

Capitalismo nacional, transnacionalización y la caída de Bretton Woods: Temas para discusión a partir de Celso Furtado

National capitalism, transnationalization and the fall of Bretton Woods:
Topics for discussion from Celso Furtado

Renan Ferreira de Araujo *

Resumen

Celso Furtado presenta una rica contribución teórica sobre la caracterización y los dilemas de las economías periféricas a lo largo de diferentes momentos de la historia del capitalismo. En este sentido, este artículo tiene como objetivo destacar cómo el autor interpreta, a partir de sus estudios sobre transnacionalización, cuáles fueron las consecuencias para las economías periféricas con el ascenso de la “lógica de las finanzas” tras el fin del acuerdo de Bretton Woods. Para ello, se consideran los aspectos de su interpretación sobre las grandes empresas transnacionales y cómo se configuran las posibilidades de las economías nacionales frente a un escenario de aumento de la inestabilidad económica asociada a las modificaciones mencionadas.

Palabras clave: Celso Furtado; Transnacionalización; Bretton Woods

Abstract

Celso Furtado presents a rich theoretical contribution to the characterization and dilemmas of peripheral economies throughout different moments in the history of capitalism. In this sense, this article aims to highlight how the author interprets, based on his studies on transnationalization, what the consequences were for peripheral economies with the rise of the “logic of

* Instituto de Economía de la Universidad Estatal de Campinas (UNICAMP)

finance” after the end of the Bretton Woods agreement. To achieve this, aspects of his interpretation of large transnational companies are considered, and how the possibilities of national economies are configured in a scenario of increased economic instability associated with the aforementioned changes.

Keywords: Celso Furtado; Transnationalization; Bretton Woods

Introducción

El proceso de transnacionalización puede entenderse ya a partir de la fase capitalista inaugurada tras la segunda revolución industrial, cuando las grandes corporaciones tenían en la apertura del mercado internacional la base de sus estrategias de lucro. Sin embargo, para este breve artículo, es necesario realizar un recorte histórico, dado que su objetivo es explorar, a partir de la obra de Celso Furtado, la fase de transnacionalización en la cual las grandes corporaciones ya se insertan en una dinámica financiarizada, relacionada con el final de la década de 1970 y coincidente con el auge neoliberal.

Según Campos y Rodrigues [2014: 383], el nacimiento de esta fase inaugura una época en la que la transnacionalización deja de basarse en la internacionalización de los mercados internos y en la rentabilidad referenciada en las economías nacionales, para pasar a sustentarse en la generación y realización de valor a escala global, bajo dominancia financiera. Esta definición es importante, ya que las economías nacionales periféricas atravesaron transformaciones relevantes durante este proceso, provocadas tanto por su condición de dependencia internacional ya presente en fases anteriores del capitalismo, como por el aumento de la necesidad de inserción en el mercado global, característica principal de esta nueva etapa.

Sobre esta premisa, Celso Furtado aborda este tema con énfasis en el análisis de las consecuencias de este capitalismo para las condiciones autónomas de reproducción social de los países

periféricos y en cómo las nuevas estructuras de poder modifican las relaciones internacionales. Su evaluación de este proceso es que existen rasgos de un retorno a un capitalismo depredador, incapaz de asociar crecimiento y desarrollo de los subsistemas nacionales con las preocupaciones tradicionales sobre la distribución del ingreso y el desempleo.

Este trabajo se dividirá en tres secciones adicionales, además de esta introducción. La primera sección abordará la constitución y las consecuencias de la consolidación de las grandes empresas transnacionales para la economía global. La segunda sección tratará sobre cómo el período posterior a Bretton Woods cambió la configuración capitalista e inauguró una era de alta liquidez asociada a un aumento de la inestabilidad económica de las economías nacionales. Finalmente, se presentarán las consideraciones finales.

1. La gran empresa transnacional como vehículo de la dependencia periférica

La integración de los sistemas productivos nacionales fue el primer paso en la configuración del nuevo capitalismo que se inaugura, sin consolidarse, tras la Segunda Guerra Mundial. Este proceso es ininterrumpido y aglutinó la integración de los sistemas financieros y monetarios, transformando por completo la forma de realizar el comercio internacional. La fragilidad de las economías nacionales es una consecuencia directa de estas transformaciones, pero, para Furtado [2006], podría resolverse de manera que los países en su conjunto se beneficiaran del vigoroso movimiento de internacionalización que el sistema capitalista inauguraba. Las instituciones reguladoras creadas, el FMI —Fondo Monetario Internacional— y el BIRF —Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento—, deberían ser dos de los principales agentes encargados de liderar la eficacia de la regulación de la economía mundial.

Para ello, la regulación de cada sistema nacional debería resistir a las presiones externas, dado que estas tendrían sus desequilibrios corregidos por las instituciones mencionadas. A partir de esto, la receta seguiría un cierto grado de estabilización externa, cooperación internacional y garantía de autonomía para que las economías nacionales resistieran las presiones recesivas externas [Furtado, 2006: 251]. Cabe añadir que, para Furtado [2006], cualquier sistema económico, para funcionar de manera regular, presupone la existencia de un sistema político; por lo tanto, la única posibilidad de garantizar dicho funcionamiento de la economía sería ampliar las formas de organización política mundial o devolver a las formas de organización nacionales su eficacia.

Sin embargo, la internacionalización requiere ser analizada en dos dimensiones complementarias: la imposición de Estados Unidos como liderazgo de este proceso, a través de su consolidación político-militar y su liderazgo tecnológico; y, de manera paralela, el fortalecimiento de las empresas transnacionales estadounidenses y la internacionalización bancaria, que, combinadas, pasaron a formar un sistema económico de alcance mundial [Hadler, 2009: 62].

El desarrollo puede definirse como una articulación entre la competencia intercapitalista y la lucha de clases, en la que el progreso técnico y el desarrollo del mercado interno evolucionaban de manera conjunta, favorecidos por un entorno de evolución social y cultural progresivo, bajo la tutela de un Estado nacional presente y democrático. Con la transnacionalización, el capital tiende a una regresión hacia un capital más primitivo, donde se pierde el vínculo entre la acumulación de capital y la socialización de las ganancias de productividad. Esto ocurre porque, cuando la gran empresa opera en diversos sistemas nacionales, el poder que ejerce permite que la acción constrictiva de los Estados nacionales sea menor, de manera que su grado de autonomía se eleva a niveles en los que sus actividades adquieren especificidad propia, sin relación con la estructura económica del país [Furtado, 1978: 19].

Según Furtado, las transnacionales terminan por inviabilizar la existencia de un sistema económico nacional capaz de disciplinar el capital internacional, de manera que este se vincule a una lógica interna subordinada a un Estado nacional centralizador y planificado. Campos y Rodrigues [2014: 398] identifican que, para Furtado [1974], esto ocurre debido a que dichas empresas tienen control sobre la generación de progreso técnico en un nivel que les permite ejecutar su estrategia de valorización del capital sin ninguna relación con una política nacional de desarrollo. Asimismo, los autores señalan que esto se debe a que la actuación transnacional en diferentes áreas geográficas permite a estas influir desde el ritmo de crecimiento de la riqueza, incluyendo la tasa de empleo, hasta la masa de inversión, incluyendo las condiciones de financiamiento.

Se pueden destacar tres consecuencias de este proceso en los países periféricos: (1) la incapacidad de las decisiones internas (nacionales) de cambiar el rumbo de las decisiones de las multinacionales, (2) el aumento de la proporción de la riqueza generada en el país que pertenece a las empresas, lo que debilita la posición internacional de los países periféricos, y (3) la dificultad de estos países para condicionar políticas que dependen de una interrelación entre los centros de decisión, lo que incrementa la inestabilidad de sus economías. Dentro de un marco institucional dependiente, las economías nacionales periféricas quedan a merced de otros centros de decisión del sistema capitalista, perdiendo la capacidad de coordinar el proceso económico a la misma velocidad con que intentan integrarse en la dinámica global de acumulación. Como afirma Furtado: “si alguna coordinación existe, se realiza en el marco de los oligopolios y los consorcios financieros” [1976, p. 79, traducción propia].

Para Hadler [2009: 74], más allá de la actuación del Estado y del aumento de la inestabilidad, otro aspecto de la transnacionalización debe destacarse como consecuencia: el incremento de la subsunción del trabajador al proceso de trabajo comandado por la empresa

transnacional. Cuando dicha empresa dispone de movilidad de capital capaz de elegir qué ejército de reserva disponible en cualquier región económica relevante del mundo utilizar, la capacidad de sindicalización y el poder de negociación de la clase trabajadora disminuyen. Como consecuencia, la relación entre lucha de clases y competencia intercapitalista, que Furtado describe como motor de la acumulación interna, se desintegra, poniendo nuevamente en duda la posibilidad de un desarrollo autodeterminado de las naciones.

La consecuencia de la aceleración de la integración económica acentuó dos tendencias del sistema capitalista: la concentración del ingreso en beneficio de los países centrales y el aumento de las desigualdades sociales en los países periféricos. El proceso estudiado hasta aquí se caracteriza por una ampliación de la capacidad financiera de las empresas, pero tiene su origen en el avance tecnológico controlado por estas. El resultado es un aumento de la asimetría tecnológica entre el centro y la periferia, lo que expresa cada vez con mayor claridad el movimiento de mimetismo entre los países, donde la tecnología de vanguardia es controlada por los países centrales, mientras que los países periféricos tienden a imitar el patrón tecnológico de estos, ahora bajo la dependencia de la decisión de asignación de capital por parte de las transnacionales [Furtado, 1981a].

El proceso de internacionalización protagonizado por las empresas transnacionales aseguró la expansión comercial y la difusión del progreso técnico entre las economías industrializadas. No obstante, la pérdida de autonomía derivada de dicho proceso desarticuló el dinamismo de los sistemas económicos nacionales, lo que limitó la capacidad de orientar el capital hacia la generación de empleo y el desarrollo social. En consecuencia, la innovación tecnológica pasó a convertirse en una causa del desempleo estructural, generando tensiones sociales e inestabilidad política, cuyo desenlace fueron formas de gobierno orientadas a garantizar el alineamiento del país

con los intereses del nuevo orden global liderado por las transnacionales.

2. Transnacionalización monetaria e inestabilidad financiera

Para comprender la dimensión de la transnacionalización según Furtado, es necesario analizar su contribución sobre la nueva organización del sistema financiero internacional. Para caracterizar este nuevo momento histórico, es posible dividir la explicación en tres enfoques: el juego de poder estadounidense, el fin de la convertibilidad oro-dólar y el aumento de la liquidez internacional.

Para Furtado [1982], la suspensión de la convertibilidad aceleró la transnacionalización del sistema financiero. Para comprender este proceso, es necesario comprender el contexto en el que surgió el acuerdo de Bretton Woods. Este acuerdo, firmado en 1944, marcó un nuevo acuerdo monetario y financiero internacional que, al restringir la libre circulación de capitales, permitió a las economías de los países avanzados implementar políticas internas orientadas al crecimiento mediante incentivos a la acumulación de capital y al gasto de consumo, dado el entorno más estable de las relaciones monetarias y financieras. Esto se produjo en el marco de una serie de políticas que buscaban restringir los movimientos de capital puramente especulativos y, sobre todo, asegurar el funcionamiento del patrón dólar-oro, establecido formalmente entonces bajo el liderazgo de las autoridades monetarias estadounidenses, con el fin de garantizar la liquidez internacional y mantener su hegemonía en el mercado internacional.

Según Furtado [1982], el sistema de Bretton Woods fue creado para impulsar la economía de posguerra y tenía como problema inicial la incapacidad de los países, especialmente Europa y Japón, de importar los equipos de Estados Unidos. La intervención directa estadounidense en la economía mundial, mediante préstamos internacionales a través del Banco Mundial, permitió un proceso

acelerado de crecimiento. Como señala Belluzzo [1995], Estados Unidos actuó como prestamista de última instancia y fuente autónoma de la demanda efectiva mundial.

La política de inversiones estadounidense, obviamente, presionaba su balanza de pagos de manera negativa, lo cual se consideraba irrelevante dado que la balanza comercial era muy superavitaria. La recuperación comercial de las principales potencias industriales, resultante de estas políticas, tuvo dos impactos sobre el sistema en su conjunto: los Estados Unidos tuvieron que vender dólares para mantener la paridad, ya que los saldos comerciales no eran tan grandes como antes, y aumentó el flujo de capital de las empresas estadounidenses hacia el exterior. Como consecuencia, el dólar se sobrevaluó fuera del país y se incrementaron las reservas de la moneda en los bancos centrales extranjeros.

Cuando las autoridades monetarias de los países industrializados presentaron la moneda estadounidense para convertirla en oro al precio oficial de 35 dólares la onza, el Acuerdo de Bretton Woods vaciló. Las reservas de oro de Estados Unidos cayeron de 653 millones de onzas a fines de 1957 a 509 millones en 1960. El sistema, que en 1958 apenas comenzaba a funcionar según el Acuerdo de Bretton Woods de 1944, ya estaba colapsando en 1960 [Kilsztajn, 1989: 91, traducción propia].

Como señala Dathein [2002], en 1970 y 1971, el flujo de dólares al exterior se multiplicó, lo que incrementó la inestabilidad y provocó, en agosto de 1971, una caída de las reservas de Estados Unidos a niveles inaceptables para la economía mundial. Como consecuencia, el entonces presidente estadounidense, Richard Nixon, anunció, entre otras medidas, el fin de la convertibilidad dólar-oro y de las tasas de cambio fijas.

A partir de entonces, el dinero perdió toda vinculación formal con una mercancía específica —en este caso, el oro—; el propio signo

se convierte en dinero y puede ser creado sin costo alguno. Según Furtado [2006], desde el momento en que es posible emitir medios de pago con tal grado de facilidad, el control de dicha emisión debería constituir una condición *sine qua non* para la estabilidad económica, lo cual no sucede.

El período inmediatamente posterior al fin de la inconvertibilidad oro-dólar, además de caracterizarse por la constante inestabilidad, se distinguió por un aumento de las reservas monetarias en la década 1970-1979 casi 40 veces superior a la del decenio anterior. Este incremento de reservas estuvo liderado por la subida del valor del oro y por las fluctuaciones en las tasas de cambio del dólar, beneficiando especialmente a los países que encabezaron el proceso de transnacionalización. Otro hecho importante para la reestructuración del sistema financiero internacional fue el primer choque petrolero, ocurrido en 1973, apenas dos años después del fin de la inconvertibilidad [Furtado, 1982].

El aumento del flujo financiero abrió nuevas posibilidades de mercado en el sistema bancario, que comenzó a manejar los saldos financieros transformándolos en depósitos a corto plazo para aplicarlos de manera remunerada. Para viabilizar este movimiento, el mercado bancario creció casi un 60 % entre 1971 y 1976, consolidando una estructura financiera de grandes dimensiones, libre de la regulación de los bancos centrales y con alta capacidad de generar liquidez. Estas monedas, contabilizadas fuera de los territorios de origen, pasaron a llamarse eurodivisas [Furtado, 1982].

A partir de ese punto, las grandes empresas adquirieron un refuerzo en el proceso de transnacionalización, dado que la liquidez de sus activos a corto plazo aumentó rápidamente, asegurando una fluidez nunca antes vista en el capitalismo regulado que caracterizó las décadas anteriores. En el plano institucional, este aumento de liquidez presenta dos características importantes: la primera está

relacionada con la posibilidad de que el mercado financiero internacional actúe contra las monedas nacionales mediante ataques especulativos, sin que el Estado tenga capacidad alguna de regular estas actividades.

La segunda se vincula con la propia naturaleza de la empresa transnacional como centro de decisión sin identificación estatal; en el caso de los recursos financieros, estas empresas podían movilizar una masa de recursos mayor que la de muchos países, sin relación alguna con mecanismos de coordinación.

Debe comentarse el cambio de papel del dólar en la inconvertibilidad, pues solo su comprensión permite entender cómo se mueven las empresas en el nuevo sistema financiero internacional. Para Furtado, el dólar no se convirtió únicamente en un sustituto del oro como medio de pago simple, sino en un instrumento, un activo de las transacciones internacionales.

Tanto para las empresas como para los bancos centrales, los dólares ya no se retienen como reservas, sino que pasan a participar en el mercado financiero internacional como estándar monetario de las transacciones internacionales, funcionando como dinero de crédito administrado en un complejo sistema de deudas. Este proceso amplió vertiginosamente la liquidez internacional y, con ello, el poder de las grandes empresas capaces de operar en este marco.

El dólar, entonces, aparece como una oferta flexible a los intereses de las transacciones, lo cual fue garantizado, como se ha comentado, por la acumulación de dólares en bancos no estadounidenses. Para explicar el papel del dólar como activo y moneda de reserva, Furtado [2006: 76, traducción propia] señala la diferencia en las condiciones financieras de las deudas acumuladas entre Estados Unidos y los países subdesarrollados:

Si Estados Unidos pudo, durante toda la década de los sesenta, acumular una enorme deuda externa en condiciones financieras más favorables que los préstamos más generosos otorgados a los países subdesarrollados, fue porque el dólar cumplía funciones más amplias que las de una simple moneda de reserva. El saldo de dólares sirvió de soporte al nuevo sistema financiero internacional, gracias al cual las grandes empresas pudieron actuar más libremente a escala mundial.

La aceleración de las relaciones financieras es resultado de la búsqueda de autonomía por parte de las empresas transnacionalizadas. El aumento de la liquidez internacional de recursos se incorpora a los procesos de internacionalización de los costos de producción y de la especialización productiva mediante incrementos de productividad, que son características de esta nueva dinámica del capitalismo. Como señala Furtado “la existencia de una masa considerable de liquidez, fuera del control de los bancos centrales, no solo crea condiciones para que las empresas transnacionalizadas refuercen su autonomía, sino que también constituye un factor desestabilizador de los sistemas monetarios nacionales” [Furtado, 1982:116, traducción propia].

El movimiento de configuración del nuevo capitalismo, según Furtado [1982], exhibe una oposición entre las posibilidades de coordinación de los sistemas nacionales y la autonomía de las empresas transnacionalizadas. Según Campos y Rodrigues [2014: 399], para Furtado, cuando los mercados bancarios transnacionales alcanzaron tal grado de liquidez y movilidad de capital, liberando a las transnacionales de las ataduras de los mercados locales de crédito, la pérdida de control de los sistemas económicos nacionales se volvió irreversible.

Como ejemplo, el autor muestra cómo las reservas cambiarias de cada país están sometidas a las capacidades de transacción de las empresas ubicadas en distintos países, pero pertenecientes a un

mismo grupo. La autoridad de las empresas para administrar sus flujos de caja, frente a cualquier movimiento de la economía internacional, reduce significativamente el campo de acción de las autoridades monetarias locales. Otra medida que justifica esta situación es el alineamiento de las tasas de interés nacionales con las tasas de interés del mercado internacional.

Además de la incapacidad de controlar las actividades de las empresas, los países perdieron la capacidad de dirigir el rumbo del capitalismo nacional y ahora se ven obligados a seguir el ritmo de una economía altamente internacionalizada. El hecho de que las economías centrales tengan su núcleo económico constituido por empresas transnacionalizadas disminuye, según Furtado [1982], la posibilidad de que los gobiernos actúen sobre el comercio exterior, por ejemplo.

En el caso de los países periféricos, el proceso de transnacionalización implicó la necesidad de reestructurar sus sistemas industriales para recuperar competitividad internacional. Este y otros condicionantes del proceso de transnacionalización de la economía global hicieron que la única salida para garantizar la participación de estos países en el proceso fuera el endeudamiento externo, la primera posibilidad de integración en los circuitos internacionales.

Las consecuencias directas del endeudamiento, discutidas a partir de este punto, fueron: la creciente internacionalización de los circuitos monetarios, financieros y comerciales de la periferia; la renovación de las deudas mediante un mecanismo de créditos compensatorios; el aumento de la liquidez interna y la consecuente presión inflacionaria; la emisión de títulos para contener la oferta monetaria y tasas de interés superiores a las del mercado internacional; la estricta indexación del tipo de cambio para mantener la tasa de interés real; y, finalmente, la incorporación de los costos de la depreciación de la moneda nacional al balance de

los países. Es decir, un camino sin retorno hacia la completa pérdida de autonomía de las autoridades monetarias y de la capacidad de utilizar los instrumentos de política monetaria y fiscal, además de generar situaciones conflictivas con las políticas Sociales [Furtado, 1981b].

Para concluir la comprensión de la inestabilidad financiera, no se puede excluir el papel de la transnacionalización bancaria. El proceso liderado por empresas no financieras se benefició de la capacidad de los bancos para organizarse de manera plurinacional, lo que ayudaba a reducir la regulación sobre sus capitales. La desregulación iniciada tras el fin del sistema de Bretton Woods favoreció al sistema bancario transnacionalizado, que aumentó el número de transacciones debido a la disminución del control por parte de las economías nacionales.

Para Furtado [2006], disponer de liquidez internacional constituye una enorme fuente de poder, ya que la fuga de capitales causada por la decisión de inversión de determinado conglomerado financiero puede amenazar de manera inmediata la estabilidad monetaria de un país cuya moneda ocupa una posición inferior a nivel internacional. Además, este sistema permitió a los bancos incrementar la creación de dinero de manera endógena, lo que generó un sistema de decisiones a escala internacional, con la consecuencia de disminuir la capacidad de los Estados nacionales de implementar política monetaria, además de inaugurar una esfera de poder supranacional imposible de ser regulada o cuestionada, salvo por sus propios agentes, quienes tienden a actuar en función de maximizar la valorización del capital independientemente de las consecuencias de este proceso en las economías nacionales.

Consideraciones finales

Análisis del proceso de transnacionalización automáticamente genera reflexiones sobre las posibilidades de los países periféricos

frente a este escenario. En crítica a la doctrina monetarista, Furtado [1982, p. 132] señala que la defensa de la racionalidad formal, al intentar adaptarse a la nueva realidad del capitalismo internacional, surge de la conciencia de tal cuestionamiento. No se trata, sin embargo, de una batalla en el campo económico para desmitificar ideológicamente esta posición, sino de incorporar al concepto de desarrollo una cuestión central: ¿Los pueblos de la periferia desempeñarán un papel protagonista en su propia historia o se limitarán a integrarse en la economía transnacional como meros espectadores?

Este cuestionamiento es relevante, pues, como afirman Campos y Rodrigues [2014, p. 403], la transnacionalización amenaza la formación de la propia nacionalidad según la concepción de Furtado. Según los autores, basándose en Furtado [1989], el desarrollo de un mercado interno siempre fue un factor decisivo para la constitución de las naciones, al establecer las bases para la formación de un patrón de acumulación interno, específicamente nacional. Si las estructuras económicas están dominadas por la lógica de la inserción internacional, la idea de nación tiende a desdibujarse en favor de una competencia interna entre regiones, sectores y grupos privados, favoreciendo la integración de parte de la población nacional a los patrones modernos de consumo y convirtiéndose en la nueva cara del subdesarrollo.

Para Furtado [2006], una posible salida sería fortalecer la esfera política, recuperando el poder de decisión y regulador sobre las actividades económicas y orientándolas hacia la satisfacción de necesidades sociales legítimamente reconocidas. Sin embargo, este proceso no puede basarse en los mismos supuestos establecidos por el orden vigente; se requieren nuevas formas de organización política para conciliar la formación y preservación de una identidad cultural verdaderamente autónoma con las exigencias tecnológicas y el poder de la economía transnacional.

A partir de esta discusión, pueden extraerse dos ejes relevantes para futuros debates: primero, la posibilidad de que la economía globalizada sea regulada de manera que promueva un nivel de integración económica y social orientado a la distribución del ingreso y a la reducción del desempleo; segundo, si, según el análisis de Furtado, es factible establecer relaciones centro-periferia que permitan explicar las dinámicas del capitalismo financiero contemporáneo.

Lo que llama la atención de las soluciones propuestas es que no parece haber un horizonte para un cambio en la organización social y política que afecte el entorno económico desde los países centrales, los cuales se benefician del excedente explotado por las transnacionales. Incluso frente a las contradicciones existentes en estos países, las contradicciones estructurales profundizadas en los países periféricos sugieren que las modificaciones propuestas por Celso Furtado solo pueden surgir desde estos países.

La superación de la condición de dominación no fue debatida en este ensayo y puede ser objeto de futuras investigaciones, pero solo podrá lograrse partiendo de la conclusión de que no existen únicamente problemas económicos y a partir de la interpretación del capitalismo tal como existe hoy.

Referencias

- Belluzzo, L. G. de M. [1995]. O declínio de Bretton Woods e a emergência dos mercados “globalizados”. *Economia e sociedade*, v. 4, n. 1, p. 11-20.
- Campos, F. A; Rodrigues, F. H. L. [2014]. Transnacionalização do capital e os limites do desenvolvimentismo: um diálogo com Celso Furtado sobre a experiência brasileira (1956-1982). *História Econômica e História de Empresas*, v. 17, n. 2, p. 377-414.
- Dathein, R. [2002]. De Bretton Woods à globalização financeira: evolução, crise e perspectivas do Sistema Monetário Internacional. In: VII Encontro Nacional de Economia, 2002, Curitiba, PR. *Anais do VII Encontro Nacional de Economia Política*.

- Furtado, C. [1974]. *O mito do desenvolvimento econômico*. Rio de Janeiro: Paz e Terra.
- [1976]. *Prefácio a nova economia política*. Rio de Janeiro: Paz e Terra.
- [1978]. *Criatividade e dependência na civilização industrial*. Rio de Janeiro: Paz e Terra.
- [1981a]. *Pequena introdução ao desenvolvimento: enfoque interdisciplinar*. Companhia Editora Nacional, 1981.
- [1981b]. *O Brasil pós-"milagre"*. Rio de Janeiro: Paz e Terra.
- [1982]. *A nova dependência: dívida externa e monetarismo*. Rio de Janeiro: Paz e Terra.
- [1989]. *ABC da dívida externa: o que fazer para tirar o país da crise financeira*. Rio de Janeiro: Paz e Terra.
- [2006]. *Transformação e crise na economia mundial*. Paz e Terra.
- Hadler, J. P. de T. C. [2009]. *Dependência e subdesenvolvimento: a transnacionalização do capital e a crise do desenvolvimento nacional em Celso Furtado*. Dissertação de Mestrado – Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia, Campinas, SP.
- Kilsztajn, S. [1989]. O acordo de Bretton Woods e a evidência histórica. O sistema financeiro internacional no pós-guerra. *Revista de Economia Política*, v. 9, n. 4, p. 88-100.

Recibido 02 de diciembre 2025

Aceptado 06 de enero 2026