesa.

Por fim, deve-se ressaltar a importância do resgate da cultura nacional popular como critérios valorativos, como elemento norteador do sentido para o desenvolvimento humano em cada processo histórico específico. A ausência de propostas que abram novos horizontes para os povos levou a luta política a ficar polarizada entre as facções “modernizadoras” e “conservadoras” das burguesias internacionais. Resgatar os valores populares se faz urgente neste momento. Núcleos de resistência cultural estão presentes em todas as sociedades, dando identidade e objetivos para a luta emancipatória. Nas palavras de Nelson Sargento:

Samba
agoniza mais não morre
alguém sempre te socorre
antes do suspiro derradeiro

Samba
negro forte destemido
foi duramente perseguido
na esquina, no botequim, no terreiro

Samba
Inocente pé no chão,
A fidalguia do salão
te abraçou, te envolveu

Mudaram toda sua estrutura
te impuseram outra cultura
e você não percebeu

(Nelson Sargento, 1979, “Agoniza mais não morre”)

Referências Bibliográficas

- BORJA, B. *Celso Furtado e a cultura da dependência*. **OIKOS: Revista de Economia Heterodoxa**. Rio de Janeiro, RJ: UFRJ, 2009, volume 8, número 2, p. 247-262.
- FURTADO, Celso. **Dialética do desenvolvimento**. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1964.
- _____. **A hegemonia dos Estados Unidos e o subdesenvolvimento da América Latina**. Rio de Janeiro: ABID, 1966.
- _____. **O mito do desenvolvimento econômico**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1974.
- _____. **Pequena introdução ao desenvolvimento: enfoque interdisciplinar**. 2ª ed. São Paulo: Nacional, 1981.
- _____. **Cultura e desenvolvimento em época de crise**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1984.
- _____. **Transformação e crise na economia mundial**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1987.
- _____. **Economia do desenvolvimento: curso ministrado na PUC-SP em 1975**. Rio de Janeiro, RJ: Contraponto: Centro Internacional Celso Furtado de Políticas para o Desenvolvimento, 2008. 254p., il. (Arquivos Celso Furtado; v. v.2).
- _____. **O capitalismo global**. 7ª ed. São Paulo: Paz e Terra, 2007.
- HADLER, João Paulo de Toledo Camargo; SAMPAIO JUNIOR, Plínio Soares de Arruda (orient.). **Dependência e subdesenvolvimento: a transnacionalização do capital e a crise do desenvolvimento nacional em Celso Furtado**. 2009. 141 p. Dissertação (mestrado) - Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia, Campinas, SP.
- SARGENTO, Nelson. Agoniza mais não morre. In: Nelson Sargento. **Sonho de um Sambista**. Gravadora Eldorado. Produtor: J. C. Botezelli (Pelão). Formatos: (LP/1979), (CD/1995). Primeiro disco: 1979