

Capacidades Estatais para o Desenvolvimento em Perspectiva Comparada

Renato R.Boschi*

O presente texto é uma primeira tentativa de articular num marco teórico mais conciso os principais eixos do projeto de pesquisa, focalizando o Brasil e estabelecendo-se, ao mesmo tempo, paralelos relevantes com a situação de alguns outros países emergentes do grupo dos BRICS mais a Turquia. Tais eixos se referem a um entendimento particular de como as relações centro/periferia se re-articulam no sistema capitalista internacional em função das crises cíclicas e do forte papel indutor da China neste contexto.

A recomposição e o sucesso de determinados países em promover políticas de alçamento a patamares mais elevados de desenvolvimento supõe capacidades estatais. Em primeiro lugar, as de cunho burocrático, relativas à viabilização das estratégias postas em prática. Em segundo lugar, as capacidades específicas relativas ao re-aparelhamento da matriz produtiva através de políticas industriais e a possibilidade de fazer o país avançar através de uma visão estratégica sobre processos de inovação tecnológica, o que requer também a consideração da sustentabilidade e dos recursos do meio ambiente – energéticos e outros – como elementos centrais.

Outro eixo se refere à possibilidade de uma expansão para dentro, propiciada pela adoção de políticas de inclusão social com efeitos distributivos que, por sua vez altera o padrão de consumo da população. É importante salientar que esta janela de oportunidade se abre para um conjunto bastante pequeno de países, seja pelas dimensões de seu mercado interno, seja por elementos específicos de suas respectivas trajetórias. Aqui, deve-se mencionar também a importância de formas de proteção ao trabalho como um elemento central na dinâmica de desenvolvimento.

A mudança na direção de um projeto de desenvolvimento com tais características supõe outro eixo, relativo às coalizões de apoio. Neste sentido, um projeto mais inclusivo, atendendo tanto aos setores do capital quanto do trabalho seria fundamental para a formação de um pacto social. Como o projeto ainda se encontra em formulação, viajando pela difusão de idéias em tempos diferenciados e por distintas arenas do setor privado e estatal, adquire centralidade a sua eventual definição como um projeto de nação, legitimado através de instituições democráticas. Novas arenas de negociação e participação são fruto da institucionalização e ampliação da democracia, constituindo-se como vantagens comparativas a serem identificadas.

Não são suficientes, contudo, processos que se instauram apenas no plano interno. A internacionalização da matriz produtiva e todos os processos que acompanham a projeção do país para fora constituem também um eixo fundamental na nova dinâmica de desenvolvimento. Uma perspectiva estratégica no plano regional poderia ser vista como um fator a potencializar o enfrentamento dos desafios à competitividade impostos pela globalização e a redefinição do cenário internacional. Daí que o exame das perspectivas do Brasil frente à Argentina se justifique como um eixo importante de

comparação em alguns processos, principalmente em termos da formulação de pactos entre suas respectivas elites estratégicas, ainda que esta possibilidade se situe num horizonte ainda remoto.

1. Introdução: crise, reconfiguração sistêmica e janelas de oportunidade

A crise dos países centrais, originada na especulação financeira dos derivativos nos Estados Unidos, é muito mais que um simples gargalo no crescimento: expressa uma reacomodação estratégica nas relações de poder no sistema mundial. Diversas teorias econômicas e políticas se referem ao caráter cíclico do modo de produção capitalista, impulsionado pelo avanço tecnológico (Kondratiev, 1926; Schumpeter, 1961; Perez, 2002).

Os países desenvolvidos representavam o 63% do PIB mundial em 2002, caindo para 52% em 2011, com previsão de ser apenas 40% em 2020. A hegemonia do eixo Atlântico, constituído por Estados Unidos e Europa, parece estar chegando ao fim. Frente ao mundo unipolar, liderado pelos Estados Unidos, começa a tomar forma um sistema multipolar que abre janelas para se repensar desafios e oportunidades no grau de atuação dos Estados (especialmente aqueles situados na semi-periferia com maior capacidade relativa de agência) no sistema internacional de fluxos comerciais, financeiros e de circulação de tecnologia.

Os países emergentes têm cada vez maior relevância na governança global. China, Índia, Rússia, Brasil e África do Sul (e em menor medida Turquia, Coréia e México) ocupam posição ativa nos fóruns internacionais informais (G20, G8&5) e nas instituições multilaterais (maior participação no FMI, capacidade de bloqueio de iniciativas na Rodada de Doha da OMC, etc). Esses países têm sido analisados como parte do “mundo emergente”, mas suas estratégias de participação no mercado mundial e as suas capacidades institucionais são muito diferentes. Aliás, mesmo quando existem iniciativas de cooperação (notadamente, no caso dos BRICS, bloco composto por Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul) os diferentes Estados concorrem por participação de mercados e investimentos.

A reconfiguração das relações de poder no sistema internacional e as maiores possibilidades para se pensar o papel do Brasil chama atenção para a necessidade de se deter na recuperação do papel do Estado como ator chave do processo de desenvolvimento. Os países de maior crescimento (China, Coréia, Taiwan) foram, historicamente, aqueles que contaram com maiores capacidades estatais. Assim sendo, a análise do Estado e de suas capacidades institucionais é chave para se fortalecer as dinâmicas de desenvolvimento. Os limites e fronteiras na periferia e semi-periferia, longe de serem estáticos, mudam periodicamente em diferentes sentidos. Países que ocupam uma posição central podem perdê-la; Estados com potencial de crescimento podem “dar o salto”.

Há evidências de que o contexto presente é caracterizado por enormes possibilidades e oportunidades típicas de momentos de crise e redefinição de paradigmas. A criatividade e utilização das janelas de oportunidade que se abrem são potencialmente capazes de ensejar novos cenários para determinados países no âmbito da competição no sistema capitalista globalizado. No entanto, tudo indica que o atual ciclo de crescimento

dependeria fortemente da geração de vantagens no plano institucional. Com o intuito de se avaliar o papel que o Brasil ocupa na nova governança global é importante avaliar as estratégias de outros atores emergentes que tentam obter vantagens no processo de globalização, deslançando as suas próprias estratégias a partir de processos internos de fortalecimento das respectivas capacidades estatais. Entre os países com maior potencial nesta direção, segundo siglas criadas por agências de avaliação de risco, adquirem destaque os membros do BRICS (Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul), além de outros como a Turquia e alguns países do leste europeu.

Diferentes trajetórias e matrizes institucionais configurariam distintas variedades de capitalismo, nas quais o papel da coordenação estatal aparece com maior ou menor centralidade. Certamente, no caso dos países emergentes, o Estado constitui o vetor decisivo na ruptura com padrões ineficientes, estruturas enrijecidas, círculos viciosos de iniquidades, com a efetiva instauração de um novo padrão de desenvolvimento. Daí a importância de se avaliar também como as elites estatais situadas em posições de relevo concebem estratégias para o país no médio prazo em função dos instrumentos de política que têm a seu dispor. Por outro lado, é importante mapear também os principais eixos de políticas em curso, capazes de traçar um novo rumo. Análises comparativas das dinâmicas de expansão de mercados por meio de políticas proativas e a formação de coalizões de apoio no plano doméstico são dimensões centrais para o sucesso das estratégias anteriormente mencionadas, principalmente em termos das articulações entre tais coalizões políticas e as arenas internacionais com vistas a ocupar espaços competitivos no novo cenário.

As instituições moldam a relação entre atores, o modo de implementação de políticas e o resultado e impacto das mesmas. Nesse sentido, a análise da configuração político-institucional é uma dimensão chave na possibilidade de se alterar a posição relativa do Brasil no contexto internacional. O fortalecimento da capacidade estatal se expressa tanto nas áreas estratégicas para uma agenda de desenvolvimento (políticas sociais, educação e formação técnica, investimento em ciência e tecnologia, capacidade de agenda internacional, política macroeconômica para o desenvolvimento) quanto na potencial habilidade para articular consensos em torno de uma agenda desenvolvimentista (articulação entre atores estratégicos, formação de coalizões de apoio, capacidade de lograr estabilidade de políticas).

Argumenta-se que a continuidade de trajetória no tocante ao papel do Estado tem gerado a acumulação de capacidades no plano da burocracia pública em termos da definição de políticas e capacidade de implementação. A associação de capacidades estatais e reforço da democracia (Tilly, 2007) favorece, ademais, a produção de resultados negociados e mais consensuais, além de gerar credibilidade no sistema internacional, com impacto sobre o nível de investimentos estrangeiros no país. Instituições democráticas podem aumentar custos de transação, mas reduzem incertezas quanto a decisões erráticas. Além disso, os núcleos de caráter neo-corporativo envolvendo Estado e sociedade civil, além de uma estrutura eficiente de representação de interesses do setor empresarial, confluem no sentido da produção de respostas mais eficazes aos desafios externos. Em conseqüência, pode-se esperar uma possível alteração nas posições relativas de poder em arenas de negociação internacional. No caso do Brasil é possível prevalecer a combinação mais virtuosa de Estado, mercado, sociedade civil e corporação (Crouch, 2011) que tende a se desgastar em alguns dos países centrais como a alternativa pós-crise do neoliberalismo.

O grau de atuação do Estado em áreas estratégicas e a sua capacidade de articular as demandas dos atores relevantes nos leva a chamar a atenção para a governabilidade democrática. O Banco Mundial define o conceito de governabilidade como um maior grau de cooperação e interação entre atores públicos e também não estatais, nas redes de decisão público/privada, incluindo Estado, Sociedade Civil e mercado.

Numa outra acepção, a governabilidade pode ser entendida como a criação de condições favoráveis para a ação do governo, constituindo parte de suas capacidades de gestão pública. Neste sentido, a natureza das instituições políticas vai ter um forte impacto no desempenho econômico, na medida em que processos políticos transparentes e assegurados por regimes democráticos estáveis aumentam a credibilidade e a visão externa sobre os países.

A governabilidade, em suma, relaciona-se com a solução de conflitos; expressa a necessidade de se implementar políticas coerentes, eficientes e sustentáveis num ambiente democrático, que requer a participação dos atores estratégicos na resolução dos problemas conjunturais e das estratégias de desenvolvimento.

2. O papel da China como fator de re-estruturação do capitalismo internacional

Durante os últimos 30 anos a China cresceu na média de 10% ao ano e transformou sua economia em um centro manufatureiro mundial, ponto final de uma cadeia de produção do complexo eletrônico. Entre os vários elementos que caracterizam este feito estão: o planejamento estratégico de longo prazo, uma alta taxa de investimento e poupança assim como mudanças institucionais significativas nas relações entre partido e governo e entre estado e mercado.

A China de hoje tem mais anos de experimentação em reformas do que de construção de socialismo. Este longo processo de reformas tem características históricas e singularidades institucionais que fazem da China um modelo de desenvolvimento em si, distinto historicamente do ocidente, ao qual se antecipa na evolução do mercado e do estado e também do Japão que a supera no processo de modernização do século 19.

A China se destaca igualmente dos modelos de desenvolvimento tardio da Ásia, o chamado modelo desenvolvimentista asiático, pela forma em que desassocia capital e tecnologia nos investimentos externos, pela forma em que globaliza a produção e busca a inovação tecnológica através de inovações secundárias. A China se singulariza igualmente dos casos de transição para economia de mercado pela permanência política do partido comunista como guia do processo de transição. Por todas essas características e, em particular pelo êxito de seu processo de reformas, a China passou a representar um modelo de desenvolvimento em si.

O sucesso do processo de reformas por sua vez depende de um modelo *sui generis* de relação entre Estado, Sociedade e Mercado e das capacidades estatais que advém desta relação. Entre as singularidades deste modelo, tem particular relevância a forma em que se realiza o processo de planejamento central, a formulação e execução de políticas setoriais que emergem do planejamento e a dinâmica decisória singular que contrapõe planejamento e descentralização regional. Isto é: o planejamento estratégico na China é associado a uma grande flexibilidade e descentralização de decisões a nível regional e

administrativo na implementação das políticas. O controle de setores chaves da economia e da infraestrutura sob a égide de grandes empresas do estado é associado a uma grande abertura para investimentos diretos estrangeiros que em muitos casos participam do processo de reformas das mesmas estatais. Uma agressiva política de difusão e investimento em tecnologia se associa a políticas de proteção ao investimento e estímulos ao setor privado, que representa mais de 60% da economia. (Naughton 1968, 2007)

O processo de abertura evoluiu gradualmente na direção da globalização da produção manufatureira, partindo de uma política de zonas abertas ao investimento estrangeiro e especializadas em exportação de bens baixa intensidade tecnológica até a inserção da produção eletroeletrônica em cadeias regionais. Este processo de abertura se caracteriza por uma descentralização de decisões e de regimes, que faz com que a China tenha diversas zonas de produção que evoluem paralelamente, cada qual com suas relações e mercados de trabalho específicos ao processo de produção, paradigmas tecnológicos distintos e relações diversas com a economia global. Soma-se a isso uma enorme diversidade de renda entre campo e cidade e entre zonas geográficas de produção. Até o presente, o mercado de trabalho e o sistema de seguro social da China acompanhava esta diversidade de sistemas produtivos. Isto é, algumas garantias universais são comuns a todos, mas o nível de benefícios sociais se distingue nas várias regiões e acompanha a distribuição geográfica da renda.

A relação entre Estado e Mercado e o arcabouço institucional que rege esta relação se transforma gradualmente com a expansão do mercado e a globalização da economia. Os estímulos ao mercado e a dinâmica regulatória do estado evolui com cada exercício de planejamento. O estado centraliza, abre e volta a regular, setores que considera estratégicos a evolução do crescimento e ao progresso tecnológico. Esta capacidade de calibrar as instituições combinadas a uma sempre grande descentralização na execução de políticas faz com que a China pouco se enquadre nas tipologias desenvolvimentistas de “state led VS market led”.

A particularidade das reformas na China advém igualmente da condução política do processo. As estratégias econômicas são implementadas por um Estado-Partido que também se auto transforma, buscando novas capacidades e modalidades de governança para uma sociedade cada vez mais complexa. O governo tem como meta a reforma do Estado através da criação de um arcabouço jurídico-institucional que permite maior flexibilidade de respostas a demandas de governança e que assegure uma “governabilidade democrática”, ainda que não se possa falar num regime democrático operando para o país como um todo. Ao mesmo tempo, o partido busca a profissionalização nos seus quadros a fim de manter a centralidade do mesmo nas funções de governo (Saich 1999; Lai Hairong 2012).

Dadas as condições históricas de seu desenvolvimento e o contexto internacional no qual se deu o processo de reforma, o caso China será dificilmente um modelo de desenvolvimento para outras sociedades. Sem embargo, o processo de reformas na China abre questões interessantes sobre as políticas de desenvolvimento em mercados globalizados. As soluções institucionais adotadas durante a reforma assim como as antecipadas para o futuro fazem da China um caso particularmente rico para o estudo de capacidades estatais e nos obriga a repensar cenários de políticas econômicas voltadas para o desenvolvimento tecnológico.

3. Capacidades estatais: dimensões e processos endógenos

A noção de capacidade estatal remete, fundamentalmente, à habilidade que tem um Estado de estabelecer objetivos e poder cumpri-los. De um lado, tais capacidades incluem, do ponto de vista de conteúdos, certas áreas de políticas geralmente apontadas como centrais na competição estratégica internacional. De outro lado, as capacidades remetem à dimensão burocrática, no sentido precípua da definição de políticas, sua implementação e acompanhamento, além do aspecto crucial da coordenação entre os diversos segmentos e iniciativas em curso num dado momento de tempo. A capacidade de coordenação evoca também a centralidade dos mecanismos de consulta e as articulações entre o setor público e o setor privado no sentido de implementar metas consideradas prioritárias por ambos e acompanhar as iniciativas levadas a cabo. No primeiro caso, poderíamos citar como relevantes, a área das inovações tecnológicas, e o tema das políticas industriais, além das atividades de financiamento e estímulo ao desenvolvimento. No segundo caso, focaliza-se mais de perto a atuação de diferentes esferas do aparelho de Estado e os vínculos e redes que se estabelecem entre elas sob a ótica da eficácia das políticas.

Na perspectiva de Weaver & Rockman (1993) entre as capacidades estatais se incluiriam: i) definir prioridades entre as diferentes demandas feitas ao poder público; ii) canalizar os recursos onde sejam mais efetivos; iii) inovar quando for necessário, ou seja, sempre que velhas políticas demonstrem sinal de esgotamento; iv) coordenar objetivos em atrito; v) poder impor perdas aos grupos poderosos; vi) garantir a efetiva implementação das políticas logo após terem sido definidas; vii) representar os interesses difusos e menos organizados, além dos poderosos e mais organizados; viii) garantir a estabilidade política para que as políticas públicas possam ter tempo de maturação na sua implementação; ix) estabelecer e manter compromissos internacionais em comércio e defesa, de modo a alcançar o bem estar no longo termo; x) gerenciar divisões políticas de modo de garantir que não haja atritos internos.

Por sua vez, Stein & Tommassi (2007) incorporam mais três capacidades: i) garantir a adaptabilidade das políticas quando for necessário; ii) garantir a coerência entre as diferentes esferas de políticas, de modo a que as novas políticas se encaixem com as já existentes; iii) garantir uma coordenação eficaz entre os diferentes atores que atuam em um mesmo âmbito de políticas.

Os pontos acima arrolados chamam a atenção para dimensões político-burocráticas das capacidades estatais. De outro lado, do ponto de vista de dimensões estruturais, pode-se analisar as capacidades estatais focalizando uma série de arenas estratégicas no sentido de um projeto de desenvolvimento.

Em primeiro lugar, a **inovação**, tanto privada quanto do setor público. A posição relativa de um país ou região no sistema internacional está atualmente cada vez mais relacionada com a capacidade de gerar e ampliar o uso de tecnologia, entendida essa como um fator chave para se alcançar ganhos de competitividade os quais, por sua vez, assegurariam uma maior presença nos mercados mundiais. Um exame histórico revela que os processos de desenvolvimento se basearam na massificação de difusão tecnológica como garantia de irreversibilidade do progresso social. Esse foi o caminho dos modelos clássicos de desenvolvimento por revolução industrial do século XIX

(Estados Unidos, Alemanha, Japão) e dos *Newly Industrializing Countries* (NICs) asiáticos na segunda metade do século XX (tanto os pioneiros dragões Cingapura e Coreia, como os posteriores tigres Malásia, Tailândia, Vietnam), ou o caso recente da Irlanda. Todas essas foram experiências nas que se concentrou esforço especial no sentido de aumentar a capacidade de geração e captação de tecnologia por parte da população em seu conjunto. Diferentemente da América Latina, que teve sua fase de crescimento assentada na exportação de matérias primas e de indústrias de matrizes estrangeiras, esses países investiram enormes somas na pesquisa e desenvolvimento, sistemas universitários, renovação tecnológica e matrizes do aparato produtivo. Pode-se afirmar que, num mundo caracterizado pela primazia do conhecimento, potencializa-se o velho dilema de Schumpeter sobre a necessidade de inovar para sobreviver. A inovação, de fato, é chave, pois desenvolvimento está sempre ligado à substituição de produtos existentes por outros mais sofisticados. As novas tecnologias atuam como elementos capazes de propulsar a modernização da estrutura produtiva em seu conjunto e elevar o nível geral de produtividade.

Os processos que envolvem a geração de inovação e de conhecimento têm sido profundamente renovados. Estes processos não ocorrem apenas em empresas, universidades e instituições de pesquisa públicas e privadas. Novas formas de organização da pesquisa e do desenvolvimento de produtos e processos, diferentes eco sistemas de geração e difusão de inovações, distintos modelos de negócio, formas híbridas compostas de mercados e redes empresariais estão emergindo. Nestes diferenciados tipos de organizações o conhecimento é ao mesmo tempo proprietário e fragmentado em múltiplas entidades, muitas vezes circulando livremente em bancos de dados, wikipedias, modalidades de conhecimento compartilhado/“commons” (Ostrom, 1990), incorporados em ativos intangíveis, cujo valor torna-se difícil de mensurar (Teece, 2002). Estes ativos intangíveis são transacionados sob diferentes formas e em distintas estruturas de mercado emergentes (Burlamaqui, L., Castro, AC & Kattel, R. 2012). As trajetórias de *catching-up* ou emparelhamento tecnológico (Nelson e Malerba, 2012), que foram concebidas como caminhos inevitáveis para o desenvolvimento de países emergentes, são revistas à luz do reconhecimento de que a fronteira tecnológica se distancia velozmente, retardando o processo incansável de alcançá-la. Países de renda média, como Brasil, Argentina, China e Índia, correm o permanente risco de serem capturados por armadilhas tecnológicas que os coloque em situação de perda relativa da competitividade internacional de seus produtos. Na medida em que as inovações assumem características e ritmo inusitados, porque a fronteira tecnológica está permanentemente se deslocando (*endeless frontier*), as experiências, mesmo quando exitosas, passavam a ser caracterizadas por seqüências infundáveis de processos de *“catching-up and fall behind”* – impondo novos obstáculos, cada vez mais difíceis de serem transpostos (Wu, Ma e Shu, 2010). Este processo passa a caracterizar o que recentemente foi percebido como a “armadilha tecnológica de países de renda média” (Angang, H. 2011), onde permaneciam aprisionados países que haviam realizado a tentativa do emparelhamento.

A avaliação da chamada armadilha passa então a depender da avaliação das condições para uma inserção competitiva e estratégica do Brasil, e de outros países de renda média. A possibilidade de escapar à armadilha parece estar circunscrita a três condicionantes: 1. ser capaz de definir trajetórias de “inovação secundária”, ou seja, rotas tecnológicas competitivas, situadas no entorno à fronteira do produto/processo/base do conhecimento; 2. ser capaz de ultrapassar a crise quase inevitável dos limites das capacidades de inovar através de capacitações dinâmicas e de vantagens

comparativas institucionais; e, o que apenas poucos países conseguem, 3. ser capaz de definir a fronteira tecnológica.

Desta forma, a avaliação das capacidades estatais comparadas, no que diz respeito à inovação e à governança do conhecimento, não pode prescindir da atualização conceitual que tenha em conta as transformações em curso. Não se trata apenas de avaliar as vantagens comparativas institucionais e as capacidades de implementação de estratégias e políticas inovadoras, mas de projetar a posição dos países no horizonte na competição internacional.

Em segundo lugar, situam-se as capacidades estatais de formulação e implementação de **políticas industriais**. Desenvolvimento implica, necessariamente, uma mudança na estrutura produtiva. Na América Latina, essa questão foi exaustivamente discutida, em especial por conta da tensa relação que historicamente se desenvolveu entre campo e indústria. O argumento da estrutura produtiva desequilibrada, por exemplo, se referia a um setor industrial que absorvia divisas sem tê-las gerado e um setor agro-pecuário que era responsável pela geração dessas divisas e apresentava um crescimento muito mais lento. A diversificação da matriz produtiva requer a formulação e implementação de políticas setoriais. Importa tanto o financiamento como uma estratégia clara em relação ao setor rural, à indústria e ao setor de serviços. O neoliberalismo impôs a idéia de que não seriam necessárias políticas setoriais, sendo estas vistas antes como nocivas por se constituírem num foco de corrupção e *rent-seeking*. Para uma estratégia desenvolvimentista, ao contrario, estas políticas são imprescindíveis no sentido de se gerar competitividade. Uma série de abordagens sobre o desenvolvimento, desde as formulações clássicas, como a de Gershenkron (1962), até as mais recentes, como a de Chang (2004, 2007), reconhece que os países com alto crescimento não foram os mais abertos e liberais. Pelo contrário, caracterizam-se por deslanchar uma série de políticas ativas, basicamente políticas industriais e macro-econômicas. As políticas setoriais, num mundo em que a competição por acesso a mercados e geração e difusão de tecnologias é central, não podem ser deixadas de lado. O Estado deve assumir seu papel no fomento a indústrias competitivas, financiar a inovação em produtos e processos e arrefecer os impactos desiguais do chamado processo de destruição criativa. Porém, a utilização deste mecanismo deve ser feita com parcimônia e, sobretudo, em termos estratégicos, assegurando o apoio do setor privado local sem eliminar eventuais alianças no plano regional, para fazer face à competição de atores globais com alto poder de alterar a dinâmica produtiva, como é o caso com a emergência da China nas últimas décadas.

O predomínio da perspectiva neoliberal, durante a última década do século passado, reduziu o uso da expressão *política industrial*, embora a prática efetiva dos governos estivesse muito distante do cumprimento de papéis orientados exclusivamente para a garantia da simples operação das forças do mercado. De fato, mesmo os países que levaram adiante reformas para a abertura dos mercados nacionais, para a redução da presença empresarial do Estado e para a desregulamentação de diversos mercados, adotaram políticas ativas de atração de capitais externos e estímulo às exportações (Rodrik, 2004). Especialmente nos países que, na segunda metade do século XX, apostaram na industrialização substitutiva, com índices acentuados de proteção ao mercado interno e apoio seletivo do Estado a diferentes setores, a política industrial mudava de nome e de foco, perdendo, eventualmente, intensidade. Mas em poucos

momentos deixou de ser utilizada, em favor de uma presença do Estado que se limitasse à garantia dos contratos, dos direitos de propriedade intelectual e da operação desimpedida dos mercados. Ao final do século passado, diante das seguidas crises no cenário internacional e dos resultados no mínimo controversos das reformas de mercado nos países que as adotaram com mais profundidade, assiste-se a um esmaecimento das fronteiras entre o discurso e a prática, com a reabilitação da noção de política industrial, então estigmatizada como um instrumento para orquestração de conluios entre a burocracia estatal e setores empresariais, ou, de forma condescendente, admitida quando dirigida apenas à correção de *falhas de mercado*.

A reabilitação da noção de política industrial não significou, contudo, uma convergência das perspectivas em relação ao seu alcance (Rodrik, 2004; Wade, 2004,2010; Bianchi & Labory, 2006). Numa perspectiva, por assim dizer, *minimalista*, a política industrial hodierna envolveria um conjunto de medidas que serviriam à superação da resistência das firmas à mudança e à sua adaptação a um ambiente crescentemente competitivo, decorrente das dificuldades que os atores econômicos apresentariam para dominar a complexidade dos processos de mudança e identificar seu sentido. Uma abordagem por assim dizer, *maximalista*, assinalaria que as ações para o desenvolvimento da infraestrutura de pesquisa e a formação de capital humano, combinadas à acentuação dos processos de colaboração entre múltiplas instituições nos âmbitos local e regional, não são suficientes para a articulação entre a *integração interna* e a *integração externa* das economias em desenvolvimento. Sem a combinação dessas duas dimensões, tanto as ações voltadas à promoção do desenvolvimento tecnológico, no âmbito local e regional, quanto o apoio à integração externa podem dispor de fraca incidência na dinamização do espaço econômico nacional. A rigor, as dificuldades para o desenvolvimento de atividades inovadoras nos países em desenvolvimento tendem a situar-se mais na esfera da demanda do que na oferta de recursos humanos e da presença de uma infra-estrutura de pesquisa (Rodrik, 2004). Por isto, sem a presença de uma estrutura industrial diversificada são reduzidas as possibilidades de alteração de tal cenário. Além disto, uma integração externa centrada apenas na especialização em determinadas vantagens comparativas tende a acentuar as vulnerabilidades da economia nacional, erodindo as chances de sua integração interna. Nesse sentido, a política industrial para os países em desenvolvimento não poderia deixar de envolver a preservação, por um lado, de instrumentos ainda típicos do processo de substituição de importações, favorecendo a internalização de atividades inovadoras capazes de ampliar o potencial competitivo da produção interna, para dentro ou para fora (Wade, 2004). Por outro lado, ela implicaria, também, a exploração de vantagens comparativas já existentes para ampliação da presença no mercado mundial, articulada à dinamização de atividades que tanto estimulem a *integração interna*, quanto a *inserção competitiva* no âmbito da *integração externa*, dentro de uma estratégia coerente de desenvolvimento.

Em terceiro lugar, capacidades para gerar **infra-estrutura** para o desenvolvimento. A infra-estrutura é definida como o “conjunto de estruturas de engenharia e instalações, geralmente de vida útil mais longa, que constituem a base sobre a qual se produz a prestação de serviços considerados necessários ao desenvolvimento de fins produtivos, políticos, sociais e pessoais” (BID 2000). Isto inclui eletricidade e formas de energia, as telecomunicações, o transporte, redes de água e saneamento, entre outras. A infra-estrutura é imprescindível para o estabelecimento de objetivos de crescimento econômico e de melhoria social. Garante a competitividade, acesso diferencial ao mercado de bens e insumos, influenciando assim sobre a produtividade e o desenvolvimento. A infra-estrutura de um país deve ser de maneira tal a permitir a articulação territorial,

tanto externa quanto interna e deve cobrir uniformemente todo o território nacional, de maneira a satisfazer as necessidades sociais e econômicas dos agentes. Os investimentos em infra-estrutura social dos países semi-periféricos ainda são bastante insuficientes para suprirem as carências de grandes setores da população. E é por isso que a expansão dessa infra-estrutura se torna um aspecto tão mais importante para o desenvolvimento desses países quanto mais constatamos que a recente mobilidade social experimentada por eles nos últimos anos vem rompendo os limites de sensibilidade social dos grupos que antes estavam excluídos do universo das proteções. Um aspecto fundamental se refere à possibilidade de financiamento para o investimento em infra-estrutura, cuja efetivação tem fortes impactos do ponto de vista do emprego e, portanto, das formas de proteção social ao trabalho.

Estas últimas, **as formas de proteção social ao trabalho**, constituem a quarta das dimensões que estamos denominando de estruturais e que compõem a agenda de pesquisa aqui proposta. A principal tarefa para as atuais estratégias de desenvolvimento é resgatar o tema da centralidade da política social, tal como pensada por Karl Polanyi (2000) a partir do conceito de enraizamento (*embeddedness*) das estruturas econômicas no tecido de proteção das coletividades. Nos últimos anos, vêm ganhando terreno a idéia de que os sistemas de seguridade social são importantes fundamentos para o desenvolvimento econômico. Atualmente, no campo da intervenção no social, o crescimento da exclusão tem-se constituído no grande fato gerador das ações governamentais e também no *objeto-limite* dessa intervenção. Mas é especialmente nas sociedades periféricas e semi-periféricas que a justa preocupação prioritária com os excluídos não pode ser pensada sem que se leve em conta os fatores propriamente desestabilizadores relacionados à precariedade estrutural do mundo do trabalho e das proteções. Nestes países, um número crescente de trabalhadores se encontra em uma zona cinzenta, transitando entre as diferentes situações de trabalho. A persistência secular das desigualdades é um fator que se situa no centro da sociedade, e não apenas em suas franjas, reproduzindo constantemente a heterogeneidade das condições de trabalho que acaba por retroalimentar o crescimento do número de excluídos.

Por fim, a dimensão da sustentabilidade aparece atualmente como central em termos das novas capacidades estatais requeridas pelo estado desenvolvimentista do século XXI. Neste sentido, cumpre examinar também como são manejados os **recursos ambientais** e como são pensados estrategicamente de maneira a garantir uma exploração eficiente combinada à preservação no longo prazo. Neste sentido, a relação entre atores e interesses em torno da política energética, da política de direitos de minorias e da política ambiental tornam-se elementos cruciais na dinâmica de desenvolvimento, de maneira bastante distinta de que o foram nos períodos da industrialização clássica e de segunda e terceira levas. Em primeiro lugar, tal como o fora no passado, a política energética é elemento estratégico dos modelos de forte indução estatal do processo de desenvolvimento, já que a geração de energia é condição *sine qua non* para que políticas industriais e de desenvolvimento tecnológico sejam promovidas. Em segundo lugar, porém, diferentemente das condições anteriores, a política energética é exemplar para ilustrar a contradição entre políticas de infra-estrutura e política ambiental. Na política contemporânea, a ação do Estado no campo das grandes obras de infra-estrutura no início do século XXI precisa levar em conta a sociedade civil organizada (tais como movimentos indígenas, de atingidos por barragens e movimentos ambientalistas) como também tais políticas precisam ser equacionadas por distintos setores dentro do aparato

governamental envolvidos em diferentes áreas de políticas públicas, tais como política energética, de transportes, de direitos de minorias e política ambiental.

4. O papel das coalizões de apoio na definição de um novo projeto de país

A discussão sobre o novo-desenvolvimentismo (Bresser, 2005, 2006, 2009; Sicsú, Paula e Michel, 2005; Boschi & Gaitán, 2008) abre uma série de questões que foram relegadas pela retórica neoliberal, entre as quais merecem ser salientados o papel do Estado, a relação com o mercado, a conformação da agenda pública para lograr crescimento sustentável, o papel das instituições políticas e do governo e, fundamentalmente, a importância da mudança institucional. O Estado é recuperado como o ator chave para a geração de uma dinâmica de desenvolvimento. No intento de abordar a dinâmica de funcionamento do aparelho estatal, é necessário analisá-lo como um conjunto de estruturas, atores e procedimentos no contexto do modo de produção capitalista. Definido desta forma, o campo estatal se apresenta como uma arena de conflito, pautada pelos grupos de interesse do capital e do trabalho, dos atores coletivos no interior e ao redor do aparato estatal e pela maneira pela qual se definem as metas, estratégias e meios para se alcançar o crescimento e o desenvolvimento.

Ainda que uma parte dos estudos sobre o novo-desenvolvimentismo restrinja a análise à questão econômica, assumimos que a possibilidade de se consolidar uma plataforma desenvolvimentista apresenta relação direta com a formação de coalizões de apoio a um projeto de desenvolvimento nacional. Aliás, assumimos como hipótese que o desenvolvimento só é possível com a existência de lideranças que estabeleçam um “bloco histórico” que seja eficiente não só em formar uma agenda desenvolvimentista, mas, também, em bloquear potenciais oposições de atores estratégicos com propostas alternativas. A eventual formulação de um projeto nacional de desenvolvimento, cada vez mais fundamental no capitalismo mundial em redefinição, depende estreitamente de coalizões de apoio domésticas que internalizam novas metas e visões comuns. A possibilidade de mudar uma trajetória viciosa depende da existência de uma coalizão ampla de apoio a um projeto pós-neoliberal, envolvendo as elites dos campos econômico, político e social.

O fracasso das políticas neoliberais, como já exaustivamente salientado, trouxe à tona a possibilidade de definição de uma nova agenda que foi objeto de plataformas eleitorais de centro esquerda em diversos países latino-americanos (Boschi & Gaitán, 2008). No caso brasileiro, foi uma frente trabalhista, liderada pelo Partido dos Trabalhadores que re-introduziu na agenda pública a recuperação do papel do Estado e, através disso, passou a implementar de maneira tópica e segmentada uma série de políticas cunhadas de neo-desenvolvimentistas, mas que, na verdade atendiam aos interesses do capitalismo nacional em termos mais amplos. Tratou-se, em última instância, de uma costura que envolveu a participação do setor financeiro (com a manutenção da estabilidade monetária e elevadas taxas de juros) de um lado, os setores agroexportadores e os exportadores de matérias primas, de outro, e os setores da indústria (através dos financiamentos e programas do BNDES, entre outros fatores). Por outro lado, a forte ênfase em programas de inclusão social que caracterizou, enquanto prioridade, os dois governos Lula, teve implicações distributivas de tal monta que se abriu a perspectiva para um modelo de desenvolvimento baseado na expansão do mercado interno. Mais recentemente, no governo Dilma, a agenda pública foi se

diversificando e sendo redefinida com uma incisiva atuação na redução das taxas de juro, na desvalorização cambial e outras medidas de desoneração tributária voltadas à reversão de um quadro tendente à desindustrialização no país, como foi o caso da redução do custo de energia. Todas essas medidas foram voltadas à incorporação dos interesses do empresariado industrial, fato que significou uma redefinição do pacto original. A pergunta que se coloca neste contexto diz respeito à formação de uma nova coalizão de apoio a um projeto desenvolvimentista definido em termos da valorização da matriz produtiva brasileira, sua expansão para dentro e para fora, envolvendo o conjunto de capacidades estatais anteriormente descritas. Em particular, adquirem aqui centralidade as políticas de inovação e as políticas industriais pensadas em termos do que Castro (2012) definiu como “visões” de país, capazes de alçar a matriz produtiva a um patamar tecnológico de fronteira, para o que seriam então necessárias políticas de Estado não suscetíveis à descontinuidades envolvidas nas possíveis mudanças de governo através de processos eleitorais.

Em relação ao tema das coalizões, dois aspectos teóricos de importância devem ser considerados: em primeiro lugar, a dinâmica da inclusão/exclusão de interesses na formação de coalizões de apoio; em segundo, a importância das instituições político-eleitorais democráticas e as arenas de participação e consulta de diferentes atores sociais.

No primeiro sentido, a análise deve ressaltar a importância de um pacto social inclusivo que implica a conciliação de interesses divergentes em algumas dimensões centrais. Por exemplo, é notório que as estratégias do empresariado enfatizam aspectos bastante restritos que, se bem favorecem a indústria em seu conjunto, no limite confrontam os interesses do trabalho, com demandas relativas à flexibilização da legislação trabalhista e redução dos custos do trabalho. As formas de proteção ao trabalho, como se viu, são centrais na dinâmica do desempenho capitalista e do desenvolvimento. Os movimentos sociais são expressão de interesses excluídos e, nesse sentido, um exame das principais reivindicações dos mesmos devem contemplar, na análise, o exame de interesses excluídos de maneira a se atestar a solidez dos pactos.

No segundo sentido, o argumento de que as instituições democráticas implicam em custos de transação compensáveis, porém, com ganhos de legitimação. Um pacto sólido é aquele que cuja legitimidade não é contestada e para o qual contribuam arenas institucionalizadas de negociação.

O tema das relações entre **instituições políticas** e desenvolvimento econômico e social desde muito tempo freqüenta a agenda de estudiosos e de gestores públicos e continua a provocar controvérsias. Desde Polanyi (2000) já se sabe da importância das instituições para frear as tendências destrutivas do mercado *auto-regulado*. Marshall (1973) apontou as dificuldades para o exercício da cidadania democrática sob um padrão muito acentuado de desigualdades sociais. De acordo com a teoria da modernização, a emergência da democracia seria uma consequência endógena do desenvolvimento econômico e social. Revisitando as formulações de Lipset, Przeworski e Limongi (1995) consideram ser a democracia exógena ao desenvolvimento, mas, em concordância com Marshall, assinalam que seu desempenho é afetado pelas condições do contexto.

Portanto, em que pese a concordância quanto à existência de nexos entre instituições políticas e desenvolvimento econômico e social, mantém-se a controvérsia sobre a natureza e a direção desses nexos. Observam-se, nos chamados países emergentes que constituem a empiria deste projeto, variações significativas no que se refere às instituições políticas em presença. As diferenças mais salientes relacionam-se aos regimes políticos domésticos, que variam entre democracias e autocracias. No universo das poliarquias (Dahl, 1989), vale assinalar importantes distinções de modelos de democracia (Lijphart, 2003) e de graus de poliarquização. Já as autocracias (Rússia e China) também o são, cada qual, à sua maneira.

Como argumenta Przeworski (1995), sob o capitalismo democrático há dois diferentes, ainda que complementares, mecanismos de alocação de recursos: o Estado e o mercado. O primeiro opera informado pelo princípio de autoridade e o segundo, pelo princípio de propriedade. Dessa forma, afirma o autor, sob o capitalismo democrático, cidadãos podem decidir sobre a alocação de recursos que não possuem e o fazem por meio das instituições políticas que lhes permitem vocalizar suas preferências sobre cursos de ação alternativos a serem seguidos pelo Estado na condução de suas políticas econômica e social.

O que dizer do exercício do princípio de autoridade por Estados autocráticos? Quem decide, como decide e em nome de quem, sobre a alocação de recursos que se encontram sob o manto da autoridade estatal? E quem controla e fiscaliza tais decisões alocativas, no interesse dos indivíduos destituídos de soberania política para expressar suas preferências?

Interessa, assim, verificar como diferentes regimes políticos domésticos afetam o desenvolvimento econômico e social. Interessa, especialmente, avaliar seus efeitos na construção das capacidades dos atores relevantes (Poder Executivo, Poder Legislativo e cidadãos) requeridas para a produção das políticas públicas expressivas de padrões decisórios e alocativos compatíveis com o enfrentamento dos temas que freqüentam as agendas econômicas e sociais desses países.

Vale ressaltar que, atualmente, falar em capacidades estatais e dos cidadãos não significa examiná-las apenas no nível doméstico, mas, também, no nível regional e sistêmico, já que o desenvolvimento, hoje, envolve necessariamente a definição e implementação de políticas públicas (aí incluída a política externa) em todos esses níveis, que se interligam de forma complexa. No nível regional interessa verificar as capacidades referidas à integração regional e ao exercício da liderança e, no nível internacional, aquelas relacionadas à cooperação entre os países e à sua participação em organismos multilaterais.

A depender das combinações em tela entre instituições e condições, interessa examinar como direitos e recursos são distribuídos entre os atores relevantes e traduzidos em capacidades. Para tanto, são necessários três movimentos analíticos: no primeiro, devem ser descritas e analisadas as instituições políticas dos países sob exame, com ênfase nas seguintes dimensões: método de constituição das instâncias decisórias; regras de tomada de decisão; composição das instâncias decisórias (Sartori, 1994). No segundo, cumpre examinar como tais instituições distribuem direitos e recursos entre os atores relevantes (Poder Executivo; Poder Legislativo e cidadãos). E, no terceiro, como tais direitos e

recursos são traduzidos em capacidades requeridas à produção de políticas públicas para o desenvolvimento.

5. A inserção internacional como dimensão estratégica do desenvolvimento

Assim como a bibliografia ressalta, analisando as experiências históricas, que não se observam casos de desenvolvimento sem papel ativo do Estado (Stiglitz, 1997; Rodrik, 2005), nenhum país se desenvolveu também sem um projeto claro de expressão de sentimento de nação (Bresser, 2009). A viabilidade de estratégias de desenvolvimento se vincula à construção de um projeto nacional, sem que necessariamente isso signifique nacionalismo, em seu sentido clássico. Na realidade, “nacional” se refere, em primeiro lugar, a um projeto que conte com o consenso de atores representativos e, por outro lado, que renuncie às políticas impostas por organismos multilaterais ou países centrais e formule caminhos de desenvolvimento mais condizentes com sua própria realidade.

O novo conceito de desenvolvimento, em sociedades capitalistas e democráticas inclui portanto, para além do crescimento econômico, quatro outras variáveis: a idéia de equidade e inclusão social, a sustentabilidade ambiental, a lógica da disciplina monetária e a presença de um Estado ativo, democrático, engajado na promoção de todas estas dimensões do desenvolvimento e dotado de capacidade para gerir, planejar, implementar, resolver conflitos, regular interesses econômicos, dinamizar a economia e distribuir riqueza.

Há, contudo, um aspecto do conceito de desenvolvimento que vem sendo pouco trabalhado: o de *crescimento com inserção internacional*. A promessa não cumprida do discurso neoliberal dos anos 90, de que a globalização e a liberalização comercial trariam com elas o desenvolvimento dos países, afastou a idéia de que a nova era de crescimento econômico depende da construção de uma agenda doméstica que se integre à agenda internacional. A interdependência destas duas agendas é que viabiliza políticas de crescimento e de desenvolvimento. As mudanças em andamento no mundo, nas estruturas de produção, de liberalização comercial, de dispersão da indústria pelos países do Sul, a mobilidade de capital, a economia do conhecimento que viabilizou a revolução das telecomunicações e da informática, a redemocratização, a união supranacional na Europa, todos estes fatores tornam essencial unir a agenda da economia (firmas estrangeiras) com a da diplomacia (Strange, 1992). Processos de negociação entre empresas estrangeiras e governos onde elas operam têm como cenário de fundo a competição por *market shares*. Duas formas de diplomacia emergem nesta conjuntura: diplomacia Estado-empresa e diplomacia empresa-empresa. (Strange, 1992).

Desta forma, entendemos ser necessário agregar à idéia de desenvolvimento, a estratégia política de inserção ativa e regulada da economia nacional no contexto econômico internacional. É fundamental entender que o desenvolvimento hoje depende das capacidades do Estado no plano doméstico. Uma longa tradição de industrialização voltada para o mercado interno com pouco interesse no comércio exportador além da captação das divisas necessárias ao processo industrial, tornam o processo de retomada do desenvolvimento com internacionalização da economia neste século, um processo complexo. No período de políticas neoliberais, o processo de inserção internacional se

deu através da liberalização comercial, abertura financeira ao capital estrangeiro em bolsa e desregulamentação de setores financeiros, desnacionalização de bancos, companhias de seguro, privatização de empresas estatais e abertura ao capital estrangeiro na compra de estatais, relativa desregulamentação do trabalho. Preocupados com a questão teórica da coalizão estratégica de apoio ao desenvolvimento é importante localizar dentre os setores empresariais envolvidos com processos de internacionalização os canais usados para comunicação com o governo e com o mercado mundial, via agências governamentais.

6. A dimensão regional do desenvolvimento: Brasil e Argentina como foco

Como parte desta preocupação com a inserção externa do país, é importante focalizar, finalmente, o aspecto da integração regional. Esta preocupação altera o foco para a dimensão comparada do Brasil com outro país da região – a Argentina - no intuito de se avaliar o papel das coalizões de apoio a um novo projeto de desenvolvimento no quadro da redefinição do sistema internacional, tendo em vista, principalmente, o papel da China neste contexto, como antes salientado. O forte papel indutor que a China passa a ter, tendo-se tornado importante parceiro comercial, deslocando tradicionais relações no plano hemisférico, chama a atenção para a necessidade de uma visão estratégica de caráter regional, no sentido de se reverter tendências declinantes na industrialização ou a tendência à reprimarização que possivelmente se instauram. Esta perspectiva estratégica regional implica na formação de coalizões de apoio que escapem da armadilha à adoção de medidas protecionistas e que coloquem em oposição algumas das mais importantes economias na região da América do Sul, entre elas, certamente, a Argentina. Daí que se deva examinar, de um lado, as visões das elites empresariais e sindicais no Brasil e na Argentina quanto à nova dinâmica de desenvolvimento e, de outro, os desafios da internacionalização a serem enfrentados pelas grandes empresas e as estruturas de representação de interesses quanto aos processos de internacionalização.

Neste sentido, deve-se considerar o papel dos atores predominantes que conformam as coalizões de apoio na Argentina e no Brasil, a identificação de prioridades, e a percepção destes sobre os processos de desenvolvimento, tanto do ponto de vista dos atores do campo econômico e do mundo do trabalho.

7.Referências bibliográficas

ANGANG, H. (2011) *China in 2020: A New Type of Superpower*. The Thornton Center Chinese Thinkers Series, Brookings Institution Press.

BOSCHI, R. (2008) “Capacidades estatales y políticas de desarrollo en Brasil: tendencias recientes”, IN Sáez, M.A. & Melo, C.R (Eds.) *La Democracia Brasileña, Balance y Perspectivas para el Siglo XXI*. Salamanca, Ediciones Univesidad de Salamanca

BOSCHI, R. (2009). “Elites Parlamentares e a Agenda Pós-neoliberal: Brasil e Chile” IN ANASTASIA, DÍAZ, IGNÁCIO & ROCHA *Elites Parlamentares na América Latina*. Belo Horizonte, Ed.ARGUMENTVM.

BOSCHI, Renato.(2011). “Instituições, Trajetórias e Desenvolvimento: Uma Discussão a Partir da América Latina”, In BOSCHI, Renato (ed.)*Variedades de Capitalismo, Política e Desenvolvimento na América Latina*. Belo Horizonte, MG: Editora UFMG.

BOSCHI, Renato e GAITÁN, Flavio, (2008). “Intervencionismo estatal e políticas de desenvolvimento na América Latina”. *Cadernos CRH*, Salvador, v. 21, n. 53.

BRESSER PEREIRA, L. C. (2005). “Proposta de desenvolvimento para o Brasil”. In Sicsú, João; Paula, Luis Fernando de e Michel, Renaut (orgs). *Novo-Desenvolvimentismo: um projeto nacional de crescimento com equidade*. São Paulo, Editora Manole.

_____ (2006). “O Novo Desenvolvimentismo e a Ortodoxia Convencional” IN *São Paulo em Perspectiva*, 20 (1), janeiro-março.

_____ (2009). *Mondialisation et Competition: Pourquoi Certains Pays Émergents Réussissent et d’Autres Non*. Paris, Editions la Découverte.

CASTRO, Ana Célia & BARROS DE CASTRO, Lavinia (2012). *Do Desenvolvimento Renegado ao Desafio Sinocêntrico: Reflexões de Antônio Barros de Castro sobre o Brasil*. Rio de Janeiro, Elsevier Editora.

CHANG, Ha-Joon (2004) *Chutando a Escada: a estratégia do desenvolvimento em perspectiva histórica*. São Paulo: Editora UNESP.

CHANG, Ha Joon (2007). *Bad Samaritans: Rich Nations, Poor Policies, and the Threat to the Developing World*. London: Random House

CROUCH, C. (2001), “Welfare State Regimes and Industrial Relations Systems: The Questionable Role of Path Dependency Theory”, in B. Ebbinghaus e P. Manow (eds.), *Comparing Welfare Capitalism. Social Policy and Political Economy in Europe, Japan and the USA*. London, New York: Routledge.

CROUCH, C. (2012) *The Strange Non-Death of Neoliberalism*. Cambridge, Polity Press.

DELGADO, I. G.; CONDÉ, E S.; SALLES, H. M. & ESTHER, A. B.. (2010) “Cenários da Diversidade – Variedades de Capitalismo e Política Industrial nos EUA, Alemanha, Espanha, Coreia, Argentina, México e Brasil (1998-2008)”. In: *Dados-Revista de Ciências Sociais*. Vol. 53. Nº 4.

- DELGADO, Ignacio; CONDÉ, Eduardo; SALLES, Helena; ESTHER, Angelo. (2011a) *Variedades de Capitalismo e Política Industrial – Formas Institucionais e Inovação Tecnológica*. Brasília: ABDI.
- DELGADO, Ignacio; CONDÉ, Eduardo; SALLES, Helena; ESTHER, Angelo. (2011b) *Política Industrial de Países Selecionados (BRICS)* Brasília: ABDI.
- DINIZ, E. e BOSCHI, R. (2004), *Empresários, Interesses e Mercado: dilemas do desenvolvimento no Brasil*. Belo Horizonte, ed. UFMG.
- DINIZ E. e BOSCHI, R.(2007), *A difícil rota do desenvolvimento: empresários e a agenda pos-neoliberal*. Belo Horizonte/Rio de Janeiro: Editora UFMG/IUPERJ.
- DINIZ, E. e BOSCHI, R. (2011) “Brasil, Uma Nova Estratégia de Desenvolvimento? A percepção de elites do Estado (2003-2010)”, trabalho apresentado em primeira versão no seminário da ALAS, Recife, setembro .
- GERSCHENKRON, A. (1962), *Economic Backwardness in Historical Perspective*. Belknap Press of Harvard University Press.
- GOUREVITCH, Peter (1986), *Politics in Hard Times*. Ithaca, Cornell University Press.
- GOUREVITCH, Peter e SHINN James (2005). *Political Power and Corporate Control. The New Global Politics of Corporate Governance*. Princeton, Princeton University Press.
- KONDRATIEFF, Nikolai D. (1926) "Los grandes ciclos de la actividad económica"; Gottfried Haberler (Ed.) *Ensayos sobre el Ciclo Económico*: 35-56. México: Fondo de Cultura Económica, segunda edición, 1956.
- MACHINEA, J.L & SERRA, N (2007). *Visiones del Desarrollo en América Latina*. CEPAL, Naciones Unidas, CIDOB.
- PALIER, B. & SUREL, Y. (2005) “Les ‘Trois I’ et l’Analyse de l’Etat en Action” , IN *Revue Française de Science Politique*, vol 55, 1, février (7-32).
- REINERT, E. (2007). *How Rich Countries Got Rich...and Why Poor Countries Stay Poor*. London, Constable.
- RODRIK, Dani (2004). *Industrial Policy for The Twenty-First Century*. Paper prepared for UNIDO. Harvard University. John Kennedy School of Government. Disponível em www.ksg.harvard.edu/rodrik/ Acesso em 05/07/2011.
- RODRIK, Dani, (2004 a). *Rethinking Growth Policies in the Developing World*. Luca d’Agliano Lecture in Development Economics. Torino, Italy, October
- RODRIK, D. (2007). *One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions, and Economic Growth*. Princeton, Princeton University Press.
- SCHUMPETER, Joseph A. (1961) *Capitalismo, socialismo e democracia*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura.

SICSÚ, J; PAULA, L. F. de & MICHEL, R. (orgs.) (2005). *Novo-Desenvolvimentismo: Um Projeto Nacional de Crescimento com Equidade Social*. São Paulo: Manole, Konrad Adenauer Stiftung.

STIGLITZ, Joseph (1998), *Towards a New Paradigm for Development: Strategies, Policies and Processes*, Prebisch Lecture, UNCTAD, Genova.

TILLY, Charles (2007), *Democracy*, Cambridge University Press, Cambridge.

WADE, Robert. (2004) “Introduction to the 2003 Paperback Edition”. *Governing The Market : Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*. Princeton University Press. Pp. xiii-iii. First Paperback Edition, 1992.

WADE, Robert (2010) “After the Crisis: Industrial Policy and the Developmental State in Low-Income Countries”. In: *Global Policy*. V. 1. Issue 2. May. Pp. 150-161. Disponível em <http://www.globalpolicyjournal.com/articles/development-inequality-and-poverty/after-crisis-industrial-policy-and-developmental-state-1>

WEAVER, R. Kent & Bert A. ROCKMAN (1993), “Assessing the Effects of Institutions” y “When and How Do Institutions Matter?”, *Do Institutions Matter?*, R. Kent Weaver y Bert A. Rockman (eds.), Washington, D.C., The Brookings Institution
Camou, Antonio (Estudio preliminar y compilación) (2001). *Los desafíos de la Gobernabilidad*. México: Flacso/IISUNAM/Plaza y Valdés.

WEISS, Linda (Ed) (2006) *States in the Global Economy. Bringing Domestic Institutions Back In* Cambridge, Cambridge University Press.

***O presente texto foi elaborado a partir dos termos de referência preparados pelos membros da equipe de pesquisa: Ana Célia Castro, Ana Jaguaribe, Arnaldo Provasi Lanzara, Carlos Henrique Santana, Celina Souza, Fátima Anastasia, Eduardo Gomes, Eli Diniz, Flávio Gaitán, Ignácio Godinho, Igor Maria Antonieta Leopoldi. Inclui trechos textuais destes documentos e elaboração própria, sendo do autor a responsabilidade pelos nexos estabelecidos entre os referidos textos.**