

XXI JORNADAS DE HISTÓRIA ECONÔMICA
(ASOCIACION ARGENTINA DE HISTORIA ECONOMICA)

Mesa 7
Instituciones y políticas económicas

***Variedades de Capitalismo e Política Industrial:
O Caso Brasileiro em Perspectiva Comparada***

Ignacio Godinho Delgado

UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRES DE FEBRERO
Caseros (Pcia. de Buenos Aires)
23–26 de setembro de 2008

Variedades de Capitalismo e Política Industrial

Ignacio Godinho Delgado*

1) Introdução

O texto que se segue faz parte do esforço de aproximação a um marco analítico que permita investigar as diferentes respostas nacionais aos desafios lançados ao desenvolvimento econômico, num quadro de abertura crescente dos mercados internos nacionais, de elevação da mobilidade internacional dos capitais e de alterações em seus mecanismos globais de regulação. Ele precisa e formaliza diversos aspectos já enunciados na primeira formulação que desenvolvemos nessa direção - particularmente no que diz respeito à relação das firmas com o Estado -, e sugere, como um dos elementos centrais do modelo em elaboração, os vínculos das economias nacionais com a ordem econômica e política internacional. Ademais, introduz a discussão sobre a *permeabilidade à mudança* das economias nacionais face às pressões e desafios indicados acima. (DELGADO, 2007) ¹.

O ponto de partida do esforço referido acima são as formulações associadas à abordagem sobre as *variedades de capitalismo*, que assinalam a centralidade das formas de interação estratégica das empresas capitalistas, no espaço nacional, diante dos problemas de coordenação econômica advindos da relação das firmas industriais com as finanças, outras firmas e o trabalho, em diferentes dimensões - relações industriais, qualificação e relações intra-firma (HALL & SOSKICE, 2001; KITSCHOLT, LANGE, MARKS & STEPHENS, 1999). As *economias de mercado liberais* e as *economias de mercado coordenadas* representam tipos ideais de configuração do ambiente institucional em que se verifica o processo de interação, as primeiras marcadas pela prevalência do mercado no enfrentamento dos dilemas de coordenação econômica, as segundas singularizadas pelo predomínio de práticas de concertação entre diferentes

*Professor do Departamento e do Programa de Pós Graduação em História da Universidade Federal de Juiz de Fora-Brasil

¹Este trabalho insere-se no projeto, em andamento, *Estratégias e Trajetórias: Respostas Nacionais aos Desafios do Desenvolvimento na Nova Ordem Mundial: O caso Brasileiro em Perspectiva Comparada*, desenvolvido por mim, por Eduardo Condé e Helena da Motta Salles, ambos do Departamento de Ciências Sociais da UFJF, além de Vicente Paulo dos Santos Pinto, do Departamento de Geociências da mesma instituição, com participação dos bolsistas Heitor de Andrade Carvalho Loureiro e Diogo de Carvalho Antunes Silva. Seu objetivo é analisar as respostas nacionais, considerando quatro dimensões da política de desenvolvimento: *política industrial, política social, política de inovação tecnológica e política ambiental*.

atores sociais. Constituídos pela presença de diferentes configurações valorativas e legados institucionais definidos pela trajetória dos diversos países, tais ambientes circunscrevem as estratégias das empresas e geram incentivos diversos para que essas se apeguem às formas de interação prevalentes, delimitando as possibilidades de mudança institucional, frente às pressões derivadas do desenvolvimento tecnológico e/ou das alterações nas formas de regulação da economia internacional.

A apresentação sucinta das características das *economias de mercado liberais* e das *economias de mercado coordenadas* - tomando como referência seus casos paradigmáticos: EUA e Alemanha -, será realizada em meio à ligeira descrição da trajetória da economia capitalista mundial desde a Segunda Grande Guerra. Neste momento busca-se, também, estabelecer as bases para uma caracterização das economias coreana e brasileira, a partir das sugestões contidas na literatura sobre as *variedades de capitalismo*. A escolha da Coreia é justificada por ser considerada um caso bem sucedido de emparelhamento de uma economia capitalista que parte de uma posição periférica. O Brasil representa, por seu turno, um caso típico de industrialização por substituição de importações. Ademais, comparar a trajetória de outros países pode colaborar para que elucidemos nossos próprios dilemas.

A abordagem sobre as *variedades de capitalismo* não exclui o Estado de seu marco analítico. Talvez, entretanto, por tomar como casos paradigmáticos os EUA e a Alemanha, economias em que o processo de interação estratégica das empresas capitalistas realiza-se, respectivamente, através da prevalência do mercado e de práticas de concertação num espaço nacional federativo, retirou o Estado do *centro* de sua abordagem². Propomo-nos a trazê-lo de volta a tal lugar. O poder do Estado é relevante para o *enforcement* das condições em que se processa a interação estratégica das empresas. Seu peso na estrutura econômica de países com diferentes configurações institucionais – e o papel que seu poder regulatório e a magnitude do gasto público

² Não debatemos, neste momento, outras formulações como as de Coates, que distingue três *tipos ideais* de organização capitalista – *market-led*, *state-led*, *negotiated* -, e as de Schmidt, que, se vale de tipologia similar, destacando a existência de variantes tais como *market capitalism*, *managed capitalism* e *state capitalism*, apesar da importância que conferem ao Estado na composição de seu marco analítico (COATES, 2000; SCHMITDT, 2002). A nosso ver, contudo, o Estado é central em *qualquer uma* das variedades de capitalismo, cabendo distinguir como interage com os agentes econômicos. As formulações de Hall e Soskice, malgrado o pequeno peso que conferem ao Estado, ao focalizarem a empresa e suas interações com o ambiente como núcleo da análise, abrem pistas para a investigação de uma variedade de relações que, articuladas no espaço nacional, permitem uma elaboração rica da idéia de variedades de capitalismo. Trata-se de incorporar ao modelo duas outras dimensões da relação das empresas com o ambiente, a saber, a relação com o Estado e os vínculos com a economia mundial e o sistema internacional de Estados, o que ensaiamos fazer através das indicações contidas nas formulações de Arrighi (1997).

desempenham na determinação da própria dinâmica do mercado – não autoriza, a nosso juízo, seu confinamento à condição de uma entidade, *entre outras*, que participam do processo de interação. No Estado, e em seus diferentes *lugares*, por seu turno, forjam-se atores cuja presença e atuação afetam de forma decisiva o comportamento de outros atores relevantes. Por fim, a mitigação da presença do Estado na análise das *variedades de capitalismo* pode induzir a uma percepção inadequada de diversas dimensões do processo de interação, como tentaremos indicar na análise da política de inovação tecnológica dos EUA³.

O artigo discorre, ainda, sobre a noção de política industrial e busca identificar sua diversidade nas situações nacionais indicadas acima, a partir das sugestões contidas na literatura sobre as *variedades de capitalismo*.

2) Capitalismo e Capitalismos

2.1) Formação e Desenvolvimento das *Variedades de Capitalismos*

Até a crise de 1973, podia-se imaginar um movimento de convergência da economia capitalista no sentido da admissão de significativa ação regulatória do Estado (KITSCHOLT, LANGE, MARKS & STEPHENS, 1999). A generalização das políticas macroeconômicas de cariz keynesiano acompanhava a presença de mercados de trabalho fortemente regulamentados, sob a pressão de sindicatos poderosos, de extensas políticas de proteção social, de um ativismo estatal que envolvia a proteção aos mercados internos nacionais, a programação econômica geral e, mesmo, a efetivação de investimentos em áreas diversificadas. Tal modelo de relação entre o Estado e a economia no âmbito nacional encimava o predomínio do *paradigma fordista* na esfera da produção, sob liderança da indústria metal-mecânica, associando-se às normas de regulação da economia capitalista à escala global, definidas ao final da Segunda Guerra, envolvendo a presença de taxas de câmbio fixas no comércio internacional, do padrão dólar-ouro, e a ação de agências multilaterais, como o FMI e Banco Mundial, orientadas para a redução da instabilidade nas relações econômicas entre os países, acentuadas no processo de crise da regulação liberal e do padrão-ouro⁴. O reforço ao livre comércio

³ De certa forma, o que se pretende aqui, de forma ainda muito preliminar, é conectar a análise sobre as *variedades de capitalismo* às indicações que aparecem na reiteração do apelo de Peter Evans para *trazer o Estado de volta*, sem apego ao que chama de *estatismo ingênuo*, mas focalizando, em especial, através dos estudos comparativos, as diferentes modalidades de relação entre Estado e Sociedade (EVANS, 1998)

⁴ Não é o caso de discorrer sobre seus postulados, mas este trabalho municia-se, também, de elementos presentes nas formulações da *teoria da regulação* e de proposições de autores *neo-schumpeterianos*, como Christopher Freeman e Carlota Perez. Pela ordem, conferir a coletânea organizada por Bruno

não era objetivo ausente dos formuladores de tal estrutura de regulação, mas foi contido pela ameaça representada pela presença das alternativas de esquerda nos cenários políticos nacionais e do *campo socialista* no contexto internacional, num momento em que era abissal o fosso que separava a estrutura econômica européia e estadunidense e significativa a aspiração ao desenvolvimento por parte dos países situados fora do *núcleo orgânico* da economia mundial capitalista ao desenvolvimento. Em tais circunstâncias, os EUA, potência hegemônica, aproximam-se de uma política de *hegemonia benevolente*, que faz vista grossa às políticas de proteção efetivadas em diferentes países capitalistas (ARRIGHI, 1997; PIRELLI E SABEL, 1984; TAVARES E FIORI, 1997; TEIXEIRA, 1994; MATTOSO, 1995; GOUREVITCH, 1986; DELGADO, 2001).

Em tal contexto, o curso das diversas economias nacionais, conquanto compartilhassem do acento regulatório estatal, foi fortemente definido pela presença de certas características institucionais que marcam o espaço nacional, em que, centralmente, se verifica o processo de acumulação capitalista. Na abordagem sobre as *variedades de capitalismo*, são apontados como fatores relevantes, na identificação da diversidade de trajetórias que distinguem as economias nacionais, as formas diferenciadas de *coordenação econômica* das relações entre as empresas e o ambiente, com destaque para os dilemas de coordenação associados às *relações industriais*, à *governança corporativa*, à *formação e treinamento da força de trabalho*, à *relação entre as firmas*, e à *relação das firmas com os empregados*. No limite, as *variedades de capitalismo* referem-se às modalidades diversas de *interação estratégica* que as firmas desenvolvem, especialmente com outras firmas, as finanças e o mundo do trabalho, sob circunstâncias legadas pela presença de um elenco diferenciado de instituições, formais e informais, organizações e padrões culturais que, no ambiente nacional, definem as condições em que se verificam o aprendizado, a confiança e o poder de sanção dos atores sociais (HALL & SOSKICE, 2001).

Emergem dessa abordagem dois grandes modelos, entre os países capitalistas centrais, definidos ao longo da *Era de Ouro* do capitalismo:

I) Economias de Mercado Liberal – o caso paradigmático são os EUA. É marcado pelo predomínio de coordenação de mercado nas relações entre as firmas, e destas com o

Théret e José Carlos de Souza Braga, *Regulação econômica e globalização*, e o trabalho de Freeman e Perez, *Structural crises of adjustment: business cycles and investment behaviour* (THÉRET & BRAGA, 1998; FREEMAN & PEREZ, 1988).

trabalho e com as finanças. Neste caso, é o sistema de preços que define o processo de coordenação econômica, com pouco espaço para estratégias cooperativas. As firmas tendem a evidenciar estruturas de comando verticais, as relações inter-firmas são basicamente concorrenciais, as relações de trabalho conflituosas e atomizadas, o financiamento das empresas obtido junto aos bancos através da avaliação de seu desempenho, medido pelos seus balanços e lucratividade. Atividades para qualificação da mão de obra desenrolam-se à margem das firmas e/ou de redes que estas estabeleçam. Por fim, os processos de transferência de tecnologia efetivam-se precipuamente através mercado, ensejando a exigência de formas contratuais rígidas e a regulação do mesmo modo rigorosa dos *direitos de propriedade*, o que confere especial importância ao sistema de patentes e licenciamento do uso de tecnologias. A abordagem sobre as *diversidades de capitalismo* sugere que tal modelo favorece a ocorrência de *inovações tecnológicas radicais*, pela flexibilidade de que dispõem as firmas para desenvolvimento de novas linhas de produção, dada a reduzida regulamentação do mercado de trabalho, as facilidades para fusão e/ou aquisição de firmas inovadoras e a presença de engenheiros e cientistas que operam no mercado de inovações por conta própria⁵.

II – Economias de Mercado Coordenado – o caso paradigmático é a Alemanha, mas o modelo conheceria variantes significativas, representadas por países como a Suécia e o Japão⁶. Neste modelo as relações entre as firmas, o mundo do trabalho e as finanças verificam-se em meio a uma moldura institucional e sob um marco cultural que favorecem processos de coordenação através de espaços deliberativos, com ênfase para a colaboração e a confiança recíprocas. Os nexos entre as firmas e os bancos permitem estratégias de investimento de longo prazo, com base na reputação das firmas, mais do que na expectativa de ganhos imediatos. Critérios de qualidade têm mais importância que os relativos aos custos, ao contrário do modelo anterior. A estrutura de comando nas empresas e a relação inter-firmas envolvem a presença de organismos colegiados e de relações mais estreitas com os acionistas, fornecedores e clientes. Poderosas associações patronais e de trabalhadores comandam os processos de negociação coletiva

⁵ Tal modelo de interação estratégia é associado, conforme Hall e Soskice, a *complementariedades institucionais* que envolvem, entre outras coisas, a presença de sistemas de bem estar residuais e a um certo padrão de ordenação do sistema político em que é saliente o protagonismo do Executivo e a pequena incidência de estruturas consociais (HALL & SOSKICE, 2001).

⁶ O Japão corresponderia, em contraste com o modelo de *coordenação setorial* da Alemanha, à *coordenação por grupo* (HALL & SOKICE, 2001). Já a Suécia corresponderia à variante de *coordenação nacional* (KITSCHOLT, LANGE, MARKS & STEPHENS, 1999).

e dispõem de credibilidade e poder de sanção para ensejar a colaboração em ações de qualificação profissional e de barganha salarial. A colaboração entre as firmas e destas com os trabalhadores, em contratos de longa duração, modelam as atividades de inovação e transferência de tecnologia, favorecendo a ocorrência, principalmente, de *inovações incrementais*. No rol das *complementariedades institucionais*, apontadas pela literatura das *variedades de capitalismo*, pontifica a presença de uma estrutura jurídica que admite relações contratuais abertas, incompletas, que favorecem os processos de colaboração⁷.

De passagem, importa destacar a centralidade do papel do Estado nas duas situações. Karl Polanyi demonstrou como o advento da economia de mercado – qualquer economia de mercado - associou-se à avassaladora presença do Estado para dissolução de formas de interação não mercantis (POLANYI, 1980). Claus Offe e Volker Ronge assinalaram, certa feita, que “existe uma e *somente* uma estratégia geral do Estado”, que é garantir a inclusão de todos os cidadãos nas relações de troca, interditando alternativas de sobrevivência que se realizem à sua margem (OFFE & RONGE, 1984, 125). As economias de mercado exigem uma inédita uniformização do espaço de interação entre os indivíduos. Especialmente em ordenamentos liberais, o Estado assume um perfil hobesiano, tendo a segurança dos contratos como sua tarefa fundamental⁸. Nos EUA, o Estado sempre foi uma máquina de guerra, inicialmente para limpar o território para a livre operação do indivíduo apetitivo, em seguida para circunscrever suas interações à lógica do mercado. A partir do momento em que assumem a condição de potência hegemônica, os EUA colocarão seu Estado também voltado para o objetivo de garantir condições de equilíbrio, no plano internacional, favoráveis ao predomínio e expansão das relações de mercado e à preservação de sua liderança estratégica. Assim, desenvolvem um formidável aparato militar que, além de sua função precípua, tem sido fator decisivo para a gestação da inovação tecnológica no país, além de funcional à dinâmica de sua economia. Na década de 1990, o gasto público estadunidense estava perto de 35% do PIB. Este índice é menor que o da Alemanha, de quase 50% do PIB, mas revela que a relação *com o Estado* não poderia

⁷ Sistemas de bem estar amplos e estruturas políticas com acento consocial seriam outras *complementariedades institucionais* relacionados às *economias de mercado coordenadas* (HALL & SOSKICE, 2001).

⁸ “Pactos sem a espada não passam de palavras, sem força para dar qualquer segurança a ninguém”. “A liberdade dos súditos está apenas naquelas coisas que, ao regular suas ações o soberano permitiu: como a liberdade de comprar e vender, ou de outro modo realizar contratos mútuos; de cada um escolher sua residência, sua alimentação, sua profissão”. Respectivamente, em HOBBS, 1979, 104 e 131.

deixar de ser considerada na definição das estratégias das empresas estadunidenses. (CASSIOLATO & SZAPIRO, 2000, 344). No caso alemão, boa parte do gasto público é dirigido à manutenção de um extenso aparato de proteção social, sem o que as *parcerias sociais* que operam o final da Segunda Grande Guerra dificilmente seriam factíveis.

No âmbito dos países periféricos e semiperiféricos, a presença da *hegemonia benevolente* dos EUA abriu uma brecha à edificação de políticas *desenvolvimentistas* que estruturaram diferentes configurações para a interação estratégica das empresas capitalistas⁹. Considerados os elementos definidos pela literatura sobre as *variedades de capitalismo* e os casos aqui focalizados, pode-se, tentativamente, indicar que a Coréia do Sul corresponde a um padrão de *economia de mercado de coordenação* estatal¹⁰. Já o Brasil representa uma *economia de mercado de coordenação liberal-corporativa*¹¹.

⁹ Na classificação de Arrighi as economias *centrais*, que compõem o *núcleo orgânico* do sistema econômico internacional, seriam aquelas em que predominam atividades que permitem elevada apropriação da riqueza internacional. As economias *semiperiféricas* seriam aquelas em que há relativo equilíbrio entre atividades próprias do núcleo orgânico e as periféricas, que conduzem a reduzida apropriação da riqueza internacional. O predomínio destas últimas no espaço econômico nacional caracteriza as economias *periféricas*. Embora Arrighi não se arrisque a dizer quais seriam, em cada ciclo longo capitalista, as atividades próprias do núcleo orgânico, sugere estarem vinculadas à geração de inovações tecnológicas que, à maneira de Schumpeter, favoreceriam a obtenção de lucros acima da média e, portanto, maior apropriação da riqueza global (ARRIGHI, 1997).

¹⁰ Na literatura sobre as *variedades de capitalismo* a Coréia é, às vezes, apresentada como um caso similar ao Japão, isto é uma *economia de mercado coordenada de grupo*, em função do peso dos *chaebol*. A preferência pela designação *economia de mercado de coordenação estatal* é para assinalar o papel do Estado na realização de políticas de equiparação num país que parte de uma condição colonial. (KITSCHOLT, LANGE, MARKS & STEPHENS, 1999, 429).

¹¹ A tentativa mais elaborada de construção de uma tipologia das variedades de capitalismo, que leve em consideração os países latino-americanos, tem sido efetuada por Ben Ross Schneider. Num primeiro momento, Schneider apontava a presença de uma variedade *semi-articulada* de capitalismo no continente (SCHNEIDER, 2002). Suas características seriam a proeminência de conglomerados de produção diversificada, o peso expressivo das multinacionais no espaço econômico nacional, a baixa qualificação da força de trabalho e as relações de trabalho atomizadas. O caráter semi-articulado do modelo estaria associado ao predomínio de formas de interação mercantis, no âmbito das relações de trabalho e das atividades de qualificação força de trabalho, combinadas à prevalência de formas não mercantis no modo como os conglomerados resolvem seus problemas relativos à aquisição de capitais e de tecnologia. No limite, a articulação entre os conglomerados e as multinacionais para enfrentar dilemas de financiamento e aquisição de tecnologia desestimularia as empresas a investirem em esforços de qualificação, num processo que se reforça mutuamente. Associadas a tais características apareceriam como complementariedades o predomínio das *commodities* nas exportações latino-americanas, o rarefeito mercado de capitais, a volatilidade econômica e política da região, a presença de um Estado intervencionista, mas fraco, as profundas divisões étnicas e/ou sociais das sociedades latino-americanas. Recentemente, Ben Ross Schneider alterou sua formulação, sugerindo que, na América Latina, prevaleceria uma modalidade *hierárquica* de capitalismo, em contraste com as formas liberais, coordenadas e as *network market economies* (SCHNEIDER, 2007). O foco de sua análise é a organização interna das empresas e a relação destas com o ambiente, no esforço de elaboração de uma tipologia que, dedutivamente, considere as diferentes lógicas ou princípios alocativos existentes numa economia capitalista - a saber, o mercado, a negociação, a confiança e a hierarquia -, de modo a evitar os problemas das tipologias marcadamente indutivas, como as de Hall e Soskice, ou assentadas em características

Na trajetória coreana, os processos de barganha salarial foram, na maior parte, circunscritos pela repressão sobre o movimento sindical, que assegurou a presença de níveis salariais rebaixados. Por seu turno, ao mesmo tempo em que o Estado garantia uma sólida formação básica, estabelecia a exigência de qualificação da força de trabalho por parte das empresas, como contrapartida para a obtenção de diferentes benefícios associados à política industrial e tecnológica. O controle estatal sobre os bancos e o fluxo externo de capitais conferia suporte às políticas de investimento, asseguradas por medidas de política macroeconômicas *pró-investimento*, pela taxação do consumo de luxo e pela imposição de rígida disciplina na orientação das inversões, com o fito de assegurar economias de escala, a promoção das exportações e ganhos de produtividade para inserção competitiva no mercado mundial. A mesma orientação regulava a atração de investimentos externos, sujeitos a diversas condicionalidades, para preservação do espaço reservado às empresas nacionais e para a transferência e aprendizado tecnológicos. Estruturas verticais de comando nas empresas associavam-se à presença de fóruns de articulação com o Estado que eventualmente produziam comportamentos predatórios, mas asseguravam ao Estado condições para a coordenação alocativa, através de políticas variadas como a formação de cartéis para ganhos de escala, a constituição de *cartéis de crise*, e a imposição de disciplina nas relações entre empresas, fornecedores e clientes. Por fim, não obstante os salários rebaixados, não estiveram ausentes atitudes de colaboração na relação entre firmas e empregados, favorecidas pelos contratos de trabalho de longa duração, pela presença de objetivos nacionais

incapazes de captar as articulações internas de cada economia - como a oposição entre países atrasados e avançados, que podem referir-se a economias com traços semelhantes, embora em momentos distintos do tempo. Assim, mercado e negociação seriam princípios alocativos próprios dos modelos formulados por Hall e Soskice, ao passo que confiança e hierarquia seriam, respectivamente, lógicas predominantes em algumas economias asiáticas - na verdade, conforme Ben Ross Schneider, no Japão, mas não na Coreia - e latino-americanas. Somos tributários de várias formulações de Ben Ross Schneider, mas não cremos que, no caso, o ganho em coerência interna do último modelo que propõe para a América Latina corresponda a uma percepção adequada das características centrais das economias latino-americanas, ou, pelo menos da brasileira, sobre a qual nos debruçamos. De fato, a indicação de que a hierarquia corresponde ao princípio alocativo fundamental das economias desta parte do globo obscurece a complexidade das relações das empresas com o ambiente, que, em suas primeiras formulações, a nosso ver, Ben Ross Schneider indicou com mais precisão. A desarticulação entre diferentes dimensões da sociedade brasileira tem sido apontada como um traço fundamental da trajetória do país em diversas análises, como veremos adiante. Não há avanço no conhecimento do país numa tipologia que oculta este traço. Não nos parece positiva, também, a exclusão do Estado do modelo. O papel do Estado não se resume aos gastos sociais ou à promoção do investimento. Ele é central no *enforcement* das articulações que definem todas as variedades de capitalismo e pólo central na dinâmica acumulativa de qualquer economia capitalista, o que torna a relação com suas agências uma dimensão central da percepção e da postura estratégica das empresas. Por isto, sugerimos a formulação *economia liberal-corporativa*, de modo a registrar o caráter semi-articulado indicado por Schneider, destacando, contudo, a principal modalidade de interação entre o Estado e o mundo empresarial, presente pelo menos no Brasil.

compartilhados e pela relativa contenção da desigualdade social, dadas a política de proteção social centrada nas famílias, o baixo nível de desemprego, assegurado pelo desempenho industrial e pela contenção do êxodo rural, via políticas de apoio à população camponesa e da reforma agrária. Orientada desde cedo para a exportação, a economia coreana desenvolveu-se da *imitação à inovação*, inserindo-se competitivamente no mercado mundial através de inovações incrementais efetuadas nas linhas de produto típicas do paradigma microeletrônico a partir da década de 1980 (CHANG, 1994 e 2002b; KIM, 1993 e 2005; HAGGARD, 2004).

No Brasil, desde a década de 1930, as relações industriais são circunscritas pela imposição formal do corporativismo e pela presença de um modelo *legislado* de relações de trabalho. Ao mesmo tempo em que o Estado conferia um leque extenso de direitos aos *indivíduos* nas relações de trabalho – sem, entretanto, restringir efetivamente o poder patronal às demissões –, mitigava as possibilidades de negociação coletiva, seja pela pulverização da estrutura sindical, seja pela limitação das prerrogativas de negociação das entidades sindicais mais abrangentes, seja pela canalização dos conflitos para a Justiça do Trabalho (LOBO, 2005)¹². No caso específico das entidades patronais, o formato corporativo ensejava a formação de estruturas com pouca capacidade para a contenção da deserção dos empresários individuais a esforços de colaboração. Ausentes das barganhas salariais e da formação da força de trabalho, as entidades de nível intermediário e superior da indústria dispunham de pequeno poder de sanção sobre seus membros, reservando-se o papel de *locus* para afirmação, tão somente, de uma *opinião da indústria* sobre questões mais gerais da política econômica, assim como, em boa parte, para a mediação das relações entre as empresas e o Estado, através dos canais de corporativos de intermediação de interesses¹³.

O processo de industrialização por substituição de importações, por seu turno, tornou pouco expressiva a exigência de formação da força de trabalho. Treinada *on the job*, nos momentos de maior estabilidade do mercado de trabalho, e/ou através de

¹² Luiz Werneck Vianna, comentando a gênese da ordem corporativa brasileira e o formato que veio a assumir assinala que “ao corporativismo legal opunha-se um individualismo real. O homem liberal assumia sua postura conquistadora, mal disfarçada nas vestes de agente corporativo do bem público, que lhe cabiam bem para encobrir a cruza de seus apetites (VIANNA, 1976, 222).

¹³ Além da sobrevivência favorecida pela contribuição sindical compulsória, o papel que cumprem na relação com o Estado, permite às associações corporativas preservarem, embora com pequeno poder para orquestrar a ação coletiva de seus membros, certa importância para os grupos que representam. Sobre a estrutura de representação de interesses da indústria no Brasil ver, dentre outros, DINIZ e BOSCHI, 1979, 1993; LEOPOLDI, 2000, ; DELGADO, 1997).

agências semi-públicas como o SENAI, a formação da força de trabalho brasileira, sob o paradigma fordista, limitou-se ao aprendizado de práticas rotineiras em atividades articuladas a um processo produtivo centrado em tecnologias importadas, associadas a limitações para seu desenvolvimento no espaço nacional (DELGADO, 2001)¹⁴.

Em boa medida, o financiamento dos investimentos no Brasil valeu-se da reinversão dos lucros das empresas - com fraca relação com o sistema bancário nacional -, bem como de *joint ventures* entre os conglomerados nacionais e as empresas multinacionais. Grandes projetos contaram com o financiamento estatal, via BNDE - que se dirigia aos setores eleitos pela política de substituição de importações - ou recorreram ao financiamento externo. As estruturas de articulação entre o Estado e o empresariado, modeladas pelo formato do corporativismo setorial e bifronte, favoreceram a definição de políticas de investimento para diversos setores e a concessão de incentivos fiscais e subsídios, mas tiveram pequena repercussão para a adoção de políticas orientadas para a produtividade. Baseada no princípio da garantia da produção interna do *similar nacional* e na interdição à presença estrangeira em atividades tomadas como estratégicas, a política de atração de investimentos externos, por sua vez, orientou-se por critérios fundamentalmente alocativos, assegurando forte presença das multinacionais no espaço econômico brasileiro, sem implicações de relevo para a inovação tecnológica e para a formação da força de trabalho (LEOPOLDI, 2000; DELGADO, 2001; DINIZ & BOSCHI, 1991).

Na relação inter-firmas, é possível identificar padrões de coordenação de mercado e informais, por força do peso dos grandes conglomerados de propriedade familiar e produção diversificada, ao lado da presença expressiva das estatais no fornecimento de diversos insumos. A reduzida capacidade das entidades empresariais para a orquestração de esquemas de colaboração, a transferência de tecnologia processada através da relação entre as empresas e fornecedores externos, a incipiente formação e os vínculos precários da força de trabalho com as empresas, a desarticulação entre o sistema de ciência e tecnologia e o mundo da produção, a prevalência de políticas alocativas nas ações do Estado - sem exigências de contrapartidas junto às empresas, seja para a formação dos trabalhadores, seja para a inovação - circunscreveram as atividades de inovação incrementais e/ou radicais, tendencialmente

¹⁴ As exigências de formação que se apresentam em momento posterior, na década de 1990, quando se desenvolvem processos produtivos parcialmente ligados à absorção do paradigma tecnológico micro-eletrônico, permaneceram fragmentadas, sem vínculo com as empresas e custeadas pelo Estado, através do FAT, sob coordenação das centrais sindicais (LOBO, 2006).

concentradas em empresas públicas, com fraco rebatimento no tecido industrial (DALHMAN e FRISCHTAK, 1993; DELGADO, 2001). Ademais, os níveis precários da educação do conjunto da população, combinados à ausência de estímulos para a formação de um mercado de inovações não fomentou a constituição de uma massa crítica de *indivíduos inovadores*, que pudessem dar suporte ao aparecimento continuado de novas empresas inovadoras, a exemplo dos EUA.

Por fim, assentadas em estruturas de comando verticais, sob relações industriais atomizadas e precárias, as empresas não forjaram atitudes de colaboração permanentes de seus empregados. De sua parte, a estrutura de proteção social, assentada, até 1988, nos mecanismos da *cidadania regulada*, tornou pouco relevante a percepção coletiva da existência de um *projeto nacional*, apesar da importância que adquiriu a crença no poder civilizatório da indústria (SANTOS, 1979).

O contraste mais evidente da participação do Estado no Brasil em relação à Coreia é sua reduzida capacidade de *enforcement*, seja para incluir todos os cidadãos nas relações de troca, seja para garantir processos de concertação, seja para estender os direitos de cidadania a todos os brasileiros. Não é o caso de resenhar aqui a enorme produção intelectual que, de formas diversas, lida com estes temas, desde a proposição da disjuntiva *Brasil Legal/Brasil Real*, passando pela indicação de compromissos litúrgicos entre o Estado e os potentados locais no Império, à percepção da existência de um *híbrido institucional* brasileiro, à identificação de lógicas diferentes operando na estrutura do Estado, dentre outras formulações (VIANNA, 1987; URICOHEIA, 1978; SANTOS, 1993; NUNES, 1997). O ponto a assinalar é que, contrariamente a certa mitologia de grande repercussão, o Estado falta e não excede no Brasil. Por outro lado, o que existe configurou-se como uma estrutura compósita e heterogênea. Nossa *economia de mercado liberal-corporativa* expressa este dilema. O Estado se articula aos empresários através do corporativismo setorial e bifronte para desenvolver políticas diversas de apoio à indústria, *puxa* o desenvolvimento com suas inversões, cria um sistema científico e tecnológico, mas não orquestra a colaboração para um projeto nacional de desenvolvimento que não seja a busca da industrialização *tout court*.

Coreia e Brasil, na classificação sugerida por Arrighi, seriam economias *semiperiféricas*, mas distinguem-se pela forma como se integram ao mercado internacional. Economia voltada *para fora*, a Coreia buscou firmar-se competitivamente na exportação de bens de grande valor agregado, inclusive aqueles vinculados ao paradigma microeletrônico. No caso brasileiro, a vinculação ao mercado internacional

tem se dado especialmente através da exportação de *commodities*, ou de produtos que tendem a se *periferizar*, porquanto associados à dinâmica própria do paradigma fordista. A centralidade do impulso proporcionado pelo mercado interno para o desempenho da economia brasileira permite sugerir que o Brasil é, fundamentalmente, uma economia voltada *para dentro*. EUA e Alemanha, conquanto economias portadoras de vigorosos mercados internos, têm peso destacado na economia e mercado internacionais, em que participam como exportadores de bens de grande densidade tecnológica. São, pois, economias *mistas* e *centrais*, com os EUA aparecendo, também, como potência hegemônica, seja pelo peso de sua economia, seja pela sua posição dominante no sistema internacional de Estado, que o colocou como principal sustentáculo das formas de regulação estabelecidas no pós-guerra e, ainda hoje, como o fiador mais importante das mudanças em curso na economia mundial desde a década de 1980.

Teríamos, pois, incorporando ao modelo de Hall e Soskice as diferentes modalidades de articulação das empresas com o Estado, e das economias nacionais com o sistema econômico mundial, a seguinte configuração, para os países aqui focalizados:

Variedades de Capitalismo: EUA, Alemanha, Coréia e Brasil

Âmbito da interação das firmas	Países	EUA	Alemanha	Coréia	Brasil
Finanças		Mercado	Fusão	Estado	Estado/Capital externo
Firmas/Firmas Transferência-Tecnologia		Mercado	Concertação	Concertação	Peso das multas - importação
Firmas/Qualificação		Estado/genérica	Na empresa	Na empresa	Estado-genérica
Rel. de trabalho nas firmas		Precárias	Cooperação	Cooperação	Precárias
Firmas/Sindicatos		Conflitiva	Cooperação	Repressão	Conflitiva
Firmas / Estado		Lobby	Conselhos	Conselhos	Conselhos
Firmas/Economia Mundial		Mista hegemônica	Mista central	Voltada para fora semiperiférica	Voltada para dentro semiperiférica
Variedade de Capitalismo		Liberal	Coordenada	Estatal	Liberal/Corporativa

2.2) A Nova Ordem Econômica Mundial e os Desafios das Variedades de Capitalismo

Não obstante a diversidade das configurações em que se estruturam as trajetórias capitalistas aqui indicadas, até a década de 1970 as diferentes economias nacionais apresentaram robusto desempenho econômico e, mesmo, uma tendência comum à

elevação da produtividade da indústria, embora os impactos sociais tenham sido muito diferentes (RODRIG, 2002). Na década de 1970, entretanto, evidencia-se o esgotamento da *onda longa ascendente* inaugurada no pós-guerra, dramaticamente anunciado com o *choque do petróleo* de 1973 (MANDEL, 1982; FREEMAN e PEREZ, 1988). No limite, a *industrialização da periferia*, com a relativa generalização da produção metal-mecânica, conduzia à redução da rentabilidade global dos empreendimentos capitalistas. As pressões salariais e fiscais, associadas ao protagonismo dos sindicatos e à expansão dos gastos públicos pressionavam sua lucratividade. Além disto, a desvinculação da emissão de dólares pelo governo estadunidense de suas reservas metálicas, central no arranjo definido em Bretton Woods para definição de taxas de câmbio fixas, favorece a oscilação da moeda dos EUA e, em decorrência, de todas as moedas nacionais, abrindo espaço para as especulações com o câmbio e reforçando a tendência à financeirização da economia capitalista. Por fim, a brutal elevação da taxa de juros nos EUA, ao final da década de 1970, impacta dramaticamente as economias do Leste europeu e do Terceiro Mundo, favorecendo a eclosão da *crise da dívida*, particularmente naqueles países que contaram de forma expressiva com o financiamento externo para o alcance de taxas elevadas de crescimento econômico (PIORE E SABEL, 1984; TAVARES E FIORI, 1997; TEIXEIRA, 1994; MATTOSO, 1995; GOUREVITCH, 1986; DELGADO, 2001).

A crise do paradigma fordista e das formas de regulação da economia internacional definidas no pós-guerra criaram as condições, por um lado, para a emergência do paradigma micro-eletrônico, cujas bases tecnológicas foram forjadas na década de 1970, e para um elenco diversificado de redefinições gerenciais no âmbito das empresas capitalistas, com repercussões significativas na estrutura ocupacional e nas relações industriais das economias capitalistas avançadas (FREEMAN & PEREZ, 1988). Por outro lado, a recuperação da economia européia, o debilitamento das economias de comando do Leste europeu somavam-se ao enfraquecimento e desnorteamento das alternativas políticas que construíram suas identidades na classe operária tradicional, diante das mudanças em curso, favorecendo a afirmação das perspectivas intelectuais que recuperavam a centralidade do mercado para regulação da vida social, ao mesmo tempo em que criavam um novo equilíbrio de forças, diverso daquele encontrado no pós-guerra, que estimulava a proposição do redesenho das relações entre Estado e economia e nas relações econômicas internacionais, no sentido da desregulamentação dos mercados, especialmente o de capitais e de trabalho –

embora, neste caso, sem prever a ampliação da mobilidade internacional – e de reformas que fizessem retrair o Estado às funções que lhes prescrevia o pensamento liberal clássico.

Da primeira Rodada Uruguaí do GATT até a criação da OMC, passando pelas prescrições contidas no que foi chamado *Consenso de Washington*, foram definidas as normas que deveriam estabelecer um novo padrão de regulação das economias capitalistas e das relações econômicas internacionais. De fato, as medidas sugeridas dirigiam-se, principalmente, aos países periféricos, aos quais se atribuía o fraco desempenho econômico da década de 1980 à presença de mecanismos que, pouco tempo antes, pareciam ser responsáveis pelo êxito no alcance de um patamar industrial significativo (CHANG, 2004). Era necessário, agora, liberalizar o fluxo de capitais, flexibilizar o câmbio, desregular o mercado de trabalho, mitigar a proteção aos mercados internos nacionais, efetuar reformas na administração pública – no sentido da *New Public Management* – para elevar a eficiência do Estado e transferir ao mercado várias de suas atividades, redesenhar as políticas de proteção social, privatizar ativos sob controle do Estado, desonerar as empresas de taxas excessivas, estabelecer novos marcos regulatórios que dessem segurança aos direitos de propriedade e, *last but not least*, estabelecer o primado da estabilidade na condução da política macroeconômica, centrada na manipulação da taxa de juros para controle da inflação. A expectativa era que tais medidas favorecessem a alocação mais eficiente dos investimentos e a atração de capitais que estimulassem o investimento produtivo: um novo ciclo de desenvolvimento, com menos Estado, mais eficiência, mais competitividade (DELGADO, 2001).

Com efeito, as prescrições indicadas acima tendiam a estabelecer a Economia de Mercado Liberal como o único modelo capaz de proporcionar eficiência econômica. A adesão ao novo credo, entretanto, está longe de ser global. Em alguns casos, a ruptura com as prescrições ortodoxas de política macroeconômica foram condição para o enfrentamento das crises derivadas da elevação da mobilidade internacional dos capitais (RODRIK, 2002). Para os países capitalistas centrais, de perfil liberal, as prescrições neoliberais amoldavam-se aos padrões já prevalentes de organização econômica. Mas, como revelam a preservação de medidas de proteção existentes na economia estadunidense e as diversas iniciativas de política industrial efetuadas nos EUA para elevar a competitividade de suas empresas, está longe o dia em que o Estado será retirado de cena para que o mercado cumpra livremente o seu papel. Nos países de

Economia de Mercado Coordenada, tem sido identificada uma lenta conversão de procedimentos de coordenação nacional para formas setoriais de coordenação, naqueles casos em que os primeiros prevaleciam, como na Suécia (KITSCHOLT, LANGE, MARKS & STEPHENS, 1999). Na Alemanha, a liberalização dos fluxos de capital tem sido apontada como conducente a relativo esgarçamento dos elos tradicionais que ligam as finanças e as empresas, mas esforços para conferir competitividade a setores econômicos defasados têm reforçado a participação do governo central do País nas políticas de inovação, ao mesmo tempo em que as estruturas de concertação existentes sofrem poucos abalos (HALL & SOSKICE, 2001; KAISER & PRANGE, 2004; CASSIOLATO & SZAPIRO, 2000; KITSCHOLT, LANGE, MARKS & STEPHENS, 1999)¹⁵. Na Coreia, pressões para a liberalização do fluxo de capitais e para o enfraquecimento de seus conglomerados industriais, através da adoção de medidas anti-dumping, têm obtido sucesso, acentuando sua fragilidade diante do sistema financeiro internacional, mas permanece expressiva a presença do Estado na definição de políticas de inovação, assim como é relevante o elenco de restrições ao controle externo de ativos industriais (CHANG, 2002b). No Brasil, após uma década de experimento neoliberal, com pífio impacto no crescimento econômico, foram efetivadas diversas medidas de redução da legislação trabalhista, ao lado da abertura da economia, da flexibilização do fluxo de capitais e da redução expressiva da presença empresarial do Estado, via privatizações e desregulamentação dos monopólios estatais, mas foram preservadas diversas agências estatais orientadas para a promoção do investimento e reavivada a perspectiva de certo ativismo estatal na promoção do desenvolvimento (BOSCHI, 2006).

O fraco desempenho das economias que mais efetivamente adotaram os postulados neoliberais e o agravamento da distância econômica entre os países favoreceram o despertar de perspectivas críticas que não podiam ser creditadas a adversários da nova ordem¹⁶. Iniciativas de revisão passam a compor os documentos das próprias agências multilaterais, como o Banco Mundial, a enfatizar os requisitos institucionais da boa governança econômica para o sucesso das prescrições apresentadas

¹⁵ O trabalho de Kaiser e Prange analisa os esforços de modernização das indústrias ligadas à biotecnologia na Alemanha, salientando tendências como a acentuação da regulação federal e o desenvolvimento de iniciativas ligadas à União Européia, o que conduziria à reconfiguração do sistema nacional de inovações alemão na direção de um padrão que envolve três níveis, o regional – tradicionalmente relevante no país –, o nacional e o europeu.

¹⁶ Ganhou visibilidade, principalmente, Joseph Stiglitz, ex presidente do Banco Mundial, que se tornou um dos mais destacados críticos das políticas sugeridas pelas agências multilaterais.

ao início da década de 1990 (RODRIG, 2002). Dissemina-se a percepção de que as trajetórias institucionais contam na determinação do desempenho econômico, bem como a atribuição de um papel ao Estado que vai além da garantia dos contratos, dos direitos de propriedade e da estabilidade macroeconômica. É neste contexto que se reaviva o debate sobre a política industrial.

3) Sobre a Noção de Política Industrial

Traço comum da ação estatal nos *anos gloriosos* da história do capitalismo, a idéia de política industrial foi descartada pelas perspectivas neo-utilitaristas, que ganham proeminência a partir da década de 1970, com base na identificação de *falhas de governo*, que tornariam o Estado inepto para a intervenção no mercado¹⁷. Admitida a presença de *falhas de mercado* – produção de bens públicos, externalidades, informações imperfeitas –, em que medida é razoável que o Estado intervenha no domínio econômico, sem o risco de agravar as falhas do mercado ou produzir distorções alocativas?

As *falhas de governo* referem-se, fundamentalmente, à atribuição de comportamento equivalente, em seus componentes, àquele que se supõe prevalecente no mercado. Relacionam-se, também, à indicação da possibilidade de captura do Estado por agentes econômicos beneficiados pela intervenção estatal e à existência de assimetria de informações na relação entre tomadores de decisão e burocratas- problema associado à relação principal-agente. No limite, políticos e burocratas seriam tão maximizadores quanto os indivíduos no mercado, o que os conduz a iniciativas, na busca de votos e rendas, que distorcem as sinalizações do mercado, além de produzir privilégios. A adoção de políticas em favor de determinados grupos econômicos, por seu turno, levaria à criação de rendas de monopólio e à ineficiência. Por fim, ainda que as determinações de políticos e dirigentes possam ser bem intencionadas, esbarrariam nas dificuldades para obtenção e processamento de informações e na capacidade de que dispõem os burocratas para breçar ou distorcer sua implementação.

A crítica à teoria sobre as falhas de governo, sem recusar plenamente validade aos problemas que aponta no funcionamento do Estado, indica como suas limitações a percepção unilateral sobre as motivações dos indivíduos e a incipiência da compreensão sobre os desenhos institucionais pertinentes à estrutura do Estado e sua relação com a

¹⁷ Para uma síntese das formulações neo-utilitaristas ver EVANS, 1998; CHANG, 1994 e 2002b)

sociedade (CHANG, 1994 e 2002a; EVANS, 1998)¹⁸. A forma de recrutamento da burocracia, seu treinamento, a presença de uma vigorosa ideologia orientada para o serviço público, a natureza mesmo da burocracia weberiana, a possibilidade de contar com mecanismos de controle externo mitigam os efeitos do comportamento maximizador, que não seria, de todo modo, *inerente* ao comportamento dos indivíduos em qualquer situação. Por seu turno, a indicação da possibilidade de captura do Estado por setores econômicos beneficiados por políticas industriais dá por resolvido o problema da ação coletiva de tais setores, desconsidera os diversos elementos que participam na formação da agenda pública e deixam obscuro o processo em que a penetração de interesses privados no Estado se realiza. Por fim, a afirmação de que problemas de informação tornam inefetivas as ações estatais negligencia a generalidade do problema da ausência de informações, além de assentar-se num postulado de racionalidade substantiva – em que se presume o domínio completo das informações relevantes no processo de tomada de decisões –, que deve ser contraposta à perspectiva da racionalidade procedimental, cuja efetividade está relacionada à definição de um desenho institucional que favoreça a troca e o compartilhamento de informações (CHANG, 1994).

Contornada a objeção relativa à presença de falhas de governo, é possível identificar três percepções sobre o escopo da política industrial¹⁹. Em primeiro lugar, as formulações que admitem a intervenção estatal para correção das *falhas de mercado*. Em segundo lugar, a idéia de política industrial *horizontal*, orientada para o alcance de requisitos – capital humano, infra-estrutura e desenvolvimento tecnológico – que afetam a atividade econômica em seu conjunto, sem seleção de grupos e setores. Por fim, a idéia de política industrial *seletiva*, orientada para a correção de problemas de coordenação econômica – relativos à presença de custos de transação elevados e problemas de informação –, para a realização de processos de emparelhamento e,

¹⁸ Peter Evans, salienta, ainda, os limites dos postulados neoclássicos das teorias sobre as falhas de governo para lidar com temas como a mudança social e o desenvolvimento econômico, além de apontar um paradoxo para seus desdobramentos práticos. Por que políticos e burocratas agiriam para criar o Estado mínimo, se agem sempre de forma auto-interessada, destruindo irracionalmente a fonte de seus ganhos? (EVANS, 1998)

¹⁹ A definição deste escopo de política industrial não é generalizada. Antônio Barros de Castro distingue as políticas industriais relacionadas à correção de falhas de mercado, as de equiparação e as de inovação. Preferimos agrupar as políticas de equiparação e de inovação nas políticas seletivas, pois embora refiram-se a *objetivos* diversos em *estágios de desenvolvimento* também diversos – envolvendo, desta forma, *instrumentos* diferenciados-, são, de todo modo distintas, das *políticas genéricas*, que recusam ao Estado uma intervenção dirigida a determinados ramos, setores industriais e/ou firmas, estas últimas o objeto preferencial das políticas de inovação, segundo Castro (CASTRO, 2002).

objetivo que tende a sobressair-se contemporaneamente, para a promoção da inovação tecnológica.

As duas primeiras aproximam-se por negarem ao Estado qualquer papel na orientação dos rumos a serem tomados pelas atividades econômicas. Na primeira formulação, a intervenção estatal ocorre *ex post*, destinando-se à correção de desequilíbrios e imperfeições verificados no mercado, de modo a restaurar situações anteriores de equilíbrio. O problema aqui é a impossibilidade de definir ações orientadas para a mudança, uma vez que situações de equilíbrio podem se verificar em estágios incipientes de desenvolvimento econômico e tecnológico. A idéia de políticas horizontais compartilha do ceticismo com a intervenção estatal, que se associa às teorias sobre as falhas de governo, enfatizando as dificuldades para o gerenciamento de políticas seletivas e os riscos que elas trazem no sentido da distorção dos sinais produzidos pelo mercado e na criação de facilidades à corrupção e ao favoritismo. Neste sentido, admite-se, tão somente, a ação estatal na produção de bens que podem ser utilizados por *todas* as indústrias. O problema é a impossibilidade de contornar a seletividade de tais políticas, por um lado, e a sua eventual inefetividade, por outro. Políticas de apoio genérico à pesquisa e desenvolvimento, num quadro de recursos escassos, vão beneficiar primordialmente indústrias intensivas em tecnologia. Políticas de qualificação deverão definir quais profissionais serão formados, o que implica orientar a qualificação para as necessidades de algumas indústrias. Criação de infraestrutura – portos, por exemplo – está associada a necessidades de determinadas atividades econômicas. Por seu turno, se não estão definidos os mecanismos de transmissão dos bens produzidos ao tecido industrial, é possível que eles permaneçam sem aproveitamento. Ademais, as políticas horizontais não garantem a efetividade de esforços de equiparação, nem resolvem problemas de coordenação econômica, que podem exigir a indicação precisa de ramos e setores que se encontram defasados e/ou cuja magnitude é insuficiente para assegurar o equilíbrio entre os setores na atividade econômica.

A indicação do caráter seletivo das políticas industriais evita a incoerência inerente à idéia de políticas horizontais. A seletividade, por seu turno, deve estar associada à perseguição de objetivos gerais. Na definição sugerida por Chang, política industrial é aquela que se dirige a grupos específicos de indústrias para o alcance de resultados que são percebidos pelo Estado como eficientes para a economia em seu

conjunto (CHANG, 1994, 60). Quaisquer que sejam seus objetivos – equiparação, solução de problemas de coordenação econômica, ampliação do emprego, inovação e desenvolvimento tecnológicos -, e seus instrumentos – subsídios, crédito, tarifas, compras do Estado, orientação dos investimentos, apoio à inovação –, ela deve envolver o estabelecimento de laços entre o empresariado e o Estado como uma condição básica para possibilitar ganhos de informação, reciprocidade, credibilidade e confiança, que garantam eficácia às políticas e segurança aos empresários para a realização dos investimentos (DELGADO, 2005).

As condições institucionais mais favoráveis para a colaboração Estado/empresariado realçam certas características da organização da máquina do Estado e da estrutura de articulação de interesses do empresariado. Em relação ao Estado é relevante que a presença de uma sólida burocracia de perfil weberiano, favorecendo relativa imunização a interesses predatórios, associe-se à existência de canais de articulação com o empresariado que permitam a fixação de metas e a condução efetiva das políticas industriais (EVANS, 1993). No que tange ao empresariado, a existência de organizações abrangentes de articulação de interesses dificultaria tanto a deserção à colaboração quanto a prevalência de interesses setoriais na definição das políticas (SCHNEIDER, MAXFIELD e HAGGARD, 1997). Alternativamente, na ausência de tais condições, a instituição de agências estatais insuladas e a presença de organizações setoriais no meio empresarial podem, também, favorecer processos de colaboração entre o Estado e o empresariado. Estes, todavia, tendem a se revelar mais vulneráveis, seja pelos compromissos que exigem, no âmbito do Estado, a convivência entre setores “modernos” e “arcaicos”, seja pela pequena capacidade de filtragem de interesses convergentes no meio empresarial, proporcionada pelo predomínio de associações setoriais. O pior dos mundos seria aquele em que o Estado estivesse organizado predominantemente segundo uma lógica clientelista e os interesses empresariais fragmentados. Nesse caso, comportamentos predatórios prevaleceriam no âmbito do Estado, dificultando sua eficácia e a credibilidade das políticas, e grupos empresariais mais poderosos poderiam assenhorar-se dos benefícios proporcionados pelas políticas públicas - se existissem (DELGADO, 2005).

As políticas de colaboração entre empresariado e Estado envolvem a presença de contrapartidas. Da parte do empresariado, a preservação de um ritmo adequado de investimentos consoante com as metas fixadas nos fóruns em que a colaboração se processa. Da parte do Estado, a utilização de instrumentos capazes de favorecer e dar

segurança aos investimentos privados. Dilema central na ação do Estado, hodiernamente, é a compatibilização de estabilidade monetária, proteção social e expansão econômica. Orientada exclusivamente para a estabilidade macroeconômica ou centrada na adoção de políticas sociais extensas, a ação do Estado tende a subtrair recursos da esfera da acumulação, seja por conta da política de juros, seja por conta da estrutura tributária, ou, ainda, pela conjugação de ambas. As políticas industriais visam a compatibilizar tais circunstâncias com os objetivos do desenvolvimento – de equiparação, de ampliação do emprego –, através de ações compensatórias para o empresariado, que estimulem o investimento (DELGADO, 2005).

Condições adicionais para o bom desempenho das políticas de colaboração dizem respeito ao ambiente macroeconômico e político. A preservação da estabilidade monetária é importante para a segurança dos investimentos, mas, se sustentada por taxas de juros muito elevadas, pode fazer erodir o impacto das medidas de apoio ao investimento definidas nos fóruns do processo de colaboração. O mesmo ocorreria com a estrutura tributária. A presença de um ambiente político instável, por outro lado, pode fazer ruir a confiança empresarial na continuidade das políticas de colaboração, afetando a disposição de investir (DELGADO, 2005).

4) Política Industrial e Variedades de Capitalismo

Delineados os elementos mais significativos da noção de política industrial, cumpre indagar em que medida a abordagem das *variedades de capitalismo* pode favorecer a elucidação das características centrais das políticas industriais nos diferentes tipos de economia capitalista aqui apresentados? Qual o espaço para a inovação institucional quando desafios tais como a mudança de paradigma tecnológico e/ou a elevação da competição decorrente da abertura dos mercados nacionais converte *vantagens institucionais comparativas* em desvantagens face à mudança no ambiente?

A resposta à primeira pergunta é, certamente, positiva. Diferentes dimensões da política industrial desenvolvida pelos países em tela revelam-se fortemente conectadas aos formatos institucionais típicos das *variedades de capitalismo* assinaladas neste trabalho. As formas de articulação entre a administração pública e o empresariado nos EUA, centradas na prática do *lobby* e da *advocacy*, derivam da relativa exterioridade da relação entre o Estado e o mundo dos negócios, decorrente do predomínio da coordenação através do mercado. Contrastam com as *parcerias sociais* alemãs e com os

fóruns que articulam empresários e o Estado nas economias de coordenação estatal da Coréia e liberal-corporativa do Brasil.

Políticas de qualificação, já referidas, revelam, também, forte complementariedade. No Brasil e nos EUA prevalece a ação do Estado, apesar de sua incipiência no caso brasileiro, por força do caráter *imitativo* do processo de industrialização e do peso das multinacionais no espaço econômico nacional, que se associa à dinâmica de substituição de importações. O predomínio das *parcerias sociais* na Alemanha favorece a articulação entre as empresas e associações patronais e de trabalhadores nas atividades de qualificação. Por seu turno, a capacidade diretiva do Estado coreano e a prática de contrapartidas na política industrial associam-se às exigências de formação que o Estado impõe às empresas.

O controle estatal sobre os bancos na Coréia e o peso do financiamento público aos investimentos no Brasil, são modalidades diversas de ação estatal voltada para o objetivo de emparelhamento, nos termos formulados por Gerschenkron a propósito dos países *atrasados*. Nos dois casos distinguem-se das formas de articulação entre as finanças e as empresas presentes nos EUA e na Alemanha, países capitalistas avançados, definidas pelos *sinais de mercado* expresso nos balanços das empresas estadunidenses e da orientação dos investimentos através das *parcerias sociais* na Alemanha.

Também são comuns ao Brasil e EUA as políticas voltadas para a redução dos custos das empresas, através de isenções fiscais, e a demanda empresarial por medidas de *desoneração* da folha de salários, tal como aparece no apelo dos empresários brasileiros, na década de 1990, relativo ao *Custo Brasil*. Tal apelo tem menor incidência na Alemanha, por força das *parcerias sociais* e da extensão de seu aparato público de proteção social, que faz parte do arranjo institucional que emoldura a prática da concertação. Na Coréia, onde a contenção da atividade dos sindicatos pelo Estado é muito expressiva, é grande, também, a capacidade do Estado de impor um elenco variado de medidas de natureza fiscal.

Nas políticas de inovação tecnológica é possível identificar, por seu turno, elementos de complementariedade com as *variedades de capitalismo*, e vislumbrar os limites e as possibilidades de inovação institucional. Nos EUA, as atividades de inovação radical têm, em boa medida, se vinculado aos gastos militares do país, ao lado

de surtos de inovação que se associam à entrada de novas empresas no mercado²⁰ (MOWERY & ROSENBERG, 1993). Dada a incipiência de práticas cooperativas entre as empresas, resta o mecanismo de mercado para que tais inovações disseminem-se pelo tecido industrial, o que nem sempre é fácil, por força da rigidez das normas sobre direito de propriedade. Nos últimos anos, os governos estadunidenses têm buscado estimular práticas cooperativas, estabelecido o postulado do *duplo uso* para as tecnologias militares e desenvolvido programas para a criação de centros e serviços de extensão tecnológica (CASSIOLATO & SZAPIRO, 2001). As duas últimas iniciativas são consentâneas com os traços institucionais das economias de mercado liberais. O sucesso das práticas de cooperação, por seu turno, indicará se a economia de mercado liberal dos EUA dispõe de flexibilidade para absorver práticas estranhas ao ambiente institucional em que se inserem.

Na Alemanha, a identificação dos limites à ocorrência de inovações radicais, em certa medida, aparece em relatório do governo federal, de 1993, indicando a defasagem do país em atividades ligadas ao paradigma tecnológico microeletrônico, não obstante as iniciativas tomadas para sua superação, desde a década de 1970, a partir da conversão do Ministério para Energia Nuclear em Ministério para Pesquisa e Tecnologia (KECK, 1993; CASSIOLATO & SZAPIRO, 2001). Iniciativas de concertação entre empresas, universidades e institutos de pesquisa têm se desenvolvido, nos marcos da tradição existente, mas evidencia-se um reforço do papel do governo federal na definição da política tecnológica “inclusive e em especial na conformação de novos setores intensivos em tecnologia” (CASSIOLATO & SZAPIRO, 2001, 326). No limite, parece revelar-se uma aproximação com aspectos da dimensão estatal da estratégia

²⁰ A importância da incorporação do Estado à abordagem sobre as variedades de capitalismo aparece, de forma pontual, na análise da política de inovação estadunidense. Se o incentivo à inovação radical decorre apenas da possibilidade que têm as empresas de adquirir firmas inovadoras - dada a facilidade para aquisições e fusões -, da presença de cientistas e engenheiros que operam autonomamente no mercado de inovações - por força da natureza das relações de emprego, que desestimula as firmas a compartilharem de esforços de inovação com seus funcionários -, poderia parecer que as disposições de inovação desenvolvem-se a partir, fundamentalmente, das iniciativas de indivíduos com as características do Professor Pardo, alguns deles com tino empresarial. De fato, isto dispõe, até, de algum relevo. Nos EUA é comum a ocorrência de surtos de inovação que se associam ao aparecimento de *novas empresas*. Recentemente elas têm sido, entretanto, fortemente apoiadas pelo governo estadunidense (CASSIOLATO & SZAPIRO, 2001) Entretanto, por que isto não tem incidência expressiva em outras economias de mercado liberais? A rigor, o *sistema nacional de inovação* dos EUA sempre esteve fortemente amparado pelo Estado, ganhando impulso com a mobilização efetuada pelo governo federal, no *Projeto Manhattan*, para desenvolvimento de armas nucleares na década de 1940. Através do *Office of Scientific Research and Development* o governo dos EUA estimulou os cientistas do país a desenvolverem pesquisas no campo militar, com impacto na acentuação da capacidade do setor privado para a pesquisa. Além disto, o governo federal despense a maior parte de seus fundos para pesquisa no setor privado (MOWERY & ROSENBERG, 1993).

inovativa estadunidense, dada a rigidez do arranjo das economias de coordenação setorial para favorecimento às inovações radicais.

A Coreia é, decididamente, um caso de sucesso e flexibilidade para o desenvolvimento tecnológico. Em quarenta anos converteu seu sistema nacional de inovação de um patamar incipiente para um padrão similar aos dos países capitalistas avançados (ALBUQUERQUE, 1999; RIBEIRO, RUIZ, BERNARDES & ALBUQUERQUE, 2006). Um elenco diversificado de medidas, relacionadas à intensificação de esforços na educação, ao apoio à pesquisa básica e aplicada, à imposição de contrapartidas às empresas – nacionais e estrangeiras – com vistas ao desenvolvimento tecnológico, a orientação da economia para a exportação permitiram tal desempenho. No limite, o sucesso coreano parece revelar que a definição de um objetivo nacional compartilhado, ancorado em forte capacidade diretiva do Estado, combinada à articulação e monitoramento da iniciativa privada, favorece a realização de processos de emparelhamento.

A constituição de uma economia dotada de capacidade endógena de criação de novas tecnologias não esteve ausente das formulações desenvolvimentistas clássicas, nem tampouco dos titulares do poder de Estado no Brasil em situações políticas variadas (FURTADO, 1983). O esforço brasileiro na criação de um sistema universitário público de peso, ao lado de iniciativas de laboratórios e empresas estatais, resultou na elevação expressiva da produção científica brasileira. Não se desfez, entretanto, o hiato entre o sistema nacional de ciência e tecnologia e o universo da produção industrial. Até a década de 1980, em meio ao processo de substituição de importações, isto não impediu que o país internalizasse quase todas as atividades industriais típicas do paradigma fordista, com indicadores variados que o colocavam num patamar semelhante ao da Coreia, através da importação de tecnologia e da incorporação das multinacionais ao espaço econômico brasileiro. A abertura da economia brasileira na década de 1990 conduziu a políticas de reestruturação das empresas que envolveram medidas gerenciais e a incorporação seletiva de novos equipamentos, num movimento que permitiu relativa equiparação com a produção importada, sem alterar de forma expressiva a reduzida capacidade de criação de tecnologia pelas empresas. Setores tecnologicamente mais dinâmicos, como os eletroeletrônicos, têm perdido peso na estrutura industrial brasileira. Iniciativas como os fundos setoriais e a Lei de Inovação tecnológica não parecem estar, ainda, alterando este

quadro²¹. O peso expressivo da presença das multinacionais no espaço econômico brasileiro, incorporadas sem a determinação de contrapartidas tecnológicas, o acesso fácil e desregulado às tecnologias importadas, o caráter imitativo da lógica substitutiva parecem pesar para a mitigação de um comportamento inovador. Por seu turno, os instrumentos utilizados para sua reversão serão sempre avaliados pelas empresas a partir do cálculo de seus custos, relativamente à alternativa de aquisição de tecnologia através das importações. Conforme alguns observadores, a abertura da economia levou as empresas brasileiras a promoverem um enorme esforço de reestruturação, que lhes permitiu “lançar em mercado o que estava sendo demandado na onda da abertura” (CASTRO, 2002, 271). Através, contudo, de inovações gerenciais e da importação de equipamentos. Os hábitos imitativos de *consumo*, apontados outrora pelos teóricos desenvolvimentistas, induzem mais uma vez a estratégias empresariais que não se abrem à inovação. Nesta toada, há quem defenda, inclusive, nossa especialização em produtos que evidenciam *vantagens comparativas*, abrindo mão dos objetivos de emparelhamento e superação em setores mais dinâmicos (PINHEIRO, PESSÔA & SCHYMURA, 2006). Do mesmo modo, o debate atual sobre a necessidade de elevação da capacidade de investimento do Estado – via corte de gastos de custeio –, especialmente na infra-estrutura, revela como é resistente o apego a um padrão de política de desenvolvimento que tem norteado a trajetória brasileira desde 1950, com pequeno impacto nas iniciativas de inovação. É, de novo, o Estado *puxando* o crescimento econômico, sem que suas inversões acarretem desdobramentos relevantes na criação de capacidade inovativa das empresas

A PITCE em andamento, sob o governo Lula, reabilitou a perspectiva da política industrial e colocou em seu centro a exigência de inovação tecnológica, apontando os setores a serem contemplados na busca de emparelhamento tecnológico, além de indicar as atividades *portadoras de futuro* como um dos objetos preferenciais da política, sinalizando para o aproveitamento de eventuais janelas de oportunidade na ocorrência

²¹ É muito cedo, evidentemente, para um balanço do impacto de todas estas iniciativas para mudança no comportamento inovador das empresas brasileiras. Não se quer afirmar, por outro lado, que inexistam atividades de inovação. Elas, entretanto, não parecem relevantes para disseminar-se pelo tecido industrial. João Furtado apontou a presença de práticas inovadoras significativas na indústria metal-mecânica e na agro-indústria, “fortalezas industriais brasileiras”, ao lado da percepção de uma retração do setor eletro-eletrônico. O problema é que neste, e não naqueles, é que está situado o paradigma tecnológico em que se assenta a competitividade do conjunto da produção industrial (FURTADO, 2004). Por seu turno, dados do Ministério da Ciência e Tecnologia indicam a presença de um dispêndio em P&D de 1.02% do PIB no ano de 2006, em contraste, por exemplo, com a Coreia, que, no mesmo período, dispense e 2,98% do PIB em P & D. A participação das empresas neste percentual é de menos de 40% no Brasil, ao passo que na Coreia eleva-se acima de 70% (BRASIL - MCT, 2008)

de mudanças no atual paradigma tecnológico (DELGADO, 2005; SUZIGAN & FURTADO, 2005). Restaurou, também, os espaços de articulação entre o Estado e o empresariado com a criação do Conselho Nacional de Desenvolvimento Industrial, e criou instrumentos para sua execução, tal como a Agência Brasileira para o Desenvolvimento Industrial. Em sua nova versão, a *Política de Desenvolvimento Produtivo*, a política industrial do governo Lula também coloca a elevação da capacidade de inovação das empresas brasileiras como uma de suas metas centrais, reforça medidas de desoneração e de investimento para o alcance deste intento, estabelece diversos mecanismos de coordenação e monitoramento da política e sinaliza para a definição de “contrapartidas do setor privado e contratualização de responsabilidade” (BRASIL - MDICE, 2008, 33). É uma alteração importante no padrão de política industrial e de inovação tecnológica desenvolvida no país. Medidas de desoneração e de crédito a baixo custo para investimentos em inovação, se não vinculadas à exigência de *contrapartidas* das empresas, podem não alcançar seus objetivos. O sucesso das iniciativas recentes, por seu turno, vai depender de medidas que conduzam à recuperação e aprofundamento da capacidade de coordenação e *enforcement* do Estado brasileiro, que, se já eram reduzidas, foram fortemente atingidas na década de 1990.

4) Permeabilidade à mudança nas variedades de capitalismo

Ao discorrer sobre o impacto do comércio nas estruturas feudais, Marx assinala que o *poder dissolvente do dinheiro* depende da *solidez e articulação interna* do sistema sobre o qual incide (MARX, 1974, 382). Analogicamente, em que medida a elevação da mobilidade internacional dos capitais favorece, hoje, a dissolução das configurações institucionais associadas às *variedades de capitalismo*? Se o postulado da vulnerabilidade estiver relacionado à sua *solidez e articulação interna*, o critério fundamental para indicar a permeabilidade à mudança é a extensão e a profundidade das *complementariedades institucionais* de uma dada configuração. As economias de mercado *liberais e coordenadas*, tal como descritas pela abordagem sobre as *variedades de capitalismo*, revelam elevada complementariedade em suas diferentes dimensões institucionais. Este não é, por certo, o caso do Brasil, que integra, de forma desarticulada, elementos de mercado e de coordenação na ordem econômica, assim como une elementos consociais ao *presidencialismo imperial* em seu sistema político. Na Coreia, por seu turno, a soldagem das diferentes dimensões de sua *economia de*

mercado de coordenação estatal foi tributária, em boa medida, de longos períodos autoritários. Resta saber se a afirmação de procedimentos democráticos na ordem política coreana vai induzir à erosão de mecanismos com os quais o país logrou alcançar níveis elevados de crescimento econômico – como as políticas de contenção salarial –, ou se, alternativamente, a presença de um *projeto nacional compartilhado*, combinado ao sucesso no objetivo de equiparação, favorece a incorporação de políticas de renda em favor dos assalariados, sem alterar os elementos centrais da configuração institucional que emoldurou o êxito coreano.

As análises institucionalistas têm destacado que a concentração do processo decisório no Executivo e a incipiência de pontos de veto no sistema político favorecem a promoção de mudanças²². Elemento central na percepção da permeabilidade à mudança diz respeito, entretanto, à sua direção. Kitschelt, Lange, Marks e Stephens observam que, ao longo dos *trinta anos gloriosos*, em meio à convergência no sentido da admissão de acentuada presença regulatória do Estado, as economias de mercado *liberais e coordenadas* revelaram permeabilidade diversa, as primeiras incorporando a regulação estatal sem dissolver a coordenação através do mercado, as segundas reforçando os elementos de coordenação não mercantis da ordem econômica. O mesmo parece processar-se em sentido inverso, desde a afirmação de pressões para a *convergência neoliberal*, a partir da década de 1980 (KITSCHOLT, LANGE, MARKS & STEPHENS, 1999). De novo, a articulação interna das diferentes configurações parece cumprir papel decisivo na determinação da *intensidade* da mudança, conforme a sua direção.

Evelyn Huber apontou a existência de uma tensão entre os que vêem os diferentes modelos de capitalismo como estruturas holísticas, com instituições rigidamente articuladas num determinado contexto histórico, e aqueles que os tomam como configurações mais flexíveis, com margem elevada para o aprendizado e a assimilação institucional (HUBER, 2002). Em estudos tipológicos é comum o acento nas conexões internas de certos arranjos, que tende a obscurecer as escolhas que conduzem a certos resultados. A História aí aparece como legado, não como trama. Os processos que produziram a emergência do Estado de Bem Estar Social na Europa foram, em diversos casos, extremamente acelerados. Quando se cristalizaram em

²² Para uma síntese de diferentes dimensões destas abordagens, notadamente em relação aos processos decisórios, ver MELO, 2002.

determinadas configurações acarretaram, então, incentivos para sua reprodução continuada. Gourevitch evidenciou como as coalizões entre os atores sociais definem o escopo das políticas estatais, diante de situações de crise (GOUREVITCH, 1986). Um conjunto articulado de políticas, por seu turno, tende a cristalizar formatos de interação e o apego de diferentes atores sociais aos marcos institucionais que delas resultam.

Os atores sociais operam em espaços nacionais com pesos e formas de inserção diferenciadas na economia mundial. Em pequenos estados, com mercados nacionais estreitos, a concertação entre as empresas e o Estado para fortalecimento das exportações e o desenvolvimento tecnológico é favorecida (KATZENSTEIN, 1985). Economias *voltadas para dentro*, com elevada diferenciação da estrutura produtiva e mercado interno de grande magnitude, abrem um leque diversificado de opções de coalizão entre os atores sociais. A acentuada internacionalização do mercado interno, por outro lado, típica das trajetórias econômicas de países que se industrializaram através da substituição de importações, torna fragmentado o circuito de interação entre as empresas para resolução dos problemas de coordenação econômica, além de, potencialmente, reduzir a capacidade diretiva do Estado, uma vez que o comportamento de uma parte expressiva das empresas é determinado pelas estratégias das matrizes, situadas além mar.

Enfim, a análise da *permeabilidade* das *variedades de capitalismo* às pressões para desregulamentação dos mercados, e da efetividade de suas *respostas nacionais* a tais pressões, há que considerar *múltiplas determinações*. A *solidez e articulação interna* de cada configuração institucional, associada às características do *sistema político*, circunscreve a *capacidade estatal* de tornar efetivas políticas com potencial para definir formatos duradouros de interação estratégica entre as empresas e outros atores sociais. Não obstante, tal capacidade assenta-se, fundamentalmente, na possibilidade aberta à orquestração de coalizões entre os diversos atores sociais, a partir do *peso e da forma de inserção da economia nacional* ao mercado mundial e da estrutura e dinâmica de seu *mercado nacional*.

5) Referências Bibliográficas

- ALBUQUERQUE, E. (1999) "National Systems of Innovation and Non-OECD Countries: Notes about a Rudimentary and Tentative 'Typology'". In: *Brazilian Journal of Political Economy*. Vol. 19. N. 4 (76).
- ARRIGHI, G. (1997) *A Ilusão do Desenvolvimento*. 2ª ed. Petrópolis: Vozes.
- BOSCHI, R. (2006) "Capacidades estatais, agenda pós-neoliberal e outros discursos: desenvolvimentismo e mercado na América Latina" (mimeo)

- BRAGA, J. C. & THÉRET, B. (1998) *Regulação Econômica e Globalização*. Campinas: UNICAMP/IE.
- BRASIL – MCT.(2008) *Indicadores*.. <http://www.mct.gov.br/index.php/content/view/7969.html> . Acesso em 31/03/2008.
- BRASIL - MDICE, ABDI, MF, BNDES. *Política de Desenvolvimento Produtivo*. Brasília: MDIC, 2008.
- CASSIOLATO, J. SZAPIRO, M. (2000) “ Novos objetivos e instrumentos de política de desenvolvimento industrial e inovativo em países selecionados”. In: *Estudos Temáticos* (Nota Técnica 13). Rio de Janeiro: IE/UFRJ.
- CASTRO, A. B.(2002) “ A Rica fauna da Política Industrial e a sua Nova Fronteira”. In: *Revista Brasileira de Inovação*. Vol. 1. Nº 2.
- CHANG, H. (1994) *The Political Economy of Industrial Policy*. London: Macmillan Press.
- CHANG, H. (2002a) “Rompendo o modelo - Uma economia política institucionalista alternativa à teoria neoliberal de mercado”. In: ARBIX, G. COMIN, A. ZILBOVICIUS, M., ABRAMOVAY, R. (2002) *México, África do Sul, Índia e China: diálogo entre os que chegaram depois*. São Paulo: EDUSP/Editora UNESP.
- CHANG, H. (2002b) “ The East Asian Model of Economic Policy”. In: HUBER, E. *Models of Capitalism*. Pennsylvania State University Press.
- CHANG. H. (2004) *Chutando a Escada*. São Paulo: Editora da UNESP.
- COATES, D. (2000) *Models of Capitalism: Growth and Stagnation in the Modern Era*. Cambridge: Polity Press.
- DALHMAN, C. e FRISCHTAK, C. (1993) “National Systems of Supporting Technical Advance in Industry: The Brazilian Experience”. “The U.S. National Innovation System”. In: NELSON, R. (ed) *National Innovation Systems – a comparative analyses*. Oxford University Press.
- DELGADO, D. (2007) *Estratégias e Trajetórias: anotações sobre política industrial em perspectiva comparada*. Caxambu: 31 Encontro Anual da ANPOCS.
- DELGADO, I. (1997) *A Estratégia de um Revés – Estado e Associações Empresariais em Minas*. Juiz de Fora: Editora da UFJF.
- DELGADO, I. (2001) *Previdência Social e Mercado no Brasil*. São Paulo: Ltr.
- DELGADO, I. (2005) *Empresariado e política industrial no governo Lula*. In: PAULA, João Antônio (Org.). *Adeus ao Desenvolvimento: a opção do Governo Lula*. Belo Horizonte: Autêntica.
- DINIZ, E. & BOSCHI, R (1991). “ Corporativismo na Construção do Espaço Público” In: BOSCHI, R. (org) *Corporativismo e Desigualdade*. Rio de Janeiro: Rio Fundo/IUPERJ.
- DINIZ, E. & BOSCHI, R. (1979) “Autonomia e dependência na representação dos interesses industriais”. In: *Dados*. Nº 22.
- DINIZ, E. & BOSCHI, R.(1993) “Um Novo Empresariado? Balanço de tendências recentes”. In: DINIZ, E. & BOSCHI, R. *Empresários e Modernização econômica : Brasil Anos 90*. Florianópolis: Editora da UFSC/IDACON.
- EVANS, P. (1998) “Análise do Estado no Mundo Neoliberal: Uma Abordagem Institucional Comparativa”. In: *Revista de Economia Contemporânea*. Nº 4.
- EVANS, P.(1993) “O Estado como Problema e como Solução”. In: *Lua Nova*, São Paulo, Número 28/29.

- FREEMAN, C. e PEREZ, C. (1988) *Structural crises of adjustment: business cycles and investment behaviour*. In: DOSI, G., FREEMAN, C., NELSON, R., SILVERBERG, G., e SOETE, L. (edit) *Technical Change and Economic Theory*, London and New York, Pinter Publishers.
- FURTADO, C. (1979). *Teoria e Política do Desenvolvimento Econômico*. 7ª Edição. São Paulo: Companhia Editora Nacional.
- FURTADO, J. (2004). “O Comportamento Inovador das Empresas Industriais Brasileiras”. *Estudos e Pesquisas*. Nº 88. Rio de Janeiro: INAE.
- GOUREVITCH, P. (1986) *Politics in Hard Times*. Cornell University Press, 1986.
- HAGGARD, S. (2004) “Institutions and Growth in East Asia”. In: *Studies in Comparative International Development*. Vol. 38. N. 4. Pp53-81. Transaction Publishers.
- HALL, P. & SOSKICE, D. (2001) *Varieties of Capitalism*. Oxford University Press.
- HOBBS, T (1979) *Leviatã*. São Paulo: Abril Cultural, 1979 (Coleção *Os Pensadores*)
- HUBER, E.(2002) *Models of Capitalism*. Pennsylvania State University Press.
- KAISER, R. & PRANGE, H. (2004) “The reconfiguration of National Innovation Systems – the example of German biotechnology”. In: *research Policy* 33 (2004) 395 408.
- KATZENSTEIN, P. (1985) *Small States in World Markets: Industrial Policy in Europe*. Ithaca: Cornell University Press.
- KECK, O. (1993) “The National System of Technical Innovation in Germany”. In: NELSON, R. (ed) *National Innovation Systems – a comparative analyses*. Oxford University Press.
- KIM, L. (1993) “National System of Industrial Innovation: Dynamics of capability Building in Korea”. In: NELSON, R. (ed) *National Innovation Systems – a comparative analyses*. Oxford University Press.
- KIM, L. (2005). *Da Imitação à Inovação – A Dinâmica do Aprendizado tecnológico na Coreia*. Campinas: Editora da UNICAMP.
- KITSCHOLT, H., LANGE, P. MARKS, G. & STEPHENS, J. (1999) *Continuity and Change in Contemporary Capitalism*. Cambridge University Press.
- LEOPOLDI, M. A. (2000) *Política e Interesses*. São Paulo: Paz e Terra.
- LOBO, V. (2005) *Os Elos e os Nós: movimento sindical, (des)mercantilização e os excluídos do mercado formal de trabalho no Brasil*. Rio de Janeiro: IUPERJ (Tese de Doutorado).
- MANDEL, E. (1982) *O Capitalismo Tardio*. São Paulo: Abril Cultural (Os Economistas).
- MARX, K. (1974) *O Capital*. Livro III. Vol. V. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.
- MATTOSO, J. (1995) *A Desordem do Trabalho*. São Paulo: Scritta.
- MELO, M. (2002) *Reformas Constitucionais no Brasil*. Rio de Janeiro: Revan.
- MOWERY, D. C.; ROSENBERG, N.(1993) “The U.S. National Innovation System”. In: NELSON, R. (ed) *National Innovation Systems – a comparative analyses*. Oxford University Press.
- NUNES, E. (1997) *A Gramática Política do Brasil* Rio de Janeiro/Brasília: ZAHAR/ENAP.
- OFFE, C. & RONGE, V. (1984) “Teses sobre a fundamentação do conceito de Estado Capitalista’ e sobre a pesquisa política de orientação materialista”. In: OFFE, C. *Problemas Estruturais do Estado capitalista*. Rio de Janeiro: Tempo Brasileiro.
- PINHEIRO, M.C., PESSÔA, S. SCHYMURA, L. (2006) “ O Brasil Precisa de Política Industrial? De que Tipo?” In: *Ensaio Econômicos*”. Nº 627. Rio de Janeiro: FGV.

- PIORE, M.J. and SABEL, C.F. (1984) *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, New York, Basic Books.
- POLANYI, K. (1980) *A Grande Transformação*. Rio de Janeiro: Campus.
- RIBEIRO, L., RUIZ, R., BERNARDES, A. (2006) "Science in The Developing World: Running Twice as Fast?" In: *Computing in Science Engineering*
- RODRIG, D. (2002) "Estratégias de desenvolvimento para o novo século". In: ARBIX, G. COMIN, A. ZILBOVICIUS, M., ABRAMOVAY, R. (2002) *México, África do Sul, Índia e China: diálogo entre os que chegaram depois*. São Paulo: EDUSP/Editora UNESP.
- SANTOS, V. G. (1979) *Cidadania e justiça*. Rio de Janeiro: Campus, 1979.
- SANTOS, V. G. (1993) *Razões da Desordem*. Rio de Janeiro: Rocco.
- SCHMIDT, V. (2002) *The Futures of European Capitalism*. New York: oxford University Press.
- SCHNEIDER, B. (2004) *Varieties of Semi-Articulated Capitalism in Latin America* Paper presented at the annual meeting of the American Political Science Association.
- SCHNEIDER, B. (2007) "Comparing Capitalisms: Liberal, Coordinated, Network and Hierarchical Varieties"(mimeo).
- SCHNEIDER, B., MAXFIELD, S., & HAGGARD, S. *Theories of Business and Business-State Relations in* SCHNEIDER, B. & MAXFIELD, S (edited) (1997) *Business and The State in Developing Countries*, Cornell University Press.
- SUZIGAN, W. e FURTADO, J. (2005) *Política Industrial e Desenvolvimento*. In: PAULA, João Antônio (org). *A Adeus ao Desenvolvimento: a opção do governo Lula*. Belo Horizonte: Autêntica.
- TAVARES, M. C. e FIORI, J. L. (1997) *Poder e Dinheiro - uma economia política da globalização*, Petrópolis, Vozes.
- TEIXEIRA, A. (1994) *O Ajuste Impossível*. Rio de Janeiro: Editora da UFRJ.
- URICOECHEA, F. (1978) *O Minotauro Imperial*. São Paulo: DIFEL.
- VIANNA, L. W. (1976) *Liberalismo e Sindicato no Brasil*. Rio de Janeiro: Paz e Terra.
- VIANNA, O. (1987) *Instituições Políticas Brasileiras*. Belo Horizonte: Itatiaia / Niterói: EDUFF / São Paulo: EDUSP.