

FINANÇAS E INOVAÇÃO NOS SISTEMAS PRODUTIVOS

Rodrigo Loureiro Medeiros

Professor da Universidade Federal do Espírito Santo (UFES)

rodrigomedeiros@ceunes.ufes.br

José de Castro Ferreira Filho

Professor da Universidade Federal do Espírito Santo (UFES)

josefilho@ceunes.ufes.br

Resumo: O presente artigo aborda a relação entre finanças e inovação nos sistemas produtivos a partir de uma perspectiva heterodoxa. A recente Política de Desenvolvimento Produtivo lançada pelo governo brasileiro e o *Trade and development report 2008* da UNCTAD oferecem estímulos para o debate acadêmico quanto à nova articulação entre finanças e inovação necessária para dar sustento ao processo de desenvolvimento econômico nacional.

Palavras-chave: finanças; inovação; sistemas produtivos; perspectiva heterodoxa; desenvolvimento econômico.

Abstract: This paper deals with the relationship between finance and production systems. The recent program called policy for production development from the Brazilian government and the UNCTAD's *Trade and development report 2008* offer stimulus for an academic debate about a new necessary relationship between finance and innovation. Sustain the process of economic development demands new arrangements in national economic organization.

Keywords: finance; production systems; Brazil; economic development.

JEL Classification: L - Industrial Organization; L23 - Organization of Production; L26 – Entrepreneurship.

1. Introdução

Um tema de interesse das sociedades que buscam o desenvolvimento econômico sustentado diz respeito à relação entre finanças e inovação nos sistemas produtivos. Os debates sobre essa temática não são novos. Eles estão presentes nas diversas publicações acadêmicas desde os escritos de Joseph Alois Schumpeter.

Mais recentemente, nos tempos de império do pensamento neoliberal, se espalhou no Brasil e nos demais países da América ibérica a crença de que essas sociedades teriam dificuldades intrínsecas no campo da organização econômica e que essas mesmas dificuldades estariam associadas à falta de capacidade inovadora de seus integrantes. A escolha do posicionamento primário-exportador das economias da região seria, portanto, justificada racionalmente do ponto de vista das vantagens comparativas naturais.

Os fracassos da Rodada de Doha e os conflitos de interesses entre os países que compõem a Organização Mundial do Comércio (OMC) traduzem, em uma boa medida, a perspectiva do retorno à primazia da política das nações sobre os interesses pecuniários dos grandes grupos econômicos e financeiros transnacionais. Sensações de que o processo da globalização conduzida sob a égide do neoliberalismo provocou mais custos do que benefícios para os trabalhadores se fazem presentes inclusive nas sociedades mais desenvolvidas (PALLEY, 2006). O discurso hegemônico do equilíbrio involuntário enfrenta os choques das realidades vividas pelas sociedades organizadas.

O presente artigo aborda a relação entre inovações nos sistemas produtivos e o seu respectivo financiamento a partir de uma perspectiva teórica heterodoxa. Concede-se uma atenção especial ao caso brasileiro, estendendo alguns comentários para os demais países ibero-americanos.

Com o lançamento da Política de Desenvolvimento Produtivo (BRASIL, 2008), o governo federal brasileiro retoma a temática da política industrial. A coordenação de ações entre Estado e mercado e os desafios de inovação postos na respectiva política para os sistemas industriais brasileiros provocam novos debates sobre o grau de intervenção estatal na economia. Não parece ser muito diferente o desafio para os demais países da América ibérica. Este artigo busca contribuir para esse debate.

2. A institucionalização da inovação

Os escritos sobre inovação e desenvolvimento econômico não são novos. Na segunda década de século XX, Schumpeter iniciava a construção de uma teoria do desenvolvimento a partir de reflexões sobre os papéis de empreendedores e capitalistas no sistema econômico. Os primeiros seriam os elementos revolucionários do sistema econômico por assumirem riscos, enquanto os segundos tenderiam a evitar os mesmos (cf. DROUIN, 2008, p.137-149). Inicialmente para o economista austríaco, o empreendedor não seria um administrador, um mero gestor de recursos. O empreendedor seria, antes de tudo, uma figura que “nadaria contra a corrente” da sabedoria convencional estabelecida. Ele representaria o motor da mudança econômica.

Após o falecimento de Schumpeter, dois estudos muito influentes (ABRAMOVITZ, 1956; SOLOW, 1957), mesmo empregando métodos diferentes e analisando períodos distintos, chegaram a conclusão de que não mais de 15% do crescimento do produto dos EUA ao final do século XIX e na primeira metade do século XX podiam ser atribuídos aos incrementos dos insumos de capital e trabalho. Um resíduo de 85% sugeria que o crescimento da economia norte-americana resultava majoritariamente de mais produto por cada unidade de insumo. A convergência entre os dois estudos apontava para a mudança tecnológica como o fator crucial dos ganhos de produtividade.

O século XX testemunhou o crescente processo de institucionalização das inovações. Esse respectivo processo exigiu uma adaptação evolucionária do empreendedor schumpeteriano. A evolução das economias industrializadas demandou, por sua vez, transformações incrementais e estruturais da organização dos processos de inovação. As inovações não se manifestavam apenas no investimento produtivo em bens de capital, mas no conjunto de novas práticas e rotinas organizacionais. As conexões entre os processos produtivos de bens e serviços apontavam para a relevância das estruturas organizacionais.

No que diz respeito à dinâmica dessa estrutura organizacional, Schumpeter (1934) ressaltara a relevância do relacionamento virtuoso entre finanças e sistemas produtivos para os processos de desenvolvimento econômico sustentados. Compreende-se, desde então, ser a competição pelo futuro o que de fato importa. As inovações buscariam os lucros futuros, possibilitando, ainda que temporariamente, o exercício do poder de mercado. Para as organizações econômicas e as sociedades democráticas a mensagem era clara: o longo prazo deveria ser disputado no presente.

Os EUA, o Japão e a Europa, responsáveis por 69% dos gastos globais em P&D ((DUGA e STUDDT, 2007), compreenderam há tempos como as inovações criam posições temporárias de poder de mercado para as empresas sediadas nos seus respectivos territórios nacionais. Suas posições políticas nas negociações internacionais refletem as estratégias internas institucionalizadas de organização econômica.

Não se pode deixar de observar que, para o caso dos EUA, os contratos federais de compras e o financiamento federal para P&D na indústria privada induziram a emergência de novas indústrias de alta tecnologia no pós-guerra (cf. MOWERY e ROSENBERG, 2005, p.42-59). Os gastos federais financiaram algo entre a metade e dois terços do total de P&D inicialmente. Mesmo nos tempos mais recentes, mais especificamente em 1995, os recursos federais responderam por 58% do total empreendido na pesquisa básica norte-americana. No entanto, os estabelecimentos de pesquisas federais realizaram apenas 9% da pesquisa básica dos EUA. Ao longo da década de 1950, mais de 90% dos gastos federais norte-americanos em P&D foram administrados pelo Departamento de Defesa e pela Agência de Energia Atômica. O mercado de capitais, por sua vez, desempenhou um papel complementar no desenvolvimento de muitas empresas de microeletrônica durante as décadas de 1950 e 1960, além de ter contribuído também para o crescimento das indústrias de biotecnologia e de computadores. Os gastos militares em P&D, incluindo a política de compras federais, contribuíram para a intensificação das transferências tecnológicas duais na indústria norte-americana.

A suposta separação entre Estado e mercado nacionais não se sustenta como um fato nas realidades vividas pelas sociedades organizadas mais desenvolvidas. Nota-se, ademais, que a cooperação pelo desenvolvimento econômico sustentado estrutura os relacionamentos duradouros entre ambos, pouco importando em alguns casos qual agremiação política encontra-se à frente do governo nacional. A respectiva divisão do trabalho e a coordenação dos processos inovadores extrapolam, portanto, a frágil perspectiva do equilíbrio involuntário. Os EUA constituem um exemplo muito bem documentado.

Segundo Chandler (1977), o sistema econômico norte-americano viabilizou-se pela transformação ao longo do século XX do seu desenvolvimento gerencial, fato que modificou os principais aspectos organizacionais da produção de bens e serviços naquele país. As influências do caso norte-americano, sejam como *benchmarks* ou mesmo como efeitos de demonstração, se manifestaram nas estruturas organizacionais dos demais

sistemas econômicos nacionais. Se a aposta houvesse sido a aceitação passiva da imprevisibilidade da “mão invisível”, há sérias dúvidas quanto ao que se poderia ter evoluído naquele país.

Estado e mercado são complementares no processo de desenvolvimento das sociedades organizadas (CHANG, 2004). As instituições, compreendidas como o sistema coletivo de crenças, valores, práticas, rotinas e conhecimentos técnicos acumulados, articulam os compromissos e a coesão numa sociedade organizada que objetiva o desenvolvimento econômico sustentado. Haveria então um enquadramento institucional único que pudesse ser trasladado de um contexto para outro? As evidências empíricas revelam que não. Pode-se buscar aprender com a experiência alheia, porém as soluções, isto é, os arranjos organizacionais precisam ser experimentados no bojo da própria sociedade em evolução.

A cópia de soluções e modelos estrangeiros já causou muita frustração para os países emergentes (STIGLITZ, 2002). Nos momentos de crise, as respectivas sociedades foram responsabilizadas por não se comportarem “racionalmente”, ou seja, de acordo com as prescrições dos modelos econômicos recomendados, pouco importando para alguns que esses mesmos modelos não estivessem em sintonia sociocultural com os respectivos contextos. Quando se faz o balanço entre as distribuições de custos e benefícios dos paradigmas recomendados, percebe-se uma assimetria nas perdas e nos ganhos espalhados pelas sociedades retardatárias.

3. Competição imperfeita, desenvolvimento econômico e crédito

A perspectiva sistêmica de Schumpeter (1942) dos processos de transformações estruturais nas sociedades industrializadas ainda é capaz de instigar reflexões profundas. O economista austríaco sustentou teoricamente que o sistema capitalista estaria fadado a revolucionar permanentemente as estruturas econômicas, destruindo elementos antigos e criando novos.

Desequilíbrios e discontinuidades integram os processos de transformações incrementais e estruturais nas sociedades organizadas. As forças produtivas não se limitam à auto-regulação das forças de mercado (cf. GALBRAITH, 2007, p.42-66). Nesse sentido, a propagada soberania do consumidor precisa ser tratada com cuidado, pois as necessidades de segunda classe podem ser estimuladas pelo poder da propaganda e do

marketing. As “necessidades” podem ser criadas pelos processos por meio dos quais elas são satisfeitas.

Não se pode deixar de ressaltar que a competição perfeita dificilmente é encontrada nas realidades vividas pelas diversas sociedades organizadas (CABRAL, 2000). Dificilmente as empresas que desejam descolar da concorrência predatória optam por homogeneizar seus produtos e serviços com os seus concorrentes. Se assim o fizessem, elas tenderiam a auferir um preço equivalente ao custo marginal da produção. A competição perfeita implica na máxima eficiência estática, um posicionamento estratégico que pouco interessa a quem busca acompanhar os aspectos evolucionários do progresso tecnológico e a competição pelos lucros futuros. Não há, portanto, muito a se comemorar quando um país aposta seu futuro na inserção externa no sistema economia-mundo pelas vias de commodities, sejam elas agrícolas, energética ou mesmo industriais.

As questões institucionais não devem ser negligenciadas quando se analisa o desempenho de um sistema econômico. Veblen (1921) constatou ocorrer em um sistema industrial que se consolida uma tendência dos capitães da indústria, influenciados pelos seus vínculos com os financistas, em realizar uma consciente retração da eficiência nos sistemas produtivos para regular o *output* e manter os preços estavelmente elevados, retardando inclusive inovações. Pode-se especular, portanto, sobre os reais motivos que provocam nervosismos nos financistas quando a capacidade média da indústria se aproxima do preenchimento máximo num país em desenvolvimento. Medo da inflação, defesa das margens de lucro estavelmente elevadas ou ambos?

No Brasil, do total de unidades industriais operando no país, apenas 33% efetivaram inovações tecnológicas entre 1998 e 2003, sendo que o grosso das mesmas apresentou um caráter defensivo em virtude da ausência de transformações estruturais relevantes encontradas (CASTELO BRANCO, 2005). O quadro de capacidade ociosa média na indústria de transformação vem sendo mantido. Em um contexto de competição global, o caso brasileiro encontra-se em dissonância com a visão de que as vantagens comparativas são conquistadas pela constante inovação nos processos produtivos de bens e serviços.

Na obra de Schumpeter, a relevância do crédito para a produção de bens e serviços se faz presente. Sua visão de sistema industrial incorporava essa conexão desde 1911, quando se publicou pela primeira vez o seu clássico *Teoria do desenvolvimento econômico*. Segundo a lógica schumpeteriana, o crédito é um elemento essencial ao processo econômico. Fornecer crédito necessário à realização das inovações é função dos

capitalistas. Recursos financeiros, por sua vez, podem vir dos fundos gerados pelas inovações bem sucedidas ou da capacidade que os bancos possuem de criar moeda, ou seja, crédito.

Não se trata de nenhuma novidade histórica o papel do crédito nos processos econômicos (MITCHELL INNES, 1913; 1914). Desde a Antiguidade as sociedades organizadas se mostravam capazes de estruturar sistemas de crédito, antes mesmo da cunhagem de moedas. Não havia a necessidade de se possuir poupança *ex ante* para que créditos fossem liberados nos sistemas econômicos. Os banqueiros de então, concentrando a oferta de crédito numa comunidade e realizando as devidas compensações, analisavam criteriosamente a capacidade de pagamento dos devedores, incluindo, para alguns casos, a exigência de garantias para que o sistema de crédito não desmoronasse. À medida que os Estados nacionais se consolidavam, complicações adicionais surgiam por conta da presença da variedade de moedas. Trocas comerciais, os investimentos das empresas transnacionais e o alargamento dos mercados demandaram o estabelecimento de padrões monetários internacionais.

A lógica do funcionamento das finanças, entretanto, deve ser nacional (KEYNES, 1933). John Maynard Keynes notou na prática como o funcionamento dos bancos afeta o desempenho do sistema econômico, fazendo com que o mesmo possa encontrar equilíbrio abaixo do pleno emprego dos fatores de produção disponíveis. O equilíbrio do sistema poderia ser atingido em qualquer nível de produção e emprego, abaixo do pleno emprego. As expectativas dos detentores do capital afetariam, nesse contexto, o funcionamento do sistema econômico de forma perversa. Em um contexto de depressão, por exemplo, não haveria nenhuma garantia de que os próprios mecanismos do sistema econômico pudessem superar essa situação no curto prazo. Keynes apontou suas críticas para o sofrimento humano e a indignação contra as propostas do clássico *laissez-faire*.

Muito se buscou alegar que Keynes estaria desatualizado e que os tempos seriam outros. Afinal, alegam alguns, o mundo vive a globalização. Mas será que esse tipo de argumentação se sustenta como um fato? Segundo examinou criteriosamente Feldstein (2005), o coeficiente de retenção de poupança dos países que compõem a Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) é elevado, ou seja, 0,92 para a década de 1980 e acima de 0,70 para a década posterior. Ele considerou também o fato de que as retenções de poupança declinaram porque os mercados financeiros estão mais integrados do que outrora e, além disso, oferecem atraentes oportunidades de aplicações financeiras,

como é o caso dos derivativos. A influência do euro explica parte do declínio do coeficiente de retenção nos países que compõem a União Européia.

Os mercados financeiros podem até estar mais interados do que no passado, porém a maior parte das transações se realiza nos mercados nacionais de origem do capital. Feldstein demonstra quantitativamente que ainda vigoram estruturas segmentadas nos mercados de capitais. Poupança e investimento produtivo continuam sendo os dois lados da mesma moeda nacional.

4. O retorno do pêndulo

Movimentos pendulares nas questões humanas são certamente temas passíveis de intermináveis debates. No entanto, no que diz respeito à intervenção do Estado nacional na economia deve-se esperar que o debate esquentar. Afinal, há sempre interesses em jogo.

A frustrada Rodada de Doha, da OMC, traduz, em uma larga medida, a tendência de que a primazia da política das nações se estabeleça sobre os interesses pecuniários imediatos dos grandes grupos econômicos e financeiros transnacionais. O endurecimento nas negociações internacionais por parte dos países menos desenvolvidos e as tensões internas nas sociedades mais evoluídas são sinais desse novo tempo. Gomory e Baumol (2000), por sua vez, afirmam que os interesses nacionais podem entrar em conflito com o comércio global e que não há nenhuma garantia de que o livre-comércio possa atender ou mesmo conciliar os interesses de todos os participantes da arena econômica. A captura de indústrias e empregos detentores de capacidades tecnológicas dinâmicas, por exemplo, representa um dos pontos de conflito mapeados pelos respectivos autores.

O relatório anual da Conferência das Nações Unidas para Comércio e Desenvolvimento, o *Trade and development report 2008*, traz duras críticas à corrente central da teoria econômica (UNCTAD, 2008). A crítica à agenda de desregulamentação dos mercados perpassa o documento. Não se precisa de muito esforço intelectual para se perceber como os instrumentos financeiros complexos, ao invés de reduzirem os riscos operacionais, serviram para espalhar os efeitos dos riscos por países e mercados. A recente crise das hipotecas nos EUA revelou novamente como o mercado é ineficaz para prevenir recorrentes episódios de exuberância irracional quando as firmas buscam extrair retornos de dois dígitos numa economia que cresce a um ritmo menor. Oportunidades para a especulação estão presentes na atual arquitetura financeira internacional e as mesmas são capazes de desestabilizar os sistemas econômicos.

As forças especulativas operantes nas bolsas de futuros empurraram os preços das commodities agrícolas e energética para cima, provocando efeitos no câmbio e nas transações correntes dos países menos desenvolvidos. No Brasil, para aliviar o sofrimento dos mais pobres, o governo federal interveio a partir do alargamento do programa bolsa família. Além disso, o governo sinalizou na direção da ampliação do crédito para a agricultura familiar. No entanto, a ortodoxia monetária praticada cria restrições à intervenção do Estado brasileiro. Segundo levantamento da Up Trend Consultoria Econômica de 24 de julho de 2008, o Brasil revelou-se o campeão de juros reais numa lista de trinta e nove países mais Hong Kong: 7,2% a.a. contra -0,2% a.a. da média geral. Praticam taxas reais negativas a Malásia, a Coreia do Sul, a Grécia, a Espanha, o Japão, Índia, Bélgica, Indonésia, Chile, EUA, Rússia, Filipinas e Cingapura. As taxas de juros médias praticadas no mercado brasileiro em maio giraram em torno de 47,4% a.a. para pessoas físicas e 26,9% a.a. para pessoas jurídicas (FEBRABAN, 2008). Os *spreads* em relação à taxa básica de juros são de dois dígitos. Diferenciais nas taxas básicas nominais de juros representam outra ameaça para o sistema financeiro global.

Segundo dados do Boletim do Banco Central do Brasil de junho de 2008, as quotas de fundos de renda fixa representam 40,9% dos meios de pagamentos, enquanto os depósitos de poupança apenas 12,2%. Títulos privados mais quotas de fundos de renda fixa respondem por 42,3% do PIB brasileiro. Os depósitos de poupança, por sua vez, somam 8,6% do PIB.

As expectativas racionais dos agentes econômicos em torno da liberalização financeira iniciada na década de 1980 apontavam no sentido de que a abertura dos setores financeiros para os bancos estrangeiros introduziria maior competição na oferta de crédito, o que deveria ajudar a reduzir as taxas de juros praticadas nos mercados domésticos dos países emergentes. Houve uma expansão das atividades financeiras nos países em desenvolvimento, porém tal fato raramente levou a um crescimento sustentado do empréstimo bancário aos setores produtivos de bens e serviços para fins de investimento. O sistema financeiro preferiu continuar ofertando crédito para o consumo, mesmo que esse processo tenha desembocado recorrentemente em crises. Governos e bancos centrais precisaram agir. Após as crises, a maioria dos bancos comerciais ainda considerou mais rentável e menos arriscado emprestar para estender o consumo ou comprar títulos públicos do que financiar investimentos produtivos. Quando seguem suas estratégias e metas

corporativas, os bancos e as outras instituições financeiras influenciam os rumos das atividades econômicas.

Em um sistema socioeconômico brutalmente desequilibrado pelas disparidades de renda, a possibilidade de uma minoria privilegiada tyrannizar uma maioria que depende da renda da produção de bens e serviços para subsistir é real. A ausência de coesão social pode ainda fazer com que o crescimento econômico não seja uma prioridade nacional. Nesse contexto, o importante seria manter a estabilidade da moeda e a inflação baixa? Defensores do status quo alegam que isso não teria nada de mal, pois até mesmo os mais pobres acabariam se beneficiando da ortodoxia monetarista. Nota-se, entretanto, que os benefícios e os custos do modelo econômico vigente não são repartidos de forma equitativa.

Do ponto de vista da argumentação teórica, deve-se dizer que Adam Smith não defendeu a “lei da selva”, pois ele via um papel importante a ser desempenhado pelos governos. Ele defendeu os Navigations Acts, por exemplo, leis que restringiam severamente a competição na navegação comercial por compreender que as mesmas fortaleciam a Marinha Real. Até mesmo nas suas duras críticas ao mercantilismo, o liberalismo de Smith se mostrou moderado em relação às leis contra a usura (cf. KEYNES, 2007, p.269-70). Ele compreendia haver relação entre poupança e investimentos produtivos e por isso foi defensor de baixas taxas de juros. Taxas elevadas deixariam pouca margem para remunerar os riscos legítimos e socialmente recomendáveis. Keynes posteriormente retomaria essa temática e revolucionaria a teoria econômica estabelecida, que, por sua vez, negligenciava a existência do desemprego involuntário.

Poupança e investimento são os dois lados da mesma moeda. Um sistema de crédito eficiente e eficaz torna-se necessário para que a formação bruta de capital fixo se constitua, a divisão do trabalho e os mecanismos de mercado se estendam e o nível dos empregos formais permaneça em patamares socialmente recomendáveis. Dificilmente se pode esperar numa sociedade em que os 10% mais ricos respondem por 75% da riqueza nacional pela espontaneidade de uma política monetária neutra. Quanto à suposta falta de criatividade social brasileira, um *mainstream economist* laureado com o Nobel afirmou ao ser questionado se o Brasil é um país pouco inovador:

Eu diria que não. Talvez o Brasil seja um dos países mais inovadores da América Latina, certamente mais do que a Argentina ou a

Venezuela. O Brasil deve ser até admirado pelo espírito empreendedor de seus agentes econômicos, mas não sei se o sistema financeiro é de alto nível, se está capacitado para trabalhar com essa demanda (PHELPS, 2008, p.15).

O Estado nacional precisa cumprir papéis importantes no desenvolvimento das sociedades organizadas. Bancos públicos, com destaque para os bancos de desenvolvimento, podem jogar um papel importante na garantia do acesso ao crédito para empresas que desejarem realizar investimentos produtivos. À luz da experiência passada, deve-se esperar escutar argumentos de que esses bancos não são governados pela “disciplina do mercado” e que, por isso, estão sujeitos à corrupção. Não é preciso muito esforço para se mostrar que os bancos privados não são imunes à corrupção, especialmente quando os vínculos entre conglomerados econômicos estão assentados sobre o financiamento barato. Por outro lado, trata-se de uma tarefa necessária aumentar a profissionalização da administração dos bancos públicos de desenvolvimento, incluindo a construção de mecanismos de avaliação dos resultados, monitoramento e transparência.

Deve-se esperar que o retorno do pêndulo provoque tensões na Ibero-América, afinal, os defensores do fundamentalismo de mercado deverão defender os interesses estabelecidos com vigor e desfaçatez. Os inimigos da sabedoria convencional estabelecida não serão apenas as idéias progressistas contestatórias, mas sim a inevitável marcha dos acontecimentos.

5. Conclusão

O presente artigo não pretendeu esgotar o debate em torno da relação entre finanças e inovação nos sistemas produtivos. Buscou-se abordar essa relação do ponto de vista sistêmico.

Ao longo dos últimos vinte anos a ideologia do equilíbrio involuntário buscou difundir a visão de que o Estado nacional deveria se retirar da arena econômica para cuidar apenas das áreas básicas da vida em sociedade. Os mercados, diziam seus adeptos mais fundamentalistas, iriam se encarregar de conduzir essas sociedades a um estágio de desenvolvimento superior. Com a metade da sua população economicamente ativa desempregada e subempregada, os efeitos do pensamento hegemônico se fizeram sentir na América ibérica. Para re-equilibrar o jogo na arena econômica, o Estado nacional é chamado novamente para mediar as tensões e as demais relações nessas sociedades.

No Brasil, os possíveis desdobramentos da Política de Desenvolvimento Produtivo, demandarão uma nova articulação entre finanças e inovações nos sistemas produtivos. O Estado brasileiro precisará coordenar e regular esse processo evolucionário. Guardadas as devidas proporções, não deverá ser muito diferente para os demais países da América hispânica.

Como centros cíclicos do sistema econômico global, os países mais desenvolvidos difundem padrões de consumo pelas vias do progresso técnico endógeno. Incompatíveis com as realidades de consumo da periferia do sistema, os países mais pobres vivem ciclicamente processos inflacionários, endividamento do Estado e crises cambiais. Um ciclo de desenvolvimento sustentado para a Ibero-América demandará uma nova articulação entre finanças e sistemas de produção nacionais em que a inovação seja a mola propulsora principal. O Estado nacional democrático precisará estar à altura das tarefas institucionais de regulação, coordenação e indução do desenvolvimento sustentado.

6. Referências bibliográficas

ABRAMOVITZ, M. Resource and output trends in the United States since 1870. **American Economic Review**. v.46. 1956. p.5-23.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. **Política de desenvolvimento produtivo**. Brasília, 2008.

CABRAL, L. **Introduction to industrial organization**. Cambridge, MA : The MIT Press, 2000.

CASTELO BRANCO, T. **Ambiente brasileiro de inovação**. Rio de Janeiro: FINEP, 2005.

CHANDLER. A. **The visible hand**. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press, 1977.

CHANG. H. **Chutando a escada**: a estratégia de desenvolvimento em perspectiva histórica. São Paulo: UNESP, 2004.

DROUIN, J. **Os grandes economistas**. São Paulo: Martins, 2008.

DUGA, J.; STUDDT, T. Global R&D Report 2008. **R&D Magazine**. September 2007. p.G3-G18.

FEBRABAN – Federação Brasileira de Bancos. **Evolução do crédito e do sistema financeiro**. São Paulo: 25 de junho de 2008.

FELDSTEIN, M. **Monetary policy in a changing international environment**: the role of capital flows. Cambridge, MA: NBER Working Paper Series, 2005.

GALBRAITH, J. K. **Galbraith essencial**: os principais ensaios de John Kenneth Galbraith. São Paulo: Futura, 2007.

GOMORY, R.; BAUMOL, W. **Global trade and conflicting national interests**. Cambridge, MA: The MIT Press, 2000.

KEYNES, J. M. National self-sufficiency. **The Yale Review**. v.22. n.4. 1933. p.755-769.

_____. **A teoria geral do emprego, do juro e da moeda**. São Paulo: Atlas, 2007.

MITCHELL INNES, A. What is Money? **Banking Law Journal**. n. 30. 1913. p.377-409.

_____. The Credit Theory of Money. **Banking Law Journal**. n.31. 1914. p.151-168.

MOWERY, D; ROSENBERG, N. **Trajetórias da inovação**. Campinas, SP: UNICAMP, 2005.

PALLEY, T. Rethinking trade and trade policy. **Public Policy Brief**. n.86. 2006. p.7-27.

PHELPS, E. Entrevista. **Veja**. 30 de abril de 2008.



SCHUMPETER, J. **The theory of economic development**. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1934.

_____. **Capitalism, socialism, and democracy**. New York: Harper and Row, 1942.

SOLOW, R. Technical change and aggregate production function. **Review of Economics and Statistics**. v.39. 1957. p.312-20.

STIGLITZ, J. **A globalização e seus malefícios**. São Paulo: Futura, 2002.

UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development. **Trade and development report**. New York, Geneva: United Nations, 2008.

UP TREND CONSULTORIA ECONÔMICA. **Up Trend Briefing**. São Paulo, 24 de julho de 2008.

VEBLLEN, T. **The engineers and the price system**. New York: Harcourt, Brace & World, 1921.