

Memorial

Carlos Aguiar de Medeiros

Professor Associado IV

Julho, 2017

A construção de um memorial inclui uma grande dose de arbitrariedade sobre o tempo e sobre os eventos e realizações escolhidos. Este não será diferente e se inicia com meu ingresso na UFRJ como aluno de graduação e privilegiará a minha produção acadêmica como professor e pesquisador.

A minha vida acadêmica iniciou-se na então Faculdade de Economia e Administração (FEA) da UFRJ em 1971. Meus anos de graduação foram principalmente caracterizados pela participação nos movimentos estudantis de resistência aos anos de chumbo e nos seminários promovidos por instituições como o Instituto dos Economistas do Rio de Janeiro e o Conselho Regional de Economia. Nos anos anteriores havia havido uma grande diáspora entre os professores da FEA e poucos dos que permaneceram motivavam a reflexão acadêmica numa época marcada por ampla polarização política e ideológica e perseguição ao pensamento crítico independente. Neste contexto, destaco, entretanto, a influência dos textos, livros e seminários de Maria da Conceição Tavares, Celso Furtado, Carlos Lessa e Antônio Barros de Castro e as aulas dos professores Sulamis Dain e José Tavares. Tornei-me monitor deste último professor na disciplina Teorias do Crescimento Econômico em que ao lado dos modelos keynesianos de crescimento apresentava-se a perspectiva estruturalista da CEPAL; esta experiência foi muito importante para a minha posterior concentração na temática do desenvolvimento econômico concebido como um processo de mudança estrutural induzido pela taxa de acumulação de capital mas condicionado histórica e socialmente pelas relações de poder entre as classes e entre os estados nacionais.

Finda a graduação em 1974 entrei no mestrado em Engenharia da Produção da COPPE, UFRJ, e me dediquei a aprofundar meus estudos em dois campos principais, na análise das empresas multinacionais e de sua influência nas trajetórias de

desenvolvimento nas economias periféricas e na questão do financiamento a industrialização. Este último tema, resultou na minha tese de mestrado *Industrialização e Capital Financeiro no Brasil*, orientada pelo prof. Carlos Alberto Nunes Cosenza da COPPE e defendida em 1977, mas que seguia em grande parte as questões desenvolvidas por Maria da Conceição Tavares sobre o setor financeiro e o financiamento do desenvolvimento.

Em 1977, fui professor horista da disciplina Economia Brasileira na Escola Brasileira de Administração Pública (EBAP) da FGV e professor colaborador na Faculdade de Economia e Administração da UFF, ministrando disciplinas de Economia Política. Neste ano prestei e fui aprovado em dois concursos públicos para professor assistente na área de Economia Política (tomei posse em ambas em 1978). O primeiro na FEA da UFRJ, em regime de 40 horas e o segundo na FEA da UFF em regime de 20 horas. Permaneci nas duas faculdades ministrando disciplinas de Economia Política, Desenvolvimento Econômico, Economia Brasileira até 1993, quando pedi demissão da UFF e me dediquei desde então a UFRJ em regime de dedicação exclusiva.

Em 1982 ingressei no doutorado do Instituto de Economia da Unicamp e participei intensamente das discussões da pós-graduação desta instituição que neste momento se concentrava em dois eixos centrais; a interpretação a partir dos seminários trabalhos de Maria da Conceição Tavares (1974, 1978) e João Manoel Cardoso de Melo (1982) da industrialização brasileira, bem como os seus desdobramentos sobre a política econômica, distribuição de renda e a crise brasileira do início dos anos 1980; e a análise da dinâmica econômica do capitalismo a partir das contribuições de Karl Marx, John M. Keynes, Michael Kalecki e Joseph A. Schumpeter. Algumas teses de doutorado deste instituto foram particularmente importantes. Em sua tese de doutorado e nos livros que dela resultou, Mário Luís Possas sistematizou e divulgou esta abordagem e em suas respectivas teses de doutorado, Paulo Baltar e Paulo Renato de Souza incorporaram no esquema teórico estruturalista as análises dos economistas institucionalistas americanos como John Dunlop (1979) e Michael Piore (1979) sobre o mercado de trabalho.

Em 1983 por indicação do professor Antonio Barros de Castro (que também participava do programa do doutorado da Unicamp) participei da *Summer School* organizado por Pierangelo Garegnani, Jan Kregel, Paul Davidson, Luigi Pasinetti, Sergio Parrinello e Maximo Pivetti realizado na cidade de Trieste, Itália com o objetivo de divulgar e aproximar a perspectiva pós-keynesiana e sraffiana. A questão central

deste seminário anual era o de buscar uma ponte entre o princípio da demanda efetiva desenvolvido por Keynes e Kalecki com a teoria dos custos de produção e da distribuição de renda dos economistas políticos clássicos a partir da síntese realizada por Piero Sraffa. Este projeto de retomada da economia política e da teoria da acumulação induzida pela demanda constituiu o núcleo dos trabalhos de Garegnani (1978, 1979) e, após sua tese de doutorado, de Franklin Serrano (1996), do nosso instituto e do grupo de economia política.

Os anos 1980 foram academicamente muito férteis no Instituto de Economia Industrial (IEI), criado em 1979 com amplo apoio da FINEP e formado com o deslocamento de diversos professores doutores do programa de Engenharia da produção da COPPE (como João Sabóia, José Antonio Ortega, José Ricardo Tauile entre outros) e professores da Faculdade de Economia e Administração (FEA) com notória liderança acadêmica, especialmente Maria da Conceição Tavares, Carlos Lessa e Antonio Barros de Castro. Eduardo Augusto, José Tavares, Fabio Erber e Ricardo Tolipan da FEA exerciam também importante influência na configuração de linhas de pesquisa em economia industrial, tecnologia, comércio exterior e teoria econômica. Embora as discussões sobre a economia brasileira e a aceleração inflacionária predominassem envolvendo a maioria dos professores nas discussões nos seminários do Boletim de Conjuntura, a vida acadêmica do recém-criado IEI era muito mais ampla e diversificada. Em 1979, Castro havia publicado o livro *O Capitalismo Ainda é Aquele* que teve ampla repercussão tanto no Instituto de Economia da Unicamp quanto no IEI. As relações entre acumulação e distribuição, entre demanda efetiva e distribuição no capitalismo maduro constituíam o principal campo de debates. De um lado, Castro que em seu livro seguia uma interpretação posteriormente identificada como de “esmagamento dos lucros” (Marglin&Schor, 1990) sobre a desaceleração do crescimento das economias industrializadas nos anos 1970; de outro, Conceição Tavares (em seminários) que contrapunha esta interpretação com uma leitura de Marx e de Kalecki sobre a subordinação dos salários aos movimentos da acumulação.

Esta controvérsia foi bastante significativa para os meus estudos posteriores e particularmente para minha tese de doutorado defendida em 1992. O problema analítico que só mais tarde ficaria claro para mim era o de como conciliar a proposição da autonomia relativa da distribuição de renda para a acumulação de capital com a importância da luta (econômica e política) de classes para a distribuição. Na formulação

seguida por Castro, a taxa de acumulação possuía alta elasticidade em relação às variações da taxa de lucro; na formulação kaleckiana seguida por Tavares, a acumulação era independente e autônoma em relação à lucratividade. Embora esta segunda perspectiva me parecia correta, deixava em aberto ou tornava o poder de barganha, categoria central para a teoria da distribuição da economia política clássica e marxista, irrelevante a ação distributiva.

Outra notável controvérsia se deu sobre o II Plano Nacional de Desenvolvimento (introduzido em 1974-79) e o seu impacto sobre a economia brasileira. Em 1978, Carlos Lessa em sua tese de professor titular, havia realizado ampla crítica ao plano de indústria pesada dos anos 1970; em 1985 Castro e Francisco Eduardo Souza em *A Economia Brasileira em Marcha Forçada* defenderam a estratégia e argumentaram essencialmente que o superávit comercial que se gerara ao longo dos anos 1980 possuía uma natureza estrutural e não decorria apenas da desaceleração do crescimento. A partir desta análise amplas discussões sobre industrialização, restrição de balanço de pagamentos e ajuste externo ocorreram ao longo da década.

Ainda nesta década, Maria da Conceição Tavares publicou “*A Retomada da Hegemonia Norte-americana*” (1985), um trabalho que combinava com originalidade as questões do poder e da moeda nas relações internacionais e relia as relações centro-periferia no capitalismo contemporâneo. Ao contrário de diversas interpretações da época que sublinhavam o declínio americano, Tavares interpretava as transformações inauguradas por Ronald Reagan como a retomada da hegemonia dos EUA. Este trabalho teve ampla repercussão no instituto. Com efeito, as questões ali examinadas deram origem posteriormente, com a decidida liderança de José Luís Fiori, a cinco livros (4 da Editora Vozes com a coleção Zero à Esquerda e um da editora Record) com a participação de diversos autores, do Instituto de Economia Industrial da UFRJ e da Unicamp. Esta produção resultou posteriormente na criação de uma nova área de ensino e pesquisa no Instituto de Economia da UFRJ, a Economia Política Internacional.

Entre outros aspectos, o que passou a distinguir a minha abordagem nos cursos de experiências comparadas de desenvolvimento econômico desde os anos 1990 foi a importância conferida às relações monetárias internacionais e ao poder do país que emite a moeda internacional na configuração tanto das oportunidades quanto dos bloqueios às estratégias nacionais de desenvolvimento.

O IEI rapidamente afirmou-se como um centro de pensamento econômico heterodoxo com ampla participação na pós-graduação em economia do país. Ao longo dos anos 1980, como um jovem professor de graduação e estudante de doutorado, me beneficieei amplamente dos os textos de discussão do IEI que cobriam um amplo tema de pesquisa da economia do desenvolvimento como as questões macroeconômicas do crescimento econômico, da distribuição, da economia industrial e da tecnologia. A leitura e interpretação da economia brasileira segundo estes ângulos formava um claro leito comum.

Estas referências teóricas foram marcantes em minha formação e para a minha tese de doutorado, mas apenas no final da década pude me dedicar inteiramente ao trabalho acadêmico. Com efeito, com o término do período de créditos do programa de doutorado na UNICAMP, tranquei temporariamente minha matrícula na pós-graduação e fui eleito Chefe de Departamento de Economia da Faculdade de Economia e Administração (FEA) da UFRJ entre 1985 e 1986. Entre as diversas questões que me dediquei neste período foi a busca de sinergias acadêmicas entre programas e entre os professores do Departamento de Economia que pertencia a (FEA) e o Instituto de Economia Industrial (IEI) responsável pela pós-graduação e atividades de pesquisa. Findo este período retornei às atividades docentes tanto na FEA da UFRJ quanto na UFF (onde permaneci vinculado até 1992).

Sob a liderança da prof. Maria da Conceição Tavares e José Luís Fiori participei entre 1986 e 1990 de uma pesquisa coletiva do IEI (que contou com recursos do PNUD), sobre as transformações na economia mundial e as estratégias nacionais de desenvolvimento desenvolvidas pelo Japão, Coréia do Sul, Itália, Espanha, Brasil, Chile e Argentina envolvendo diversos seminários internacionais e pesquisadores destes países. A minha participação consistia na elaboração de um relatório sobre a evolução do mercado de trabalho e dos salários no Brasil, Espanha e Itália. Esta tarefa me levou a uma ampla pesquisa que realizei em Roma e Madri e foi a base para a minha tese de doutorado intitulada *“Padrões de Industrialização e Ajuste Estrutural: um estudo comparado dos regimes salariais em capitalismo tardios”* defendida em 1992, no Instituto de Economia da UNICAMP sob orientação da prof. Maria da Conceição Tavares e após um ano de licença e dedicação exclusiva à elaboração da tese.

Após a titulação pedi demissão da UFF e solicitei o regime de dedicação exclusiva à UFRJ. Em 1993, o IEI participou em conjunto com o Instituto de Economia

da UNICAMP e outras instituições de pesquisa associadas como o SPRU/Universidade de Sussex de um amplo projeto de pesquisa, Estudos da Competividade da Indústria Brasileira, com financiamento do MCT/BIRD e coordenada pelo prof. Luciano Coutinho. Participei juntamente com os professores Cláudio Salm do IEI e Paulo Baltar na elaboração de relatórios sobre mercado de trabalho, salários, competitividade.

Neste mesmo ano de 1993 fui eleito Coordenador da Pós-Graduação do IEI permanecendo nesta função até 1996. Foi um período de grandes transformações decorrente da integração do curso de graduação da economia com a pós-graduação no Instituto de Economia (IE) criado com esta fusão em 1996. Coube-me coordenar a reestruturação da pós-graduação incluindo a formação de áreas, criação de disciplinas e estrutura curricular.

Defendeu-se nesta reestruturação a perspectiva de que a atualização dos programas das disciplinas e diálogo com as diferentes abordagens e pensamento econômico e a renovação do quadro docente não poderia resultar em ecletismo ou diluição da identidade da nossa pós-graduação no contexto brasileiro e internacional, caracterizada pela formação do seu corpo docente por sua trajetória intelectual assentada no pensamento estruturalista e heterodoxo. As áreas de ensino e pesquisa foram reagrupadas em Teoria Econômica, Macroeconomia, Economia Industrial, Economia do Trabalho e Distribuição lideradas por professores com notória liderança acadêmica. Ao longo deste período fui também eleito representante do IE no Conselho de Ensino e Pesquisa (CEPEG) da UFRJ.

Findo o período dedicado às atividades de coordenação acadêmica passei a me dedicar integralmente às atividades de ensino em disciplinas como Economia Política, Desenvolvimento Econômico e Social, Experiências Comparadas de Desenvolvimento, Economia do Trabalho e Distribuição, ministradas tanto na pós-graduação quanto na graduação, e em atividades de orientação acadêmica, participação em comitês acadêmicos, em conferências e palestras e em atividades de pesquisa e publicação.

Em 2000, a convite da CEPAL-Brasília, coordenei a implementação de uma Rede de Ensino e Pesquisa sobre a Economia da América latina em Universidades Brasileiras. Entre 2003 e 2004 coordenei um curso de Especialização (pós-graduação *latu sensu*) em Desenvolvimento Econômico e Social oferecido pelo Instituto de Economia da UFRJ aos funcionários do BNDES.

Em 2006 realizei com bolsa da CAPES estágio de pós-doutorado na Universidade de Cambridge, Inglaterra, sob a supervisão do prof. Gabriel Palma e persistente diálogo com o prof. Ha-Joon Chang desta universidade.

Em 2008, participei da criação do Programa de Pós-graduação em Economia Política Internacional (PEPI) criado em conjunto com Núcleo de Estudos Internacionais. Em 2009 fui escolhido Diretor de Pesquisa deste instituto.

Em 2012 e 2013 participei de uma pesquisa promovida pelo IPEA (DIMAC) sobre crescimento, padrões de consumo e estrutura produtiva que resultou na elaboração de um livro, *Inserção externa, Crescimento e padrões de Consumo na Economia Brasileira* publicado pelo IPEA em 2015.

Desde estes anos ministro a disciplinas de Experiências Comparadas de Desenvolvimento, Estado e Mercado, e Economia do Trabalho e da Distribuição oferecidas aos alunos do PEPI e do PPGE (economia) oferecidas regularmente aos estudantes de mestrado e doutorado. Até o presente, orientei 13 monografias de graduação e desde minha inserção na pós-graduação, 20 dissertações de mestrado e 7 teses de doutorado que versaram sobre os temas de ensino e pesquisa que desenvolvi no período, especialmente sobre experiências comparadas de desenvolvimento. Alguns dos meus orientados de doutorado tornaram-se professores assistentes de economia em universidades federais no país e também coautores de textos publicados em revistas especializadas e apresentados em congressos.

Até o presente publiquei 35 artigos completos em periódicos, 31 capítulos de livro e um livro cobrindo um amplo conjunto de temas, mas que refletem essencialmente a minha formação acadêmica na pós-graduação e as linhas de pesquisa iniciadas com a minha tese de doutorado. Nos últimos anos participei ativamente de seminários e congressos no Brasil e no exterior apresentando argumentos e resultados destes trabalhos. Acredito plenamente na natureza coletiva do conhecimento em que o desenvolvimento das ideias resulta sempre do diálogo, das aulas, dos debates, enfim do trabalho coletivo; a minha produção intelectual reflete a minha formação neste ambiente acadêmico e minha participação nas discussões, formais e informais com professores e alunos bem como com a inserção nos grupos de pesquisa, em particular do atual grupo de Economia Política do Instituto de Economia. Este trabalho coletivo e cooperado deu

origem, mas de forma alguma se limitou, aos diversos trabalhos elaborados em coautoria com professores e alunos de pós-graduação.

Desde 1998 possuo bolsa de Produtividade e Pesquisa do CNPQ (atualmente nível 1-D). Presentemente lidero o grupo de pesquisa de Economia Política do IE. Em 2011 recebi o prêmio *James Street Latin American Scholar*, conferido pela *Association for Evolutionary Economics (AFEE)* a pesquisadores do continente.

Não pretendo neste memorial comentar cada trabalho, mas identificar nestes textos as motivações de algumas questões que me dediquei. Resolvi agrupá-las em dois blocos temáticos, Estudos sobre Padrões de Acumulação, Mercado de Trabalho e Distribuição de Renda e Estudos sobre Padrões de Desenvolvimento e Estratégias de Industrialização, naturalmente que estes temas encontram diversos pontos de contato e interseções, mas também possuem ampla independência.

Bloco 1: Estudos sobre Padrões de Acumulação, Mercado de Trabalho e Distribuição de Renda

Textos:

“Padrões de Industrialização e Ajuste Estrutural: um estudo comparado dos regimes salariais em capitalismo tardios” (tese de doutorado, 1992);

Industrialização e regime salarial nos anos 60 e 70. Economia e Sociedade, Campinas, n.2, p. 125-145, 1993.

Globalizzazione, Regionalizzazione e Sindacati. In: Annino, A. ; Aymard, M.. (Org.). Il mercato possibile: Sindacati, globalizzazione, MERCOSUR e CEE. Florença, Itália Rubbettino, E., 1995;

High Wage economy, sloanism and fordism: the American experience during the Golden Age. Contributions to Political Economy, Dorchester, Dorset, v. 19, p. 33-52, 2000;

Desenvolvimento Econômico e Estratégias de Redução da Pobreza e das Desigualdades no Brasil. Ensaio FEE, Porto Alegre, v. 24, n.2, p. 323-351, 2003;

Desenvolvimento Econômico, Distribuição de Renda e Pobreza. In: José Luís Fiori; Carlos Medeiros. (Org.). *Polarização Mundial e Crescimento*. 1ed. Petrópolis-RJ: Vozes, 2001, v. 1, p. 165-201;

Desenvolvimento Econômico, heterogeneidade estrutural e distribuição de renda no Brasil. *Economia e Sociedade* (UNICAMP), Campinas, v. 13, n.2, p. 169-175, 2004;

Liberalização Comercial e Financeira e os seus efeitos sobre o crescimento do emprego e distribuição de renda nos países latino-americanos. *Revista de Economia Contemporânea*, v. 9, p. 455-485, 2005; 174p;

Salário mínimo e Desenvolvimento Econômico. In: Paulo Baltar, Claudio Dedecca, José Dari Krein. (Org.). *Salário Mínimo e Desenvolvimento*. Campinas: Instituto de Economia da Unicamp, 2005, v., p. 13-26;

Social Provisioning and Income Concentration, Financial Liberalization, and Decoupling Between United States and China. *Journal of Economic Issue*, v. XLVI, p. 439-448, 2012;

A Influência do Salário Mínimo sobre a taxa de Salários na última década, *Economia e Sociedade*, 2015, Vol 24, n 2;

Social Unbalances on Capitalist Development. *Journal of Economic Issues* v. XLIX, p. 535-542, 2015.

Inserção Externa, crescimento e padrões de consumo na economia brasileira. 1. ed. Brasília: IPEA, 2015.

Em coautoria:

Serrano, F. *Desenvolvimento Econômico e Abordagem Clássica do Excedente*. *Revista de Economia Política*, São Paulo, v. 24, n.2, p. 238-257, 2004.

O fio condutor e base essencial das minhas reflexões sobre este tema foi a tese de doutorado “*Padrões de Industrialização e Ajuste Estrutural: um estudo comparado dos regimes salariais em capitalismo tardios*” (1992) que resultou em alguns textos de divulgação e sistematização como *Industrialização e regime salarial nos anos 60 e 70* (1993); *Globalizzazione, Regionalizzazione e Sindacati* (1995) e *High Wage economy, sloanism and fordism: the American experience during the Golden Age*. (2000).

O meu objetivo nesta tese foi buscar uma ponte entre as abordagens institucionalistas do mercado de trabalho desenvolvidas entre outros por John Dunlop (1979) e Michael Piore (1979), as abordagens neomarxistas sobre regimes de crescimento desenvolvidas pela escola francesa da regulação, em particular por Robert Boyer (1986) e a macroeconomia estruturalista na tradição de Michael Kalecki (1954), Aníbal Pinto (1973) e Maria da Conceição Tavares (1978). A minha insatisfação com as abordagens neoclássicas predominantes na economia do trabalho centrada na identificação de uma oferta e demanda por trabalho considerado um fator homogêneo e na teoria da distribuição associada ao capital humano me levou a investigar uma ampla literatura alternativa sobre a estruturação dos mercados de trabalho e formação dos salários desenvolvidas pelos economistas institucionalistas americanos entre os anos 1950-1980. Suas contribuições sobre a teoria dualistas e dos mercados de trabalho segmentados, a influência dos sindicatos e da política do salário mínimo, as negociações coletivas e os distintos regimes salariais permitiam uma análise muito mais rica e consistente com uma realidade latino-americana e a literatura sobre a heterogeneidade estrutural desenvolvida pelos economistas da CEPAL e, em particular por Aníbal Pinto e Maria da Conceição Tavares.

Entretanto, esta literatura institucionalista requeria uma maior articulação com a teoria da acumulação e da demanda efetiva. De forma distinta da abordagem neoclássica, argumentou-se que o exame da evolução dos salários reais não pode se limitar à análise do mercado de trabalho. O que ocorre no mercado de produto, com seu ritmo de crescimento e com sua composição derivada da estrutura produtiva condiciona, em conjunto com os sindicatos e demais instituições, a distribuição da renda tanto funcional quanto da distribuição salarial. Isto é,

“... as interações dinâmicas, entre salários, estabilização dos contratos e produtividade afirmam-se no médio e longo prazos e supõem um relativo grau de estabilização e expansão dos mercados. Em mercados estruturalmente instáveis os ajustes quantitativos da força de trabalho, as estratégias de subcontratação, acabam por diluir os efeitos auto alimentadores daquela relação. Neste sentido, desproporções intersetoriais, os constrangimentos de balanço de pagamentos, as tensões inflacionárias, os déficits fiscais, interrompem ou encurtam excessivamente os ciclos expansivos. Assim as instituições do mercado de trabalho e da formação dos salários não se estabilizam, os horizontes empresariais se encurtam e o sistema de contratação passa a demandar uma excessiva flexibilidade.” (Medeiros, 1992, p 7)

Esta era a ponte para o exame das análises sobre a literatura neomarxista, em particular a teoria da regulação francesa desenvolvida entre outros por Boyer (1976). Minha investigação centrou-se aqui nas análises da escola da regulação sobre o fordismo, considerado o regime de acumulação que iniciado com o New Deal nos anos 1930 teria predominado na economia americana até 1980. Apesar de importantes conexões desenvolvidas nesta abordagem sobre a formação dos salários e o regime de acumulação, me deparei com dois problemas essenciais que tornaram minha interpretação da experiência americana e dos regimes de crescimento bastante distinta. A primeira observação geral era sobre o nível dos salários. J. A. Hobson (1894) em importante estudo sobre a economia americana sobre o período anterior ao New Deal a havia descrito como uma economia de altos salários. Como se argumentou na tese, “Constitui uma especificidade do capitalismo Americano ter organizado desde a segunda metade do século XIX a maior e mais moderna agricultura de alimentos... estruturou-se profunda fusão entre a agroindústria e os setores atacadistas e varejistas de distribuição. Essa estrutura produtiva foi essencial para a estabilização e redução do preço dos alimentos para os mercados internos. Quando Henri Ford pratica sua estratégia de redução do preço dos automóveis e elevação dos salários, já existia uma barata e sofisticada oferta de alimentos espalhada por todo país.” (Medeiros, 1992)

Esta observação me levou a incorporar uma questão sistematicamente subestimada nos estudos sobre a distribuição da renda e formação dos salários: a produtividade da agricultura de alimentos, uma questão essencial desenvolvida na economia política clássica especialmente por François Quesnay, David Ricardo e Karl Marx. A produtividade dos bens salariais é essencial para viabilizar a elevação sustentada dos salários reais sem pressionar excessivamente os custos do trabalho para a indústria. Este ponto foi explorado em diversos trabalhos posteriores.

A segunda observação relativa à interpretação da escola da regulação sobre a evolução da economia americana era a minha percepção de que sua dinâmica não poderia ser descrita apenas pelos métodos de produção da indústria intensiva em escalas associados a Henri Ford, mas ao triunfo dos métodos voltados à expansão do consumo pela diferenciação de produto e pelo crédito ao consumidor associados a Alfred Sloan (presidente da GM).

A sociedade de consumo de massa foi o resultado de altos salários (em que a produtividade da agricultura foi um componente central) e de estratégias de consumo e

de financiamento num regime de alto crescimento. Esta foi a base da análise sobre os EUA e das comparações com os regimes salariais que se afirmaram na Itália, Espanha e Brasil. No Brasil discutiu-se a industrialização em uma economia de baixos salários, ao contrário do examinado nos EUA, a industrialização e a produção em massa se deu num contexto de uma agricultura de baixa produtividade, elevado excedente estrutural de mão-de-obra e repressão aos sindicatos (entre 1964-1985); entretanto, afirmou-se um dinâmico regime de crescimento em que a diversificação do consumo (ainda que limitada a uma parcela da população urbana) e os mecanismos de criação de consumo pelo crédito e diferenciação plenamente se afirmaram.

A percepção de que os problemas da acumulação (associados aos mecanismos da demanda efetiva) e os da distribuição (produtividade nos bens básicos e instituições) não podem ser confundidos e requerem uma explicação analítica distinta foi um dos resultados desta tese e apareceu de diversas formas nos textos subsequentes.

Com efeito, uma década depois investigou-se no texto *Desenvolvimento Econômico e Abordagem Clássica do Excedente. Revista de Economia Política* (2004), em coautoria com Franklin Serrano as conexões entre a abordagem da economia política clássica e a economia do desenvolvimento e destacou-se, em particular a contribuição desta abordagem para uma articulação entre salário, acumulação e estrutura produtiva. Com efeito, tal como discutido previamente na tese de doutoramento, para os autores clássicos, o salário real e o custo de reprodução da força de trabalho dependem em grande parte do nível de preços e conseqüentemente da produtividade dos bens básicos, em particular da agricultura de alimentos. A produtividade da agricultura de alimentos (que conforma nos estudos sobre a heterogeneidade estrutural um traço essencial diferenciador do subdesenvolvimento) constitui assim uma dimensão essencial para a formação do salário urbano; como a medida em que a renda se eleva a demanda relativa se desloca para bens industriais e serviços, a distribuição da renda é estruturalmente condicionada pela produtividade da agricultura, pelas instituições (em particular do salário mínimo) e pelo crescimento do emprego urbano.

Nas trajetórias de desenvolvimento, essa era

“... a visão dos antigos economistas clássicos, fortemente preocupados com esse processo de mudança estrutural e com a escolha de políticas e instituições que o acelerasse, nas circunstâncias históricas e

geográficas específicas. William Petty, por exemplo, defendia investimentos públicos em infra-estrutura para baixar o custo dos alimentos; Cantillon estava preocupado com a melhoria da qualidade das manufaturas urbanas de forma que essas pudessem ser trocadas por uma parte do excedente agrícola, necessária para alimentar os moradores da cidade; os fisiocratas franceses enfatizavam a necessidade de usar bens de capital modernos para “industrializar” a agricultura; Ricardo acreditava que a Inglaterra devia importar comida de países onde terras de boa qualidade fossem mais abundantes, para baixar o custo dos alimentos. Nas trajetórias de desenvolvimento do pós-guerra podemos ver a enorme importância desse padrão de mudança estrutural. Um bom exemplo foram as dificuldades das estratégias de desenvolvimento e industrialização em aumentar o salário real e os padrões de vida, na América Latina e na Índia, onde a agricultura não se modernizava no ritmo adequado. Outros exemplos notáveis foram as dificuldades crônicas sofridas na União Soviética ou as mudanças dramáticas na China, nas últimas décadas, quando a agricultura se modernizou.” Medeiros e Serrano, (p 244)

A acumulação de capital possui relativa autonomia em relação às questões distributivas e influencia indiretamente a distribuição através do seu efeito sobre o nível geral de emprego. Como nas economias capitalistas não existe qualquer tendência ao pleno emprego e nas economias subdesenvolvidas existe uma oferta ilimitada de mão-de-obra, isto é, ao contrário do clássico modelo de Arthur Lewis que adotava a lei mercados de John Batiste Say, argumentou-se neste artigo que a acumulação requer um conjunto de políticas macro expansionistas e estruturais para fazer frente às restrições de balanço de pagamentos.

Buscou-se nos textos *Desenvolvimento Econômico e Estratégias de Redução da Pobreza e das Desigualdades no Brasil* (2003) e *Desenvolvimento Econômico, Distribuição de Renda e Pobreza* (2001) e *Desenvolvimento Econômico, heterogeneidade estrutural e distribuição de renda no Brasil* (2004), *Liberalização Comercial e Financeira e os seus efeitos sobre o crescimento do emprego e distribuição de renda nos países latino-americanos* (2005) aplicar e combinar esta abordagem com a do estruturalismo latino-americano tendo por referência principal as análises clássicas de Aníbal Pinto sobre a heterogeneidade estrutural e as de Maria da Conceição Tavares sobre a distinção entre os problemas da acumulação em economias periféricas e os da pobreza e da desigualdade. O contexto e a motivação central era o exame das estratégias de ajuste e estabilização praticadas no país e na América Latina e seus impactos sobre o nível de emprego e o salário real.

A principal questão que percorre estes textos é a da articulação entre regime macroeconômico, estrutura produtiva e estrutura salarial. Ao contrário da visão

predominante sobre a desigualdade que passou a predominar na literatura mundial sobre o desenvolvimento econômico amplamente difundida nos estudos e relatórios do Banco Mundial, buscou-se nestes textos evidenciar que as transformações em curso na América Latina e no Brasil ao longo dos anos 1990 associadas ao processo de liberalização comercial e financeira ampliavam através do seu efeito sobre a taxa e a estrutura do seu crescimento a heterogeneidade estrutural e a desigualdade. Políticas dirigidas aos “pobres” ou à construção de uma rede de proteção aos mais pobres em sociedades caracterizadas por elevada exclusão social, desemprego em massa e frágil acesso aos serviços públicos argumentou-se, constituíam iniciativas de maior alcance político ou ideológico do que políticas sociais efetivas.

Destacou-se nestes trabalhos, em linha com diversos trabalhos desenvolvidos no Instituto de Economia da Unicamp, em particular por Paulo Baltar e em geral pela produção do Centro de Estudos Sindicais e do Trabalho (CESIT) deste instituto a importância nestas sociedades do salário mínimo para a determinação da taxa de salário de base resultando num texto específico - *Salário mínimo e Desenvolvimento Econômico (2005)* - sobre a importância deste salário em economias com elevada heterogeneidade estrutural e argumentou-se que uma estratégia de crescimento com redução das desigualdades não poderia se limitar às transferências fiscais e demandaria um programa de investimentos voltados à produção de bens-salários.

No texto de 2001, sublinhou-se:

“ A crítica ...à anemia das iniciativas distributivas do governo e à redução dos gastos sociais, e a percepção de que iniciativas voltadas à redução da pobreza podem ser tomadas imediatamente, não podem, por outro lado, levar à ilusão oposta: a de que a redistribuição estatal poderia, como na via socialdemocrata europeia do pós-guerra, reverter o perfil distributivo da economia brasileira. Não há como fugir a seguinte questão: dado o ritmo de crescimento da PEA, a precariedade dos mercados de trabalho e a heterogeneidade da estrutura produtiva, apenas o crescimento econômico é capaz de interromper a degradação ocupacional, gerar mobilidade ocupacional ascendente e expandir os recursos fiscais requeridos para um programa distributivo. Retomar a trajetória desenvolvimentista é, assim, a primeira condição. ” P 194 “...uma via de desenvolvimento menos excludente ...deveria promover consistente elevação do salário mínimo e aumentar significativamente os investimentos na produção de bens-salários, isto é, da ampla cadeia produtiva de bens e serviços que condicionam efetivamente os padrões de consumo dos assalariados. Nessa via, a base do aumento da competitividade externa passa pela redução da heterogeneidade da estrutura produtiva e melhor integração do mercado interno...” (Medeiros, 2001, p 195)

Em um outro contexto, no período de elevada expansão do valor real do salário mínimo, como o ocorrido na primeira década dos anos 2000, examinou-se a atualidade desta análise que seguia no seu argumento principal algumas proposições desenvolvidas por Paulo Renato de Souza (1999) e Maria da Conceição Tavares sobre a formação da taxa de salário em economias semi-industrializadas.

Em linha com a abordagem iniciada com minha tese de doutorado no livro *Inserção Externa, crescimento e padrões de consumo na economia brasileira* (2015) – formado por diversos textos elaborados para o IPEA- atualiza e examina a partir da realidade brasileira na primeira década do novo milênio algumas das proposições daquela tese. Discutiu-se neste novo contexto a formação dos salários num regime particular de crescimento e de evolução dos padrões de consumo. O artigo *A Influência do Salário mínimo sobre a Taxa de Salário na última Década* (2016) revisitou estas hipóteses no caso da economia brasileira e tinha por questão principal investigar as razões estruturais e institucionais que tornaram o valor do salário mínimo não apenas o salário de referência para os pisos salariais das principais categorias organizadas do mercado de trabalho bem como para o trabalho informal como a do emprego doméstico (a tese do farol, desenvolvida inicialmente por Paulo Renato de Souza) e para as rendas do trabalho autônomo não qualificado.

Revisitou-se a ideia do salário mínimo como um “farol” para as rendas do trabalho nas atividades precárias e a sua difusão para a base do trabalho ocupacional nas atividades agrícolas, construção civil e serviços. A redução do emprego informal, a expansão do assalariamento e o aumento do salário mínimo real constituiu, como ali se discutiu, o principal mecanismo responsável pela redução da desigualdade salarial ocorrida no país naquele período.

No primeiro capítulo deste livro e posteriormente em *Latin America at a Crossroads: Controversies on Growth, Income Distribution and Structural Change* (elaborado em coautoria com Nicholas Trebat, 2016) examinou-se as relações entre crescimento econômico, mudança estrutural e distribuição de renda observadas nas duas últimas décadas em diversas economias em desenvolvimento. Este texto buscou articular diversas questões examinadas nos meus textos sobre distribuição de renda com as transformações produtivas contemporâneas e com as análises macroeconômicas do

grupo de Economia Política do nosso instituto sobre as transformações distributivas e o regime de crescimento na economia brasileira da última década.

Nesta década houve um forte processo de concentração da renda pessoal e funcional (queda da parcela salarial) nos EUA e nas economias em desenvolvimento exportadoras de manufaturas, particularmente na China; nas economias exportadoras de commodities, particularmente na América do Sul, um movimento inverso ocorreu com a elevação da parcela salarial e redução da desigualdade pessoal da renda. Partindo deste fato estilizado discutiu-se inicialmente diversos problemas analíticos das interpretações contemporâneas sobre regime de crescimento iniciadas pelos trabalhos pioneiros de Marglin- Badhuri (1990) sobre regimes de crescimento (liderado pelos lucros, liderado pelos salários) e de inspiração Kaldoriana sobre padrões de crescimento (liderados por demanda interna, ou por demanda externa) como os seguidos pelos autores do “novo desenvolvimentismo” (Bresser-Pereira, 2010).

Argumentou-se em linha com as interpretações sobre demanda efetiva realizada por Pierangelo Garegnani (2015) e, no nosso grupo de pesquisa no IE, por Franklin Serrano, que estas interpretações sobre a dinâmica do investimentos decorrem da suposição da existência (em um regime de crescimento liderado pelos lucros) de uma elevada elasticidade da taxa de investimento privada à taxa de lucro, hipótese contraditória com a proposição de que os investimentos privados seguem a demanda esperada, e da ausência nestes modelos dos gastos do governo, componente essencial da demanda efetiva.

Como argumentou-se neste texto,

Bhaduri and Marglin's (1990) original formulation on profit-led growth ignored public investment and autonomous consumption as sources of effective demand (Pariboni 2015). Once we take these autonomous demand sources into account, it becomes reasonable assume that their rate of growth (or expectations concerning this rate of growth) will determine the overall investment rate (Freitas and Serrano, 2015). ...Though demand growth can raise the profit rate for a given level of capital investment, it is the growth in demand, rather than the higher profit rate (or profit share) itself, that should justify the creation of new productive capacity.

A hipótese do investimento liderado pelos lucros ou, a proposição de que o crescimento é subordinado a existência de forte “investment-profit nexus” (Akyus-Gore, 1996) padece de diversos problemas. Argumentou-se que,

“One problem with this hypothesis is that it is not convincing on the level of a private firm. Though periods of rapid technical advance and buoyant “animal spirits” are often associated with

increases in business investment, private investment decisions must eventually conform to actual sales growth. An increase in the profit rate (or expected profit rate) alone will not justify the creation of new productive capacity if sales expectations have not increased. It would be irrational, for example, for manufacturers to expand productive capacity simply because their employees suddenly accept large wage cuts, or because currency devaluation has increased the profit rate on foreign sales. For industrial firms with competitive production costs, it seems more likely that currency devaluation will simply result in increased profits, or ... an increase in the “technology rent”. Barring an increase in foreign or domestic demand as a result of nominal devaluation, there is no reason why firms should plow increased “savings” (profits) into the expansion of productive capacity”. (Medeiros, Trebat, 2016, p 5)

A questão sobre a relação entre taxa de investimento e demanda efetiva havia sido discutida muito anteriormente no artigo escrito em coautoria com Franklin Serrano, *Desenvolvimento Econômico e Abordagem Clássica do Excedente* (2004). Argumentou-se ali que a correlação entre taxa de crescimento do produto e a taxa de investimento, um dos fatos estilizados mais discutidos na economia do desenvolvimento contemporânea deve ser visto como um processo de causação em que o investimento responde, como classicamente descrito nos modelos do acelerador, aos estímulos do crescimento¹.

O esforço de pesquisa teórica e empírica que resultou na publicação deste livro foi o de articular a evolução dos padrões de consumo com o regime de crescimento e a estrutura de oferta na economia brasileira na primeira década do novo milênio.

Analisou-se como,

“Esse ciclo de crescimento dos anos 2000 foi impulsionado pelas exportações de *commodities* e seus investimentos, induzidos pelo consumo privado ampliado pelo crédito e pela melhor distribuição de renda, bem como por recuperação do gasto autônomo do governo, incluindo-se modesta expansão do investimento público em infraestrutura” (Medeiros, 2015, p 62).

¹ “...a existência de uma forte conexão entre a taxa de investimento em capital e a taxa de crescimento do produto e do produto por trabalhador, mostra que, na experiência histórica real, não existe nenhuma tendência geral para a convergência e que países que aceleram a acumulação de capital (físico), de fato, crescem permanentemente muito mais rápido. Como é bem conhecido, esse fato estilizado é difícil de ser explicado por meio da teoria neoclássica do crescimento exógeno usual (Solow), em que acumulação de capital tem retornos marginais decrescentes. De fato, na última década, aproximadamente, um enorme esforço foi posto na chamada teoria neoclássica de crescimento endógeno, para tentar explicar a falta de evidência empírica dos retornos marginais decrescentes para a acumulação de capital. Esses modelos de crescimento endógeno são, no entanto, baseados em suposições extremamente arbitrárias sobre as relações tecnológicas da economia” Medeiros e Serrano, p. 245

“A redução da pobreza, o aumento da renda familiar *per capita* e do número de famílias no estrato intermediário da renda e a expansão do crédito ao consumidor ampliaram o tamanho dos mercados de bens correntes e duráveis de consumo, dos serviços modernos e do lazer. Diversos bens e, sobretudo, serviços que anteriormente constituíam um “luxo” para a maioria da população entraram na pauta de consumo tanto das famílias urbanas quanto – ainda que em menor extensão – das famílias rurais. Esta maior difusão dos padrões de consumo privado ocorreu a partir de articulação estrutural entre o regime macroeconômico, a estrutura dos preços relativos e os salários reais”. (Medeiros, 2015 pg 51)

Baseando-se nos dados da Pesquisa de Orçamento Familiar (POF) de 2002-3 e 2008-9 discutiu-se inicialmente a difusão do consumo, alguns de seus fatores estruturais bem como seus limites.

“...a mudança dos preços relativos, o aumento do salário mínimo (SM) e do emprego assalariado formal e a expansão do crédito foram essenciais para a expansão dos consumidores situados na base da estrutura das ocupações e na fração intermediária de renda, bem como ampliaram as dimensões de uma “sociedade de consumo de massa”. Em que pese sua grande diferenciação interna – em termos de valor e variedade –, a ampla difusão na posse de bens privados ocorreu em meio a um contexto marcado pela elevação da parcela de renda comprometida com a moradia, os transportes e a saúde, que, com a educação, formam a base contemporânea das carências e da heterogeneidade dos padrões de consumo na sociedade brasileira” idem

Como se argumentou, as transformações no padrão de consumo, isto é o seu alargamento para as famílias na base da pirâmide distributiva foi a principal característica do período:

“Nessa década, as mudanças relativamente autônomas na distribuição e nos padrões de consumo, favorecidos pelas transformações nos preços relativos, pela composição do gasto público e pelo crédito, ocorreram *sem maior mudança na estrutura produtiva interna*. Ao lado de maior flexibilidade desta em responder à expansão do consumo interno, a compatibilização entre a estrutura produtiva, os padrões de consumo e a distribuição – e estrutura dos salários – em parte ocorreu por meio das *importações*. Com efeito, ainda que os investimentos na indústria de transformação tenham fortemente se expandido, em face da valorização do real, os coeficientes de importação aumentaram substancialmente tanto em bens de capital – em

particular, na fabricação de produtos de informática, eletrônicos e ópticos – quanto em intermediários (produtos químicos) e bens de consumo – têxteis e vestuários. ” pg 63

Com base na matriz insumo-produto (MIP) e nas Pesquisas de Orçamento Familiar (POFs) de 2003 e 2009 investigou-se a evolução da estrutura da oferta em conexão com o comportamento da demanda das famílias, sobretudo dos estratos de renda da maioria da população. As evidências levaram a conclusão de que a economia brasileira trilhou na década uma trajetória de “acumulação extensiva”, isto é, de ampliação e incorporação de novos consumidores sem, entretanto, mudanças estruturais significativas, os coeficientes de importação aumentaram de forma diferenciada entre os setores, mas de forma geral manteve as características da estrutura produtiva pré-existente.

“Estas transformações revelam, em primeiro lugar, que o elevado crescimento do PIB observado no período não trouxe ou não foi acompanhado de mudanças estruturais, quer na composição da demanda agregada, quer na estrutura produtiva. Com um baixo ou negativo crescimento da produtividade, a elevada heterogeneidade estrutural – resultado tanto dos desníveis de produtividade quanto dos preços setoriais – se manteve. Indiscutivelmente, esta é a base histórica dos elevados níveis de desigualdade nas rendas do trabalho e, por conseguinte, da distribuição da renda pessoal. Sua persistência traduz a força da inércia desta estrutura e a natureza essencialmente extensiva – isto é, sem mudança estrutural – do crescimento econômico verificado no período. Observou-se na maioria dos setores uma elevação do salário a uma taxa superior à da produtividade. Seguramente a elevação em termos reais do SM e a formalização do trabalho assalariado estão na sua origem. Com efeito, embora as diferenças de produtividade entre setores não tenham se alterado, constatou-se que, possivelmente em função da maior formalização do emprego e elevação do SM, houve redução na dispersão salarial entre setores e entre ocupações”. Medeiros, 2015, p 117

Um dos aspectos destacados foi a articulação observada entre a difusão do consumo, a expansão do crédito, e a gravitação da taxa de salário de base em torno do salário mínimo. Como houve uma simultânea elevação da taxa de salário real e valorização da taxa real de câmbio ao mesmo tempo em o sistema produtivo reagia sem alterar fundamentalmente seus coeficientes técnicos, houve no período uma elevação dos custos do trabalho. Esta questão, bem como a maior ou menor importância da taxa de câmbio para a competitividade externa foi discutida no capítulo final deste livro, mas

que no presente memorial, por razões didáticas, será aqui comentada posteriormente no final do próximo bloco temático.

O textos *Income Concentration, Financial Liberalization, and Decoupling Between United States and China* (2012); *Social Provisioning and Social Unbalances on Capitalist Development* (2015) desenvolveram outros temas.

Buscou-se no primeiro texto contrastar as trajetórias de acumulação percorridas nos EUA e na China salientando-se semelhanças e diferenças relativas à distribuição de renda e aos respectivos regimes de crescimento. Em ambos países a desigualdade na apropriação pessoal da renda aumentou nas duas últimas décadas e do mesmo modo, de forma intrinsecamente relacionada, houve substancial queda da parcela dos salários na renda. Ao mesmo tempo, em ambos, a taxa de crescimento manteve-se relativamente elevada. Argumentou-se inicialmente como estas experiências reiteravam com novos ângulos algumas proposições que havia discutido em minha tese de doutorado sobre a relativa autonomia da taxa de acumulação em relação à distribuição.

No caso da China, discutiu-se inicialmente como as mudanças institucionais dos anos 1990 interromperam o crescimento mais igualitário verificado nos anos 1980. Com efeito, transformações nas relações institucionais e no regime de crescimento estiveram na base da mudança distributiva na China, sublinhou-se nos anos 1990, a existência de uma nova estratégia de crescimento com a desmontagem da “peasant-labor nexus” dos anos 1980 e a privatização das empresas estatais e com as estratégias de elevação dos salários abaixo do crescimento da produtividade.

Nos anos 2000s destacou-se a expropriação das terras dos camponeses e a especulação imobiliária como mecanismo de reconcentração da renda e da riqueza; entretanto forças contra tendentes se afirmaram como a elevação do salário mínimo e a expansão de transferências sociais.

De forma distinta de diversas interpretações que atribuem esta autonomia da taxa de investimento da China à distribuição de renda ao maior peso das exportações na demanda final – como será discutido mais à frente, esta proposição tem sido predominante- salientou-se a importância da urbanização, dos gastos do governo, em particular do investimento público em infraestrutura (tanto ao nível da união quanto das cidades), bem como o investimento das empresas estatais na indústria pesada como

mecanismo fundamental de sustentação da taxa de investimento particularmente a partir de 2008.

Em relação ao consumo, ao contrário do que se passou nos EUA, salientou-se que no caso da China, a queda da parcela salarial e o aumento da desigualdade se deu em meio a um contexto de elevada mobilidade social ascendente e expansão do consumo das famílias sustentado em parte pelo aumento da massa salarial e em parte pelas transferências sociais que aos poucos foram sendo introduzidas.

No caso dos EUA, destacou-se um processo em que

“Declining levels of unionization coupled with declines in real minimum wages register as the most important distributive factors during the 1980s. Initiated in the 1990s a sizeable influx of migrant labor, combined with a growing foreign component of GDP increased the supply of low-wage non-skilled labor. A dramatic increase in Chinese imports exerted downward pressures on consumer prices and also wages in the U.S. The dollar exchange rate was not used to compensate the higher labor costs in labor intensive industries and from 1995 to 2004 the dollar exchange rate had a strong appreciation. Specialization, offshoring, and outsourcing emerged as strategies for American firms seeking to undermine the strength of organized labor, and to raise productivity and increase exports. Unit labor did in fact decline.” (Medeiros, 2011, pg 5)

Com salários reais em queda ou estagnados e grande concentração da renda pessoal e funcional, o consumo das famílias se deu num contexto de grande expansão do crédito, sobretudo o crédito imobiliário permitindo a sustentação de elevados níveis de endividamento das famílias, “compensando” (tal como desenvolvido em Massimo Pivetti e Aldo Barba, 2008) a queda da parcela salarial e o aumento da desigualdade. Embora a parcela dos salários tenha caído em ambos os países, a evolução do poder de compra do salário mediano nos dois países foi completamente distinta. Estagnados nos EUA em expansão na China (ainda que a um ritmo abaixo da produtividade).

O texto *Social Provisioning and Social Unbalances on Capitalist Development* (2015) teve por motivação uma análise de John Keneth Galbraith (1959) sobre o capitalismo americano e, de certa forma, os protestos sociais ocorridos no Brasil em 2013 quando após um forte ciclo de expansão do emprego, do salário real e do consumo privado, particularmente significativo entre as famílias de baixa renda, houve grandes manifestações de massa em que a insuficiência na provisão dos serviços públicos, o alto custo e a baixa qualidade constituía a pauta e a agenda política fundamental.

Galbraith sublinhava em sua análise sobre o capitalismo americano que este era muito mais ágil na incorporação e difusão dos bens privados do que na provisão dos bens públicos, particularmente nas grandes cidades. A sistemática oposição do sistema político americano à expansão dos gastos públicos (civis) e aos tributos necessários ao seu financiamento em contraste com a velocidade com que novos bens de consumo eram criados turbinados pela diferenciação de status e dinamizados pelo grande esforço de venda das grandes empresas terminava por gerar um desequilíbrio social. Um desequilíbrio entre bens privados e bens públicos. O núcleo do argumento de Galbraith repousava no investimento público em infraestrutura econômica e social, na medida em que estes gastos, ao contrário das transferências sociais e o consumo do governo que possuem mecanismos automáticos associados a renda, ou direitos constituídos, os investimentos sobretudo em novas áreas de expansão, novas necessidades, dependem de decisões políticas.

No caso brasileiro esta questão foi particularmente destacada, com efeito, na última década a expansão do consumo privado em todas as classes de renda foi indiscutível, entretanto, as carências ou baixa qualidade na provisão de transportes urbanos, hospitais e educação pública universal embora tivessem caído em termos absolutos, aumentaram em relação às expectativas em parte suscitadas pelo próprio aumento do consumo privado. A expansão dos serviços privados, e o comprometimento da renda da classe média e da baixa classe média a estes serviços aumentaram e, em consequência,

“In a hierarchical society, the social prestige conferred to the universal public service depends on the predominant group of users. In developed societies, this includes the traditional working class and the high middle and professional classes. If the high middle class migrates from public to private services...the political prestige of public service declines. In developing countries, such as Brazil, where public service has historically been much more eschewed, a similar process took place when massification occurred in the last decades. The inadequacy of capital outlays in social infrastructure and the fall in the efficiency generated a similar high middle class exit from public to private services. Public services lost prestige, political voice, resources, quality, and the political pressures for its expansion and quality weakened.” (Medeiros, 2015, pg 540)

Esta questão foi amplamente discutida no livro *Inserção Externa, crescimento e padrões de consumo na economia brasileira* (2015), referido anteriormente. Em seu último capítulo delinea-se uma estratégia de crescimento com inclusão social em que o volume e a composição dos investimentos públicos na infraestrutura física e na provisão

de serviços públicos possuem importância crucial, mas o seu enfrentamento requer uma abrangente estratégia produtiva. Com efeito,

“Embora a oferta desses serviços (particularmente na saúde) tenha crescido na última década, as demandas da população em educação, saúde, habitação, transporte público são crescentes. Presentemente, o enfrentamento da questão clássica da heterogeneidade estrutural e da pobreza (que no país é estruturalmente muito alta) passa essencialmente pela provisão de serviços públicos de qualidade. Estes, por sua vez, constituem a base essencial para a elevação do emprego qualificado. Com efeito, tendo em vista a elevada concentração do trabalho qualificado nos serviços públicos (educação e saúde) e na modernização da infraestrutura, uma expansão simultânea do consumo popular (sustentação da política de valorização do salário mínimo) e dos investimentos públicos (tanto em infraestrutura quanto em serviços) é não apenas intensiva em emprego, mas também intensiva em trabalho qualificado.

Devido ao baixo conteúdo importado tanto do consumo popular – isto é, dos domicílios com renda inferior a dez salários mínimos – quanto do consumo do governo, o prosseguimento da política de recuperação do poder de compra do salário mínimo e a da expansão dos investimentos públicos em infraestrutura e serviços possui baixa demanda direta de divisas e amplo impacto no emprego e na qualidade de vida da maioria. Entretanto, devido à forte expansão dos componentes importados associados ao investimento em máquina e equipamentos e ao consumo (sobretudo dos mais ricos), a expansão do mercado interno possui grande vazamento para fora, e a sua sustentação requer políticas voltadas tanto à substituição de importações quanto à diversificação exportadora”. (Medeiros, 2015, pg 165)

Estas questões foram discutidas em outros contextos e outras experiências nacionais nos textos sobre padrões de desenvolvimento que se examina a seguir.

Bloco 2: Estudos sobre Padrões de Desenvolvimento e Estratégias de Industrialização

Textos

Industrializacion en America Latina: Crisis y perspectivas. San Jose, Costa (1986)

Globalização e Inserção Internacional diferenciada da Ásia e da América Latina (1997)

Economia e Política do desenvolvimento recente na China (1998), REP;

China: Entre os Séculos XX e XXI. (1999); *Desenvolvimento Recente na China.* Revista de Economia Política, v. 19, n.3, p. 92-112, 1999;

Instituições, Estado e Mercado no Processo do Desenvolvimento Econômico. Revista de Economia Contemporânea, Rio de Janeiro, v. 5, n.1, p. 49-77, 2001.

Rivalidade Interestatal, Instituições e Desenvolvimento Econômico. In: José Luis Fiori; Carlos Medeiros. (Org.). *Polarização Mundial e Crescimento.* 1ed.Petrópolis: Vozes, 2001, v. 1, p. 77-104;

A Economia Política da Crise e da Mudança Estrutural na Ásia. Economia e Sociedade (UNICAMP), Campinas, São Paulo, n.17, p. 33-54, 2001;

The Post-War American Technological Development as a Military Enterprise. Contributions to Political Economy, Londres, v. 22, p. 41-62, 2003.

A Economia Política da Internacionalização sob Liderança dos EUA: Alemanha, Japão e China. In: José Luís Fiori. (Org.). *O Poder Americano.* Petrópolis: Vozes, 2004, v. , p. 139-178.

Globalization under Hegemony. The Changing World Economy (Resenha). Economia e Sociedade (UNICAMP), v. 15, p. 209-212, 2006.

A China Como um Duplo Polo na Economia Mundial e a Recentralização Asiática. REP, n 26 (2006);

The Pioneers of Development Economics, Great Economists on Development. Economia e Sociedade (UNICAMP), v. 16, p. 125-130, 2007;

Financial Dependency and growth cycles in Latin America Countries. *Journal of Post Keynesian Economics*, v 31, p 79-100, 2008

Desenvolvimento Econômico e ascensão nacional: rupturas e transições na Rússia e na China (2008).

Celso Furtado na Venezuela. In: Rosa Freire Furtado. (Org.). *Ensaio Sobre a Venezuela.* Rio de Janeiro: Contraponto, 2008, v. , p. 137-157;

Os Dilemas da Integração Sul-Americana. In: Centro Internacional Celso Furtado de Políticas para o Desenvolvimento. (Org.). *Cadernos do Desenvolvimento.* 5ed.Rio de Janeiro: Centro Internacional Celso Furtado, 2008, v. , p. 213-254.

Latin America Auction. *New Left Review* , v. 55, p. 109-133, 2009.

'Problemas se industrialização avançada em capitalismo tardios e periféricos': trinta anos depois. Em *Desenvolvimento Econômico e Crise, Ensaios em comemoração aos 80 anos de Maria da Conceição Tavares*, Luis Carlos Delorme Prado (org), Contraponto, CIC. 2009

Auge e Declínio dos Estados Desenvolvimentistas. Novos Desafios. Parcerias Estratégicas (Brasília), v. 15, p. 159-176, 2010;

Desenvolvimento Econômico: uma nota crítica ao "nacionalismo metodológico" (2010);

The Political Economy of Institutional Change and Economic Development in Latin American Economies. Journal of Economic Issues , v. XLV, p. 289-299, 2011;

A Dinâmica da Integração Produtiva Asiática e os Desafios à Integração Produtiva no Mercosul. Análise Econômica (UFRGS), v. 29, p. 7-32, 2011;

A Economia Política da Transição na Rússia. In: Andre de Gustavo Miranda de Pineli Alves. (Org.). *Uma Longa Transição Vinte Anos de Transformações na Rússia.* Brasília: IPEA, 2011, v, p. 13-39.

The Political Economy of the Rise and Decline of Developmental States. *Panoeconomicus*, v. 58, p. 43-56, 2011;

Padrões de Investimento, mudança institucional e transformação estrutural na economia chinesa (2013);

Recursos Naturais, Nacionalismo e Estratégias de Desenvolvimento. Oikos (Rio de Janeiro), v. 12, p. 143-167, 2013;

Estratégias Nacionais de Desenvolvimento. In: Ricardo Bielschowsky. (Org.). *Padrões de Desenvolvimento Econômico.* 1ed. Brasília: CGEE, 2013, v., p. 79-113.

Estrutura Produtiva e Crescimento Econômico em Economias em Desenvolvimento, Economia e Sociedade, vol 25, p 569;

Em coautoria com Franklin Serrano:

Desenvolvimento Econômico e Abordagem Clássica do Excedente. Revista de Economia Política, São Paulo, v. 24, n.2, p. 238-257, 2004

Padrões Monetários Internacionais e Crescimento (1999), em José Luís Fiori, *Estado e Moedas no desenvolvimento das nações*, Petrópolis, Vozes;

Inserção Externa, Exportações e Crescimento no Brasil (2001), em José Luís Fiori e Carlos Medeiros, Polarização Mundial e Crescimento, Petrópolis, Vozes;

Em coautoria com Fabio Freitas e Franklin Serrano:

Regimes de Política Econômica e o Descolamento da Tendência de Crescimento dos Países em Desenvolvimento nos anos 2000(2016) CGEE, Dimensões Estratégicas do Desenvolvimento Brasileiro, vol 5, Brasília, DF

Em coautoria com Cintra, M. C.:

Impacto da Ascensão Chinesa sobre os países latino-americanos, Revista de Economia Política, vol 35 pg 28-42 (2015).

Em coautoria com Nicholas Trebat:

Military Modernization in Chinese Technical Progress and Industrial Innovation.

Review of Political Economy (2014);

Latin America at a Crossroads: Controversies on Growth, Income Distribution and Structural Change (texto para Discussão Piero Sraffa n) 2016

Finance, Trade, and Income Distribution in Global Value Chains: Implications for Developing Countries and Latin America (texto apresentado na CEPAL, Buenos Aires,) (2017)

Transforming natural resources into industrial advantage (REP artigo aceito, 2017)

Inequality and Income Distribution in Global Value Chains (JEI, Vol 51, Issue 2, 2017)

Após alguns trabalhos centrados nos problemas de industrialização examinados na tese como *Industrialización en América Latina: Crisis y perspectivas*. (1986) foram os textos *Globalização e Inserção Internacional diferenciada da Ásia e da América Latina* (1997) e *Padrões Monetários Internacionais e Crescimento* (1999) este em coautoria com Franklin Serrano, que inauguraram de fato minha linha de pesquisa e de ensino sobre experiências comparadas de desenvolvimento tanto na graduação quanto na pós-graduação e que persiste até os dias atuais.

Padrões Monetários Internacionais e Crescimento buscou resgatar a clássica abordagem centro e periferia do estruturalismo clássico da CEPAL (Sunkel e Paz, 1978) mas introduziu de forma explícita e de uma forma particular a questão do poder da

moeda e dos estados na configuração das estratégias de desenvolvimento em linha com diversas contribuições de Maria da Conceição Tavares, de João Manoel Cardoso de Mello e de José Luís Fiori que liderou com a coleção de livros (‘vermelhos’) editados pela Vozes um amplo quadro de questões e referências teóricas que passou a identificar os estudos em desenvolvimento do grupo de economia política internacional e um programa de pós-graduação específico (o PEPI).

A questão central da polarização e da divergência das trajetórias de desenvolvimento constitui um fio central para as questões examinadas neste bloco temático e campo de pesquisa:

“A tendência natural do capitalismo desregulado é a crescente polarização e a divergência entre taxas de crescimento do produto e níveis de renda per capita dos diferentes países. Esta tendência ao desenvolvimento desigual decorre dos efeitos cumulativos das enormes assimetrias entre os países centrais e os periféricos. Estas assimetrias dizem respeito fundamentalmente a três aspectos, a saber: a) o poder militar; b) o controle da moeda e finanças internacionais; e c) o controle sobre a tecnologia e o progresso técnico” Medeiros e Serrano, 1999, pg 119

Algumas ideias centrais perpassam este texto e que foram particularmente importantes para minha pesquisa sobre as experiências nacionais de desenvolvimento.

Destacaria aqui duas delas.

Em primeiro lugar, a proposição de que com exceção do país que emite a moeda central (a Inglaterra no século XIX e os EUA pós a II Guerra Mundial) os demais se deparam com uma restrição ao seu crescimento imposta por seu balanço de pagamentos (BOP). Esta formulação tão cara ao pensamento de Raul Prebisch, de Nicholas Kaldor e dos economistas pós-keynesianos foi discutida tanto em termos teóricos quanto históricos sublinhando como nos diferentes padrões monetários liderados respectivamente pela Inglaterra (libra-ouro) e pelos Estados Unidos (dólar-ouro e dólar flexível) a ação do país central condiciona e delimita as restrições enfrentadas pelos demais. Tendo em vista a forma usual como a relação entre exportações, restrição externa e o crescimento é discutida na literatura estruturalista, e, em particular no Brasil, buscou-se examiná-la com mais detalhes em outro texto, *Inserção Externa, Exportações e Crescimento no Brasil (2001*, também em coautoria com Franklin Serrano.

Discutiu-se neste texto a formulação seguida em *Padrões Monetários* diferenciando-a das formulações kaldorianas e pós-keynesianas que fazem do crescimento liderado pelas exportações uma explicação sobre o desempenho superior

das economias que seguiram esta via e uma prescrição para o crescimento econômico dos demais. Esta via constituiria um regime oposto ao da substituição de importações, convencionalmente e (a nosso ver) equivocadamente associado à maior intervenção do estado. Argumentou-se numa direção convergente com os trabalhos de Conceição Tavares (1978) e Cardoso de Melo (1982) mas também numa perspectiva seguida por John Cornwall (1977) a implantação do setor de bens de capital (segmentos relevantes deste) em uma economia retardatária constitui, nas experiências conhecidas do pós-guerra, a mudança estrutural fundamental que permite nas economias em desenvolvimento uma maior autonomia em gerar endogenamente capacidade de importar e de crescer. Nas economias que já contam com um setor de bens de capital dinamizado em geral pelo desenvolvimento do mercado interno, o crescimento poderá ser liderado pelas exportações de acordo com o tamanho relativo destas em relação aos demais componentes autônomos da demanda efetiva. As economias que possuem seu crescimento industrial liderado pelas exportações (como muitas do Leste Asiático) apresentam em geral características e fatores estruturais (tamanho da população, oportunidades especiais de exportação decorrente de fatores geopolíticos) não generalizáveis aos demais países em desenvolvimento ou que possam ser obtidas por estratégias de governo (subsídios, cambio, etc) constituindo assim uma via particular. No texto observou-se que:

“Tudo o que se pode afirmar é que de fato as economias em que o crescimento é liderado pelas exportações tendem também a se concentrar-se em países menores, os quais, usualmente por motivos estruturais (falta de recursos naturais, por exemplo) têm coeficiente de importações mais elevados do que os dos países cujo crescimento é liderado pelo mercado interno.” Medeiros e Serrano, 2001, pg 114)

Ainda assim, deve-se considerar que o desenvolvimento do mercado interno (isto é, das relações interindustriais e intersetoriais domésticas) constituiu historicamente uma base essencial para a diversificação e dinamismo das exportações em todos os casos (Amsden, 2001, Cornwall, 1977).

A distinção do duplo papel das exportações, enquanto fonte autônoma de demanda efetiva e como provedor de divisas necessárias às importações e demais pagamentos em moeda internacional tal como desenvolvida neste texto será um elemento recorrente nas discussões realizadas nos textos mais recentes e que serão discutidas posteriormente neste memorial. Esta discussão foi em parte suscitada por uma revisão crítica da formulação realizada por Tavares (1978) e Cardoso de Mello

(1982) sobre a natureza endógena do ciclo econômico no Brasil a partir do Plano de Metas associado tanto a formação de um setor de bens de capital quanto a presença de capital estrangeiro no setor industrial. A hipótese central de Tavares e Cardoso de Mello era a de que este ciclo era endógeno à dinâmica doméstica da acumulação de capital, isto é a restrição de balanço de pagamentos não se afirmava como um fator exógeno, mas um corolário das decisões internas de investimento. Em nossa análise esta formulação subestimava a proposição sempre aludida por Raul Prebisch sobre a “necessidade iniludível das exportações industriais” e os problemas do balanço de pagamentos na economia latino-americana nos anos 1980 e 1990 em que as restrições externas afirmavam-se não apenas decisivas, mas derivadas, em grande parte de mudanças no capitalismo central.

Discutiu-se num plano teórico e empírico os problemas de solvência e de liquidez (este tema será discutido mais a frente) e a evolução destas relações nas décadas de 1980 e 1990 no Brasil. Concluiu-se o artigo com a proposição de que a assimetria entre o ritmo de crescimento dos passivos externos e o das exportações constituía o principal entrave ao crescimento sustentado da economia brasileira, a mudança desta circunstância nos anos 2000 será objeto de diversas discussões seminários e textos elaborados posteriormente.

A outra ideia central presente no texto de 1999 sobre padrões monetários e estratégias de desenvolvimento, é a de que a superação das restrições externas ao crescimento se de um lado requer dos países que não emitem moeda conversível uma abrangente estratégia nacional de diversificação produtiva de forma a reduzir o seu coeficiente de importações por unidade de produto – estratégia que se torna cada vez mais complexa, como se discute nos textos mais recentes, tendo em vista as transformações contemporâneas do capitalismo com a formação das cadeias globais de valor (CGV) e com a ascensão da China- e diversificação exportadora não apenas de bens finais mas de bens intermediários. Estas estratégias de desenvolvimento, argumentou-se, são mais ou menos bem-sucedidas de acordo não apenas de fatores endógenos (política industrial, preços relativos, etc.) mas pela articulação destes com fatores externos. Estes são condicionados pela orientação política do Estado que exerce a hegemonia e emite a moeda reserva.

Immanuel Wallerstein (1979) usou a expressão “desenvolvimento a convite” para descrever uma relação privada entre empresas transnacionais e empresas domésticas

associadas e subordinadas a estas; em nosso texto, a expressão foi usada de forma distinta e foi percebida como uma relação de poder entre estados nacionais construída pela potência dominante tendo em vista seus interesses e conflito geopolítico:

“ A partir da Guerra da Coréia – com seu extraordinário impulso às exportações de manufaturas alemãs e japonesas- a performance econômica dos aliados foi fortemente condicionada pelos interesses estratégicos dos EUA” (Medeiros e Serrano, 1999, p 134

Neste sentido, o texto de 1999 destacava a importância das relações de poder entre os estados nacionais como um elemento que não pode ser subsumido nas análises exclusivamente centrada nas relações econômicas e políticas internas dos países.

O texto *Globalização e Inserção Internacional diferenciada da Ásia e da América Latina* (1997) embora publicado anteriormente já continha parte destas ideias e sobretudo, uma crítica ao institucionalismo e “nacionalismo metodológico” típico das análises sobre o desempenho econômico observado nas décadas de 1980 e 1990 entre os países do Sudeste Asiático e os da América Latina.

Para o Banco Mundial (1993) em seu influente relatório sobre o crescimento asiático e boa parte dos economistas neoclássicos, a receita do sucesso teria sido uma macroeconomia prudente e uma intervenção estatal amigável aos mercados; ao passo que para os economistas institucionalistas e de formação teórica heterodoxa, como amplamente argumentado por Robert Wade (1990) sobre Taiwan e Alice Amsden (1989) sobre a Coréia o sucesso teria sido uma decidida ação do estado liderando e não seguindo o mercado.

Embora esta última abordagem seja analítica e empiricamente mais convincente do que a abrigada pelo Banco Mundial ela não respondia satisfatoriamente ao fato de que entre as economias latino-americanas e entre as do Leste e Sudoeste da Ásia distintas estratégias nacionais haviam sido seguidas; entretanto, os países da América Latina em seu conjunto, a despeito de sua diversidade interna tiveram um baixo e insustentável crescimento e na Ásia, a despeito da diversidade interna das estratégias nacionais seguidas, houve um não apenas elevado crescimento mas um crescimento superior ao observado em décadas anteriores. Esta realidade foi assim descrita:

“Estes dois fatos- a descontinuidade dos anos 80 e a regionalização do crescimento- colocam indagações e questionam algumas das principais proposições sobre as diferenças observadas entre economias em desenvolvimento. Notadamente: as interpretações excessivamente centradas nos fatores endógenos a cada

país perdem capacidade explicativa sobre a performance percorrida nos anos 80 entre países asiáticos quando se constata uma convergência das taxas de crescimento entre economias tão díspares; as interpretações que atribuem a descontinuidade observada nos anos 80 entre países asiáticos e latino-americanos aos fatores estruturais construídos no pós-guerra perdem consistência quando se compara trajetórias como as do Brasil, com as da Coréia, da Índia ou da Indonésia.” Medeiros, pg 285)

As explicações exclusivamente centradas nos fatores domésticos me pareciam insuficientes e a crítica ao “nacionalismo metodológico” inicia este texto. Esta questão metodológica e interpretativa foi retomada posteriormente no artigo *Instituições e Desenvolvimento Econômico: uma nota crítica ao "nacionalismo metodológico"* (2010).

Devido os aspectos temáticos desenvolvidos neste último texto é sugestivo romper a ordem cronológica da exposição do artigo de 1997 e apresentar algumas questões examinadas neste último texto. Ele constitui uma crítica ao institucionalismo contemporâneo e de certa forma a tendência predominante nos estudos sobre o desenvolvimento econômico, particularmente no Brasil em que nação é referida como unidade autossuficiente e inserida num ambiente internacional indiferenciado. O “nacionalismo metodológico” (formulado inicialmente por Gore, 1996) argumentou-se, apresenta em geral duas falhas nas interpretações sobre o sucesso ou fracasso das estratégias de desenvolvimento:

“Em primeiro lugar, não raro nestes estudos, em particular na literatura institucionalista heterodoxa sobre a industrialização asiática, a análise do processo de mudança estrutural e das estratégias de desenvolvimento é articulada com as dimensões macroeconômicas (em geral confinadas ao curto prazo), conferindo-se pouca ênfase na demanda efetiva (em economias abertas) para as trajetórias de desenvolvimento. Em segundo lugar, na discussão sobre o papel central do Estado nas experiências de industrialização, dificilmente se discute por que o Estado cumpre ou por que não cumpre as missões que deveria cumprir, e mais raro ainda se identificam os fatores políticos externos nas trajetórias de desenvolvimento” (Medeiros, 2010)

O artigo argumenta que no Brasil, a crítica às imprecisões e inconsistências das “teorias da dependência” que postulam uma causalidade assentada no primado dos fatores externos, teria resultado num viés oposto diluindo a força da abordagem histórico estrutural dos trabalhos pioneiros da CEPAL:

“No Brasil, a crítica à Cepal e à teoria da dependência de uma perspectiva não ortodoxa foi desenvolvida pela escola de Campinas ao longo dos anos 1970. Entre as diversas contribuições que esta escola deu para o estudo do desenvolvimento capitalista e para a revisão das análises históricas da economia brasileira e do seu capitalismo tardio afirmou-se um paradigma em que a dinâmica e os dilemas do desenvolvimento econômico brasileiro, devido às dimensões atingidas por suas forças produtivas – com a produção doméstica de bens de capital – resultavam essencialmente de seus determinantes endógenos. A internacionalização do seu mercado interno tornava endógenas as restrições externas examinadas nos estudos tradicionais da Cepal”.

Os anos 1980 e 1990, entretanto, revelariam a atualidade daquele marco estrutural em que as relações internacionais possuíam vasta importância. O Brasil, apesar do seu maior grau de industrialização, havia sido nivelado pelos seus credores externos aos demais países latino-americanos.

A outra questão examinada de forma crítica ao nacionalismo metodológico é a da relação estado e mercado nas trajetórias de industrialização, como se argumentou,

O segundo aspecto crítico presente nas principais análises sobre o desenvolvimento (incluindo a tradição da Cepal) é a ausência de análises críticas sobre por que os Estados fazem ou não fazem o que normativamente as análises consideram que deva ser feito em prol do desenvolvimento. Trata-se aqui da complexa relação entre o poder econômico e o poder político. Embora o nacionalismo metodológico seja compatível tanto com as abordagens sobre o desenvolvimento centrado no estado quanto nas abordagens liberais (como as seguidas nos estudos comparativos do Banco Mundial), ele é, por assim dizer, um suposto essencial do primeiro tipo de análise. (Medeiros, 2010)

Esta questão, central na discussão sobre os estados desenvolvimentistas, será retomada mais a frente, convém, entretanto, retornar a questão da internacionalização diferenciada e as relações entre o interno e o ambiente externo.

No texto de 1997, busquei identificar uma dinâmica regional diferenciada entre as duas regiões e adaptei uma interpretação distinta do clássico modelo de Kaname Akamatsu formulada em 1932 (e conhecida em inglês numa versão em 1962) e explorada entre outros por (Rowthorn, 1996) sobre o crescimento articulado na Ásia – a dos “gansos voadores” – muito influente na literatura posterior. A diferença essencial destas formulações basicamente centrada nos fatores da oferta com a que desenvolvi era a introdução na minha análise de uma interpretação sobre o fator dinâmico do lado da demanda: o consumidor de última instância, isto é, a demanda final da produção asiática, formado pela economia americana. A dinâmica do crescimento asiático era formada por uma triangulação com o Japão na posição de supridor de bens de capital e partes e componentes da produção manufatureira de bens finais na indústria tradicional e na eletrônica e os EUA na posição de comprador final da cadeia produtiva.

Esta dinâmica, tal como se discutiu neste texto e em trabalhos posteriores, teve dois componentes centrais: uma extraordinária valorização da taxa de câmbio do iene em relação ao dólar ocorrida em 1985 levando a forte deslocamento produtivo de segmentos produtivos japoneses intensivos em trabalho e produtos de baixo valor

unitário para economias de baixo custo do trabalho em dólar; uma diferenciação entre os países segundo o grau de desenvolvimento e especialização produtiva.

Talvez convenha explicitar aqui alguns aspectos que não estavam suficientemente claros nestes textos e que ganharam maior importância nas discussões contemporâneas da economia do desenvolvimento e em particular no Brasil sobre a importância atribuída ao câmbio para a competitividade externa, tal como defende Bresser-Pereira (2010), tema que será posteriormente discutido nos textos mais recentes.

Em relação ao primeiro componente desta dinâmica, a mudança da taxa de câmbio do iene em relação ao dólar, o ponto destacado no texto de 1997 foi a significativa mudança do seu nível por um período longo de tempo - o iene sempre valorizado, como na formulação posterior de Mckinnon e Ohno (1997). Esta mudança substancial na taxa de câmbio foi um fator fundamental para acelerar o deslocamento produtivo de setores produtivos intensivos em trabalho, especialização produtiva em atividades de alta tecnologia, e para a transformação do Japão em um grande investidor na Ásia, não mais essencialmente na busca de recursos, como historicamente tinha sido, mas visando a redução de custos. Como o Japão possuía as capacitações tecnológicas nas atividades de alta tecnologia, a valorização da taxa real de câmbio precipitou um deslocamento de sua especialização para as atividades de maior conteúdo tecnológico em que a diferenciação de produtos constitui a principal estratégia competitiva. Este processo evolutivo já estava em curso e normalmente ocorreria, mas sua velocidade foi acelerada pela mudança abrupta de preços relativos e nos custos do trabalho.

Em relação ao segundo componente da dinâmica, a diferenciação das especializações das economias asiáticas segundo o grau de desenvolvimento bem como a absorção dos fluxos de investimento direto japoneses, convém observar que não houve com a mudança na paridade cambial do iene e o dólar em 1985, uma “corrida para baixo” das taxas reais de câmbio visando a busca de competitividade externa, mas uma desvalorização de todas as moedas asiáticas (cujo sistema cambial baseava-se na ancoragem nominal ao dólar) em relação ao iene. As distintas especializações não se alteraram essencialmente, as economias mais desenvolvidas mantiveram sua especialização em serviços (Cingapura e Hong-Kong), Coreia e Taiwan na indústria eletrônica com importantes segmentos domésticos e as demais tornaram-se produtoras das atividades e setores intensivos em trabalho deslocados do Japão e destas duas últimas economias.

As economias latino-americanas tiveram uma década de 1970 muito diferenciada, a experiência da industrialização pesada brasileira com o II PND introduzido em 1974 foi semelhante à da industrialização coreana de 1976, esta evolução foi totalmente distinta da seguida pelo “monetarismo do cone sul” (Argentina, Chile, Uruguai) que desmontaram os seus sistemas industriais pré-existentes, ou pelo México e Venezuela que beneficiados com a extraordinária elevação do preço do petróleo ocorrido nesta década interromperam suas estratégias desenvolvimentistas. Entretanto, nos anos 1980, a crise, integralmente explicada pelas abruptas mudanças no BOP interromperam todas as estratégias de crescimento. Ao contrário do que se passou na Ásia, onde os fluxos de IDE e os fluxos financeiros aumentaram em função da reação japonesa ao enquadramento de sua moeda, na América Latina, tanto o Brasil que seguia um caminho desenvolvimentista liderado pelo Estado, como aquelas economias submetidas, *avant à lettre*, ao Consenso de Washington, (que só se afirmou predominante no continente nos anos 1990 com a reestruturação das dívidas externas) sofreram pronunciada interrupção do financiamento externo e massiva fuga de capitais.

No texto *Raízes Industriais da Crise Financeira Asiática e o Enquadramento da Coreia* (1998) discutiu-se a crise asiática a partir de dois vetores, a predominância da conta de capital na explicação da crise de BOP que atingiu a Coreia, Indonésia, Malásia, Filipinas e Tailândia através de seus efeitos sobre o balanço das empresas, sobre a solvência dos bancos e sobre a taxa de câmbio; a ação dos organismos internacionais como o FMI e BIRD visando a abertura da Coreia, uma reforma institucional demandada pelos EUA e aceita de forma passiva pelo Japão.

Uma análise mais abrangente sobre as crises de BOP tal como as que incidiram sobre as economias asiáticas e as latino-americanas ao longo dos anos 1990 foi desenvolvida no texto *Inserção Externa, Exportações e Crescimento no Brasil (2001)* em coautoria com Franklin Serrano e, posteriormente em *Financial Dependency and growth cycles in Latin American countries*. (2008).

No primeiro destes textos (como anteriormente salientado), ao lado da distinção das exportações como fonte de demanda e provisão de divisas, distinguiu-se os problemas de solvência inferidos pela relação entre o déficit de transações correntes e as exportações e os problemas de liquidez estimados pela relação entre o estoque de passivos de curto prazo e o nível de reservas. Tendo em vista as transformações no capitalismo e no sistema monetário do “padrão dólar flexível”, formulação original de

Franklin Serrano (2004) desenvolvida em diversos textos publicados na última década e plenamente incorporado em minhas pesquisas e textos e em trabalhos em coautoria (como por exemplo em em *Capital Flows to Emerging Markets under the Flexible Dollar Standart: A Critical View Based on Brazilian Experience*, 2006), a vulnerabilidade externa é fortemente condicionada pelos mecanismos institucionais e macroeconômicos que regulam os fluxos de capitais.

Esta questão foi amplamente retomada e desenvolvida no segundo texto anteriormente referido, sobre a dependência financeira e os ciclos de crescimento nas economias latino-americanas, publicado em 2008. Discutiu-se aqui na formação econômica das economias latino-americanas desde a segunda metade do século XIX, isto é, desde o padrão de crescimento “voltado para fora” como na clássica expressão de Raul Prebisch, uma recorrência em seus ciclos de crescimento decorrente, em última instância, dos ciclos financeiros externos. A vulnerabilidade externa de um padrão de crescimento “primário-exportador” decorria não apenas das distintas elasticidades renda da demanda das exportações (commodities) e de suas importações (industriais) – a clássica explicação de Raul Prebisch, Nicholas Kaldor (que desconsidera o efeito preço) e contemporaneamente dos economistas “novo desenvolvimentista” (cuja ênfase é posta integralmente o efeito preço)- mas, sobretudo da conta financeira do balanço de pagamentos e das políticas macroeconômicas voltadas à estabilização da taxa nominal de câmbio.

Argumentou-se que o principal problema em reduzir a dependência financeira ou a restrição de BOP à existência de uma brecha externa decorrente de um desequilíbrio estrutural (entre exportações e importações) associado à esta literatura, era o de assumir que a demanda por divisas decorria da necessidade de importar subestimando a importância de fatores autônomos e independentes da economia real. Discutiu-se como a entrada de fluxos financeiros (independente de seus instrumentos e prazos) era influenciada por fatores externos como a maior ou menor liquidez internacional e por fatores internos associados à preferência de liquidez em moeda conversível por parte dos grupos econômicos internacionalizados. Estes fatores bem como a adoção em cada ciclo externo de liquidez de políticas econômicas voltadas à estabilização das taxas nominais de câmbio e crônico conservadorismo fiscal (expresso na preferência pela contratação de dívida externa no financiamento de gastos públicos) levava historicamente a um excesso de endividamento externo. Com a progressiva

deterioração das condições de solvência e de liquidez as mudanças externas como a elevação da taxa de juros no país que emite a moeda reserva (a Inglaterra no séc. XIX e os EUA no séc. XX), provocava uma corrida pela liquidez em moeda internacional precipitando uma crise cambial e forte desvalorização das moedas locais. Estas seguiam, portanto, ciclos de valorização e desvalorização governados por fatores essencialmente financeiros.

Esta questão esteve presente em dois outros textos sobre as economias latino-americanas publicadas também em 2008, *Celso Furtado na Venezuela* e em *Os Dilemas da Integração Sul-Americana*.

O primeiro texto surgiu após uma informação de Rosa Freire Aguiar de que havia um manuscrito do Celso Furtado sobre a economia venezuelana elaborado no final dos anos 1950 para o Governo da Venezuela ainda inédito. Consegui através de contatos com o banco central deste país uma cópia deste manuscrito (*“El Desarrollo Reciente de la Economía Venezolana”*, 1957) que ao lado do seu texto mais conhecido sobre a Venezuela publicado nos anos 1970 (*‘Notas sobre a Economía Venezolana’*, 1974) formou a base do meu artigo. Nele exploro a análise original de Furtado sobre o fenômeno que na literatura neoclássica e posteriormente desenvolvimentista foi denominado de “doença holandesa” mas que ao contrário destas duas formulações Furtado não suponha nem plena ocupação (como assumida na abordagem neoclássica) nem considerava que o desequilíbrio estrutural da taxa real de câmbio gerado em uma economia subdesenvolvida com abundância de divisas, fenômeno que considerava ser estrutural na economia da Venezuela, poderia ser corrigido por políticas macroeconômicas, como em geral é considerado pelo ‘novo desenvolvimentismo’ (este ponto será retomado a frente nos textos mais recentes). Furtado defendia na Venezuela uma ampla política de industrialização e modernização da agricultura.

Nos anos 1970, a questão central do desequilíbrio explorado por Furtado decorria da conta financeira do balanço de pagamentos. Observei que,

“Ao contrário do período observado inicialmente por Furtado na Venezuela, nos anos setenta, a valorização da taxa real de câmbio estava baseada na combinação de choques nos preços do petróleo e amplos fluxos financeiros. O endividamento excessivo era, na verdade, uma velha situação que marcou a história da região durante o período anterior a grande crise de 1929. A possibilidade de abruptas reversões nos fluxos de divisas, como dramaticamente ocorreu nos anos oitenta, introduz na síndrome da taxa valorizada, um problema inicialmente não examinado por Furtado, a questão da fragilidade do câmbio a médio prazo. Desse modo, a questão não mais se tratava dos efeitos de um deslocamento permanente da taxa real de câmbio decorrente de descobertas de recursos naturais sobre os setores de bens comercializáveis, mas o

da grande flutuação do câmbio real - em que ciclos de valorização de preços e de financiamento externo são abruptamente interrompidos e posteriormente retomados - sobre o conjunto da economia”. (Medeiros, 2008, pg 146)

Este ponto, central em minhas reflexões anteriores destacava a abertura financeira e o endividamento excessivo como fontes originais do desequilíbrio e não simplesmente derivada da abundância de petróleo.

Em *Dilemas da Integração Sul-Americana*, e posteriormente em *A Dinâmica da Integração Produtiva Asiática e os Desafios à Integração Produtiva no Mercosul*. (2011) examinei diferentes experiências de regionalização, a europeia, a asiática e a Sul-Americana. Defendi a proposição, em linha com as ideias originais de Raul Prebisch e com as formulações iniciais do mercado comum europeu (como amplamente analisado por Alan Milward, 1992) que do ponto de vista econômico, o objetivo central da regionalização deveria ser o da expansão do mercado interno e consequente diversificação produtiva. A integração sul-americana poderia ser uma oportunidade de ampliar os mercados nacionais para a produção industrial.

Esta formulação distinguia-se amplamente da formulação sobre a formação de uma “área ótima” e de ampliação da liberalização comercial como historicamente defendida por Jacob Viner (1950) e outros teóricos do livre mercado. Apontava também, no caso europeu, para a existência de dois projetos distintos de integração, um macroeconomicamente expansivo iniciado logo no pós-guerra e um outro de viés deflacionista e recessivo estritamente centrado na moeda única e subordinação das economias nacionais a critérios fiscais rígidos como os que levaram à formação do euro. Este arranjo tornou claro a importância do comportamento do “centro cíclico regional” como provedor, em última instância das fontes autônomas de demanda através da expansão do seu mercado interno e como assistente de liquidez através de transferências e mecanismos de compensação de balanço de pagamentos.

Na divisão regional de trabalho que se desenvolveu na Ásia, como se depreende das questões anteriormente examinadas, havia se constituído de forma informal uma dinâmica em que o centro cíclico regional era historicamente exercido pelos EUA, mas que os investimentos do Japão e dos centros financeiros regionais permitiram um crescimento articulado favorecedor da expansão dos diversos mercados. Este incluiu, como se verificou na crise de BOP de 1997, mecanismos regionais de assistência e de cooperação de liquidez.

O dilema da integração sul americana nucleada no MERCOSUL era o próprio comportamento da economia brasileira, a economia maior e mais industrializada, que crescia em geral a taxas inferiores à das demais frustrando a necessária função de ciclo econômico regional e seus problemas estruturais. O fato de possuir uma renda per capita inferior aos demais derivado de sua maior heterogeneidade regional constituía um obstáculo à uma regionalização progressiva. Entretanto, argumentava-se que ainda nestas circunstâncias, o caminho da regionalização tal como assumido desde os anos 1980 com o Mercosul e posteriormente com a UNASUL poderia ser um importante instrumento para a diversificação produtiva e exportadora.

As discussões sobre as relações entre o Estado e o Mercado constituíram um campo permanente de pesquisa e de ensino. O texto mais geral que escrevi sobre o tema foi *Rivalidade Interestatal, Instituições e Desenvolvimento Econômico (2001)*. Neste texto buscou-se num primeiro movimento discutir a nova economia institucional e, em particular, a interpretação de Douglas North (1990) sobre a relação entre instituições e desenvolvimento. Argumentou-se que a contribuição de North foi a de introduzir as instituições na análise econômica neoclássica como um constrangimento regulando pelo lado da oferta as trocas privadas. Nesta formulação, embora as instituições sejam examinadas de forma histórica, a ação econômica centrada nos interesses privados expressos no mercado seguem sendo supostos de forma a-histórica. De forma distinta, os autores clássicos, a começar por William Petty partiram das íntimas relações entre a “riqueza e o poder” discutidas por Thomas Hobbes em que o poder do Estado não podia ser reduzido a uma lógica econômica, e a articulação e autonomia relativa entre estas duas instâncias foi fartamente reconhecido por Adam Smith. Com base na original pesquisa de Jared Diamond (1997) sobre a evolução econômica no longo prazo buscou-se ao longo do texto discutir as relações entre a produção do excedente econômico, a tecnologia, o poder político e a guerra, sublinhando que a rivalidade interestatal era ao mesmo tempo um resultado e um estímulo ao desenvolvimento de novas tecnologias e consequentemente um fator do próprio desenvolvimento econômico. Isto é, argumentou-se,

“...na tradição inaugurada por Petty/Hobbes, o desenvolvimento econômico surfe e resulta numa relação de poder. A fórmula original, a de Montesquieu, era a de não dissociar a riqueza do poder, entendendo aí por poder a do Estado soberano...Posteriormente Marx realiza o mesmo movimento e, uma vez examinado o papel central do estado na origem do capitalismo, condensa as relações de poder nas relações sociais de produção subordinadas e historicamente ajustadas pelo desenvolvimento das forças produtivas. Essa “economização” do poder encontra limites quando se tem em mente o

desenvolvimento das nações. Com efeito, o desenvolvimento econômico tendencialmente assimétrico e polarizado...é mediado e estimulado pela concorrência entre os Estados nacionais sobrea as armas, a moeda internacional e o progresso técnico. Da mesma forma que as revoluções industriais, o Estado nacional moderno deve ser considerado fator essencial para a aceleração e difusão do progresso técnico e do desenvolvimento. É esta construção política que vai distinguir efetivamente o Ocidente do Oriente.... Ao contrário de subordinar esta concorrência ao enriquecimento privado per se...ela possui dinâmica e lógica própria, na medida em que ao contrário do que se passa no interior de uma nação onde está definido o monopólio da força, nas relações internacionais este monopólio não pode ser suposto. Há um permanente conflito neste campo.” (Medeiros, pg 101)

No texto *The Post-War American Technological Development as a Military Enterprise* de 2003 (a versão em português é de 2004) discutiu-se a dinâmica do progresso técnico nos EUA no pós-guerra. Argumentou-se que o “complexo industrial-acadêmico-militar” desde o Projeto Manhattan (responsável pela bomba nuclear) afirmou-se como o principal sistema nacional de inovação dos EUA. Embora a tese do complexo industrial-militar seja bastante conhecida na literatura marxista e keynesiana enquanto uma estratégia de sustentação da demanda do capitalismo americano e do seu complexo militar, o elemento destacado no artigo foi a importância deste complexo para o sistema de inovação e para a liderança tecnológica americana. Com efeito, existem alguns mitos na interpretação do capitalismo americano, o primeiro é o de que ao contrário do que teria se afirmado no Japão do pós-guerra, nos EUA o estado teria tido um papel menos protagonista na coordenação e planejamento dos investimentos; o segundo é que as inovações que o distinguiram decorreram do regime de concorrência e do dinamismo em particular das empresas de alta tecnologia. O foco deste artigo foi a de argumentar que o Departamento de Defesa e a sua agência de pesquisa o DARPA foram essenciais para a indução, coordenação, financiamento e demanda final para as principais inovações radicais que caracterizaram o progresso técnico dos EUA desde o pós-guerra. O Estado americano não apenas “selecionou vencedores,” mas “criou vencedores” nas atividades e produtos de alta tecnologia. Esta perspectiva, a do Estado como inovador, foi posteriormente explorada por Mazzucato (2013):

“... nos EUA a influência de um ator exógeno, o Departamento de Defesa (DOD), não se limitou a prover amplo financiamento e encomendas aos produtores de armas, mas influenciou o processo de seleção, difusão e indução das modernas tecnologias no pós-guerra.... a disposição de ganhar a Guerra Fria contra a União Soviética através do desenvolvimento de armas tecnologicamente superiores foi o pimum mobile para o progresso científico e para a maioria das invenções e inovações básicas que pavimentaram a trajetória tecnológica dos EUA no pós-guerra. Depois do colapso da União Soviética, importantes mudanças institucionais ocorreram, mas uma nova concepção de guerra vem gerando desafios, demandando esforços científicos e acelerando o progresso técnico” (Medeiros, 2004, p 231)

A partir de diversos estudos de caso, como na computação, internet, espacial, discutiu-se o deslocamento da fronteira tecnológica nos EUA como um

empreendimento militar através da combinação de extraordinário poder de coordenação do Pentágono e das agências de pesquisa como o DARPA com as universidades e centros de pesquisa de elite. Discutiu-se como a mudança dos cenários de guerra e a disputa entre os EUA e a URSS até 1992 e posteriormente a concepção americana sobre a guerra assimétrica moldaram as inovações que predominaram no pós-guerra. O segundo esforço foi o de investigar como as inovações dirigidas à produção de armas e sistemas de defesa transformaram-se em tecnologias de uso civil apropriadas e difundidas por empresas privadas contratadas pelo Governo (Pentágono, NASA) e por start-ups nucleadas, como no caso do Vale do Silício, em torno das principais universidades participantes do complexo. Esta natureza descentralizada, mas altamente coordenada e orientada a missões que distinguiu o complexo industrial militar americano, foi de certa forma única e totalmente distinta da que se afirmou na URSS, e tem sido, como se discutiu posteriormente num texto publicado em 2014 (em coautoria com Nicholas Trebat) uma referência importante para a evolução deste complexo na China.

A discussão que fiz sobre as relações Estado e Mercado assumiu novos ângulos ao examinar a transição chinesa, russa e a crise dos estados desenvolvimentistas. Estes temas serão discutidos a seguir.

Desde o final dos anos 1990 meus estudos sobre a experiência comparada de desenvolvimento passaram a se concentrar sobre a experiência chinesa. Ao lado do texto previamente comentado (*Income Concentration, Financial Liberalization and Decoupling between USA and China*, 2012) escrevi até o presente momento outros 9 textos sobre a China sendo que três deles em coautoria.²

A discussão central que perpassa a maioria destes textos é a singularidade da ascensão chinesa na economia mundial e regional e, ao mesmo tempo, as semelhanças

² *Economia e Política do desenvolvimento recente na China* (1998); *China: Entre os Séculos XX e XXI*. (1999); *Desenvolvimento Recente na China* (1999); *A China Como um Duplo Polo na Economia Mundial e a Recentralização Asiática*. (2006); *Desenvolvimento Econômico e ascensão nacional: rupturas e transições na Rússia e na China* (2008). *Padrões de Investimento, mudança institucional e transformação estrutural na economia chinesa* (2013); em coautoria com Trebat, N. *Military Modernization in Chinese Technical Progress and Industrial Innovation*. (2014); em coautoria com Cintra, M. C. *Impacto da Ascensão Chinesa sobre os países latino-americanos* (2015); em coautoria com Nicholas Trebat, *Transforming Natural Resources into Industrial Advantage* (2017)

com outras experiências asiáticas de rápida industrialização e mudança estrutural. O desenvolvimento econômico chinês ilustra bastante bem o caminho metodológico seguido nos meus trabalhos desde 1997: tal como em outras experiências de rápida industrialização e de crescimento superior ao da economia mundial, o desenvolvimento chinês, argumentou-se ao longo destes textos, foi essencialmente liderado pelo estado através de elevado grau de planeamento, política industrial e política macroeconómica expansiva (liderada no caso chinês pelos investimentos das empresas estatais financiados por bancos públicos); mas contou com circunstâncias e oportunidades criadas com a orientação económica e política dos EUA. Sobre este último aspecto, o texto de 1999 refere-se a China a partir do final dos anos 1970 como o “último dos convidados”, expressão amplamente usada em trabalhos anteriores sobre o apoio dos EUA às estratégias de rápido crescimento de países economicamente retardatários tendo em vista sua importância geopolítica no contexto do conflito entre os EUA e a URSS. A crescente rivalidade entre a China e a URSS tornava a aproximação dos EUA com a China um componente essencial da estratégia antissoviética americana. Mas ao lado deste traço comum, as diferenças com as demais estratégias seguidas na Ásia eram marcantes. Ao contrário dos aliados americanos da Ásia como o Japão, a Coreia do Sul e Taiwan, a China possuía autonomia político militar, forte liderança de um partido, o PCC, um arraigado nacionalismo e, no campo económico, o tamanho de sua população e a disponibilidade de recursos fazia de sua ascensão um fator de grande impacto para a economia mundial e regional.

Estes aspectos foram explorados sob diversos ângulos. Discutiu-se desde o início diversas interpretações sobre a ascensão chinesa que faziam do crescimento das suas exportações industriais a sua principal máquina de crescimento. A China, de fato com suas Zona Económica Especial (ZEE) participou da triangulação descrita anteriormente formada do lado da oferta (de bens intermediários) pelo Japão e Coreia e os EUA do lado da demanda (de bens de consumo final). Em que pese a importância das exportações brutas como componente da demanda final, o valor adicionado doméstico nestas atividades produtivas intensivas em trabalho é relativamente reduzido e dificilmente poderia explicar um crescimento intenso e diversificado como o que se deu nas décadas seguintes. Nos anos 1980, como se argumentou tanto no texto de 1999, quanto nos textos mais recentes como o 2013, caracterizaram-se por um extraordinário crescimento interno das regiões e áreas rurais. As transformações na agricultura com a

dissolução das comunas rurais, o elevado investimento em infraestrutura física e as relações de troca favoráveis à agricultura foram os fatores fundamentais ao seu desenvolvimento ao longo dos anos 1980 como amplamente discutidos ao longo destes textos. Nas décadas seguintes o crescimento em conjunto das exportações e dos investimentos sobretudo das empresas estatais na indústria pesada irão liderar o crescimento da China.

O ano de 1989 foi extraordinário e particularmente importante para a estratégia chinesa devido a dois movimentos políticos: externamente a derrubada do muro de Berlin, o prelúdio da queda da URSS em 1992; internamente a revolta da Praça da Paz Celestial (Tiananmen) em Pequim e a sua repressão comandada por Deng Xiaoping. Poucos anos depois numa viagem ao sul do país o premier chinês consolidava a transição na economia chinesa na direção ao capitalismo (a despeito de suas ambiguidades neste e em textos posteriormente referiu-se ao regime socioeconômico chinês como um “capitalismo de estado”).

A estratégia chinesa de transição, afirmava-se foi inteiramente distinta da percorrida pela URSS e posteriormente pela Rússia. Este foi o principal tema discutido no texto de 2008. Sublinhou-se aqui a diferente base políticas das reformas nos dois países, as distintas pressões internacionais, em particular a persistente iniciativa do governo Reagan de escalar o enfrentamento militar com a URSS, a derrota do Exército Vermelho no Afeganistão e a ruptura na URSS dos mecanismos de comando central em meio a uma crescente contestação interna ao estado socialista. Esta evolução foi coroada com a dissolução da URSS e ascensão na Rússia de um governo e uma estratégia de abertura radical e transformação social comandada pelo conjunto de interesses externos e internos responsáveis pela destruição do regime político soviético.

Discutiu-se neste texto como a transição chinesa foi inteiramente distinta e apenas gradualmente e lentamente os mecanismos descentralizados e de mercado foram sendo introduzidos sob o comando político do mesmo e único partido.

Mesmo ao longo dos anos 1990, a década neoliberal por excelência, as privatizações na China preservaram e ampliaram a capacidade de coordenação das empresas estatais nos setores estratégicos (energia, comunicação, infraestrutura, indústria pesada, espacial, bancos) os “commandings heights” do sistema de planejamento quinquenal chinês.

Esta via foi posteriormente analisada comparativamente a outras experiências – no texto *Latin America Auction* (2009) – que comentarei posteriormente- como um caso inteiramente distinto de transformação em relação às privatizações em massa ocorridas na Rússia, Europa Central e na América Latina ao longo desta década. Nos anos 2000, o regime de crescimento na China, ou, como referido no texto de 2013, a estrutura social de acumulação (a denominação original é de David Kotz, Terrence McDonough e Michael Reich (2010), e referida aqui como uma de forma equivalente a regimes de crescimento) foi descrita como liderada pelos investimentos públicos, particularmente em infraestrutura e induzidos pelo amplo processo de urbanização.

Neste texto sobre as transições na China e na Rússia, as estratégias de ascensão econômica e política seguidas por ambos países no início do novo milênio foram examinadas salientando-se fatores materiais, institucionais e geopolíticos:

“Na Rússia, o ponto de partida foi a recuperação do poder do Estado balcanizado ao longo dos anos 1990 pelos grupos privados que se beneficiaram de uma violenta acumulação primitiva de capital. A recentralização do Estado em torno dos quadros políticos da ex-KGB e dos militares afirmou-se como uma ruptura com o passado imediato e, ao mesmo tempo, como a busca de uma continuidade com a história russa...A capacidade de fazer vigorar uma política econômica autônoma que se afirmou na virada do milênio foi fortemente auxiliada pela recuperação do preço do petróleo e do gás, que sob o controle das empresas estatais permitiu ao governo nacionalista russo praticar uma política voltada a ampliar os investimentos e a expandir o consumo....A ampliação recente do poder americano na Ásia central, no Leste Europeu e nos países historicamente vinculados à Rússia (revoluções coloridas), num momento em que se afirma o nacionalismo russo, introduziu mais uma vez uma dinâmica na política internacional em que a projeção dos interesses nacionais russos bate de frente com o status quo internacional construído pela iniciativa dos EUA. Diante destes desafios...sobressai-se, entre outras iniciativas, a recuperação de relações econômicas, políticas e militares com a China.

A China entrou no novo milênio a partir de uma realidade totalmente distinta da vivenciada pela Rússia e caracterizada essencialmente pela continuidade de uma estratégia de alto crescimento sob o controle do PCC com o aval do ELP...A crescente dependência da China às importações de energia e a ruptura do status quo regional decorrente de sua ascensão econômica e política vêm marcando uma realidade de maior rivalidade com os interesses estratégicos dos Estados Unidos. Estes fomentaram inicialmente todo o processo de abertura chinesa, tendo em vista a rivalidade com a União Soviética. Após a extinção deste país, a China transformou-se do ponto de vista dos EUA, numa potência insatisfeita com seu status regional.... Uma aproximação com a Rússia tornou-se também desejável para Pequim... Deste modo, a ascensão nacional nestes dois grandes países redefine o jogo político e as relações de poder no mundo liderado, até aqui, pelos Estados Unidos.” (Medeiros, 2008, p 272)

O impacto da industrialização chinesa na economia mundial foi discutido em dois textos. No texto de 2006, *A China Como um Duplo Polo na Economia Mundial e a Recentralização Asiática*, discutiu-se a China como um duplo polo na economia mundial e regional. De um lado ao se transformar num centro regional da produção manufatureira mundial ela passou a ser o principal provedor de produtos industriais de baixo valor unitário e intensivos em mão-de-obra para as economias industrializadas, mas particularmente para os EUA e, de outro, um polo de demanda mundial para matérias-primas, alimentos e, numa outra ponta, de peças, componentes e bens de

capital em geral. Esta transformação afetou de forma essencial a produção regional asiática favorecendo o Japão, Coreia e Taiwan, fornecedores dos bens de capital e produtos intermediários e deslocando os concorrentes asiáticos de menor grau de desenvolvimento como Indonésia, Malásia, Tailândia. Entretanto, como ali se argumentou, o efeito final da ascensão chinesa sobre estes países não pode se limitar ao seu efeito de deslocamento. Discutiu-se que ao lado deste efeito, a existência de outro efeito decorrente do grande mercado chinês, que ali se denominou de efeito escala. Se de um lado a China deslocava os seus concorrentes dos seus mercados externos usuais, de outro ela se afirmava um grande mercado interno para estes mesmos países.

No texto de 2015 *Impacto da Ascensão Chinesa sobre os países latino-americanos* (em coautoria), discutiu-se o impacto do crescimento chinês nas economias latino-americanas. Inicialmente, argumentou-se que o efeito da ascensão chinesa sobre o preço das commodities limitou-se a alguns minérios e produtos agrícolas; o impacto sobre o petróleo, a mais importante transformação de preços relativos da década teve escassa contribuição chinesa destacando-se os fatores do lado da oferta e dos custos de produção. Tendo em vista a sua estrutura da demanda e dos seus custos de produção a China desenvolveu com a América do Sul um padrão de comércio integralmente complementar, exportando produtos industriais (com elevado conteúdo importado procedente do Japão, Coreia e dos EUA) e importando matérias primas e alimentos. Com o México, a ascensão chinesa foi de outra natureza deslocando produtores mexicanos do mercado americano sobretudo em eletrônica de consumo. Discutiu-se também, no caso da América do Sul, o duplo efeito, o de escala e o de estrutura nas relações com a China. Destacou-se em relação a este último o efeito contraditório exercido pela China sobre o Brasil. De um lado, as exportações chinesas deslocaram parcialmente a produção industrial local e, de outro, a produção destinada a mercados externos. Mas este último deslocamento foi relativo na medida em que devido ao efeito escala, a expansão chinesa ampliou fortemente a capacidade de importação dos países do Mercosul e Aladi e, conseqüentemente, as exportações industriais brasileiras para estes mercados ainda que a parcela da China nestes tenha crescido a uma taxa superior.

O texto em 2014 *Military Modernization in Chinese Technical Progress and Industrial Innovation*. (em coautoria com Nicholas Trebat) examinou as relações entre a modernização militar o progresso tecnológico chinês estendendo para a China alguns aspectos e questões examinadas anteriormente (no texto de 2003) sobre os EUA.

A extinção da URSS e a primeira Guerra do Golfo impactaram profundamente a estratégia de segurança e a política tecnológica na China. Por ser um “late-comer” tecnológico e importador das armas mais sofisticadas, o desafio chinês, um país com um PIB e orçamento militar vastamente inferior ao dos EUA passou a ser, num primeiro momento, a de modernização de seus equipamentos através de componentes eletrônicos de maior capacidade. Ao contrário dos EUA em que a procura das armas tecnologicamente superiores induzia as inovações tecnológicas na eletrônica, na China, se passava ao contrário. Mas este comportamento de atualização tecnológica tornava a estratégia chinesa de defesa vulnerável à retaliações e potenciais “cavalos de Tróia” implantados nos componentes. A busca de um grande passo na eletrônica e na computação passou a ser um desafio justificado tanto por razões de segurança quanto por razões econômicas. Como se argumentou,

“Elite thinking in China with regard to civil-military integration underwent a significant change in the mid-to-late 1980s. The intense focus on defense conversion, along with the Reagan Administration’s Strategic Defense Initiative, convinced officials and prominent scientists that not enough was being done to promote investments in high-tech areas critical to China’s security and economic competitiveness. To address this problem, China created the “863 High-Tech Research Program” in 1986, focused on automation, biotechnology, energy, information technology (IT), lasers, new materials and space. Like DARPA, though with a greater focus on applied research, the 863 program offers funding on a competitive basis to universities, government research institutes and industrial laboratories involved in high-tech research with potential military applications” (Medeiros e Trebat, pg 7)

Analisou-se neste texto inúmeras áreas em que a preocupação e objetivos militares levaram a amplo desenvolvimento tecnológico e construção de sistemas de pesquisa. Ainda que não “confinada” em instituições de pesquisa isoladas do sistema econômico tal como o que se passou na URSS, argumentou-se que a busca da tecnologia de uso dual (militar e civil) bem como a articulação entre as instâncias de coordenação e as empresas que distinguiu a experiência americana apenas se iniciou na China.

Ao lado da questão militar, a questão energética foi objeto de um outro texto em coautoria com Nicholas Trebat , *"Transforming natural resources into industrial advantage"* (a ser publicado pela REP) em 2017. Neste texto discutiu-se o grande esforço chinês de extrair “terras raras”, de quem é o maior produtor mundial, e avançar na tecnologia de novos materiais, particularmente em magnetismo e cristais intensamente usados na eletrônica de consumo e fontes alternativas de tecnologia, as principais usuárias dos materiais genericamente referidos como terras raras (matérias primas como scandium, lanthanum, cerium, praseodymium, promethium, neodymium,

europium, and samarium) e simultaneamente avançar na indústria eletrônica e de alta tecnologia através das vantagens e sinergias produtivas decorrente da integração deste complexo industrial. A discussão inicial do texto ilustra a natureza equivocada das abordagens contemporâneas sobre desenvolvimento comparado que por distintos ângulos referem-se a uma suposta “maldição de recursos naturais” (Sachs e Werner, 1995). Discutiui-se como a experiência chinesa no controle dos novos materiais vem revelando como a abundância de recursos naturais, tal como historicamente foi o caso do carvão para Inglaterra do século XIX, do petróleo e dos minérios para os EUA do século XX, constitui, ao contrário, uma grande vantagem absoluta quando a sua exploração é usada de forma a promover o desenvolvimento, integração produtiva e autonomia nacional.

“transforming resources into industrial advantage in Britain, Germany, and the US involved much more than the chance discovery of raw materials. It required investments in public infrastructure to bring raw materials to manufacturing centers; industrial tariffs and export controls discouraging specialization in primary goods production; state-sponsored geological surveys and scientific research to improve extraction methods; and technical advances to adapt production technologies to the resources available on domestic soil”. (Medeiros, Trebat, pg 4)

Já no texto *Celso Furtado na Venezuela*, anteriormente comentado, discutiui-se os problemas da industrialização em uma economia em que as exportações se baseiam numa única commodity. A alta volatilidade das receitas de exportação e que são ao mesmo tempo receitas fiscais tornam as políticas públicas essencialmente pro-cíclicas, particularmente nas circunstâncias em que nas fases de elevação dos preços ocorrem também elevado endividamento externo. Entretanto, esta circunstância pode ser atenuada se nos períodos de bonança o Estado através de impostos e políticas industriais promova alguma diversificação produtiva e fundos de investimento. A questão, portanto, não é a abundância de recursos naturais, mas a da ausência de políticas e estratégias de desenvolvimento.

A análise sobre as relações entre o Estado, o poder político e o desenvolvimento econômico nas economias em desenvolvimento constituíram o escopo de outros quatro textos - *A Economia Política da Internacionalização sob Liderança dos EUA: Alemanha, Japão e China* (2004), *Latin America Auction* (2009), *The Political Economy of the Rise and Decline of Developmental States*. (2011) e *The Political Economy of Institutional Change and Economic Development in Latin American Economies* (2011).

Neste primeiro texto visitou-se uma sugestiva ideia desenvolvida por Bob Rowthorn (1980) sobre o capitalismo inglês. Este argumentava que com a

internacionalização das grandes empresas produtivas inglesas, teria sido aberta nos anos 1970 uma fratura entre os capitais ingleses que prosperaram substancialmente e o capitalismo inglês que perdia competitividade e crescia a uma taxa abaixo dos seus concorrentes. No texto eu exploro esta questão considerando que com a internacionalização dos capitais ingleses a coalizão de interesses entre os capitais e o Estado inglês se rompe e parcela dos interesses fundamentais dos capitais ingleses passa a ser servida pela ação regulatória dos EUA, o estado que com legitimidade e poder político se afirma como garantidor dos direitos de propriedade do capital internacionalizado. Este esquema interpretativo (que posteriormente foi também seguido e desenvolvido por Panitch e Gindin, 2012) foi discutido considerando a questão mais geral da internacionalização dos capitais e sua relação com os estados nacionais e está na base da interpretação da crise dos estados desenvolvimentistas embora maior ênfase tenha sido conferida à formação de grupos financeiros devido à importância da dívida externa. Examinou-se como, a

“ questão estrutural relacionada com a abertura financeira e com a diluição dos territórios monetários é a introdução de uma fratura nos capitalismo nacionais alterando a articulação preexistente de interesses entre as economias nacionais e os capitais, e a riqueza privada. Este processo se dá, tanto com a internacionalização dos capitais nacionais que gera direitos de propriedade de residentes nacionais sobre ativos denominados em outra moeda e garantidos por um código comercial e um Estado estrangeiro. Com efeito, com a internacionalização a taxa de câmbio e o regime nacional de regulação dos fluxos de capitais e códigos comerciais e de investimento afetam desigualmente a “riqueza externa dos residentes nacionais” e a “riqueza externa dos não residentes” e a dos setores produtivos não internacionalizados. Desde logo, a introdução de dimensões proprietárias coloca, ao lado das questões macroeconômicas, uma dimensão de poder dos estados nacionais. Assim, uma “internacionalização virtuosa” não é uma decorrência espontânea, mas um resultado de articulação de interesses guiado por um estado nacional forte.” Pg 142

Uma outra ideia discutida nestes textos foi a “revolução pelo alto”. No texto sobre a transição na Rússia comentado anteriormente, havia considerado de forma similar à interpretação de David Kotz, o colapso da URSS como uma “revolução pelo alto” em que os dirigentes das empresas estatais e da alta burocracia assumem a propriedade dos ativos públicos e a direção do Estado. No Estado desenvolvimentista no Brasil ou na Coreia entre os anos 1960 e 1970, estados “capitalistas coesos” se retermos a classificação de Atul Kohli (2004), os principais beneficiários da estratégia de acumulação liderada por este, isto é, os grandes grupos econômicos, passaram a se opor à política industrial e aos seus mecanismos de coordenação, em particular, no caso brasileiro, a função exercida pelas empresas estatais.

No texto sobre as privatizações na América Latina desenvolvi o argumento de que embora geral ao longo dos anos 1990, a privatização massiva só se afirmou de fato

na Inglaterra, no leste europeu e na América Latina. Neste continente, ela assumiu uma função particularmente ideológica e não estratégica, uma forma de marcar uma ruptura com o regime desenvolvimentista anteriormente seguido em que o núcleo da política industrial era exercido por estas empresas.

“ This essay will argue that the massive privatizations that took place in Bolivia, Peru, Mexico, Argentina and Brazil are similar in both extent and speed to those in Eastern Europe and the former USSR after 1991. A World Bank survey observed with regard to the transition economies of Eastern Europe, though the remark could equally be applied to Latin America, that ‘ the decision on what to privatize was perfunctory: as much as possible’. One could add, ‘as fast as possible.’ The radical route was perceived as a unique opportunity to launch what World Bank referred to as a unique opportunity to launch what the World Bank referred to as ‘irreversible reforms’” (Medeiros, 1989, pg 119)

Embora este deslocamento de poder tenha servido aos interesses rentistas do setor financeiro, argumentou-se em linha com o discutido nos textos anteriores, que os grandes grupos econômicos industriais foram importantes protagonistas desta mudança e defesa destes interesses e pela formação de novas coalisões distributivas em associação com o capital externo.

“In all cases, the new role played by major national groups was closely bound up with that of foreign investors- particularly in banking, telecommunication and energy- since consortia merging the former with international investors and multinationals dominated the privatization process. ...it comes as little surprise that mass privatization increased the share of foreign capital in Latin American Economies.”
Op cit pg 130

Os dois últimos textos buscaram rever as interpretações institucionalistas sobre os regimes de acumulação liderados pelo Estado que se afirmaram entre 1950-1980 tanto nas economias latino-americanas em que o mercado interno possuía maior protagonismo como notoriamente no Brasil e no México, quanto na Coreia e Taiwan em que o protagonismo era exercido pelas exportações de manufaturas e discutir a sua crise no período posterior, particularmente nos anos 1990.

Discutiu-se nestes dois textos como a internacionalização do capital produtivo, o endividamento e as pressões externas no final dos anos 1970 e início dos anos 1980 levaram à forte crise macroeconômica e consequente queda das externalidades positivas geradas pelas políticas típicas entre 1950-1980 voltadas aos industriais– proteção, subsídios, incentivos direcionados, empresas públicas, etc, - levando em consequência à dissolução da aliança de classes típica dos estados desenvolvimentistas.

No plano teórico sobre as relações entre o Estado e o mercado na configuração de estratégias de acumulação, buscou-se argumentar neste texto uma possível articulação entre a perspectiva estruturalista com análises inspiradas em Antonio

Gramsci (Morton, 2007) sobre a relação entre o Estado e as frações de classe dominantes do capitalismo. A linha interpretativa e sua diferenciação com as abordagens neoclássica e institucionalista foi assim resumida:

“Stemming from a methodological perspective based on classical political economy, on Latin American structuralism and on Gramscian perspective about the state this paper takes a critical stance concerning three basic aspects. At first it considers that modern explanations about developmental states and the role of institutions neglects the different challenges and circumstances created by initial conditions and how different economic and social structures influences institutions (a bias opposed to ECLAC’s classical structuralism that neglected the autonomous role of institutions). The major challenge to explain development strategies is to articulate the two dimensions. Secondly, it assumes the proposition according to which the international environment is not identical for developing nations and is influenced by the hegemonic state’s economic and political action, creating different development opportunities for them. Finally, it considers that the state (and its developmental historical variant) cannot be viewed as an agent above interests, apart from social classes and relations with other states, but rather, as a central institution where the dominant class or some of its sectors leads a coalition of power and builds a hegemonic project compatible with a particular accumulation strategy. Moreover, the compatibility between the growth strategy of the dominant fractions of capital and the nation development can not be assumed and it is precisely the tension between them that explains the evolution and crisis of development strategies as hegemonic projects” (Medeiros, 2011, p 43)

Tendo em vista diversas discussões com autores institucionalistas sobre o papel do Estado no desenvolvimento é importante delimitar com precisão o que me parece mais frágil ou insuficiente nas análises ‘estado-centricas’ dos estados desenvolvimentistas:

The internationally consecrated formulation about the Developmental State is Johnson’s (1982). It discusses the post-war Japanese state, having as a central focus the coordination of new industries investments coordinated by the state through selective intervention. Studies done by Amsden (1989), Chang (2006) about Korea and Wade (1990) follow this approach. The emphasis is put on the state power to discipline big business. What makes these studies essentially “state-centric” is the absence of hypotheses on why companies accept the tasks and act according to the direction of the state. Kohli (2005) identifies as developmental states a kind of cohesive capitalist state formed in countries like Korea or Taiwan very different of others social formations as Brazil or Mexico where a fragmented a multiclass state was formed. Here we consider as developmental state or developmentalism a state dedicated to promote the industry through indirect and discretionary interventions on prices and investment. In this sense Brazil and Mexico and even Argentina that never built an encompassing and powerful developmental state – a cohesive capitalist state as put by Kohli (2005) had during the post war a state (as a “normal developing country” as put by Schneider, 1999) motivated by a strategic rationality to promote industrialization. But we consider that the success of this strategy depends less on design and more how they are implemented and this depends on internal interests, conditioned upon economic structures and the action of the hegemonic state. (idem)

A crise do Estado desenvolvimentista, argumentou-se, foi uma crise da “estrutura social de acumulação” construída entre este estado e o capital industrial, mas voltada ao desenvolvimento produtivo e tecnológico responsável no período anterior

por décadas de alto crescimento. Entretanto, ainda que geral ela foi muito mais intensa na América Latina do que no Sudeste asiático.

No texto, *Notas sobre o Nacionalismo Metodológico* (2010), anteriormente comentado, argumenta-se que para superar os limites normativos típicos da literatura dos estados desenvolvimentistas a questão decisiva é entender a relação constituída entre os interesses fundamentais dos grupos dominantes e as estratégias de acumulação predominantes; isto é,

“... há uma questão de fundo não satisfatoriamente desenvolvida, que diz respeito a uma clássica questão da sociologia e da economia política sobre a relação entre interesses materiais, classes sociais e o poder político nas trajetórias de desenvolvimento econômico. A incorporação destas questões nos estudos de desenvolvimento é evidentemente muito complexa. Um terreno prudente é a busca de explicações e narrativas históricas que apontem aqui e ali como se formou em determinado país uma coalizão de interesses favoráveis a determinada estratégia econômica e como foi possível obter um grau satisfatório de coesão social. E mais exatamente é importante examinar como a coalizão de interesses formada foi compatível com o desenvolvimento da nação. (Medeiros, 2010)

No artigo sobre *Auge Declínio dos Estados Desenvolvimentistas* (comentado anteriormente) já estava presente a ideia de que havia se formado com as transformações ocorridas na economia mundial uma circunstância favorável a uma maior taxa de crescimento para os países em desenvolvimento decorrente da diminuição da restrição externa sem o concurso direto de intervenções do governo voltados à mudança estrutural e tecnológica, uma rota que denominei de “neo-keynesiana” salientando o maior pragmatismo da política econômica:

“In face of these circumstances, three different strategies were taken by developing countries. Two of them were not very different from the route took in the nineties. The first, a “passive and integrationist” strategy as the one taken by Mexico and some East European countries in the nineties was a mere continuation and gained more support despite its weak results. The second, a “neo-developmental” strategy taken by China, Taiwan, Singapore or even India explored the new opportunities to upgrade their industrial structure including new policies without radical change in their previous mechanisms of industrial and finance regulation. The macro policies (public spending, rate of interest, exchange rate) are subordinate to industrial change aimed to reduce the technological gap.

The novelty was the third way, the road taken by some countries after the demise of their developmental state and after one decade of liberal reforms. This third route was taken by several natural resource export countries (like Argentina or Venezuela) or countries with a more diversified but unbalanced industrial sector (like Russia or Brazil). Despite their economic, political and ideological diversity, these countries have been following a more pragmatic economic policy. A higher and more diversified economic growth and social progress led by internal markets and higher wages have been achieved in these countries without direct or strong efforts to change their pattern of trade specialization. Due to its emphasis put on economic development through horizontal Keynesian policies without direct or discretionary

State intervention to promote industrial change, we may call it a “neo-Keynesian” route”. (2011, pg 54)

O texto *o Descolamento da Tendência de Crescimento dos Países em Desenvolvimento nos anos 2000(2016)* discutiu o descolamento da tendência do crescimento dos países em desenvolvimento em relação a taxa de crescimento dos países desenvolvidos (tendência que também pode ser descrita como de convergência na medida em que a taxa de crescimento da renda per capita do primeiro grupo de países foi superior a do segundo; e interpretou a natureza destas transformações na economia mundial e o seu impacto na periferia.

Tendo em vista a natureza polêmica da expressão inglesa “decoupling” ou desacoplamento, que traduz uma independência ou completa autonomia do crescimento das economias em desenvolvimento, convém esclarecer que o fato estilizado aqui considerado foi a observação de que em seu conjunto, a despeito da sincronização do ciclo econômico, essencialmente decorrente dos fluxos financeiros induzidos pelas transformações nos países centrais, o crescimento dos países em desenvolvimento se tornou nesta década sistematicamente mais elevado do que o dos países desenvolvidos.

A inspiração original deste artigo surgiu de uma leitura de texto de Arthur Lewis (1980) sobre a possibilidade dos países menos industrializados se constituírem em um polo autônomo de crescimento. Esta formulação requereria que um ou mais países em desenvolvimento pelo grau já atingido de industrialização exercesse sobre os demais um fator propulsivo sobre suas exportações. A minha análise sobre a China como um duplo polo se encaixava parcialmente nesta formulação; entretanto, de forma distinta da análise de Lewis a ênfase deste artigo recaía na natureza distinta do ciclo financeiro na periferia: os elevados fluxos financeiros brutos que ocorreram nesta década não levaram como nos fluxos dos anos 1970 e 1990, amplamente discutidos no meu artigo de 2008, à rápida reversão e crise de liquidez, mas se mantiveram positivos, mesmo após a grande crise de 2008, sustentando taxas de crescimento mais altas nestes países incluído os com déficits em transações correntes (África do Sul, Brasil, Índia, Turquia).

“Ao contrário do que aconteceu na década de 1990, o processo de crescimento se mostrou mais robusto em relação à influência de eventuais choques externos ao longo do início dos anos 2000 até 2008. A crise de 2008 foi imediatamente transmitida aos países periféricos, notadamente por meio de canais financeiros. Porém, a despeito da sincronização entre os países desenvolvidos e em desenvolvimento ... a reversão da tendência de crescimento e a desvalorização da taxa de câmbio real, que ocorreram como resultado da crise, não foram seguidas de uma situação de estagnação (ou mesmo de contração) econômica com uma taxa de câmbio desvalorizada, como tendia a acontecer no passado ” Medeiros, Serrano, Freitas, 2016 p. 35

As baixas taxas de juros dos EUA; o grande fluxo de capital para os países periféricos, a expansão chinesa, o aumento do preço em dólares das commodities, o nacionalismo de recursos naturais e a melhor administração do balanço de pagamentos das economias periféricas foram os fatores destacados neste texto. Entre diversas questões examinadas neste texto, discutiu-se a relevância no contexto atual marcado pelo deslocamento do centro manufatureiro mundial para a China da teoria de Lewis sobre os termos de troca baseada nos custos de produção e não no tipo de produto. Com baixos custos na produção de produtos industriais sofisticados, a inversão na tendência de queda dos preços relativos das commodities primárias era totalmente compatível com esta perspectiva. A simultânea valorização da taxa real de câmbio e o aumento das exportações e das reservas externas foi uma combinação peculiar desta década e viabilizou para a maioria das economias taxas de crescimento superiores do que as que se afirmaram nos países desenvolvidos e em consequência destas transformações houve maior expansão dos salários reais e do consumo interno.

O texto concluiu com a proposição de que a sustentação desta tendência depende do comportamento da taxa de juros dos EUA, do ritmo de crescimento da economia chinesa, do comportamento dos preços das commodities. As transformações ocorridas na economia mundial desde 2010 vem transformando e reduzindo a excepcionalidade destacada sobre esta década sem, entretanto, negá-la de todo.

É sugestivo observar que esta interpretação do contexto internacional leva a perspectivas muito distintas em relação ao “novo desenvolvimentismo” ou ao “novo estruturalismo” (TDR, 2017) que atribuem a desaceleração do crescimento da economia brasileira a partir de 2010 e posteriormente à presente crise a fatores estruturais (desindustrialização) e macroeconômicos (redução da taxa de investimento) ambos explicados pela valorização da taxa real de câmbio. Independente da importância dos fatores estruturais para o crescimento de longo prazo, a mensagem principal do artigo salientava o fato de que ao contrário de outros ciclos externos, neste último, não havia se formado as condições que sistematicamente levavam em sua reversão uma aguda crise de balanço de pagamentos nos países periféricos. A desaceleração, que não constituiu o objeto do artigo, deveria ser encontrado, em outro plano como as mudanças seguidas nas políticas domésticas não derivadas de restrição de balanço de pagamentos.

Em relação aos padrões de desenvolvimento e a importância de fatores estruturais para configuração de distintas trajetórias o texto *Latin America at Crossroad*, (discutido anteriormente na seção sobre distribuição de renda), desenvolveu uma perspectiva crítica à abordagem que partindo das análises kaldorianas sobre a relação entre exportações e crescimento econômico conclui com a proposição de que em economias abertas o crescimento das exportações industriais afirmar-se-ia como componente determinante da demanda efetiva. A taxa de crescimento dos países se ajustaria a este componente. Argumentou-se por outros ângulos, mas na direção antes sublinhada, que a maior ou menor participação das exportações na composição da demanda final varia entre os países de acordo com elementos estruturais (população, tamanho da economia e do seu mercado interno, existência maior ou menor de recursos naturais, etc.). Estes elementos estruturais não podem ser reduzidos a uma estrutura de incentivos, ou de preços relativos, como a taxa de salário e a taxa de câmbio e, deste modo, não existe uma via única, como um crescimento puxado pelas exportações que possa ser trilhado por qualquer país desde que seus preços sejam “corretos”.

Estes argumentos foram desenvolvidos neste texto contrastando distintas experiências históricas na Ásia e América Latina onde buscou-se incorporar elementos estruturais, históricos e políticos para a configuração de distintos padrões de desenvolvimento. Observou-se que em países como a Coreia e Taiwan, o crescimento liderado pelas exportações industriais não era uma possibilidade construída pelo regime de incentivos e preços relativos, mas a única forma de sustentar elevada taxa de crescimento, uma via “obrigada” de crescimento tendo em vista a exiguidade dos seus mercados internos e limitados recursos naturais e “induzida” por razões geopolíticas. O padrão de desenvolvimento seguido por países de maior mercado interno e rico em recursos naturais como o Brasil, a Indonésia ou México dificilmente seria semelhante; nestes países o crescimento das exportações industriais foi uma via construída de forma a viabilizar maior capacidade de importar.

A revisão crítica da teoria sobre regimes de crescimento e das evidências sobre experiências comparadas, me levou ao exame crítico de algumas teses e proposições do “novo desenvolvimentismo”, uma perspectiva liderada por Bresser Pereira (2010) no Brasil, mas seguida por diversos autores próximos ao “novo estruturalismo” (Bielchowsky, 2009) como, entre outros, José Antonio Ocampo (2014) Roberto Frenkel (2016). Argumentou-se neste texto que esta perspectiva se baseia numa fusão da abordagem neo-kaleckiana desenvolvida sobre regime de crescimento do pós-guerra

(Marglin & Schor, 1990) com a análise kaldoriana sobre o primado das exportações industriais como componente autônomo da demanda.

“In recent years, several heterodox economists have relied more exclusively on macroeconomic theory than their Structuralist predecessors, shifting focus from the structure of production to a set of institutional and behavioral parameters, such as the relationship between private investment and the profit share, relating income distribution to accumulation. Since Bhaduri and Marglin (1990), it has been common among Post-Keynesian and Post-Kaleckian macroeconomists to assume accumulation is positively-related to the profit share. A variant of this assumption plays a key role in “New Developmentalist” thought today in Latin America, which holds that the investment rate is a function of the difference between the expected profit rate and the interest rate on new capital investments; it follows that increases in the industrial profit rate in developing countries stimulate growth and technical advance”. (Medeiros e Trebat, pg 4)

Nesta formulação, a variável chave considerada tanto para a lucratividade (dos bens transacionáveis) como para o crescimento das exportações industriais é a taxa real de câmbio. O problema das economias ricas em recursos naturais e abertas ao capital financeiro internacional residiria na valorização da taxa real de câmbio e consequente baixa competitividade industrial e em consequência, o alvo fundamental de uma política desenvolvimentista seria o de neutralizar esta tendência e manter uma taxa de câmbio competitiva.

Entre os argumentos críticos a esta perspectiva (como a existência de estudos empíricos consistentes que atestem haver elevada sensibilidade das exportações e importações à taxa de câmbio e os problemas relacionados à falácia de composição associada à estratégia de competitividade dos países em desenvolvimento centrada em taxas de câmbio desvalorizadas são as mais conhecidas) destacou-se neste texto dois aspectos. O primeiro deles diz respeito ao nível da taxa real de câmbio necessária à indução de um ajuste estrutural e os seus efeitos distributivos; o segundo se baseia na natureza da concorrência contemporânea assentada essencialmente nas atividades e em suas capacitações tecnológicas e menos ao nível de setores convencionalmente agregados.

Em relação ao primeiro aspecto e em linha com o que se argumentou anteriormente (examinado no artigo de 1997) sobre a mudança da taxa nominal e real de câmbio entre o iene e o dólar (entre 1985-2000), para que o efeito seja estrutural, isto é para que leve a mudanças na especialização produtiva e exportadora de um país é necessário que o nível absoluto da desvalorização em relação aos países concorrentes seja suficientemente alto. Como na última década houve um deslocamento da indústria

exportadora mundial para a China, a busca de uma maior competitividade exportadora de bens industriais bem como de uma maior diversificação das exportações na Argentina ou no Brasil que possuem salários reais muito mais altos do que a China, requereria um nível da taxa real de câmbio que colidiria fortemente com a taxa de salário real. Esta via exportadora baseada em redução do custo do trabalho seria, se atingida, regressiva do ponto de vista distributivo e dificilmente o efeito positivo sobre a taxa de investimento compensaria o efeito negativo sobre a demanda interna. A semelhança mais próxima na região é o do México.

A segunda questão crítica a abordagem macroeconômica do “novo desenvolvimentismo” é a subestimação da natureza da concorrência contemporânea em que as inovações tecnológicas possuem importante peso mesmo em economias cuja a indústria encontra-se distante da fronteira tecnológica, hipótese central da economia do desenvolvimento destacados por Celso Furtado, 1976, Alice Amsden (2001), Ha Joon Chang (1989), Giovanni Dosi (1990), Chris Freeman (1995), Sanjaya Lall (2000), e pela ampla tradição de economia industrial do nosso instituto. Conforme discutida nas experiências comparadas de industrialização e desenvolvimento, as políticas industriais seletivas foram centrais para a construção de capacitações tecnológicas essenciais para a transformação produtiva e diversificação da inserção internacional. As economias dinâmicas da Ásia e contemporaneamente a China (amplamente explorada nos textos anteriormente comentados) deslocaram sua pauta produtiva e exportadora através de exitosos sistemas nacionais de inovação.

“As Lall (2000) observed, commercial policies, credit and subsidy policies, infrastructural development, skill development, technological incentive, and the attraction and delimitation of FDI continue to be the instruments of industrial policy-making. In fact, industrial policies (not only horizontal, but also vertical ones) are necessary both to the creation of the incentives of the innovation process in activities involving rapid transformations in the international economy and to the construction of a new infrastructure”. (Medeiros, 2011, p 54)

No texto de 2011 (como antes se argumentou) identificou-se os dilemas e desafios nas economias que nos anos 2000 seguiram a estratégia “neo-Keynesiana”: de um lado redução da restrição externa e conseqüentemente maiores possibilidades de crescimento dinamizado pelos mercados internos e simultaneamente menor ou mesmo ausência, como em muitos casos nacionais, de liderança do estado dirigida ao processo de mudança estrutural:

“Without the particular conditions that support a “high road” that we observed in some Asian countries the State in this third way has less power to induce structural change. The economic and social cohesiveness for this is missing. As we observed, for different structural

and political reasons in major Latin American Countries or East Europe the major private economic groups that in the past were the main beneficiaries of industrial policy are nowadays much more associate to international commodity chains in asymmetrical regional agreements and in non-tradable activities (in case of Mexico or East European countries that took the integrationist strategy) or was fragmented did not survive the radical process of liberalization (in case of Argentina) or have dislocated to sectors based on natural resources and its support activities in services and construction (Brazil or Russia). Of course in these countries there are large segments of national manufacture industry not connected to global chains that have resisted and survived. Nowadays they are exposed to a strong competition from China and need a more active industrial policy but these interests are diffused and less powerful to exert a leadership in economic policy and to build a political support for a comprehensive industrial policy. On the other hand, the opportunities to expand investments in natural resources have great enlarged. Thus, despite the fact that nowadays are more possibilities to recreate a pragmatic strategy to achieve higher rates of growth, only few countries, are building solid developmental strategy based on technological catch-up”. (Medeiros, 2011, pg 54)

A questão das capacitações tecnológicas das empresas (Lall, 2000, Erber, 2010), e do Estado (Lall, 2006), da modernização tecnológica e produtiva do país e dos novos desafios tecnológicos engendrados pelas transformações na tecnologia de informação e comunicação (TIC) e pelas mudanças na divisão internacional do trabalho – um tema clássico da literatura do desenvolvimento – encontra-se (como discuti em diversos textos) insuficientemente desenvolvida ou absorvida na macroeconomia do crescimento (Kaldor, 1996). Com efeito, esta seguiu uma perspectiva em que a mudança estrutural é considerada de forma agregada e específica a grandes setores (a indústria em geral, concebida como máquina de crescimento é a formulação mais conhecida e o grau de industrialização é medido de forma convencional e agregada, pela parcela do produto industrial ou emprego no PIB ou emprego total). Rowthorn (1994), Palma (2005) e inúmeros textos no Brasil seguiram estas medidas concluindo ter havido uma “desindustrialização prematura” mesmo quando o investimento produtivo e o produto industrial cresceram de forma significativa, em contraste com o que ocorreu nos anos 1990. Entretanto, a questão central da industrialização sublinhada por Karl Marx (1890), Hoffman (1958), Chennery (1986), Tavares (1978) e contemporaneamente por Fargerberg e Verspagen (1999) é a da diversificação intraindustrial com a formação de um setor de bens de capital, (as máquinas elétricas, como destacadas por estes últimos autores sobre a revolução eletrônica) principal núcleo irradiador do progresso técnico para o conjunto do sistema produtivo. Consequentemente, a questão chave para a evolução industrial é a criação e expansão deste núcleo através de sistemas nacionais de inovação (SNI) – quer nos EUA, no Japão, China ou Brasil- e de mercado para esta

indústria. Ambas políticas, constituem a base fundamental da política industrial nas experiências bem-sucedidas de industrialização.

Em 2009, busquei com o artigo “*Problemas se industrialização avançada em capitalismo tardios e periféricos: trinta anos depois*” examinar a natureza do ciclo recente contrastando-o com as questões estruturais e políticas examinadas por Conceição Tavares em seu artigo original sobre o ciclo na industrialização brasileira ocorrido nos anos 1970. O que distingue os trabalhos de Conceição Tavares nos anos 1970 e que me parecem essencial para a discussão contemporânea dos problemas de industrialização é uma análise das relações interindustriais e o destaque conferido ao setor de bens de capital. Em meu texto, a nova configuração da divisão internacional de trabalho não constituiu o seu escopo central, mas ali se destacava seguindo as discussões examinadas por Tavares em seu artigo dos anos 1970, que a questão fundamental das industrializações tardias era a configuração e a diversificação do setor de bens de capital. O foco examinado neste texto era o da demanda intersetorial, ou mais exatamente, a demanda para o setor de máquinas e equipamentos. Historicamente o setor público através das empresas estatais teve uma posição central como fonte de demanda para o setor de bens de capital (como de resto nas industrializações tardias), mas esta função, a procura do setor público, havia sido fortemente contraída nos últimos anos em função das transformações do capitalismo brasileiro (como a privatização dos anos 1990) e redução do investimento público.

Diversas análises brasileiras, particularmente Luciano Coutinho (1997) evidenciaram como estas transformações aumentaram a porosidade do sistema industrial reduzindo os efeitos de encadeamento domésticos do investimento industrial (Hiratuka, Sarti, 2015). Entretanto, ao meu ver, conferiram pouco destaque ao investimento público, particularmente em infraestrutura variável que me pareceu ser essencial para a análise da desaceleração do investimento no setor de bens de capital no Brasil em flagrante contraste com o que ocorreu na Ásia em que a trajetória de alto crescimento combinou exportações industriais, elevado gastos em P&D e investimentos públicos em infraestrutura com forte impacto nas relações intraindustriais. A economia brasileira teve uma evolução distinta; de um lado, os setores que tiveram grande expansão de seus mercados externos, o do agronegócio e o do petróleo induziam um crescimento menor do setor de bens de capital doméstico, de outro os investimentos públicos tiveram baixo crescimento e conseqüente menor impacto sobre a indústria pesada e sobre o capital industrial,

Observou-se neste artigo que,

“...no atual padrão de acumulação...o predomínio do capital industrial sobre a acumulação de capital é muito menor e, em particular, a demanda autônoma do setor público sobre o setor de bens de capital é também menor. Afirmaram-se, entretanto, dois setores com maior demanda autônoma do que naquele padrão: o setor primário exportador, o setor de agronegócio, com sua cadeia de fornecedores, e o setor de petróleo. Ambos beneficiados pelos termos de troca, afirmaram-se setores-chaves para a acumulação de capital, arrastando os investimentos públicos complementares. Na esteira desse desenvolvimento ampliou-se o poder econômico dos principais grupos econômicos domésticos, articulados com o capital estrangeiro nessas atividades...afirmaram-se aqui sólidos interesses (finanças, construção civil, agronegócio, mineração, sindicatos) configurando uma nova coalizão distributiva com bastante força na formação desse Estado” (Medeiros, 2009, p 82)

Entretanto, a possibilidade deste bloco de interesses deslanchar uma trajetória sustentada foi considerada improvável...

“Com efeito, à luz dos precedentes históricos, a montagem de um setor especializado de bens de capital a partir de uma maior integração com a exportação de recursos naturais dificilmente poderia se afirmar como opção num país de grande mercado interno- naturalmente tal questão é independente dos termos de troca entre produtos primários e industriais, o que apenas amplia o efeito expansivo das exportações- de forma que o dilema... reaparece hoje com maior intensidade: a grande dependência que tem um setor de bens de capital, num país como o Brasil...do investimento público. Este, entretanto, encontra-se macroeconomicamente limitado, ainda que as margens de manobra tenham aumentado com o relaxamento da restrição externa. ” (op. cit pg 83)

Esta questão ao lado das questões tecnológicas associadas a TIC assumem novos significados quando se considera contemporaneamente a formação na divisão internacional de trabalho de amplas cadeias globais de valor (CGV) e especialização produtiva centradas não mais em setores produtivos, mas em atividades.

O exame desta nova configuração e seus impactos distributivos constituiu o escopo do artigo *Finance, Trade, and Income Distribution in Global Value Chains: Implications for Developing Countries and Latin America (2017a)* e *Inequality and Income Distribution in Global Value Chains (2017b)*.

Os textos discutiram como a formação de GVC lideradas pelas empresas transnacionais (ETN) vem alterando e redefinindo a divisão internacional do trabalho e a distribuição de renda. Estas redes de comércio em bens intermediários e de investimentos expandiram-se fortemente nas duas últimas décadas sendo extensivas tanto em indústrias tradicionais como em têxtil e vestuário como em indústrias de maior conteúdo tecnológico como em automóveis, eletrônica e em máquinas e equipamentos. Elas decorreram tanto das transformações tecnológicas lideradas pela revolução na TIC quanto da liberalização comercial e financeira. A apropriação de rendas pelos oligopólios internacionais constitui, como se explorou neste artigo, um elemento

diferenciador do capitalismo contemporâneo em relação ao capitalismo do pós-guerra em que estas eram em grande parte apropriadas pelo estado:

“Historically, backward economies nationalized and exerted control of economic rents (land, technological learning and finance) for developmental or distributive purposes. In developmental states, these rents were appropriated by domestic firms in industrial activities or were transferred to social groups by public policies. Deregulation, privatization and the strengthening of patent regimes after 1980 led to the dissolution of public control over economic rents in developing countries. New forms of private property in nature and knowledge created new areas of rent formation and appropriation. The emergence of China and other low cost manufacturers generated fierce competition and commodification in all activities in which knowledge could not be appropriated and monopolized”. (Medeiros, Trebat, 2017a, p 9)

Discutiu-se como esta configuração engendrou uma forte hierarquia entre empresas, trabalhadores e países e examinou-se criticamente, numa direção trilhada entre outros por Milberg e Winkler(2013), os resultados insatisfatórios de uma estratégia tecnológica baseada essencialmente na atração de investimento direto estrangeiro (IDE). Nos estágios onde predomina o trabalho de menor qualificação em atividades de montagem localizados nos países em desenvolvimento ocorre intensa concorrência, baixos salários e baixas margens de lucro para as firmas domésticas subcontratadas. No topo da hierarquia outro tipo de concorrência predomina, centrada na habilidade maior ou menor das grandes empresas em monitorar e controlar os direitos de propriedade intelectual, e demais ativos relacionados a finanças e marketing. Isto é,

“The rise of GVCs led by a select group of powerful corporations has created a vast and unequal international division of labor dividing the world into “headquarter” economies located in Japan and the West and “factory” economies located in Southeast Asia, Eastern Europe, and Latin America ... Tangible activity, mostly in manufacturing and assembly, takes place in developing countries, while intangible intellectual work, mainly in services (R&D, design, finance and marketing), is concentrated in wealthy countries. The “core business” of every TNC, irrespective of its particular branch, is to control and capitalize on these intangible assets” (Medeiros, Trebat, 2017a p pg 27)

Neste sentido, as medidas usuais sobre o grau de industrialização (como o valor da transformação industrial no PIB, o emprego industrial) tornam-se ainda mais imprecisas como medida do grau de desenvolvimento e de convergência tecnológica como o caso mexicano (e demais enclaves industriais) demonstra exaustivamente. A China, o país que se afirmou como centro da cadeia asiática de valor, tem buscado nos últimos anos em seus planos industriais e tecnológicos precisamente sair da especialização em atividades de baixa tecnologia, deslocar a estrutura produtiva para as atividades mais próximas da inovação, criar variantes tecnológicas domésticas, gerar

marcas próprias, reduzir o conteúdo importado dos bens finais de maior complexidade tecnológica.

Estas transformações no capitalismo central e as mudanças institucionais associadas ao processo de abertura e internacionalização das finanças nos países em desenvolvimento em geral e na América Latina em particular integrados nestas redes, argumentou-se, aumentaram a mobilidade das firmas não apenas para localizações voltadas à redução do custo do trabalho, mas também para o deslocamento de suas sedes para jurisdições de baixos impostos. Esta crescente mobilidade do capital viabilizou o aumento das rendas diferenciais apropriadas pelas grandes firmas e a sua distribuição para acionistas, altos executivos e trabalhadores qualificados nas economias centrais.

Estas foram as questões essenciais que me ocupei nas duas últimas décadas desenvolvidas nos meus textos e em salas de aula. Antes de encerrar este memorial gostaria de sugerir alguns elementos que me parecem essenciais para o prosseguimento de uma agenda de pesquisa sobre desenvolvimento econômico no país.

Presentemente considero que no contexto das transformações tecnológicas, comerciais e geopolíticas contemporâneas a articulação das análises da macroeconomia do crescimento (o crescimento induzido pela demanda) com as da economia industrial (demandas intersetoriais, progresso técnico, setores chaves irradiadores do progresso técnico, cadeias de valor e especialização exportadora, sistema nacional de inovação, infraestrutura econômica, capacitação e poder do estado), questão que esteve na origem do programa de pesquisa do Instituto de Economia Industrial da UFRJ, do amplo projeto em conjunto com o Instituto de Economia da UNICAMP dos anos 1990 (que também havia formado um importante grupo de pesquisa com o Núcleo de Economia Industrial e da Tecnologia) constitui o principal desafio e empreendimento intelectual para os próximos anos. Com efeito, embora a economia brasileira tenha há algum tempo deixado de seguir uma estratégia abrangente e de intervenção estratégica visando o desenvolvimento produtivo e tenha havido significativo retrocesso em sua especialização produtiva e exportadora num momento em que a fronteira tecnológica tem se deslocado com a difusão das TCI, a discussão dos economistas heterodoxos no país tem se limitado a enfatizar os aspectos macroeconômicos e a competitividade em preços na origem dos problemas e delimitação de estratégias alternativas. Entrementes, há presentemente na literatura do desenvolvimento e nas políticas industriais desenvolvidas em muitas economias desde 2008 um retorno ou reconhecimento maior

na importância da política industrial seletiva, das compras governamentais, dos institutos públicos de pesquisa para a mudança tecnológica e modernização produtiva. Do mesmo modo, há um crescente reconhecimento da importância estratégica do investimento público em infraestrutura (um dos fatos estilizados mais significativos do alto desempenho das economias asiáticas dinâmicas) por ser ao mesmo tempo fonte de demanda final para o setor de bens de capital (política industrial vertical) e produtividade para o sistema econômico como um todo (política industrial horizontal).

Mas estas questões não podem ser desarticuladas das suas relações com a distribuição de renda. Embora esta possua ampla autonomia em relação à acumulação de capital, a desigualdade não necessariamente se reduz pelo simples efeito do crescimento tornado possível pela redução das restrições externas e maior competitividade sistêmica. Nas economias avançadas, a redução da desigualdade no pós-guerra e o seu aumento contemporâneo foi em grande parte resultantes das mudanças nas políticas tributárias e nas transferências. No Brasil possui a estrutura tributária é forte regressiva e assentada essencialmente no trabalho (especialmente nos assalariados de baixa renda) mas por mais que a distribuição de renda possa reduzir seu grau de concentração com impostos, a desigualdade primária da renda (como de resto nas economias em desenvolvimento), é muito alta e tende a aumentar com a fragmentação produtiva e com o declínio da sindicalização. É essencial considerar que no longo prazo o desenvolvimento compatível com uma melhor distribuição da renda e elevação do padrão de consumo das massas requer o enfrentamento simultâneo da questão da heterogeneidade estrutural componente essencial da abordagem estruturalista que sempre esteve presente, tal como amplamente se discutiu no campo temático anterior. Claro está, que tanto em relação ao progresso técnico quanto em relação à distribuição da renda os investimentos públicos seguem sendo atores centrais o que torna a agenda e as estratégias de desenvolvimento um tema essencial da relação de poder entre os grupos econômicos dominantes, as classes sociais e os estados nacionais.

Referencias

- Amsden, A. (1989) *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. Oxford: Oxford University Press;
- Amsden, A. (2001) *The rise of "the rest": challenges to the west from late-industrializing economies*. Oxford: Oxford University Press;
- Akamatsu, K (1962) A historical pattern of economic growth in developing countries. *The Developing Economies* 1(S1):3-25;

- Akyuz, Y, e Gore C (1996) Uhe investment-profits nexus in East Asian industrialization, *World Development* 24 (3):461-70
- Bhaduri, A.; Marglin, S. A. "Profit Squeeze and Keynesian Theory" in Stephen A Marglin and Juliet B. Schor. *The Golden Age of Capitalism*. New York: Clarendon Paperbacks Oxford University Press. (1990) pp 153-18;
- Boyer, R. (1986) *Theorie de la Regulation. Une analyse critique*, La Decouverte, Paris;
- Bresser Pereira, L. C. (2010) *Globalização e Competição*. Sao Paulo: Edit Campus;
- Cardoso de Mello (1982) *O Capitalismo Tardio*, Brasiliense São Paulo;
- Castro, A. B. (1979) *O Capitalismo Ainda é Aquele*, Rio de Janeiro, Forense Universitária;
- Castro, A. B.; Souza, F. E. P. (1985) *A Economia Brasileira em Marcha Forçada*, São Paulos, Paz e Terra;
- Chang, Ha Joon (2006) *The East Asian Development Experience, The Miracle, the Crisis and the Future*. Nova Iorque: Zed Books;
- Cornwall, J. (1977) *Modern Capitalism its Growth and Transformation*, Oxford, Martin Robertson & Company Ltd;
- Coutinho, L. C. (1997) *A Especialização Regressiva: um balanço do desempenho industrial pós-estabilização*. Em Velloso, J. P. R. (org) *Brasil: Desafios de um País em Transformação*, José Olympio Editora, Rio de Janeiro;
- Diamond, J. (1997) *Guns, Germs, and Steel*, W.W. Norton & Co, Nova York;
- Diaz-Alejandro, C. (1984) "Latin American Debt: I Don't Think We Are in Kansas Anymore" em *Brookings Papers on Economic Activity*, 2;
- DUNLOP, J. **Wage contours**. In: PIORE, M. (Ed.). *Unemployment and inflation institutionalist and structuralist views*. M. E. Sharpe Inc., 1979.
- Erber, F. (2010) "Inovação Tecnológica na Indústria Brasileira no passado recente- uma resenha da literatura econômica"CGE, *Parcerias Estratégicas*, v.15, n. 30, Brasília;
- Fagerberg, J., Verspagen, B. (1999) "Modern Capitalism in the 1970s and 1980s" In Setterfield M. ed *Growth, Employment and Inflation. Essays in honour of John Cornwall*. MacMilan, Press London;
- Frenkel, R. (2004), "Real Exchange Rate and Employment in Argentina, Brazil, Chile and México" texto preparado para o G24, mimeo;
- Furtado, C. (1957) *El Desarrollo Reciente de la Economia Venezolana*, Borrador Preliminar, Caracas, 1957, mimeo;
- Furtado, C. [1974] (1992) "Os Ares do Mundo" em Celso Furtado, *Obra Autobiográfica*, Tomo III, Paz e Terra, Rio de Janeiro;
- GALBRAITH, John K. **The affluent society**. New York: Mentor Book, 1970.
- Garegnani, P. (1978) Notes on Consumption, Investment and Effective Demand I, *Cambridge Journal of Economics*, 2:4 dez;
- Garegnani, P. (1978) Notes on Consumption, Investment and Effective Demand II, *Cambridge Journal of Economics*, 3:1 mar;
- Garegnani, P. (2015) "The problem of effective demand in Italian economic development: on the factors that determine the volume of investment", *Review of Political Economy*, v. 27, p. 111-133.
- Gore, C. (1996) "Methodological Nationalism and the Misunderstanding of east Asian Industrialization". *European Journal of Development Research*, v. 8, n 1';
- Haggard, S.; Lee, C. H.; Maxfield, S (1993) *The Politics of Finance in Developing Countries*, Cornell University Press, Ithaca and London;
- Hiratuka, C.; Sarti, F. (2015) "Transformações na estrutura produtiva global, desindustrialização e desenvolvimento industrial no Brasil: uma contribuição ao debate" Instituto de Economia, UNICAMP, Texto para Discussão, 255;
- Hobson, J. A [1894] (1983) *A Evolução do Capitalismo Moderno*, São Paulo, Abril Cultural;
- Kaldor, N. (1996) *Causes of Growth and Stagnation in the World Economy*. Londres: Cambridge University Press;
- Kalecki, M. (1954) *Theory of Economic Dynamics*, Unwin university books, London

- Kohli, A. (2004) *State Directed Development, Political Power and Industrialization in the Global Periphery*, Cambridge, UK;
- KOTZ, D. E WEIR, F. *Revolution from Above*. Londres: Routledge, 1998
- Lall, S. (2000) “The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1985-98”. *Oxford Development Studies*, v. 28, n. 3;
- Lall, S. (2006) *Industrial Policy in Developing Countries: what can we learn from East Asia?* In *International Handbook on Industrial Policy*, Bianchi P, e Labory S, eds. Edward-Elgar. Cheltenham, GB;
- Lessa, C. (1978) *Sonho e Fracasso, a Estrategia de Desenvolvimento 1974-1976* (tese de concurso professor titular, não publicada)
- Lewis, A. (1969) [1954] “O Desenvolvimento Econômico com Oferta Ilimitada de mão-de-obra” in Agarwala, A.; Singh, S. P. *A Economia do Subdesenvolvimento*. Rio de Janeiro: Forense;
- Lewis, A. (1977) *The Evolution of International Economic Order*. Princeton: Princeton University Press
- Lewis, A. (1980) *The Slowing Down of the Engine of Growth*, *The American Economic Review*, set, 1980;
- LEWIS, W. A. *Economic development with unlimited supplies of labour*. *The Manchester School*, v. 22 n. 2, May 1954.
- Marglin, S. & Schor, J. (1990) *The Golden Age of Capitalism: reinterpreting the postwar experience*. Clarendon Press, Oxford;
- Marx, K (1890) *O Capital*, *Civilização Brasileira*, Rio de Janeiro, 1971;
- Maxfield, S.; Schneider, BR (eds) (1997) *Business and the state in developing countries*. Cornell University Press, Ithaca, NY
- Mazzucato, M (2013) *The Entrepreneurial State: Debunking Public vs. Private Sector Myths*, Anthem Press, London;
- Mc Donough, T.; Reich, M.; Kotz, D. (2010) *Contemporary Capitalism and Its Crises, Social Structure of Accumulation Theory for the 21st Century*, Cambridge University Press;
- McKinnon, R.; Ohno, K (1997) *Dollar and Yen*. The MIT Press, Cambridge;
- Milberg, W.; Winkler, D. (2013) *Outsourcing Economics*, Cambridge University Press;
- Milward, A (1992) *The European rescue of the Nation-state*, Routledge, New York
- Morton, A. D. (2007) *Unravelling Gramsci, Hegemony and Passive Revolution in the Global Economy*. Cidade: Pluto Press;
- North, D. (1990) *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press;
- Ocampo, J. A.; Jomo KS and Rob Vos (2007) “Explaining Growth Divergence” in Ocampo, J. A.; Jomo KS and Rob Vos (edited) *Growth Divergences*. Nova Iorque: Zed Books;
- Panitch, L.; Gindin, S. (2012) *The Making of Global Capitalism*, New York, Verso;
- Pariboni, R., 2015. “Autonomous demand and the Marglin-Bhaduri model: a critical note”, *Quaderni Del Dipartimento Di Economia Politica e Statistica*, University of Siena.
- Pinto, Anibal, (1973) *Distribuição de renda na América latina e desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Zahar;
- PIORE, M. *Unemployment and inflation: an alternative view*. In: PIORE, M. (Ed.). *Unemployment and inflation institutionalist and structuralist views*. M. E. Sharpe Inc., 1979.
- Pivetti, Maximo; Barba, Aldo “Rising Household Debt: Its Causes and Macroeconomic Implications – a long period analysis” *Cambridge Journal of Economics* 2009, 33 113-137.
- Prebisch, R. (2000) [1949] “O Desenvolvimento Econômico da América Latina e alguns de seus principais problemas” in Bielschowsky, R. *Cinquenta Anos de Pensamento da Cepal*. Rio de Janeiro: Record
- Rowthorn, Bob (1980) *O Imperialismo na Década de 1970: Unidade ou Rivalidade?* In Rowthorn, B. *Capitalismo, Conflito e Inflação*. Zahar, Rio de Janeiro;
- Rowthorn, B (1996) *East Asian Development: The Flyng Geese Paradigm Reconsidered*, UNCTAD, Study, n 8;

- Sachs, J. D; Werner, AM (1995) Natural Resource Abundance and economic growth. NBER, WP, N 5398, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA;
- Serrano, F. The Sraffian Supermultiplier, tese de doutorado não publicada, Cambridge, Inglaterra;
- Serrano, F. (2004) “Relações de Poder e a Política Macroeconômica Americana de Bretton Woods ao Padrão Dólar Flexível” em José Luís Fiori, O Poder Americano, Zahar;
- Serrano, Franklin. “A Economia Americana, o Padrão Dólar Flexível e a Expansão Mundial nos anos 2000” em José L. Fiori; Carlos Medeiros; Franklin Serrano, *O Mito do Colapso do Poder Americano*, Rio de Janeiro, Edit Record (2008) pp 71-173.
- Souza, P. R. (1999) Salário e emprego em economias atrasadas. Campinas: Unicamp, 1999.
- Sunkel, O.; Paz, P. (1978) El Subdesarrollo Latinoamericano y la Teoria del Desarrollo” Siglo XXI Editores, Mexico
- Tavares, M. C. (1978) Ciclo e Crise, Unicamp, Campinas, 1998;
- Tavares, M. C. (1985) A Retomada da hegemonia norte-americana, REP, 18, vol 5 n 2;
- Terrence McDonough, Michael Reich, David Kotz, *Contemporary Capitalism and Its Crises, Social Structure of Accumulation Theory for the 21st Century*, New York: Cambridge University Press, (2010);
- Viner, J (1950) The Customs Union Issue, Carnegie Endowment for International Peace
- Wade, R (1990) *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in Taiwan’s Industrialization*. Princeton: Princeton University Press;
- Wade, R.; Veneroso, F. (1998) “The Asian Crisis: the high debt model versus the Wall Street Treasury IMF Complex”. *New Left Review*, n. 228.
- Wallerstein. I. (1979) *The Capitalist World Economy*, Cambridge University Press;
- World Bank (1993) *The east Asian Miracle: economic growth and public policy*; main report;