

## **37º Encontro Anual da ANPOCS**

**ST 09 - Desenvolvimento: debate contemporâneo, experiências e projetos**

**Título do trabalho: Mudança institucional ou continuidade resiliente:  
Estado e políticas industriais na primeira década do século XXI**

**Autor e co-autor: Moisés Villamil Balestro e Marlon Vinicius Brisola**

## **Mudança institucional ou continuidade resiliente: Estado e políticas industriais na primeira década do século XXI**

### **Introdução**

O propósito deste artigo é discutir os elementos de mudança institucional no desenvolvimento industrial no Brasil na primeira década deste século a partir do conceito de capitalismo organizado. A abordagem de capitalismo organizado (Kamijo, 1978; Offe, 1985; Höpner, 2004, 2007; Allen, 2010; Höpner e Callaghan, 2012) serve como um quadro analítico e conceitual mais amplo para entender o debate recente sobre a construção da coordenação entre empresariado, Estado e, em menor grau, trabalhadores nas políticas de *upgrading* industrial. A resiliência institucional apresentada no título se refere tanto à persistência da força política das elites clientelistas e rentistas quanto à adaptação das instituições do período desenvolvimentista, assim como das ideias favoráveis à atuação mais ativa do Estado por parte do empresariado industrial.

O conceito de resiliência denota a capacidade de lidar com descontinuidades e reter ou reconquistar a capacidade funcional e a forma anterior, chamando atenção para a adaptabilidade, o aprendizado e a transformação na determinação das trajetórias de desenvolvimento (Hudson, 2012). Tomando as contribuições de Schneider (2009;2012) sobre uma variedade de capitalismo cunhada como Economia de Mercado Hierárquica, as mudanças institucionais consistiriam na formação de uma estrutura de incentivos para os atores capazes de conduzir a transformação produtiva na forma de um *upgrading* industrial e pela ampliação da proteção e direitos sociais com avanços na construção de um Estado de bem-estar social. A coordenação para a transformação produtiva e para a ampliação deste Estado de bem-estar social implicariam em um mudança na direção de um capitalismo organizado democrático.

O *upgrading* é geralmente definido como a habilidade de fazer melhores produtos, fazer mais eficientemente ou se deslocar em atividades mais qualificadas. A habilidade de *upgrade* está ligada a habilidade de inovar para aumentar valor agregado (Pietrobelli e Rabellotii, 2006).

Os sinais de uma mudança institucional no capitalismo brasileiro são contraditórios. Há ampliação de investimentos sociais e o surgimento de políticas industriais que apontam para uma maior coordenação entre Estado e empresariado. Comparando os resultados da PINTEC de 1998 com os resultados da PINTEC de 2008, nota-se que o setor com maior percentual de empresas que introduziu algum tipo de inovação aumentou de 68% para 83%.

Segundo os dados da PINTEC 2003 e 2008, nota-se pequena variação no percentual de empresas que consideraram de alta importância o apoio à P&D (de 1% em 2003 para 3% em 2008) e outros tipos de programa (de 5% em 2003 para 9% em 2008). Resta saber se o esforço dos últimos anos irá se refletir em efetividade na percepção das empresas que inovam. Até hoje, não houve uma avaliação da efetividade da Política Industrial Tecnológica de Comércio Exterior (PITCE), algo contraditório com a experiência de monitoramento e avaliação das políticas industriais bem sucedidas.

Por outro lado, observa-se um declínio significativo na participação dos produtos manufaturados na pauta das exportações brasileiras entre 1994 e 2012 de 63,65% para 39,08% (MDIC). Há autores que falam em uma reprimarização da economia ou um novo "consenso" em torno das commodities (Svampa, 2013). O *boom* dos preços das *commodities* favorecerá uma divisão do trabalho em que a América Latina mantém sua secular trajetória de continente agroexportador em uma nova relação de dependência, desta vez com os países emergentes do leste asiático.

O artigo está dividido em três partes. A primeira parte apresenta as características fundamentais do capitalismo organizado, buscando relacionar esta abordagem com contribuições de sociólogos brasileiros como Florestan Fernandes (2006) e Octavio Ianni (1971;1989). A segunda parte trata da coordenação empresariado e Estado nas políticas industriais, além de apresentar dados concernentes à evolução dos recursos destinados a essas políticas nos últimos dez anos. Por fim, são apresentadas considerações finais sobre a relação entre Estado e desenvolvimento industrial e o potencial da abordagem de capitalismo organizado para entender a mudança institucional do capitalismo brasileiro.

## **Construção da coordenação: perspectivas de um capitalismo organizado**

A relação entre Estado e empresariado na construção do capitalismo brasileiro foi historicamente vinculada à ideia de planejamento e papel estatal ativo no regime de acumulação. Como coloca Ianni (1989) já nos anos setenta e oitenta, o empresário industrial brasileiro não é contra a ação do poder público na economia. Segundo ele, muitos empresários consideram o papel do Estado um dever e procuram interferir nas diretrizes deste Estado, seja pelas relações pessoais com os governantes ou por meio de sindicatos e de associações de classe. O empresariado industrial, em sua maioria, encara a atividade governamental como básica para a própria prosperidade do sistema privado de produção. A trajetória do empresariado revela a hegemonia da elite industrial cujas ideias fundantes repousam no valor do planejamento como estímulo à iniciativa privada e ao desenvolvimento da nação (Ianni, 1989).

Desde a era Vargas, há forte relação entre o financiamento público e grande empresariado por meio do Banco do Brasil e do BNDES. Além disso, como aponta Ianni (1989) boa parte das grandes empresas está em débito permanente com a previdência e o governo é um forte consumidor. De forma semelhante a outros países de industrialização tardia, o desenvolvimento da produção industrial no Brasil teve no Estado uma instituição e, ao mesmo tempo, um ator fundamental. Assim, o capitalismo surgido no Brasil precisou contar com um Estado abertamente engajado na economia e a na sociedade.

No entanto, diferentemente da experiência do Leste Asiático, a industrialização brasileira foi gerada pelo capital agrário, mas sem suplantá-lo. Produziu-se um processo de acomodação com os outros setores de produção e com as classes sociais constituídas. Por exemplo, não houve ruptura plena com a cafeicultura exportadora (Ianni, 1989). Isto teve implicações decisivas para o insucesso das estratégias de industrialização do período nacional-desenvolvimentista. Esta acomodação é também uma das razões pelas quais há atualmente sérios obstáculos para a construção de uma coalizão desenvolvimentista. Com a globalização, as elites rentistas se uniram a um poderoso aliado, o capital financeiro.

Neste sentido, a ideia de uma organização do processo de acumulação de capital pelo Estado é muito mais a regra do que a exceção no caso brasileiro desde sua industrialização.

Não se trata de negar as inúmeras disputas políticas entre os economistas portadores do ideário liberal e os economistas alinhados com o desenvolvimentismo, mas, seguindo Ianni (1971) é possível dizer que, aos poucos, a planificação incorporou-se à ideologia e à prática dos governantes do país. Em que pesa a oscilação entre democracia representativa e ditadura ao longo dos anos 1930-1970, a ideia de planejamento foi progressivamente adotada por todos os governantes.

Apesar disso, o papel do Estado no regime de acumulação sofre duas crises sucessivas, reais e de legitimação. A primeira ocorre com a crise da dívida externa e perda de competitividade do processo de substituição de importações. Inflação alta, endividamento, falta de investimento e desemprego ao longo da década de oitenta produziram uma crise de legitimação para a ação do Estado na economia. O estigma da ineficiência e da corrupção e a associação do ativismo estatal com a ditadura militar enfraqueceu o ideário da planificação e do Estado como ator central. Em seguida, ocorre a disseminação das ideias neoliberais na América Latina como uma resposta de eficiência, democracia e prosperidade diante dos Estados pesados, autoritários e ineficientes. A ação do Estado consiste em um processo de expansão da lógica do mercado para liberar as forças produtivas dos grilhões do apoio e do controle estatal.

Imbricado em um contexto internacional hostil ao papel do Estado na economia e ao planejamento estatal, a situação se inverteu. A crescente participação do Estado na economia brasileira que correspondera à socialização dos custos de instalação e ampliação da infraestrutura econômica e político-administrativa indispensável ao funcionamento e à diversificação do setor privado, nacional e multinacional (Ianni, 1971) foi transformada no principal obstáculo para a 'modernização' com democracia. Fernandes (2006) considera que há uma forte dissociação pragmática entre o desenvolvimento capitalista e a democracia no Brasil, havendo uma forte associação racional entre desenvolvimento capitalista e autocracia, particularmente no período de forte atividade estatal.

Em que pese os limites do corporativismo estatal da era Vargas e a tradição autoritária das classes dominantes brasileiras com a enorme elevação dos custos de ação coletiva das classes trabalhadores (Dos Santos, 2006), é possível identificar uma trajetória institucional do capitalismo brasileiro em que ele está mais próximo de uma organização do

empresariado, especialmente dos grandes grupos privados nacionais, pelo Estado do que de uma vertente liberal em que o Estado se limita ao papel de garantir as regras do jogo.

Uma delas é a estrutura de propriedade empresarial que reflete a forte concentração em torno dos grandes grupos econômicos privados nacionais e multinacionais, sendo esta uma característica central tanto da Economia de Mercado Hierárquica (Schneider, 2009) quanto da era dos cartéis examinada por Hilferding em sua *opus magna*, o Capital Financeiro.

Trata-se de uma economia ainda dominada por grandes grupos empresariais pouco inovadores. Os 29 grupos empresariais brasileiros que ficaram entre os 50 maiores grupos empresariais no Brasil em 2007 surgiram antes de 1970. Entre os vinte maiores grupos empresariais em 1978, seis estavam na lista dos vinte maiores em 2005. As únicas grandes empresas brasileiras mais intensivas em tecnologia são EMBRAER e Petrobrás. Entre as empresas de capital aberto, 52,4% tinham estrutura de propriedade piramidal. Ou seja, uma estrutura de propriedade em que existe pelo menos uma empresa entre a empresa e o último acionista (Aldrighi e Postali, 2012).

No caso das empresas brasileiras listadas na BOVESPA, 66,9% das ações se concentravam em mãos dos três maiores acionistas em 2008. Considerando os tipos de acionistas, a distribuição ocorre da seguinte forma: 12,3% indivíduos, 5% governo, 32,3% bancos, 15,4% investidores institucionais e 34% empresas industriais (Aguila et al., 2012). Em relação a 2004, aumentou a participação dos bancos e dos investidores institucionais. Assim, o controle acionário na forma de grandes acionistas (*blockholders*) permanece tal como nos anos 70.

Mais recentemente, com o fortalecimento do diálogo entre Estado e empresariado industrial e com uma maior proeminência da ação coletiva deste empresariado, o tema da coordenação entre Estado e empreendedores industriais em conexão com a emergência de uma estratégia de desenvolvimento industrial ganha destaque. A crise das ideias neoliberais com baixas taxas de crescimento, forte dependência de poupança externa, elevadas taxas de juros e apoio claudicante do Estado ao desenvolvimento industrial, juntamente com sinais de desindustrialização da economia brasileira na década de noventa e a perda de impulso das reformas pró-mercado e das privatizações, criou um ambiente institucional favorável à retomada da trajetória em que o Estado desempenha papel de maior destaque.

Em relação à trajetória autoritária do desenvolvimento capitalista brasileiro, o fortalecimento do diálogo entre Estado, empresariado e organizações sindicais de trabalhadores sinaliza uma mudança institucional. Florestan Fernandes menciona, em *A Revolução Burguesa no Brasil*, a ausência de um controle societário que contribuiria com um desenvolvimento capitalista autônomo, criando as condições para uma revolução democrático-burguesa capaz de produzir uma modernização social. Historicamente, a modernização conservadora no Brasil foi caracterizada por uma democracia restrita, uma democracia entre iguais, entre os poderosos que dominam e representam a sociedade civil (Fernandes, 2006).

No entanto, a retomada ocorre em um cenário muito mais complexo do aquele do período de substituição de importações. Primeiro, a despeito da persistência das variedades de capitalismo (Hall e Soskice, 2001; Streeck, 1997), os últimos trinta anos têm proporcionado hegemonia ao capital financeiro concomitante ao retrocesso do Estado de bem estar social corroborando a desorganização do capitalismo no sentido de Offe (1985). A sociedade brasileira é muito mais plural e o corporativismo estatal que deu sustentação ao desenvolvimentismo do período anterior não possui o mesmo alcance e legitimidade. A redução precoce do peso da indústria decorrentes da década perdida e do período neoliberal enfraqueceu os trabalhadores mais qualificados e mais organizados politicamente. Além disso, a lógica do capital financeiro impactou mais fortemente na governança corporativa dos grandes grupos empresariais e houve maior concentração e centralização de capital nas transnacionais.

De outra parte, a retomada do papel do Estado em um contexto democrático consolidado permite, em função dos múltiplos interesses de classes e atores diversos, uma relação de forças menos assimétrica em favor de uma classe ou grupo social. Em outros termos, a participação política da sociedade civil organizada, ainda que limitada e oscilante, abre espaço para a emergência de uma coordenação que leve em conta o que Evans (2005) chama de pilar de controle democrático em um novo Estado desenvolvimentista. De certa forma, isso tem sido verificado na atuação das duas instâncias fundamentais de participação tripartite e democracia deliberativa construídas nos últimos dez anos; o Conselho de

Desenvolvimento Econômico (CDES) e o Conselho Nacional de Desenvolvimento Industrial (CNDI).

Se superar as mazelas clientelistas e rentistas reforçadas pelo presidencialismo de coalizão, a nova fase da relação entre Estado e empresariado retoma a trajetória anterior, adicionando o elemento novo da maior participação política. Neste contexto, torna-se relevante investigar em que medida a construção da coordenação entre empresariado, Estado e, em menor grau, organizações sindicais de trabalhadores sinaliza a configuração institucional de um capitalismo organizado no Brasil.

Em um contexto de longa crise do capitalismo organizado europeu e de mudanças liberalizantes nas Economias de Mercado Coordenadas (Streeck, 2009), a construção de um capitalismo organizado na tradição social-democrata da década de vinte do século XX constitui um grande desafio. Não se trata de considerar que as ideias e interesses dos atores estratégicos estão identificadas com a perspectiva de construção de um capitalismo organizado como foi o caso explícito da experiência alemã.

O capitalismo organizado é muito mais uma abordagem para entender a construção de coordenação entre os atores estratégicos em um novo contexto com imensos desafios para o desenvolvimento industrial na globalização e para avanços de bem estar em um mundo ainda sob a hegemonia do neoliberalismo na forma de austeridade para com os gastos sociais (Streeck e Schäfer, 2013) ou daquilo que Crouch (2011) denomina keynesianismo privatizado. Em outros termos, a abordagem do capitalismo organizado ajudaria a entender a equivalência funcional entre um novo desenvolvimentismo e um neocorporativismo societal.

Uma ideia força de Hilferding era de que quanto mais organizada e planejada a economia, mais a sua condução seria algo público ao invés de privado (Kamijo, 1978). Neste sentido, o caráter democrático do Estado permitiria que os trabalhadores organizados participassem da gestão do Estado, influenciando as reformas sociais. Além disso, os interesses da sociedade poderiam ser defendidos contra os interesses privados no âmbito do Estado (Kamijo, 1978).

Algumas características do capitalismo organizado (Lash e Urry, 1987) que podem contribuir para o seu uso no entendimento da construção da coordenação são:



- Concentração e centralização do capital industrial, bancário e comercial em grandes grupos econômicos com maior interconexão entre bancos e indústria, bem como a proliferação de cartéis ou de grandes grupos econômicos.

- Crescimento de organizações coletivas no mercado de trabalho, especialmente de sindicatos e associações empresariais organizados regional e nacionalmente, assim como profissões organizadas nacionalmente.

- A crescente articulação entre o Estado e os grandes monopólios, entre organizações coletivas e o Estado, na medida em que este último intervém de forma crescente nos conflitos sociais, e o desenvolvimento de uma legislação de bem-estar social.

- Mudanças na política e no Estado, incluindo uma crescente burocracia, a incorporação de várias categorias sociais na arena política nacional e maior representação de diversos interesses por meio do Estado. Por sua vez, o Estado vai além da manutenção da ordem e se envolve na realização de vários objetivos nacionais.

De um modo geral, como salienta Höpner (2007), o capitalismo organizado operava em um sombra de hierarquia, um Estado que frequentemente estava passivo, mas capaz de intervir nos assuntos privados. Por sua vez, a determinação salarial, com a participação das organizações sindicais setoriais e a central sindical alemã (*Deutscher Gewerkschaftsbund, DGB*), estava orientada para desenvolvimentos macroeconômicos.

Durante a década de trinta o capitalismo organizado serviu ao nazismo com o controle estatal das organizações sindicais e influência do Estado sobre os grandes cartéis. Enquanto os sindicatos e a social-democracia foram perseguidos no período nazista, o capital financeiro conseguiu repudiar todas as iniciativas de estatização do setor bancário e passou a colaborar com o regime nazista (Höpner, 2007).

Por esta razão, a social-democracia abandonou a defesa do capitalismo organizado como algo positivo para a democratização da economia no pós-guerra. No entanto, diante da liberalização e financeirização que afetam negativamente os direitos sociais na Alemanha, Höpner e Callaghan (2012) acreditam que possa haver um retorno às ideias de Hilferding.

No capitalismo organizado, a colaboração das estratégias empresariais não se torna apenas livre de altos custos de transação, mas a própria racionalidade empresarial é modificada no sentido de que os recursos econômicos próprios são cooptados para objetivos

coletivos (Höpner, 2007). Trata-se de uma governança associativa, algo ainda distante na relação entre empresariado e suas organizações com o Estado brasileiro.

Há uma diferença fundamental entre coordenação e organização. A organização consiste em submeter as empresas a objetivos superiores como no caso de uma estratégia de desenvolvimento. O grau de organização, neste sentido, varia entre países e momentos históricos distintos. No entanto, é preciso realçar essa especificidade em relação à ideia de coordenação que pode estar restrita aos resultados microeconômicos e inteiramente dissociada dos objetivos mais gerais de desenvolvimento.

Parafraseando Streeck (2010), o capitalismo organizado estaria associado a instituições político-econômicas durkheimianas. A ampliação e aprofundamento das relações de mercado está associada com uma reestruturação contínua do aparato de regulação e coordenação social da sociedade, levando a um conflito entre dois tipos de instituição. De um lado, uma instituição de caráter voluntarista com ordenamento privado, contratos individuais entre os atores, coordenação voluntária e auto-*enforcement* das regras (instituição williamsoniana). De outro, uma instituição social com ordenamento público, dotada de obrigações reguladas socialmente, com *enforcement* de uma terceira parte, presença do governo e de organizações dotadas de legitimidade e autoridade (instituição durkheimiana). Para Streeck (2010), a distinção entre ambas instituições produz uma conceito substantivo da arena política no capitalismo como uma luta periódica entre a reorganização das obrigações sociais institucionalizadas em resposta à comodificação e expansão de mercado com a ordem contratual voluntarista.

No contexto do capitalismo organizado do pós-guerra, o corporativismo democrático passa a desempenhar um papel chave por meio da economia social de mercado. Esta forma de capitalismo organizado coloca limites ao poder arbitrário dos grandes bancos e grandes empresas industriais. No plano do desenvolvimento industrial, a inovação foi muito mais incremental com a adaptação e melhoria de produtos inventados em outros lugares que foram integrados à processo de produção das firmas alemãs (Allen, 2010).

Um aspecto importante destacado por Nölke e May (2013) é a existência de diversas formas de capitalismo organizado, da república de Weimar, ao New Deal nos EUA e ao nazismo na Alemanha. Os autores consideram que a experiências dos grandes países

emergentes (BRICs) sinaliza uma retomada do capitalismo organizado, mas sem necessariamente uma elevação do bem estar social. Eles mencionam que o traço fundamental deste tipo de capitalismo organizado é a submissão da estrita busca de lucro de alguns empresários a um objetivo coletivo, tal como ocorre nas atividades empresariais na China ou Índia. Nestes países, as atividades empresariais estão subordinadas a um objetivo de estratégia de desenvolvimento nacional mais amplo. O problema desta caracterização parece ser o pouco peso dado ao neocorporativismo em um capitalismo organizado.

É possível traçar um paralelo com a literatura sobre Estado desenvolvimentista. Carney e Witt (2013) tentam classificar as economias asiáticas a partir de dois eixos; intervenção estatal e organização social. Japão, Coreia e Taiwan são classificadas como economias de elevada organização social e baixa intervenção do Estado. Já os casos da China, Índia e Indonésia são classificadas com estatistas (alta intervenção) e baixa organização social.

### **Coordenação em Políticas Industriais**

As novas abordagens sobre políticas industriais apontam para uma maior preocupação com a qualidade da interação entre o Estado e o setor privado. A política industrial, dada a complexidade do ambiente econômico e político e a complexidade dos incentivos ao investimento privado, torna-se resultado de um processo social de exploração de alternativas e solução de problemas a ser desenvolvida por atores estratégicos (Devlin et Moguillansky, 2012). Paralelamente à coordenação entre Estado e empresariado, há uma crescente demanda de transparência e de participação, ainda que difusa, de antigos e novos atores sociais na formulação e implementação de políticas públicas. Por sua vez, a coordenação e a maior demanda de participação exigem um Estado com uma burocracia mais preparada, com dotação estável recursos, regras claras de funcionamento e visão de longo prazo.

Devlin e Moguillansky (2012) citam experiências recentes na América Latina em que os atores estratégicos são reunidos com o objetivo de produzir resultados relevantes em termos de *policy* como o Conselho Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (CDES) no Brasil, o acordo nacional no Peru e o Conselho Nacional de Planejamento na Colômbia. Poderia se acrescentar, ainda de forma mais limitada, o *Consejo Nacional de Desarrollo Productivo* do México e o *Consejo Nacional de Innovación para la*

*Competitividad* (CNIC) no Chile, embora este último seja um conselho de notáveis e não um conselho de representação corporativa.

No Brasil, a atuação do Conselho Nacional de Desenvolvimento Industrial (CNDI) composto de vinte e três ministérios, catorze representantes do empresariado e presidente do BNDES teve suas origens na Política Industrial Tecnológica de Comércio Exterior (PITCE) e desempenhou papel chave na Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP).

Como revela De Toni (2013), o surgimento do Conselho Nacional de Desenvolvimento Industrial (CNDI) em 2004 representou uma alteração no equilíbrio estável das relações institucionais da política industrial brasileira, pois desde os anos setenta, não se tinha notícia de um colegiado com características semelhantes. Segundo o autor, ele teria representado o período de maior ativismo (2003-2007) em termos de políticas industriais, uma verdadeira “usina de ideias”, na qual convergiram dinâmicas políticas, projetos e programas e o debate das grandes questões da indústria brasileira e de sua crise estrutural.

Apesar disso, o CNDI deixa de funcionar com a saída de Furlan, seu empreendedor político<sup>1</sup> chave (Schneider e Teske, 1992), e a pauta das políticas industriais mais estratégicas voltam a ser centralizadas no Gabinete da Ministra-Chefe da Casa Civil (De Toni, 2013). Em sua tese de doutorado sobre o CNDI, De Toni (2013) lembra que o ministro Furlan revelou características essenciais do empreendedor político tais como capacidade de diálogo com os industriais, capacidade organizacional e executiva e relativa neutralidade para atuar como *broker* (Furlan não tinha vínculos orgânicos com a estrutura partidária).

Na governança dos conselhos de políticas industriais e de desenvolvimento, Devlin e Moguillansky (2012) apresentam quatro elementos relevantes:

- Os principais atores não são estimulados pelo governo em seus esforços de evitar o conselho na tradição das relações clientelistas. Passar por cima do conselho torna-se inevitável se ele não se reúne regularmente ou não se configura como um interlocutor crível junto ao governo.

- A estrutura de governança e o método de diálogo não servem para superar a desconfiança e indiferença entre governo e empresas.

---

<sup>1</sup> O trabalho de Schneider e Teske (1992) identifica a função do empreendedor na política com a criação e implementação de políticas públicas e de ações coletivas. Tais empreendedores desenvolvem novas e inovadoras políticas públicas e arrebatam apoio de atores dispersos difíceis de organizar.

- De um modo geral, os conselhos não possuem um secretariado técnico neutro e com financiamento próprio que possa facilitar a solução de problemas na deliberação e monitorar o grau em que as recomendações e acordos são realmente traduzidos em políticas públicas ou recursos financeiros. Isto suscita o risco da captura do governo por interesses privados ou da captura de representantes da sociedade civil pelo governo.

Devlin e Moguillansky (2012), a exemplo de Coutinho et al. (2012), destacam a coordenação e o monitoramento como critérios essenciais do sucesso das políticas industriais, especialmente em sua fase de implementação. A coordenação não apenas entre empresariado, Estado e organizações sindicais de trabalhadores (mais recentemente), mas também a coordenação intra-governamental. De Toni (2013) afirma que o principal efeito das interações que ocorreram no CNDI foi a capacidade de coordenação intra-governamental.

No entanto, também com a saída de Furlan, a coordenação intra-governamental foi minada com a ausência de uma vinculação da Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI) à Presidência da República, como na experiência coreana com o *Economic Planning Board*, ou com a falta de um outro comitê de gestão subordinado a uma instância maior.

Outros aspectos, apontados como o calcanhar de Aquiles das políticas industriais na América Latina, são a ausência de uma burocracia mais preparada para a gestão do desenho e da implementação das políticas industriais e a ausência de uma avaliação de impacto destas políticas. A avaliação de impacto permite identificar melhor os públicos beneficiários das políticas, incentiva uma colaboração do Estado com o setor privado com mais transparência e *accountability*, além de justificar o custo do governo com as políticas industriais. Dois aspectos relacionados com o que poderia ser chamado de um capitalismo organizado democrático.

No caso brasileiro, Khan e Blankenburg (2009) apontam que uma diferença fundamental entre o Brasil e a Coreia no sucesso da estratégia de *catch-up* é que o primeiro nunca logrou se livrar da aliança com as oligarquias regionais e suas respectivas redes clientelistas. Dada a importância e relevância da economia baseada em recursos naturais, especialmente no caso da produção agrícola e pecuária, chama atenção que a concentração

da propriedade fundiária é praticamente a mesma entre 1960 e 2006 (Dados dos Censos Agropecuários). Em 1960, 44,5% das terras agriculturáveis concentravam-se em estabelecimentos com mais de 1000 hectares. Em 2006, esse percentual é de 45%. A concentração fundiária não mudou em quase cinquenta anos.

Na Coréia do Sul, ao contrário, o colonialismo japonês eliminara o poder das elites agrárias. Ademais, a cadeia de valor do agronegócio brasileiro, especialmente no caso dos biocombustíveis, está mais dominada pelas grandes corporações internacionais do que nos anos oitenta.

O insulamento burocrático do Estado brasileiro apontado por Evans (2004) facilitou os impasses e frustrações entre as redes das oligarquias rurais clientelistas e as elites industriais. Ademais, os autores chamam atenção que o processo de liberalização em nada contribuiu para lidar com os obstáculos políticos clientelistas. Ao contrário, o neoliberalismo reforçou os obstáculos políticos e industriais à estratégia de *catch-up*.

David Kupfer, em artigo publicado no Valor Econômico de 08 de julho de 2013, considera que o principal legado da PITCE foi o fortalecimento da base institucional das políticas industriais e tecnológicas com a criação do CNDI, da ABDI, Lei do Bem e Lei da Inovação. Duas limitações das políticas industriais brasileiras arroladas por Kupfer são a falta de sintonia com a política econômica (câmbio valorizado e taxas de juros elevada) e a ausência de uma visão estratégica, uma visão de futuro de longo prazo para o país.

O legado da criação do CNDI, da ABDI, Lei do Bem e Lei da Inovação contribuíram essencialmente com a construção da coordenação entre empresariado, Estado e demais atores do sistema de aprendizado tecnológico brasileiro (Viotti, 1997). Ademais, a estrutura de incentivos desenvolvida desde a criação dos fundos setoriais no final dos anos noventa permitiu que o país convergisse para instrumentos utilizados em países desenvolvidos.

Com a edição da Lei de Inovação em 2004, o Brasil passou a contar com um sistema mais integrado e coerente para a indução da inovação nas empresas. A ambiência favorável à inovação, aliada à conjuntura econômica brasileira, tem atraído para o país maiores investimentos e centros de P&D de empresas com presença global (MCTI, 2011). Com isso, o empresariado brasileiro se mobilizou para difundir a importância da inovação para a competitividade e para explicar os instrumentos disponíveis de apoio à inovação.

Um resultado da mobilização foi a criação do movimento Mobilização Empresarial para a Inovação (MEI), lançado pela Confederação Nacional da Indústria (CNI) em outubro de 2008 durante o Encontro Nacional da Indústria (ENAI).

Segundo documento da MEI<sup>2</sup>, a mobilização favorece um maior protagonismo da ação coletiva empresarial na agenda de inovação do país, um aspecto crucial para a construção da coordenação. O movimento atribui às empresas maior responsabilidade no esforço de inovação, mas não exclusividade. O documento chama atenção para os diferentes atores envolvidos nas iniciativas pelo desenvolvimento da inovação no país; MDIC, BNDES, SEBRAE, ABDI, Centro de Gestão e Estudos Estratégicos (CGEE), Movimento Brasil Competitivo (MBC), além de inúmeras associações como a ANPEI, a ANPROTEC, a PROTEC e a ABIPTI.

Um dos resultados da MEI foi a criação da EMBRAPII (Empresa Brasileira de Pesquisa e Inovação Industrial), criada por meio do MCTI e MEC, que conta com parceria da CNI, fortalecida pela Mobilização Empresarial pela Inovação (MEI). A EMBRAPII nasceu com um orçamento de R\$ 1 bilhão para 2013 e 2014, com recursos provenientes do Fundo Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (FNDCT) e demais parceiros envolvidos. Criada sob inspiração da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa), voltada principalmente às empresas de pequeno e médio portes, nos moldes do Instituto Fraunhofer da Alemanha, a EMBRAPII tem como objetivo fomentar a cooperação entre empresas e instituições tecnológicas ou de direito privado sem fins lucrativos voltadas a pesquisa e desenvolvimento (P&D).

Mais recentemente, em documento intitulado "Brasil Maior - Conselhos de Competitividade Setoriais" de 2011, há uma reiteração da orientação estratégica de ampliação da capacidade de diálogo entre o poder público, os empresários e os trabalhadores, assim como melhores condições de coordenação e articulação institucional. Em que pese não ter ocorrido ainda uma avaliação de impacto da PITCE de 2003, o documento menciona que "a construção de estruturas de formulação, acompanhamento e

---

2 "Mobilização Empresarial pela Inovação: Estratégias e Objetivos". Acesso em 17 de agosto de 2013. Disponível em [www.cni.org.br/portal/lumis/portal/file/fileDownload.jsp?fileId...](http://www.cni.org.br/portal/lumis/portal/file/fileDownload.jsp?fileId...)

avaliação de políticas produtivas são legados que estão sendo aproveitados e aperfeiçoados neste novo período" (Brasil Maior - Conselhos de Competitividade Setoriais, p. 9, 2011).

Apesar disso, o Plano Brasil Maior, dando continuidade às principais políticas industriais dos últimos dez anos, não logrou o grau de consenso obtido na PITCE e no PDP. A principal central sindical brasileira, a Central Única dos Trabalhadores (CUT), discordou da forma como o Plano Brasil Maior foi elaborado. Em resolução da Direção Nacional, é dito que o Plano desconsidera as propostas dos trabalhadores e não aborda questões cruciais para a valorização do trabalho e o desenvolvimento sustentável (De Toni, 2013).

Uma novidade importante em relação às políticas industriais anteriores no Plano Brasil Maior foi a incorporação da qualificação profissional como um eixo. Um dos pilares do plano são os investimento em qualificação profissional por meio do Programa Nacional de Acesso ao Ensino Técnico e Emprego (PRONATEC). O PRONATEC tem o objetivo de ampliar a oferta de cursos de educação profissional e tecnológica. Ele inclui iniciativas como a expansão da rede federal, programa Brasil profissionalizado, rede e-TecBrasil, acordo de gratuidade com o Sistema S e a bolsa formação.

A relação entre a principal política de qualificação profissional, Programa Nacional de Acesso ao Ensino Técnico e Emprego (Pronatec), com o Sistema S também sinaliza uma maior coordenação entre associações empresariais e Estado no âmbito das políticas industriais. Há também a criação do BNDES Qualificação. A dotação total do Programa é R\$ 3 bilhões, sendo que R\$ 2 bilhões serão utilizados em qualificação e R\$ 1 bilhão em P&D (Relatório Anual do BNDES). A formação de habilidades na força de trabalho por meio de maiores investimentos em qualificação profissional é um vetor importante da transformação produtiva.

De forma consequente com o esforço de *upgrading* industrial, o BNDES tem intensificado seu apoio à Inovação e pode ser considerado o principal instrumento de execução da política industrial. De acordo com os Relatórios de Gestão do BNDES, há três tipos de desembolso relacionados com a transformação produtiva que chamam atenção (**Tabela 1**). O primeiro que está relacionado à transformação produtiva é 'Desenvolvimento de Capacidade Produtiva (DCP)' que variou de R\$ 42 bilhões para R\$ 82 bilhões entre 2008 e 2011. O desembolso diretamente relacionado com a inovação registrou um aumento de R\$



570 milhões para R\$ 3 bilhões em 2011. Os desembolsos destinados às linhas e programas de apoio à inovação no ano de 2011 superaram as metas estabelecidas e atingiram o montante de R\$ 2,6 bilhões, valor superior ao realizado em 2010, quando os mesmos alcançaram cerca de R\$ 1,4 bilhões. Há também o desembolso para Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPME) que variou de R\$ 21,8 bilhões em 2008 para R\$ 50 bilhões em 2011.

O desembolso no âmbito da ação de Financiamento à Exportação em 2011, de R\$ 11,38 bilhões, ficou abaixo das expectativas estabelecidas quatro anos atrás e abaixo do valor liberado em 2010. O principal fator foi a redução das operações no âmbito do PSI – Programa de Sustentação de Investimento, um programa de natureza anti-cíclica que não se fazia mais necessário no ano de 2011 segundo o Relatório de Gestão do Banco. Já os desembolsos no âmbito da ação de Apoio aos Setores de Insumos Básicos, no valor de R\$ 10,5 bilhões, superaram o desempenho de 2010 em mais de 45% (**Tabela 1**).

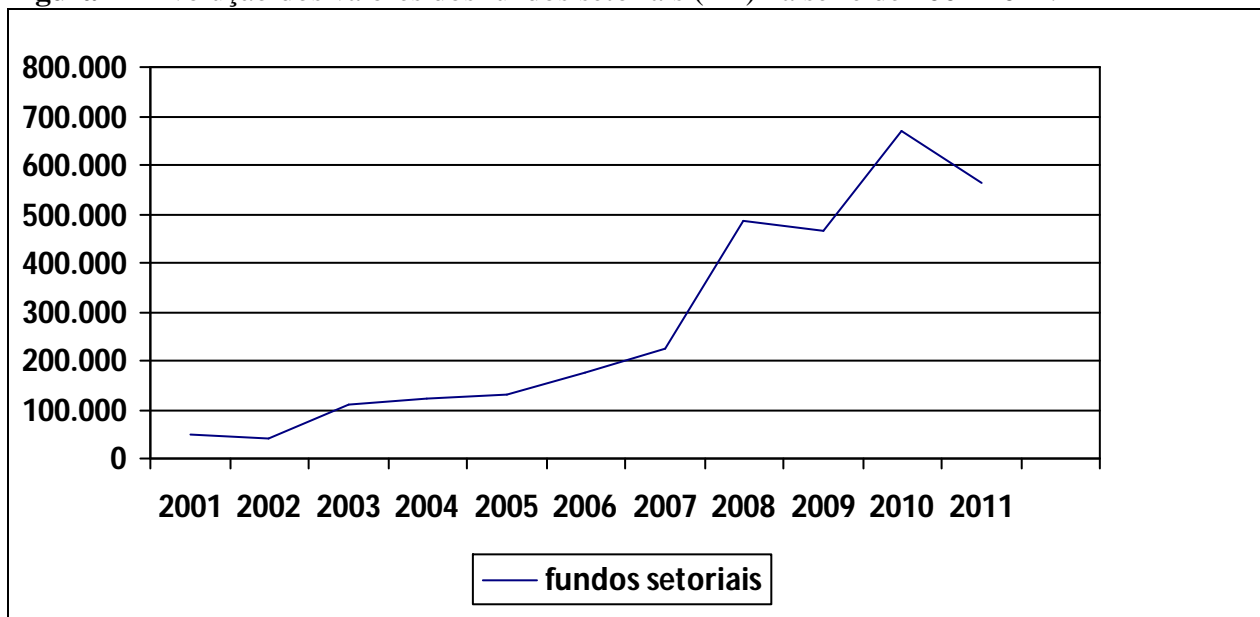
**Tabela 1** - Linhas de Financiamento do BNDES relacionadas à transformação produtiva no período 2005-2011

Linhas de Financiamento	Valor realizado (R\$ Bilhões)						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Exportação	14	13,85	8,06	12,83	15,6	19,6	11,38
Insumos Básicos	2,9	5,91	7,52	9,2	11,83	7,2	10,5
Energia	5,9	6,16	8,87	11,8	41,64	40,7	18,57
Logística	-	0,91	1,86	1,24	-	-	-
Modernização do Parque Industrial Nacional*	1,67	1,9	2,65	-	-	-	-
Indústrias de Bens de Consumo e Serviços*	1,47	1,16	5,85	-	-	-	-
Indústrias de Bens de Capital e de Componentes*	1,47	1,16	1,89	-	-	-	-
Modernização dos Setores Produtivos*	6,9	9,8	15,30	-	-	-	-
Oferta de Bens e Serviços	-	3,93	7,70	14,8	14,9	16,5	13,4
Pequenos Projetos	-	3,59	5,07	5,5	10,3	13,4	11,2
Máquina e Equipamentos	-	13,11	21,05	27,35	26,6	57,03	59,97
MPME	11,7	12	16,1	21,80	23,9	46	50
Internacionalização	-	-	56	72	17,9	23	11
Desenvolvimento Regional	-	-	8,7	13	23,4	29	30
Desenvolvimento de Capacidade Produtiva	-	-	33,63	42,01	42	72	82
Inovação	-	-	0,31	0,57	0,55	1	3

Fonte: BNDES \* Estas linhas foram posteriormente incorporadas em 'Desenvolvimento da Capacidade Produtiva.

Entre 2001 e 2011, houve considerável aumento nos recursos dos fundos setoriais. Os recursos saíram de R\$ 100 milhões em 2001 para cerca de R\$ 600 milhões em 2011. O ponto de inflexão nos recursos dos fundos é o ano de 2007 com R\$ 200 milhões para 2008 com quase R\$ 500 milhões (**Figura 1**). Em 2010, foram 13 fundos setoriais e uma Ação Transversal em operação, com volume total de recursos empenhados próximos a R\$ 700 milhões de reais. Tal montante representou um aumento de 44% em relação aos R\$ 467,256 milhões despendidos em 2009. Ainda que em um montante bem mais reduzido quando comparado com os desembolsos do BNDES, o aumento dos fundos setoriais constituem um avanço em um tipo de política de inovação que contribui para a maior cooperação entre as firmas e as organizações de pesquisa públicas e privadas.

**Figura 1** - Evolução dos valores dos fundos setoriais (mil) na série de 2001-2011.



Fonte: Tesouro Nacional – CNPq/CGADM/COFIN /CONSIAFI. Elaboração: Assessoria da Presidência/CNPq.(\*\*) Em 2009, decidiu-se pela permanência de uma única Ação Transversal, anteriormente denominada AT-IV, agora chamada AT-LEI. Os fundos AT-I, AT-II, AT-III Ações Transversais executados no contexto do Programa C,T&I para a PITCE.

A trajetória recente da relação entre empresariado industrial e Estado sinaliza um aumento da coordenação. Apesar das limitações, vale realçar que dois espaços muito importantes que servem de *locus* para essa coordenação são conselhos tripartites; o CNDI e o CDES. A natureza tripartite constitui um potencial relevante de combinar eficiência

econômica com bem-estar social. Um elemento chave na ordem durkeheimiana que combina com um capitalismo organizado a partir de um neocorporativismo societal.

Como destaca Miranda (2011) em sua tese de doutorado sobre a busca de um novo padrão de desenvolvimento no Brasil, a aproximação entre empresariado, Estado e, em menor grau, trabalhadores constitui uma mudança de trajetória no desenvolvimento econômico brasileiro, ao menos em relação ao passado recente dos anos oitenta e noventa.

### **Considerações finais**

Desde o final dos anos noventa, especialmente desde a publicação do trabalho de Hall e Soskice (2001), a abordagem de variedades de capitalismo e os estudos de capitalismo comparado têm ganho maior destaque. A grande vantagem desta abordagem é explorar o debate sobre capitalismo e suas diferentes configurações institucionais nos níveis macro e meso analíticos. Desenvolvida pelos teóricos da social-democracia alemã na década de vinte do século XX, especialmente Hilferding e Naphtali (1928) o conceito e caracterização do capitalismo organizado revela-se promissor como uma abordagem para ancorar o debate brasileiro sobre o novo desenvolvimentismo e a perspectiva de um novo Estado desenvolvimentista em um contexto teórico mais amplo.

Neste sentido, esta abordagem pode ajudar a entender as ideias, interesses e trajetórias dos atores na tentativa de buscar uma melhor caracterização da mudança institucional, ainda que lenta e sinuosa, do capitalismo brasileiro. Diferentemente da abordagem de variedades do capitalismo, com exceção do trabalho de Becker (2009), o capitalismo organizado dá destaque para o papel do Estado e para ação coletiva dos atores neocorporativistas. Como realça De Toni (2013, p. 295), "a criação de uma agência e os colegiados tripartites, a instrumentalização de grandes estatais para os objetivos da política industrial (BNDES e PETROBRAS, por exemplo), resultaram de uma clara preferência política, vinculada a uma determinada concepção sobre o papel do Estado – mais ativo, mais coordenador e regulador".

Neste sentido, o capitalismo organizado propicia uma economia política da ascensão dos espaços de coordenação entre empresariado, Estado e organizações sindicais de

trabalhadores. O argumento apresentado é de que a equivalência funcional entre um novo desenvolvimentismo e um neocorporativismo societal pode ser melhor entendida como característica institucional emergente do capitalismo brasileiro por esta abordagem. Evidentemente, há ainda muito trabalho empírico e reflexões teóricas a serem realizadas neste direção, especialmente para entender os limites e restrições de um capitalismo organizado na globalização com a persistente hegemonia política e ideológica do neoliberalismo.

A continuidade resiliente vale para conquistas da era desenvolvimentista (manutenção do BNDES e de outros bancos públicos) e, mais recentemente, a Constituição de 1988 para as bases legais das políticas sociais no país. Em que pese as pressões do neoliberalismo, as bases legais das políticas de proteção social não foram retiradas. Segundo Doctor (2012), o Brasil tornou-se um modelo de economia emergente na década de 2000 no uso das políticas sociais no contexto da integração econômica com intervenção ativa do Estado. O gasto social como percentual do PIB foi de 22% em 2010, próximos da média não ponderada dos países da OCDE.

Apesar disso, a redução da informalidade foi relativamente pequena considerando um período de 2001 a 2009, ela caiu de 52,5% para 46,4%. O coeficiente de Gini também registrou uma ligeira queda entre 2001 e 2009 de 0,596 para 0,543 (IPEADATA). Ademais, há riscos de desindustrialização e a reversão destes riscos é ainda uma incógnita.

Tanto no interior do governo quanto no Congresso, não há ainda uma coalizão desenvolvimentista que possa constituir um bloco hegemônico. Esta situação também corrobora o fato do empresariado industrial brasileiro mais inovador possuir pouca força política com baixa capacidade de exercer um papel dominante na política estatal. Há dificuldade para neutralizar a força política clientelista do presidencialismo de coalizão.

O CDES e o CNDI podem ser vistos como uma evolução para uma estrutura institucional macro corporativista. Esta evolução ocorreu por mudanças incrementais por meio de uma sobreposição de instituições corporativistas antigas ao invés da sua substituição. Por sua vez, a prática do neocorporativismo macro representa uma mudança fundamental na economia política brasileira, ensejando uma relação Estado e sociedade mais inclusiva (Wylde, 2012).

Mudanças institucionais demoram a ocorrer e a melhoria dos indicadores sociais no Brasil e na América Latina podem ser vegetativas ou inerciais sem sinalizar mudanças. A primeira década indica movimentos contraditórios o que condiz às mudanças sociais complexas e não-lineares. É necessário mais tempo para verificar se ocorre a emergência de padrões que sinalizam uma mudança institucional de uma economia hierárquica de mercado para um capitalismo organizado com bem estar social.

### **Referências Bibliográficas**

Aguilera, Ruth V. et al. (2012) Corporate governance in Emerging Markets in Morgan , Glenn e Whitley, Richard (org.) *Capitalisms and capitalism in the Twenty-First Century*, Oxford, Oxford University Press.

Aldrighi, Dante M. et Postali, Fernando A. S. (2012) Business Groups in Brazil in Colpan, Asli M. et al (org.) *The Oxford Handbook of Business Groups*, Oxford, Oxford University Press.

Allen, Christopher S. (2010) Ideas, Institutions and Organized Capitalism: the German Model of Political Economy Twenty Years after Unification in **German Politics and Society**, Issue 95, Vol. 28, No. 2, Summer.

Becker, Uwe (2009) *Open Varieties of Capitalism: continuity, change and performance*, Basingstoke, Palgrave Macmillan.

Carney, R.W. e Witt, M. A. (2013) The role of the State in Asian Business Systems In Witt, M. A. e Redding, G. (org.) *The Oxford Handbook of Asian Business Systems*, Oxford, Oxford University Press.

Coutinho, Luciano et al. (2012) Industrial Policy and Economic Transformation in Santiso, Javier e Johnson-Dayton, Jeff (org.) *The Oxford Handbook of Latin American Political Economy*, Oxford, Oxford University Press.

Crouch, Colin *The strange non-death of neoliberalism*, Cambridge, Polity Press, 2011.

Crouch, Colin et Streeck, Wolfgang (1997) *Political Economy of Modern Capitalism*, Thousand Oaks, Sage Publications.

De Toni, Jackson (2013) *Novos arranjos institucionais na política industrial do governo Lula: a força das novas ideias e dos empreendedores políticos*, 366 f., Tese de Doutorado, Programa de Pós-Graduação em Ciência Política, Universidade de Brasília, Brasília.

Devlin, Robert et Mogueillansky, Graciela What's new in the new industrial policy in Latin America in **Policy Research Working Paper**, 6191, The World Bank, 2012.

Doctor, Mahrukh (2012) Inequality, social policy and State Welfare regimes in Developing countries: the case of Brazil in Connelly, James e Hayward, Jack (org.) *The withering of the welfare state: regression*, Basingstoke, Palgrave Macmillan.

Dos Santos, Wanderly G. (2006) *Horizonte do desejo: instabilidade, fracasso coletivo e inércia social*, Rio de Janeiro, FGV Editora.

Evans, Peter (2004) *Autonomia e Parceria: Estados e transformação industrial*, trad. Christina Bastos Tigre, Rio de Janeiro, Editora da UFRJ, 2004.

Fernandes, Florestan (2006) *A revolução burguesa no Brasil: ensaio de interpretação sociológica*, São Paulo, Editora Globo.

Hall, Peter et Soskice, David (2001) *Varieties of Capitalism: the institutional foundations of comparative advantage*, Oxford: Oxford University Press.

Höpner, Martin (2007) Organisierte Kapitalismus in Deutschland: Komplementarität, Politik, Niedergang, Kumulative Habilitationsschrift, Köln, Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät Universität. Acessado em maio de 2013. Disponível em: <http://www.mpifg.de/people/mh/paper/Hoepner%202007%20-%20Einleitung%20Organisierte%20Kapitalismus.pdf>

Höpner, Martin (2007) Coordination and organization: the two dimensions of nonliberal capitalism, Cologne, **MPIfG Discussion Paper 07/12**.

Höpner, Martin (2004) Sozialdemokratie, Gewerkschaften und organisierter Kapitalismus 1880-2002, **MPIfG Discussion Paper, No. 04/10**.

Hudson, Ray (2012) Regions, varieties of capitalism and the legacies of neoliberalism in Lane, Christel e Wood, Geoffrey T. (org.) *Capitalist diversity and diversity within capitalism*, London, Routledge.

Ianni, Octavio (1989) *Estado e capitalismo*, São Paulo, Editora Brasiliense.

Ianni, Octavio (1971) *Estado e planejamento econômico no Brasil: 1930-1970*, Rio de Janeiro, Civilização Brasileira.

Kamijo, Isamu (1978) Die Ideen Rudolf Hilferdings nach dem Erscheinen seines Werkes "Das Finanzkapital", Hokudai Economic Papers, 8: 34-38.

Khan, Mushtaq H. et Blankenburg, Stephanie (2009) The Political Economy of Industrial Policy in Cimoli, Mario; Dosi, Giovanni et Stiglitz, Joseph (org.) *Industrial Policy and*

*Development: the political economy of capabilities accumulation*, Oxford, Oxford University Press.

Miranda, Idenilza M. (2011) Brasil: em busca de um novo padrão de desenvolvimento, Tese de Doutorado, 163f., Departamento de Sociologia da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo.

Naphtali, Fritz (1928) *Wirtschaftsdemokratie ihr Wesen, Weg und Ziel*, Berlin, Verlagsgesellschaft des Allgemeinen Deutschen Gewerkschaftsbundes GmbH.

Nölke, Andreas e May, Christian (2013) *Vergleichende Kapitalismusforschung im Zeitalter der Krise der Finanzialisierung: Vom inter-nationalen zum inter-temporalen Studium ökonomischer Institutionen*, SASE Paper Conference, Milan.

Offe, Claus (1985) *Capitalismo desorganizado: transformações contemporâneas do trabalho e da política*, São Paulo, Brasiliense.

Pietrobelli, Carlo et Rabellotti, Roberta (2006) *Upgrading to compete: Global Value Chains, Clusters, and SMEs in Latin America*, Washington, Inter-American Development Bank.

Schneider, Ben R. (2009) Hierarchical market economies and varieties of capitalism in Latin America in **Journal of Latin American Studies**, v. 41, n. 3: 553-575.

Schneider, Ben R. (2012) Contrasting capitalisms: Latin America in contrasting perspectives in Santiso, Javier e Johnson-Dayton, Jeff (org.) *The Oxford Handbook of Latin American Political Economy*, Oxford, Oxford University Press.

Schneider, Mark e Teske, Paul (1992) Toward a theory of the political entrepreneur: evidence from local government in **American Political Science Review**, 86 (3).

Svampa, Maristella (2013) "Consenso de las *commodities*" y el lenguaje de valoración en América Latina in **Nueva Sociedad**, Marzo-Abril, Número 244.

Streeck, Wolfgang (2009) *Re-forming capitalism: institutional change in the German political economy*, Oxford, Oxford University Press.

Streeck, Wolfgang (2010) Institutions in History: bringing capitalism back in Morgen, Glenn et al. (org.) *The Oxford Handbook of Comparative Institutional Analysis*, Oxford, Oxford University Press.

Streeck, Wolfgang et Schäfer, Armin (2013) *Politics in the Age of Austerity*, Cambridge, Polity Press.

Urry, John e Lash, Scott (1987) *The end of Organized Capitalism*, Cambridge, Polity Press.

Viotti, E. B. (1997) *Passive and active national learning systems: a framework to understand technical change in late industrializing economies and some evidences from a comparative study of Brazil and South Korea*, Doctoral Dissertation, New School for Social Research.

Wylde, Christopher (2012) *Latin America after neoliberalism: developmental regimes in post-crisis States*, Basingstoke, Palgrave Macmillan.