

Desenvolvimento por saltos como alternativa às teorias da convergência e *catch-up*: rumo às teorias schumpeterianas do crédito e desenvolvimento¹

Development as leapfrogging, not convergente, not catch-up: towards schumpeterian theories of finance and development

Leonardo Burlamaqui*
Rainer Kattel**

Resumo

Nosso objetivo é demarcar um caminho em direção às teorias schumpeterianas do crédito e desenvolvimento. Para isto, quatro propostas básicas são trazidas para discussão. Primeiramente, sugerimos que a 'convergência' e o 'crescimento convergente' são, de uma perspectiva schumpeteriana, conceitos teoricamente inadequados visto que propõem narrativas semelhantes à ideia rostoviana de um caminho linear em direção a um suposto 'equilíbrio historicamente imposto'. O crescimento por saltos através da inovação e crédito é apresentado como uma melhor abordagem para analisar as trajetórias de desenvolvimento. Em segundo lugar, argumentamos que, invés da comumente presumida convergência entre nações, a história mostra que a divergência é um resultado mais comum das trajetórias de desenvolvimento; o que é especialmente mais claro nos últimos 50 anos. Em terceiro lugar, demarcamos os elementos chave desta abordagem schumpeteriana, centrada no conceito do crescimento por saltos através da inovação e crédito. Concluímos enfatizando os papéis essenciais do crédito e gestão financeira para uma compreensão acurada das trajetórias de desenvolvimento nesta abordagem alternativa, postulando que este construto pode ser entendido como um Estado empreendedor schumpeteriano.

Palavras-chave: *catching-up*, convergência, Schumpeter, teoria do desenvolvimento.

Abstract

Our aim is to demark a pathway towards Schumpeterian theories of finance and development. To do this, we offer four basic propositions for discussion. First, we suggest that 'convergence' and 'catch-up' are, from a Schumpeterian perspective, theoretically inadequate concepts as they frame development narratives similarly to the Rostovian idea of a linear path towards some sort of 'equilibrium imposed on history'. Leapfrogging by means of innovation and finance is put forward as a better approach to analyzing development trajectories. Second, we contend that rather than the often-assumed convergence among nations, history shows that 'divergence' is a more common result of development trajectories; this is especially visible in the last half a century. Third, we outline the key features of this Schumpeterian framework, centered on the concept of leapfrogging through innovation and finance. We conclude by highlighting the essential roles of finance and financial governance within this alternative framework for understanding successful development trajectories, and posit that this construct may be labeled a Schumpeterian entrepreneurial state.

Keywords: Catching-up, convergence, development theory, Schumpeter

* Professor da Universidade do Estado de Rio de Janeiro. E-mail: leonardoburlamaqui@gmail.com

** Professor of Innovation and Public Governance, Institute for Innovation and Public Purpose, University College London. E-mail: r.kattel@ucl.ac.uk

<http://dx.doi.org/10.51861/ded.dmdt.2.067>

INTRODUÇÃO

Este artigo visa demonstrar que as trajetórias e processos de desenvolvimento são melhor compreendidas através de teorias schumpeterianas quando em comparação com as perspectivas ortodoxas e heterodoxas. Um ponto chave é que estes processos tipicamente levam à *divergência* ao invés da convergência ou crescimento convergente (*catch-up*). Propomos que a competição schumpeteriana é a chave para o desenvolvimento ou evolução econômica e que o resultado desta é a diferenciação ao invés da homogeneização. Em termos hirschmanianos, é o equivalente a compreender o desenvolvimento como um processo desbalanceado de crescimento (HIRSCHMAN, 1958; ADELMAN, 2013).² De fato, promover desenvolvimento econômico requer políticas distintas – mudando-as conforme o processo avança – assim como reformas institucionais contínuas. O embasamento teórico para estas políticas é o de que o sucesso (e rapidez) dos processos de desenvolvimento envolve saltos ao invés de um caminho em direção ao crescimento convergente. Em outras palavras, não é contínuo e ordenado, mas sim um processo abrupto e propenso ao conflito. Crescimento convergente não é, portanto, um estado final, mas um prelúdio do lançar-se adiante ou ficar para trás.

Este artigo oferece quatro proposições a serem discutidas neste contexto. Primeiramente argumenta que, em lugar de uma frequentemente presumida convergência entre nações, a história nos mostra que a divergência é uma forma mais apropriada de compreender trajetórias de desenvolvimento, especificamente mais visível nos últimos cinquenta anos. Em segundo lugar, sugere que convergência e crescimento convergente são, de uma perspectiva schumpeteriana, conceitos teoricamente inadequados uma vez que determinam narrativas de desenvolvimento de maneira semelhante à ideia rostoviana de um caminho linear em direção a um suposto equilíbrio do desenvolvimento (a fronteira tecnológica). Chamamos isto de ‘equilíbrio historicamente imposto’. Em terceiro lugar, destaca o campo de ação schumpeteriano, centrado no conceito dos crescimentos por salto (*leap-frogging*) através da inovação e crédito³, como uma forma mais promissora de compreender ambas, a teoria do desenvolvimento e as trajetórias históricas observadas desde a revolução industrial na Grã-Bretanha. Finalmente, o artigo aponta que, além do crédito, coerência macrofinanceira e uma robusta gestão financeira pelo estado são essenciais – mas subdesenvolvidas – dimensões do campo de ação de Schumpeter e deveriam se tornar objetos de estudo para que sejam mais bem desenvolvidos. Neste ponto, busca-se auxílio nas ideias de Keynes e na literatura do keynesianismo financeiro iniciada pelo próprio autor e desenvolvida por diversos outros autores, particularmente Hyman Minsky e Jan Kregel.

Neste sentido, assumimos que, embora o aspecto financeiro já fosse elemento central na análise de Schumpeter, uma elaboração mais refinada no que diz respeito a sua função advém do trabalho de Keynes, Minsky e Kregel. Keynes introduziu o

dinheiro e a expectativa do mercado financeiro como elemento central das dinâmicas sistêmicas (Keynes 1936; Kregel 1999). Minsky aprofundou este entendimento em 'Wall Street Paradigm', onde o capitalismo é concebido essencialmente como um sistema financeiro e propenso às ondas de fragilidade financeira e vulnerabilidade econômica (MINSKY, 1982; 1986). Kregel ampliou a teoria de Minsky ligando-a ao desenvolvimento e também introduzindo a instabilidade da taxa cambial, derivativos e a 'dimensão internacional' à nossa compreensão de como a estrutura financeira de uma economia é sempre elemento chave do seu próprio caminho de desenvolvimento (KREGEL, 1998; 2001a; 2001b; 2004; 2010; 2014; KREGEL & BURLAMAQUI, 2005).

A novidade aqui não é o 'crédito para o desenvolvimento', mas o macrofinanciamento: a integração entre a maneira como os sistemas financeiros funcionam e como deveria ser estruturado e gerido para efetivamente fomentar inovação e desenvolvimento. Schumpeter compreendia a importância de tal estrutura, porém nunca a desenvolveu integralmente. Utilizamos o trabalho de Keynes, Minsky e Kregel como ponte para propor que o sucesso de processos de desenvolvimento está necessariamente conectado com estruturas financeiras proativas e uma robusta gestão econômica e financeira direcionadas ao crédito industrial. Sugerimos que esta política em particular, assim como pacotes institucionais, permitem que os países desenvolvam continuamente sua tecnologia e capacidade de inovação, engajando-se em estratégias de seguimento como prelúdio para a superação. Isto é, estratégias de desenvolvimento não devem ser visões e planos que digam respeito ao crescimento convergente à países de referência regional ou global, mas focar em como superá-los. O crescimento convergente pode, na melhor das hipóteses, servir como estratégia interina.

Um ponto central é a nossa sugestão, seguindo as ideias de Minsky (1982; 1986), de que o capitalismo é essencialmente um sistema financeiro (que pode se desintegrar em uma coleção de 'Nações Ponzi', como ocorreu em 2008). Entretanto, estamos também adicionando a dimensão schumpeteriana ao sugerir que sob certos arranjos financeiros e institucionais, todavia não integralmente explorados de um ponto de vista teórico, o capitalismo pode também tornar-se um sistema de inovações criando riqueza e um jogo de soma positiva para a economia.

Este enquadramento pode nos ajudar a repensar como agentes que criam as políticas tanto domésticas quanto internacionais devem pensar acerca dos processos de desenvolvimento, em particular como as políticas de crescimento doméstico e competitividade devem ser remodeladas.

Antes de prosseguirmos, sejamos claros sobre o que queremos propor. Por um lado, o que estamos argumentando tangencia o que Amsden e Hikino (1994) apontaram como um 'novo paradigma de aprendizado' para auxiliar a industrialização tardia. Na contribuição dos autores ao reconhecido capítulo de Baumol, Nelson e Wolff (1994, p. 28) sobre convergência e crescimento convergente, estes explicitamente adiantam a hipótese do crescimento por saltos:

Empresas americanas e alemãs de ponta poderiam e utilizaram do crescimento por saltos antes da Grã-Bretanha nos setores mais dinâmicos como de químicos e metalúrgico pois as empresas inglesas não podiam estabelecer barreiras de entrada impenetráveis no século XIX.

Entretanto, essas dinâmicas de competição não são tidas como processo evolutivo contínuo, mas rapidamente desconsideradas como episódio histórico uma vez que 'no século XX esta estratégia tornou-se impraticável' (ibidem). Discordamos desta interpretação. Na nossa abordagem, o crescimento por saltos é um aspecto intrínseco ao sucesso na competição schumpeteriana. Acontece com as empresas americanas e alemãs no século XIX, mas também com a Toyota, Fanuc, Nokia e Acer no século XX e está acontecendo com a Google, Apple, Samsung e Huawei no século XXI. Sugerimos também que o desenvolvimento à nível nacional segue dinâmicas semelhantes.⁴

Considerando isto, nossa afirmação é ou mais ampla ou mais estreita, a depender da perspectiva adotada. É mais ampla no sentido que estamos indicando que não há nada intrinsecamente novo na industrialização tardia. O que falta é um enquadramento analítico apropriado para analisar processos de desenvolvimento – inicial ou tardio. É mais estreito no sentido que não estamos afirmando ter inventado este enquadramento analítico; mas apenas emprestando de Schumpeter, Keynes, Minsky e Kregel e talvez – no máximo – fazendo adaptações criativas⁵.

POLÍTICAS DE CONVERGÊNCIA, TRAJETÓRIAS DIVERGENTES

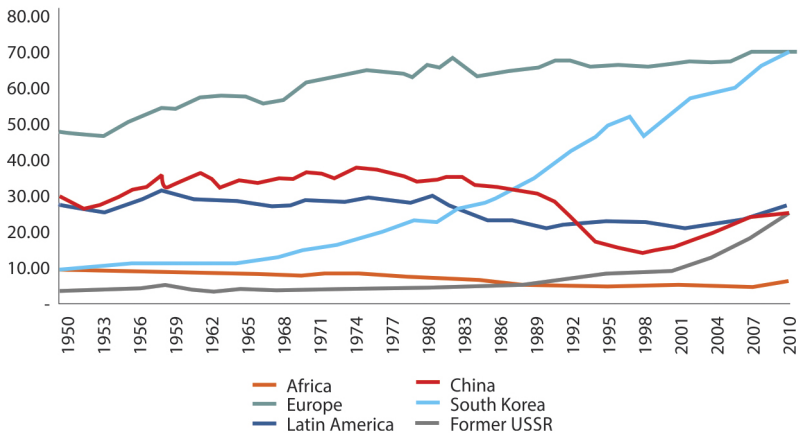
Seguindo a tomada do pacote de políticas do Consenso de Washington (CW) na década de 80 e a criação da Organização Mundial de Comércio (OMC) em 1995, testemunhamos uma homogeneidade crescente das políticas de desenvolvimento. Embora a emulação de políticas de sucesso não seja um fenômeno historicamente novo (REINERT, 2009; 2011), ambos o CW e o OMC, assim como seus descendentes (como os acordos de troca bilaterais), assumem regras universais e instituições que deveriam ser replicadas por países em desenvolvimento. Todos estes acordos regulam internacionalmente áreas que eram previamente deixadas para os próprios países governarem.⁶ Consequentemente, o que temos presenciado nos últimos 30 anos é uma forte convergência das políticas formais – de políticas de patente para políticas de regulação financeira e o emergir de uma 'melhor prática' ou ainda uma 'prática única' no que diz respeito ao desenvolvimento (KARO & KATTEL, 2010; LEVY, 2014). Tais abordagens, talvez paradoxalmente, presumem que a reestruturação das instituições governamentais (LEVY, 2004) levará a fortunas econômicas convergentes (em termos de produto interno bruto [PIB] per capita). O aumento da convergência das políticas leva, não surpreendentemente se visto da perspectiva aqui sugerida, a fortunas econômicas divergentes. A razão para tal é clara: *agentes econômicos são criativos, empresas são agentes de transformação e cenários institucionais variam substancialmente*. Assim sendo, apesar das políticas e regras convergentes, a busca por

mudança para ganhar nichos de mercado é o que as mantém em movimento, levando à divergência como consequência. A seguir, não temos a intenção de providenciar demasiadas evidências empíricas da divergência; ao invés disto, oferecemos recortes das trajetórias de desenvolvimento. Esperamos que esta breve discussão seja suficiente para questionar a ideia de que trajetórias de desenvolvimento de sucesso devem ser entendidas como processos de crescimento convergente ativos na economia global.

De acordo com o que mostra a Figura 1, se levarmos em conta o PIB per capita dos EUA como ponto para o qual toda a convergência e os processos de desenvolvimento convergente deveriam ser direcionados, nota-se que durante os últimos 60 anos não há tendência global clara deste alcançar ou convergir. De fato, a julgar por este gráfico, pode-se argumentar que com o estabelecimento da OMC, a divergência entre as regiões e entre os países tornou-se até mais evidente.

Realmente, há histórias de sucesso impressionantes, como o Japão, Coréia do sul, Taiwan e Singapura, que não apenas alcançaram o oeste europeu e os EUA, mas também, durante o processo, mudaram as fronteiras de organização tecnológica e de negócios, *saltando* as práticas de ponta ocidentais e deixando totalmente para trás a América Latina e a antiga União Soviética. Particularmente, a última região mencionada, o leste da Europa e as antigas repúblicas soviéticas, experienciaram mudanças drásticas na década de 90 e foram rapidamente ultrapassadas pelas economias do leste asiático que estavam significativamente menos desenvolvidas e mais pobres apenas algumas décadas antes. Como argumenta Guerrerri – menos de uma década após a queda do Muro de Berlim – as economias do leste asiáticos ‘ultrapassaram o leste europeu em diversas indústrias, não apenas em grupos tradicionais de produtos, mas também em setores mais tecnologicamente sofisticados, particularmente em setores P&D-dependentes (de base científica)’ (1998, p. 20). Enquanto a parcela do leste europeu cresceu de 0.73 por cento em 1980 para 0.95 por cento em 1995, a parcela do leste asiático, durante o mesmo período, foi de 3.8 por cento para 10.83 por cento (*ibid*, p. 29). Este tópico é particularmente acentuado para indústrias de base científica: o leste europeu teve crescimento de 0.29 para 0.39 por cento no período de 1980 à 1995; o leste asiático cresceu de 4.83 para impressionantes 17.82 por cento (*ibid*, p. 38). Poderia se argumentar que a transição da União Soviética foi um processo de gestão ruim no qual a pilhagem e o roubo foram a norma. Ademais, se olharmos para os países do leste europeu, como a Hungria, um histórico de sucesso envolvendo altos níveis de investimento estrangeiro direto (IED) e exportação de tecnologia de ponta, todavia podemos ver um cenário semelhante. A Figura 2 mostra a discrepância das economias sul coreana e húngara entre 1980 e 2005. Enquanto o PIB per capita da Coréia do Sul mais do que quadruplicou durante este período, a Hungria rapidamente se desindustrializou e, em 2005, seu PIB per capita se vê muito pouco acima dos níveis de 1980.

Figura 1. PIB per capita em comparação percentual ao PIB per capita dos EUA, 1950-2010 (medias regionais simples, 1990 Geary-Khamis, 1990 dólares)

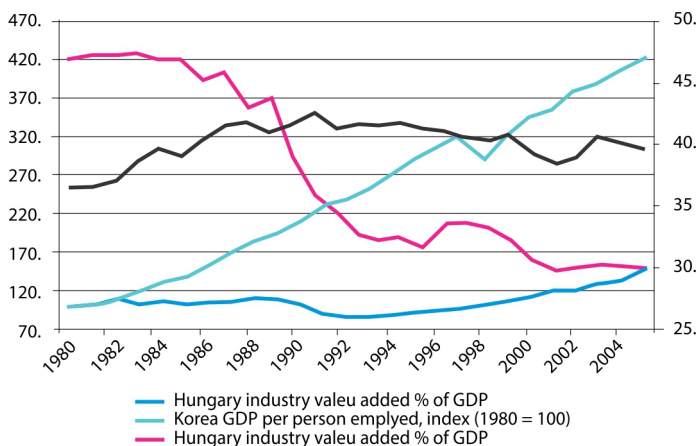


Fonte: Painel de conferência e Centro de Desenvolvimento e Crescimento de Groningen (2012)

Hoje a China está fazendo – muito mais intensamente – o mesmo que a Coreia do Sul e outros tigres asiáticos fizeram durante as décadas anteriores. Se levarmos em consideração, por exemplo, os caminhos de desenvolvimento seguidos pela Rússia e China desde o final da década de 80, torna-se claro que não há qualquer sinal de convergência, senão de um acúmulo do distanciamento. Como aponta Nee (2007,p. 6):

Enquanto em 1990 o produto interno bruto (PIB) da China era equivalente a 60% do russo, ao final da década os números haviam sido invertidos. Enquanto a Rússia via um crescimento sem precedentes da pobreza, a China via um decréscimo jamais experienciado.

De acordo com o Banco Mundial (2004), o crescimento econômico transformativo na China resultou na saída de 170 milhões de pessoas da pobreza absoluta, representando mais de 75 por cento da redução da pobreza no mundo em desenvolvimento de 1990 a 2000. O crescimento explosivo da China se mostrou em um impulso autossustentável. *The Economist* (2006, p. 10) prevê que em 2040 a China irá emergir como a maior economia do mundo. Não surpreendentemente instituições econômicas internacionais agora veem a China como o país mais recentemente entrado para o panteão das trajetórias de desenvolvimento de sucesso, junto à Coreia do Sul, Taiwan e Japão.



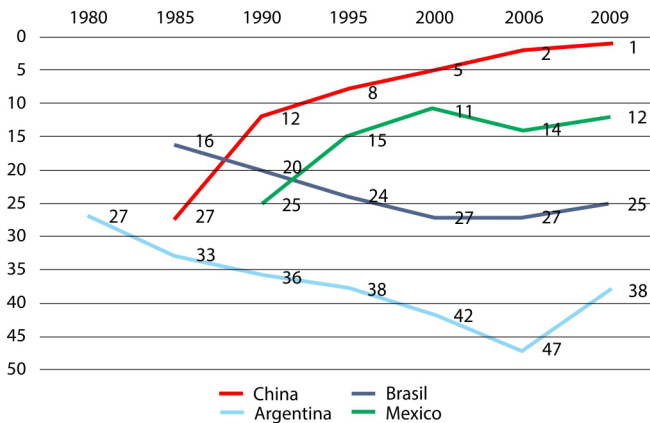
Uma comparação da Ásia com a América Latina leva a resultados semelhantes: sem sinal de crescimento convergente, mas sim outro caso de contínua divergência. Em livro sobre este assunto recentemente publicado, Kevin Gallagher e Roberto Porzecanski (2011, p. 27), utilizando-se da China como representante do leste asiático, sucintamente ilustram a questão:

A China e a região da América Latina Caribenha (ALC) começaram a implementar reformas econômicas com poucos anos de diferença; a China em 1978, boa parte da América Latina em 1982. Em 1980, a produção econômica coletiva da América Latina e o Caribe era sete vezes a da China – 14 vezes maior em escala per capita. Aproximadamente 30 anos depois, a China ultrapassou, com produto interno bruto de \$2,7 trilhões em 2009 em comparação ao PIB de \$2,6 trilhões da América Latina. Ao longo das três décadas, a China registrou robusta taxa de 8 por cento de crescimento econômico anual. A taxa média anual na América Latina é mais modesta, 3,8 por cento. Entre 1980 e 2009, o PIB per capita aumentou 6,6 por cento anualmente na China, enquanto na América Latina, o PIB per capita aumentou meros 1,7 por cento durante anos que foram marcados por crises e volatilidade.

A divergência entre a China e a América Latina, medida em termos das suas quotas de exportação de manufaturas globais, é ilustrada na Figura 3. A quota chinesa segue subindo, enquanto a maioria dos países da latino-americanos experienciam uma diminuição desta.

Ademais, se olharmos para a Ásia e América Latina individualmente, pode-se notar mais uma vez a divergência. Na Ásia, a China é o país claramente se destacando de todos os outros; na América Latina, o Brasil cumpre parcialmente o mesmo papel. Dentro da Europa Ocidental também não vemos crescimento convergente; por exemplo, a Polônia não experienciou nenhuma recessão durante a recente crise econômica e financeira, enquanto em 2009 as economias bálticas viram seus PIBs decrescerem mais de 15 por cento (KATTEL, 2010).

Figura 3. Subindo e descendo a escada: quota dos países na exportação de manufaturas mundiais, 1990-2009, lista por posição dos 50 países com maior exportação.

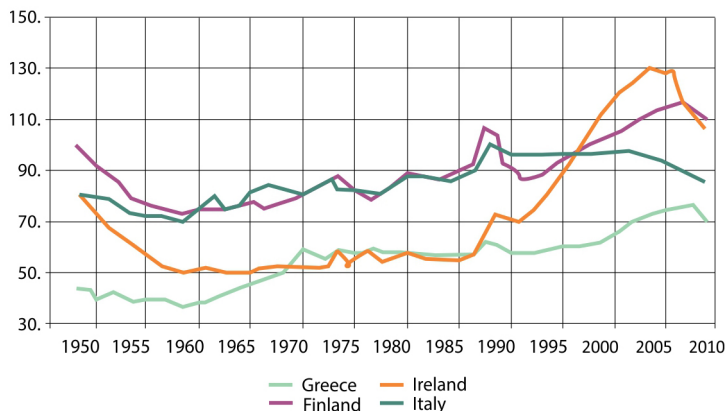


Fonte: Gallagher e Porzecanski (2011)

A convergência também não descreve as trajetórias de desenvolvimento de países altamente desenvolvidos. Ao olharmos para as dinâmicas de crescimento de renda entre países europeus desde a década de 50, podemos notar que alguns países como a Irlanda gozaram de rápido crescimento e de fato se lançaram à frente da maioria dos países desenvolvidos na Europa, enquanto a Itália e outras economias do sul europeu estão ficando para trás, particularmente desde a forte chegada do mercado único em meados da década de 80 (Figura 4).

Consequentemente, pode-se concluir que existem diferentes dinâmicas entre as nações para além do crescimento convergente. Neste ponto, um leitor mais cético ou com enfoque histórico pode perguntar: mesmo que seja verdade para as últimas três ou quatro décadas, o que acontece se voltarmos ao período clássico das histórias de convergência e crescimento convergente, os ‘Gerschenkronian’ séculos XIX e XX? A resposta a esta pergunta é a mesma: o que aconteceu comparativamente na história da industrialização da Grã-Bretanha, EUA, Europa continental (especialmente a Alemanha) e Japão foram créditos industriais e destruição criativa, levando ao crescimento por saltos ao invés do crescimento convergente. O que a história mostra é uma sucessão de episódios de empresas, indústrias e países – mas especialmente empresas e indústrias – superando outras e tornando-se líderes. Por exemplo, por volta da virada do século 20, a Alemanha ultrapassou a Grã-Bretanha no que diz respeito ao aço, químicos, eletricidade, farmacêuticos, investimentos bancários e pesquisa corporativa ao introduzir novos métodos de produção, organização, crédito e novos arranjos institucionais (LANDES, 1969; WATSON, 2011).

Figura 4. PIB per capita dos países europeus selecionados enquanto porcentagem do PIB per capita da Alemanha, 1950-2010, médias simples regionais, em dólares Geary-Khamis de 1990



Fonte: Painel de conferência e Centro de Desenvolvimento e Crescimento de Groningen (2012).

Semelhantemente, o Japão introduziu, junto à inovações específicas às indústrias, novo conjunto de inovações institucionais para fomentar o desenvolvimento através de uma política industrial coerente (seguindo o modelo da Alemanha e dos EUA, como é sabido). Como resultado, o Japão não ‘convergiu’ com o Ocidente, mas sim ‘saltou’ a Europa, tornando-se o ‘número dois’ e ameaçando a primeira posição dos EUA na década de 80. A bolha financeira dos anos 90 impossibilitou este objetivo – pelo menos por agora – mas a estratégia de desenvolvimento de ‘governar o mercado’ aperfeiçoada pelo Japão, adotada posteriormente por seus vizinhos e agora reinventada pela China, possibilitou ao Japão saltar e ultrapassar temporariamente em termos de tecnologia, ao invés de convergir com, a maior parte do mundo desenvolvido (DORE, 1987; FRUIN, 1992; JOHNSON, 1982; STUDWELL, 2013; VOGEL, 1979).

Em termos conceituais, é exatamente isto o que a Grã-Bretanha, Alemanha e EUA haviam feito previamente: crescimento por saltos através de mudanças significativas de paradigma ou inovações de câmbios fronteiriços, ao invés da busca pelo crescimento convergente (Perez, 2002). O embasamento teórico para melhor compreender estes processos é schumpeteriano, abrangendo competição e a ‘destruição criativa’ realizada com o dinheiro emprestado, integrado ao âmbito institucional e levando à diferenciação, tropeçando, levantando-se e elevando-se. Antes de mostrarmos contornos amplos desta abordagem, é necessário um breve desvio para avaliar criticamente os conceitos de processos de convergência e crescimento convergente.

CONVERGÊNCIA E CRESCIMENTO CONVERGENTE: EQUILÍBRIO EM TRAJETÓRIAS DE DESENVOLVIMENTO?

São várias as teorias que buscam explicar o crescimento convergente. Em essência, quase todas as teorias de desenvolvimento que abordam crescimento econômico de longa data, de uma forma ou de outra, tratam da convergência. Mais uma vez, o que segue é apenas um retrato das teorias abordando o crescimento convergente, não havendo a intenção de discorrer exaustivamente acerca da questão. Estas teorias podem ser divididas em duas escolas de pensamento. Primeiro, teorias que explicita ou implicitamente pressupõem que as nações iram ao final convergir para o equilíbrio; em segundo lugar, teorias que acreditam no desenvolvimento econômico internacional por etapas (ver ROSTOW, 1960 para a declaração clássica e BAUMOL, NELSON & WOLFF 1994 para elaborações posteriores).

Teorias de convergência tendem a presumir que a tecnologia e inovações são exógenas ao desenvolvimento e mais ou menos livremente disponíveis a todos, e ainda que os países são semelhantes entre si no que diz respeito às suas estruturas de produção. Para estas teorias, desenvolvimento trata-se basicamente de copiar as melhores soluções práticas e preparar as instituições para este processo de cópia (BOYER, 1993). Sendo assim, as teorias de convergência afirmam haver um melhor caminho para o desenvolvimento (em termos de capacidades tecnológicas, organizacionais e financeiras presentes nas empresas de ponta) a qualquer momento e que os países que seguem este caminho irão convergir em direção à níveis semelhantes de produtividade e renda per capita. Políticas e instituições, incluindo acordos de mercado internacionais, ou fomentam o movimento de todos os países em direção ao 'equilíbrio historicamente imposto' ou se apresentam como obstáculo para a prevista convergência.

O crescimento convergente parece ser um 'conceito de uso geral', dado os múltiplos usos que permite. Em livro recente, Nelson *et al.* (2011, pp. 2-3) fornece a seguinte definição:

Crescimento convergente pode ser definido como o processo no qual um país de desenvolvimento tardio estreita o desnível de renda (o que pode ser especificado pelo termo 'convergência econômica') e a capacidade tecnológica (também 'convergência tecnológica') frente a um país de ponta. Este fato pode ser evidenciado desde, digamos, a Revolução Industrial do século 18 e agora ainda mais desde que muitas indústrias intensificaram o uso de tecnologias.

Não se pode afirmar que esta definição seja particularmente precisa. Ela é mais como uma referência a um processo multidimensional que afeta alguns países e outros não. Os autores reconhecem isto antes de apresentar o conceito, afirmando 'alguns países convergiram e alguns ultrapassaram. Alguns, no entanto, ficaram para trás' (*ibid*, p. 2).

Essa imprecisão cria um problema conceitual. O crescimento convergente seria uma *tendência* ou uma *possibilidade* (alguns atingem, outros não) para os países de desenvolvimento tardio? Ademais, o crescimento convergente parece presumir o estreitamento da desigualdade de renda assim como certo alinhamento das fronteiras tecnológicas, de forma que esta fronteira precisa ser vista como um objeto bem definido que avança progressivamente, como em um modelo de crescimento Solow-Swan. Entretanto, se alguns dos países de desenvolvimento tardio ultrapassam, a convergência e o alinhamento não são garantias.

Antes de concluir esta breve discussão, é necessário mencionar Alenxar Gerschenkron. O decano da história da economia nos EUA durante os anos 50 e 60 Gerschenkron é um produto do universo de Schumpeter e, assim como Schumpeter, influenciou uma geração inteira de economistas de Harvard através do seu curso de graduação em história da economia (Fishlow, 2001). Embora frequentemente associado a narrativas de convergência, sua tese sobre as 'vantagens do atraso' (GERSCHENKRON, 1962, p. 5) o distancia das teorias semelhantes à de Rostow, aproximando-o da hipótese aqui apresentada sobre o crescimento por saltos. Em sua revisão do clássico livro, Fishlow (2001, p. 1) proporciona uma perspectiva concisa e equilibrada apontando na direção desta conclusão:

A análise de Gerschenkron é manifestamente anti-marxista. Ela rejeita a Revolução Industrial Inglesa como padrão de desenvolvimento industrial e desprovida da acumulação original de capital na sua força central para determinação de expansões subsequentes. É também anti-rostoviana. Não havia estágios equivalentes de crescimento econômico em todos os participantes. Elementos da modernidade e do atraso podiam sobreviver lado a lado, e sobreviveram, de forma sistemática. Aparentemente, condições iniciais desvantajosas de acesso ao capital poderiam ser superadas através de novos arranjos institucionais. O sucesso pode ser indicado pelo proporcional crescimento acelerado naqueles desenvolvidos tardiamente, marcado por um decisivo impulso da expansão industrial.

Não podemos mergulhar em uma discussão mais profunda deste assunto controverso aqui, porém gostaríamos de sugerir que a sua tese, construída mais histórica do que teoricamente, se alia mais à visão schumpeteriana dos processos de crescimento por saltos do que com as outras teorias do desenvolvimento já discutidas. Os pioneiros de Hirschman e Cepal, como Prebisch e Furtado, também desenvolveram suas perspectivas e recomendações de políticas em conjunto com a perspectiva Gerschenkroniana (ver ADELMAN, 2013 para revisão apropriada).

Concluiremos este capítulo reafirmando um dos nossos pontos iniciais. Convergência e crescimento convergente são conceitos vagos para definir narrativas de desenvolvimento e se parecem mais com a ideia de uma tendência ao equilíbrio historicamente imposto. Sugerem que, uma vez que um país consegue se 'desenvolver' alcançando certa fronteira tecnológica (um processo que pode ou não acontecer), ele tende a continuar neste ponto, ou ainda que o desenvolvimento uma vez alcançado é autossustentável, mas talvez nem sequer isto, uma vez que os países podem ultrapassar

ou ficar para trás. Para poder melhor compreender estes processos de mudanças estruturais onde o alcançar é *temporário*, e apenas o *prelúdio* do ultrapassar ou ficar para trás, sigamos para o campo schumpeteriano e uma abordagem alternativa.

TRAJETÓRIAS DE DESENVOLVIMENTO DIVERGENTE: COMPETIÇÃO SCHUMPETERIANA POR MEIO DA INOVAÇÃO, SALTOS E CRÉDITO

A teoria de inovação de Schumpeter é uma aplicação da sua teoria mais ampla sobre como mudanças evolutivas acontecem na sociedade à economia e negócios (Andersen, 2009). Em *Business Cycles*, Schumpeter (1939, p. 97) afirma que ele:

Acredita que, embora ... não possa ficar para mostrar, que a teoria [da inovação] aqui exposta é apenas um caso especial, adaptado à esfera econômica, de uma teoria muito mais ampla que se aplica às mudanças em todas as esferas da vida social, ciência e até a arte.

Seu trabalho de 1912 *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung* | *A Teoria do Desenvolvimento Econômico* (SCHUMPETER, 1912)⁷ implicitamente pressupõe uma teoria semelhante, sem também aprofundá-la. Podemos inferir que o que Schumpeter quis dizer por esta ‘teoria mais ampla’ da mudança na vida social é que a mudança é conduzida por entidades empreendedoras e criativas. Estas entidades podem ser pessoas ou ‘novos homens’, como os chamou em 1939, ou organizações, as quais se tornaram seu foco em 1942, que buscam por novas combinações, soluções inovadoras e trazem à tona mudanças evolutivas. Estas mudanças incluem maneiras completamente novas de fazer o que quer que seja (nos negócios, política, arte, ciência e assim por diante) que irão se espalhar, em alguns casos mais do que em outros, através da respectiva esfera da vida. Algumas destas irão mudar sistemas de valor e interferir nas hierarquias já estabelecidas.

No sétimo capítulo do seu livro⁸, resumindo seu argumento, Schumpeter argumenta que as inovações enquanto novas combinações (‘neue Kombinationen’) formam as dinâmicas internas de uma economia que rompem com os caminhos já existentes possibilitando novas direções e forçando as empresas, indivíduos e eventualmente as instituições a adaptar-se. Para Schumpeter, estas dinâmicas definem a forma da economia (Wirtschaftsform). O ponto chave é que estas *rupturas e deslocamentos* emergem enquanto resultados fundamentais, não convergência.

Ademais, no trabalho de Schumpeter o núcleo do ‘processo econômico de desenvolvimento’ não se restringe à tecnologia. Ele nasce de interações virtuosas entre o crédito, empreendedorismo e a competição por meio da inovação, o que se forma enquanto conflito pela sobrevivência e o crescimento em um ambiente estruturalmente incerto (SCHUMPETER [1942] 1992; ver também O’SULLIVAN, 2006; PEREZ, 2002). Lucros que resultam de posições de mercado dominantes estão em constante ameaça de estratégias de imitação ou do comportamento inovador de

outras empresas; só podem ser mantidos através da contínua diferenciação dos produtos, *branding* e aprimoramento da produtividade. Importaneamente, nenhum dos dois, processo ou resultado – inovações de sucesso ou mudanças estruturais – são tidos como garantias. Para cada Thomas Edison, Henry Bessemer, Henry Ford ou Larry Page, existem centenas de tentativas falhas que acabam nas cortes por falência. É importante ressaltar que a divergência schumpeteriana é uma força poderosa no que diz respeito às mudanças do comportamento econômico dos indivíduos e empresas. De fato, a divergência schumpeteriana reforça a diversidade, e a diversidade – não a convergência – é o núcleo dos processos de crescimento por saltos.

Dado qualquer evento, as empresas que sobrevivem invariavelmente inovam – isto é, exploram oportunidades de mudanças aplicando novas ideias, métodos ou combinações de recursos. Entretanto, enquanto o processo de inovação é incessante, o sucesso não o é. O próprio sucesso das reações das empresas aos desafios competitivos age reforçando a instabilidade, incerteza e diversidade, exigindo novas reações e inovações levando a contínuas mudanças econômicas. Muitos destes processos de inovação são empresas buscando imitar outras empresas de sucesso, embora o sucesso não seja atingível através de uma fórmula única para todos. Ele engendra enormes assimetrias enquanto gera feedback positivo dos mercados aos produtores, o que se traduz em diferentes estratégias competitivas para alguns e falência para muitos.

Assim sendo, as empresas competem continuamente por nichos de mercado, com resultados assimétricos. Um alcançam o sucesso, com fortalecimento tecnológico, organizacional ou das capacidades legais⁹, aumentando sua própria média de lucro em comparação ao passado. Outras empresas falham e, ou desaparecem, ou são reduzidas a atividades marginais ou ainda mudam o segmento de negócio. Como Schumpeter ([1942] 1992, p. 32) afirma, ‘para evitar ser vendido a preços reduzidos, todas as empresas são forçadas a seguir o exemplo, investir e acumular’. Entretanto, o ponto chave é o de que a pressão da imitação via competição não leva a uma prática de negócio de ponta em um determinado setor – isto é, à convergência das práticas de negócio. Ao invés, leva à contínua mudança tecnológica, organizacional e legal; inovação financeira e diferenciação; e monopolização temporária de oportunidades de mercado.

Por exemplo, enquanto o rádio foi uma das indústrias mais dinâmicas na década de 20, o mesmo não pode ser dito em 2015. Entretanto, o principal produtor de rádio da década de 20, a Corporação de Rádio da América (CRA), deu início a um processo crucial de criação destrutiva. Estes processos levaram à sucessiva criação das televisões preto e branco e coloridas; estas revolucionaram a indústria de notícia e entretenimento; as quais pavimentaram o caminho para o desenvolvimento do gravador de videocassete (VCR) e computadores; o que levou à internet, celulares e mídias sociais.

Ao longo deste caminho, os EUA perderam quase que toda a capacidade de produção de quaisquer eletrônicos voltados ao consumidor, mas, é claro, tornou-se

um dos líderes nas atuais indústrias dinâmicas, como buscas de internet e mídias sociais. No escopo do trabalho de Schumpeter, algumas indústrias e empresas saltaram adiante enquanto outras ficaram para trás e desapareceram (ver também CHANDLER, 2001).

Em outras palavras, processos de criação destrutiva trazem à tona mais do que apenas mudanças tecnológicas a nível de empresa, e não estão restritas à níveis setoriais. Estes processos geram indústrias completamente novas embasadas em reestruturações tecnológicas, organizacionais, espaciais e culturais. A eletricidade tornou possível os rádios, mas também teve aplicações que transformaram a maneira como a comida era armazenada, tornando a vida suburbana e o consumo massivo possível (CHANDLER, 2001; LANDES, 1969; PEREZ, 2002). Em outras palavras, a eletricidade promoveu inúmeras possibilidades de desenvolvimento de novas tecnologias em diversos setores. As empresas se utilizaram disto para replanejar, incessantemente, as 'fronteira tecnológicas' e saltar.

General Electric, Google, Apple, Baidu e a Amazon são exemplos claros dessa premissa central. Estas empresas mudaram as possibilidades de organização das nossas vidas diárias através de incansáveis criações destrutivas de sucesso, englobando todas as mudanças tecnológicas, organizacionais, espaciais, legais, financeiras e estratégicas mencionadas por Schumpeter. Porém, mais importantemente, estas não convergiram. Estas saltaram seus competidores e redesenharam a 'fronteira'. Revolucionaram indústrias inteiras e se tornaram jogadores dominantes em uma escala global em um período de tempo bastante curto (ISSAACSON, 2001; LEVY, 2011; STONE, 2013). Obviamente, estas mudanças socioeconômicas não estão conectadas por fronteiras nacionais. Entretanto, a natureza das regulações de mercado e acordos molda como a criação destrutiva funciona em determinado país, e isto deve ser elemento central na agenda de desenvolvimento do século 21. Porém, processos de crescimento por saltos não dependem, ou surgem, de avanços científicos revolucionários. Sua importância se encontra no uso estratégico e criativo das antigas e novas tecnologias, o que requer apoio financeiro e administração financeira direcionada à produtividade.

O CRÉDITO NOS PROCESSOS DE DESENVOLVIMENTO SCHUMPETERIANO: COLOCANDO O KEYNESIANISMO FINANCEIRO EM CENA

A teoria do desenvolvimento econômico de Schumpeter se sustenta sobre dois pilares: inovações que aumentam a produtividade na produção, e o financeiro que dá suporte a estas inovações. Para Schumpeter, o crédito cumpre papel essencial na criação destrutiva que possibilita às indústrias produzirem avanços tecnológicos e desenvolvimento econômico. Entretanto, Schumpeter não se aprofundou acerca das inovações a partir do crédito, da mesma forma como não enxerga o sistema financeiro como um sistema que seja semelhante ao sistema de produção. É neste ponto que entra a perspectiva de Minsky.¹⁰ Para Minsky, os banqueiros são tão inovadores quanto os chefes das indústrias, e ambos os lados da economia, crédito e produção, estão intimamente ligados através do balanço das empresas. As empresas enfrentam

inerente incerteza em um cenário competitivo, incluindo a necessidade de aceitar certos riscos para estabelecer a produção e/ou inovar. Esta incerteza se reflete no preço dos seus ativos financeiros, no fluxo de caixa e na maneira como evoluiu o investimento de capital ao longo do tempo e, particularmente, na forma como o mercado financeiro os avalia (MINSKY, 1982, 1986).

De acordo com Minsky (1982, p. 63), o capitalismo moderno precisa ser entendido através do que ele intitula 'O paradigma de Wall Street':

Ao olhar para a economia da perspectiva de um conselho de Wall Street, vemos um mundo de papel – um mundo de compromissos para pagar hoje e no futuro. Esses fluxos de dinheiro são legados de contratos passados nos quais o dinheiro de hoje foi trocado por dinheiro do futuro. Além disso, vemos também negociações sendo feitas nas quais são os compromissos de pagamento futuros são trocados por dinheiro hoje. A viabilidade deste mundo de papel depende do fluxo de dinheiro (ou lucro bruto após custos de transação e taxas) que as organizações empresariais, casas, e órgãos governamentais recebem como resultado do processo de geração de renda.

De acordo com Minsky, instituições financeiras buscam lucro e são impulsionadas – da mesma forma que a organização industrial é – pela competição e inovação. O lucro emerge da exploração e proteção do seu conhecimento e competição já adquiridos/desenvolvidos – vantagens básicas. No mercado financeiro, assim como na produção, inovações de sucesso produzem posições competitivas dominantes, que só podem ser contestadas por empresas que sejam capazes de reproduzir a inovações ou aperfeiçoar outra técnica que seja mais rentável e mais atraente para o mercado. Inovações são inerentes ao mercado financeiro.

Entretanto, regulamentações governamentais cumprem papel significativo no direcionamento das inovações do setor financeiro. Os governos podem frear ou estimular esta difusão. Desde a década de 70 a desregulamentação financeira foi responsável pela estimulação desta, uma vez que as inovações foram rapidamente imitadas e amplamente difundidas. O resultado foi a divergência ao invés da convergência, Canadá, Brasil, Taiwan e China lidaram com o conjunto de inovações financeiras sub-prime de maneira bastante diferente quando em comparação aos EUA, Reino Unido e a maior parte da Europa, lidando de forma muito melhor com a crise. O aprendizado chave nesta situação é o de que, em um mundo financeiramente globalizado, instituições domésticas e formas de governança financeira importam mais do que nunca.

O que fora uma vez a principal fonte de lucro dos bancos, a margem de juros líquidos entre as taxas de empréstimo e crédito e o tamanho do seu depósito, vem se reduzindo drasticamente nos EUA ao longo das últimas décadas. Para encarar esta diminuição dos lucros, bancos comerciais foram forçados, competitivamente, a inovar. Novas áreas produtivas de engenharia financeira 'schumpeteriana' foram desenvolvidas, como fusões, aquisições e reestruturações financeiras. Outros não tiveram nenhuma relação com o aumento da produtividade sob qualquer forma,

inclusa a prestação de serviços financeiros para gerar taxas e rendas comissionadas ao alavancar as negociações dos seus ativos financeiros, e ‘imprudentes’ inovações como mudanças nos padrões de crédito e todas as técnicas de risco (KREGEL, 1998, 2001a).

Este ‘crédito ruim’ é um resultado possível que, em sua essência, não está presente no trabalho de Schumpeter. Neste ponto, ambos Minsky e Kregel deixam sua marca. A análise deles sobre os ‘grandes créditos governamentais’ é elemento central na determinação do sistema financeiro ser mais orientado para o financiamento do setor produtivo e suporte das inovações e desenvolvimento ou mais voltado aos ‘jogos de azar’, arbitragem financeira e apostas contra os próprios clientes. A contribuição de Kregel neste sentido é, seguindo Minsky, a demonstração de que a forma com que o setor financeiro é organizado e governado é dimensão central de qualquer processo de desenvolvimento.

Kregel (2001a, 2001b, 2004) fornece importante análise do impacto disfuncional de uma frágil administração do crédito sobre o desenvolvimento, inovação e processos de crescimento por saltos. Demonstrando que uma crise de Minsky aconteceu no leste asiático, descrevendo o papel dos derivativos financeiros na sua ampliação, e analisando a crise das hipotecas de alto risco dos EUA como esquema de Ponzi desde o seu princípio (sem evolução das fases especulativas e de cobertura), ele relaciona crédito (ruim) ao desenvolvimento regressivo.

Kregel também sugere que a organização dos sistemas financeiros e o impacto destes nos setores produtivos não dependem somente da gestão doméstica de crédito, mas também de processos globais e arranjos de instituições internacionais, especialmente no caso de nações em desenvolvimento. Regimes cambiais, administração de contas de capital, abertura comercial e tratados internacionais são fatores cruciais na modelagem das trajetórias de desenvolvimento (KREGEL, 2004).

Enquanto Minsky mostra que a estrutura de uma economia consiste em unidades com diferentes balanços de conta (cobertura, especulativa e Ponzi) que espelham a evolução macrofinanceira, Kregel analisa a dimensão internacional da gestão financeira e como a interação entre forças domésticas e globais e instituições pode produzir cobertura, especulação ou países Ponzi (ou regiões). Kregel (2001a, 2004) enfatiza o quanto a dependência de fluxos de crédito estrangeiros, particularmente na forma de fluxos de crédito de curto prazo, costuma levar países a esquemas de Ponzi.

O que Minsky e Kregel demonstram é que a competição schumpeteriana e ‘crédito bom’ devem ser complementados por uma teoria evolutiva, e não otimista, do funcionamento do sistema financeiro. Em outras palavras, o crescimento por saltos como descrito acima não é apenas um problema tecnológico e institucional, mas também de gestão financeira; uma política de construção de estrutura financeira que leva a investimentos produtivos e ajuda na gestão da criação destrutiva (ver Studwell, 2013 para evidências – não teoria – deste assunto).

O PAPEL DO ESTADO NO CRESCIMENTO POR SALTOS ENQUANTO ESTRATÉGIA DE DESENVOLVIMENTO

O crescimento por saltos enquanto estratégia de desenvolvimento leva naturalmente à proposição de que é necessário um novo início radicalmente diferente para que o setor público possa cumprir este papel. Na nossa visão, precisamos criar novos conceitos do papel do estado no desenvolvimento, primeiramente entendendo que o papel cumpre diversos papéis (como por exemplo, no crédito e inovação) e, portanto, é necessária uma abordagem conceitual mais holística. Em *The Entrepreneurial State*, Mazzucato (2013) apresenta insights valiosos sobre como governos (ocidentais) foram – comumente disfarçados de pesquisa militar e desenvolvimento – visionários poderosos e financiadores de avanços tecnológicos. Sugerimos que conceitualizar tal atividade em enquadramento schumpeteriano-keynesiano-minskyano permite uma maior compreensão teórica do ‘estado empreendedor’ e do papel do estado no desenvolvimento.

Sugerimos a existência de três elementos centrais no conceito de ‘estado empreendedor’:

1. Um sistema bancário schumpeteriano: um sistema financeiro dominado por bancos universais com ligações diretas ao comércio e especialmente a indústria, voltado ao crédito para desenvolvimento. Isto é o que Hilferding ([1919] 1981) desenvolve em *Finance Capitalism*¹¹ (ver também MINSKY, 1986; e WRAY (2010, para uma discussão acerca da análise de Minsky)
2. O estado enquanto empreendedor de primeira instância: uma extensão da função empreendedora do estado de Schumpeter. Como mostra a história do desenvolvimento e evolução tecnológica, o estado é, a maioria das vezes, um empreendedor chave no que diz respeito aos processos de desenvolvimento e deveria estar no centro de uma teoria do desenvolvimento econômico (porém não está). Uma instituição que reúne funções de ‘*macro estrategista*’ (administrando taxas de juros e câmbio, fluxos de capital e preço e estabilidade financeira); principal capitalista de risco (forjando e financiando políticas industriais, tecnológicas e de inovação); e ‘gerente da destruição criativa’ (estimulando a parte criativa do processo para acelerar a melhoria da produtividade e a difusão da inovação e ainda absorvendo sua dimensão destrutiva) claramente deve ser qualificado como empreendedor. Ademais, a partir de seus padrões regulatórios (no que diz respeito à saúde, meio ambiente, escolas e o mercado de trabalho), o estado age como ‘criador de tecnologia’ ao modelar – tanto no sentido de limitar quanto de possibilitar – os esforços do setor privado.

3. A presença de um forte grau de socialização do investimento: como defendido por Keynes (1936) em *General Theory*, por Schumpeter ([1942] 1992) na sua caracterização do 'socialismo' em *Capitalism, Socialism and Democracy* e pelas proposições de Minsky (1986) sobre as prescrições políticas do 'Grande governo mais o Grande Banco' em *Stabilizing na Unstable Economy*.

Como afirma Keynes (1936, pp. 377-378), em seu último capítulo do livro *General Theory* (para aplicação desta proposta à China contemporânea, ver Burlamaqui, 2015) afirma:

O Estado terá que exercer uma força guia na propensão ao consumo através da sua política de taxação, a correção da taxa de juros e possivelmente de outras formas. Ademais, parece improvável que a influência das políticas bancárias sobre as taxas de juros seja insuficiente por si só para determinar uma taxa de investimento otimizada. Assim sendo, concebo que alguma forma de socialização compreensiva do investimento se provará como a única forma de garantir uma aproximação ao pleno emprego, embora esta necessidade não exclua todas as formas de compromisso e dispositivos através dos quais a autoridade pública irá cooperar com a iniciativa privada.



CONCLUSÃO

A competição schumpeteriana – criação destrutiva por meio da inovação – é um processo permanente de crescimento por saltos onde ultrapassar e ficar para trás não são resultados esperados (previsíveis). Além disso, o processo de crescimento por saltos não é um construto tecno-institucional ou conduzido pela tecnologia. São resultados de virtuosos feedbacks cíclicos entre a estrutura financeira, gestão financeira e competição por meio da inovação que levam a diversas trajetórias tecnológicas e paradigmas, e a mudanças institucionais diversificadas. A divergência, mais uma vez, é a norma. Ademais, não há fronteira tecnológica (ou financeira) fixa; a competição é em si mesma um processo que constantemente a redefine e reinventa. Ainda, isto é válido para empresas, indústrias e países. O desenvolvimento é, em si mesmo, um processo aberto e altamente incerto onde raramente há ‘melhores práticas’, visto que são constantemente desafiadas pela inovação e a imitação frequentemente é ‘criativa’. As estruturas financeiras e gestão financeira ainda são bastante ausentes no trabalho de Schumpeter, mas indicamos como as contribuições de Keynes, Minsky e Kregel nos permitem aprofundar esta ponte. Entretanto, esta será uma tarefa para outro artigo.

Convidamos o leitor a retornar a nossa proposta inicial: o crescimento por saltos por meio da inovação e crédito, ao invés da convergência ou crescimento convergente, é a melhor forma de abordar a história do desenvolvimento em geral e, especialmente, as trajetórias de ‘desenvolvimento tardio’ nas últimas décadas.

Notas

¹ Este artigo é uma versão revisada e ampliada de uma versão previa (ver Burlamaqui & Kattel 2014; 2015). Publicado originalmente na *Review of Political Economy*, 2016. Traduzido ao português por Lucas Adelman Cipolla.

² Ver também Kattel et al. (2009) para discussão do debate entre crescimento balanceado e desbalanceado nos entre os primeiros economistas do desenvolvimento.

³ Lembremos que no escopo do trabalho de Schumpeter o desenvolvimento começa com o empreendedorismo, crédito e inovação. A parte do crédito foi bastante esquecida na literatura neo-schumpeteriana. Perez (2002) e Kregel e Burlamaqui (2005) tentam reincorporar o crédito neste processo evolutivo. Ver também O’Sullivan (2006) para mais insights na mesma direção. Nossa afirmação é de que estes são esforços para reafirmar e ampliar a perspectiva schumpeteriana original ao invés de refinar a abordagem neo-schumpeteriana.

⁴ Dinâmicas a nível nacional ou de indústria/regional não necessariamente seguem os mesmos padrões. Por exemplo, algumas empresas e indústrias podem se destacar em contextos subdesenvolvidos (por exemplo o surgimento do Skype da Estônia pós-soviética). Também, dentro dos países, certas cidades/regiões podem se destacar e outras ficarem para trás (ver AUDRETSCH [2015]; também ver IMBS e WACZIARG [2003] para discussão sobre como as dinâmicas de diversificação e aglomeração setorial mudam conforme os países se desenvolvem).

⁵ Ademais, Schumpeter teve importantes antecessores (como Marx, Sombart e Veblen, entre outros) e sucessores (como Freeman, Rosenberg, Nelson e Winter, entre outros). A seguir, utilizamos Schumpeter enquanto ponto de partida porque, na nossa compreensão, ele fornece a melhor combinação entre uma visão ampla das dinâmicas capitalistas – combinando economia, sociologia, política e cultura – e uma busca constante por profundidade teórica e analítica.

⁶ Diversos economistas heterodoxos tem discutido o impacto da OMC no desenvolvimento e relevantes resumos desta discussão podem ser encontrados em Correa (2000), Gallagher (2005), Li e Correa (2009), Shandlen (2004, 2005), Thrasher e Gallagher (2008) e Wade (2003).

⁷ Utilizamos aqui a primeira edição original em alemão ao invés das edições mais recentes (que serviram de base para as traduções para o inglês também). Estas discussões foram recortadas por Schumpeter; então, por exemplo, enquanto o segundo capítulo da edição original tem quase 100 páginas, a tradução do inglês tem apenas metade. Neste capítulo, Schumpeter aborda sua teoria da inovação.

⁸ Traduzido para o inglês apenas em 2002 em edição especial da *Industry and Innovation*.

⁹ Como patentes, direitos autorais, marcas registradas e várias formas de monopólio baseado em propriedade intelectual.

¹⁰ Os denominados pioneiros do desenvolvimento, talvez mais notoriamente Ragnar Nurske e alguns economistas latino-americanos como Raul Prebisch estavam atentos ao importante papel da estrutura financeira em uma economia (para discussão, ver KATTEL et al. 2009)

¹¹ Ao contrário do que sugere Minsky por 'capitalismo de gestão do dinheiro', onde o componente de extração de valor do crédito vai para muito além da sua dimensão de criação de valor.

Referências

ADELMAN, J. *Wordly Philosopher: The Odyssey of Albert O Hirschman*. Princeton: Princeton University Press, 2013.

AMSDEN, A.; HIKINO, T. 'Staying Behind, Stumbling Back, Sneaking Up, Soaring Ahead: Late Industrialization in Historical Perspective' In: W. BAUMOL, R. NELSON e E. WOLF (eds.). *Convergence of Productivity: Cross National Studies and Historical Evidence*. Wolff. Nova Iorque: Oxford University Press, 1994.

ANDERSEN, E. S. *Schumpeter's Evolutionary Economics: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Engine of Capitalism*. Londres: Anthem, 2009.

AUDRETSCH, D. *Everything in its Place: Entrepreneurship and the Strategic Management of Cities, Regions, and States*, Oxford: Oxford University Press, 2015.

BAUMOL, Wi.; NELSON, R.; WOLFF, E. *Convergence of Productivity. Cross-National Studies and Historical Evidence*. Oxford: Oxford University Press, 1994.

BOYER, R. 'The Convergence Hypothesis Revisited: Globalization but still the Century of Nations?' Paper apresentado, Conference for Domestic Institutions, Trade and the Pressures for National Convergence, MIT Industrial Performance Center, Bellagio, Fevereiro, 22–26, 1993.

BURLAMAQUI, L. 'Finance, Development and the Chinese Entrepreneurial State.' *Brazilian Journal of Political Economy*, v. 35, n. 4, pp 728–744, 2015.

BURLAMAQUI, L. e KATTEL, R. 'Development Theory: Convergence, Catch-up or Leapfrogging? A Schumpeter–Minsky–Kregel Approach.' In: D. PAPANIMITRIOU (ed.). *Contributions to Economic Theory, Policy, Development and Finance: Essays in Honor of Jan A. Kregel*. Londres: Palgrave Macmillan, 2014.

BURLAMAQUI, L. e KATTEL, R. 'Assessing Divergent Development Trajectories: Schumpeterian Competition, Finance and Financial Governance.' *Brazilian Journal of Innovation*, 2015.

CHANDLER, A. D. *Inventing the Electronic Century: The Epic Story of the Consumer Electronics and Computer Industries*. Nova Iorque: The Free Press, 2001.

CONFERENCE BOARD AND GRONINGEN GROWTH AND DEVELOPMENT CENTRE. 2012. Total Economy Database. Disponível em <http://www.conference-board.org/economics/>. Acessado em março, 2012.

- CORREA, C. M. *Intellectual Property Rights, the WTO and Developing Countries: The TRIPS Agreement and Policy Options*. Londres: Zed Books, 2000.
- DORE, R. *Taking Japan Seriously: A Confucian Perspective on Leading Economic Issues*. Stanford: Stanford University Press, 1987.
- FISHLOW, A. 'Alexander Gerschenkron: A Latecomer Who Emerged Victorious.' Review of *Economic Backwardness in Historical Perspective*. Project 2001: Significant Works in Economic History, 2001. Disponível em: <https://bit.ly/3Jw5mxv>Acesso em: 20 dez. 2015.
- FRUIN, W. Mark. *The Japanese Enterprise System: Competitive Strategies, Cooperative Structures*. New York: Oxford University Press, 1992.
- GALLAGHER, K. P. (ed). *Putting Development First: The Importance of Policy Space in the WTO and International Financial Institutions*. Londres e Nova Iorque: Zed books, 2005.
- GALLAGHER, K. e PORZECANSKI, R. *The Dragon in the Room: China and the Future of Latin American Industrialization*. Stanford: Stanford University Press, 2011.
- GERSCHENKRON, A. *Economic Backwardness in Historical Perspective*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1962.
- GUERRIERI, P. 'Trade Patterns, FDI, and Industrial Restructuring of Central and Eastern Europe.' BRIE Working Paper Series, n. 124, 1998.
- HILFERDING, R. *Finance Capital. A Study of the Latest Phase of Capitalist Development*. Londres: Routledge & Kegan Paul, [1919] 1981.
- HIRSCHMAN, A. O. *The Strategy of Economic Development*. New Haven: Yale University Press, 1958.
- IMBS, J. and R. WARCZIAG. 'Stages of Diversification.' *American Economic Review*, v. 93, n. 1, pp. 63–86, 2003.
- ISAACSON, W. *Steve Jobs*. New York: Simon & Schuster, 2011.
- JOHNSON, C. *MITI and the Japanese miracle: the growth of industrial policy*. Stanford: Stanford University Press, 1982.
- KARO, E. e KATTEL, R. 'The Copying Paradox: Why Converging Policies but Diverging Capacities for Development in Eastern European Innovation Systems?' *International Journal of Institutions and Economies*, v. 2, n. 2, pp. 167–206, 2010.
- KATTEL, R. 'Financial and Economic Crisis in Eastern Europe.' *Journal of Post Keynesian Economics*, v. 33, n. 1, pp. 41–60, 2010. doi: 10.2753/PKE0160-3477330103
- KATTEL, R., KREGEL, I. A. e REINERT, S. 'The Relevance of Ragnar Nurkse and Classical Development Economics.' In: R. KATTEL, J. A. KREGEL e E. S. REINERT (eds.). *Ragnar Nurkse (1907–2007): Classical Development Economics and its Relevance for Today*. Londres: Anthem, 2009.
- KEYNES, J. M. *General Theory of Employment, Interest and Money*. Londres: Macmillan, 1936.
- KREGEL, J. A. 'The Past and Future of Banks.' Institute for Money, Banking and Financial Studies, *Luigi Einaudi Research Paper* n. 21. Roma: Bank of Italy, 1998.
- KREGEL, J. A. 'Alternative to the Brazilian Crisis.' *Revista de Economia Política – Brazilian Journal of Political Economy*, v. 19 (3/75), pp. 23–38, 1999.
- KREGEL, J. A. 'Yes, 'it' did happen again: the Minsky crisis in Asia.' In: R. BELLOFIORE E P. FERRI (eds.). *Financial Keynesianism and Market Instability: The Economic Legacy of Hyman Minsky*. Cheltenham: Edward Elgar, 2001a.
- KREGEL, J. A. 'Derivatives and Global Capital Flows: Applications to Asia.' In: H. J. CHANG, G. PALMA e H. WHITAKER (eds.). *Financial Liberalization and the Asian Crisis*. Nova Iorque : Palgrave, 2001b.

- KREGEL, J. A. 'External Financing for Development and International Financial Instability.' *G-24 Discussion Paper* n. 32. Outubro, 2004.
- KREGEL, J. A. 'What would Minsky have thought of the mortgage crisis?' In *The Elgar Companion to Hyman Minsky*, organizado por D. Papadimitriou e R. Wray. Cheltenham: Edward Elgar, 2010.
- KREGEL, J. A. *Economic Development and Financial Stability: Selected Essays*. London: Anthem, 2014.
- KREGEL, J. A., e BURLAMAQUI, L. 'Innovation, Competition and Financial Vulnerability.' *Brazilian Journal of Political Economy*, v. 25, n. 2, pp. 5–23, 2005.
- LANDES, D. *The Unbound Prometheus: Technological Change and Industrial development in Western Europe from 1750 to the Present*. Cambridge: Cambridge University Press, 1969.
- LEVY, S. In *The Plex: How Google Thinks, Works and Shapes Our Lives*. Nova Iorque: Simon & Schuster, 2011.
- LEVY, B. *Working with the Grain: Integrating Governance and Growth in Development Strategies*. Oxford: Oxford University Press, 2014.
- LI, X. e CORREA, C. (eds). *Intellectual Property Enforcement: International Perspectives*. Cheltenham: Elgar, 2009.
- MAZZUCATO, M. *The Entrepreneurial State: Debunking Public Vs. Private Sector Myths*. Londres: Anthem Press, 2013.
- MINSKY, H. *Can 'IT' Happen Again: Essays on Instability and Finance*. Armonk, ME: Sharpe, 1982.
- MINSKY, H. *Stabilizing an Unstable Economy*. New Haven: Yale University Press, 1986.
- NEE, Victor. *Russia and China: The Reversal of Fortunes*. Manuscrito não publicado, 2007.
- NELSON, R. R., et al. *Intellectual Property Rights, Development, and Catch Up: An International Comparative Study*. Oxford: Oxford University Press, 2011.
- PEREZ, C. *Technological Revolutions and Financial Capital: The Dynamics of Bubbles and Golden Ages*. Cheltenham: Edward Elgar, 2002.
- O'SULLIVAN, M. A. 'Finance and Innovation.' In *The Oxford Handbook of Innovation*, organizado por J. Fagerberg, D.C. Mowery, e R.R. Nelson. Oxford: Oxford University Press, 2006.
- REINERT, E. S. 'Emulation versus Comparative Advantage: Competing and Complementary Principles in the History of Economic Policy.' In: M. CIMOLI, G. DOSI e J. STIGLITZ (eds.). *Industrial Policy and Development: The Political Economy of Capabilities Accumulation*. Oxford: Oxford University Press, 2009.
- REINERT, S. A. *Translating Empire: Emulation and the Origins of Political Economy*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2011.
- ROSTOW, W. W. *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto*. Cambridge: Cambridge University Press, 1960.
- SCHUMPETER, Joseph A. *Theory of Economic Development*. Berlin: Duncker & Humblot, 1912.
- SCHUMPETER, Joseph A. *Business Cycles: A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process, Volume 1*. Londres: McGraw-Hill, 1939.
- SCHUMPETER, J. A. *Capitalism, Socialism and Democracy*. Nova Iorque: Harper Brothers, [1942] 1992.
- SHADLEN, K. 'Patents and Pills, Power and Procedure: The North-South Politics of Public Health in the WTO.' *Studies in Comparative International Development*, v. 39, n. 3, pp. 76–108, 2004.

SHADLEN, K. 'Policy Space for Development in the WTO and Beyond: The Case of Intellectual Property Rights.' *Global Development and Environment Institute Working Paper*, n. 05–06, Novembro, 2005.

STONE, B. *The Everything Store: Jeff Bezos and the Age of Amazon*. London: Bantam Press, 2013.

STUDWELL, J. *How Asia Works: Success and Failure in the World's Most Dynamic Region*. Londres: Profile Books, 2013.

THE ECONOMIST. 2006. 'The new titans. A Survey of the World Economy', 1–18, Setembro 16.

THRASHER, R. D., e GALLAGHER, K. '21st Century Trade Agreements: Implications for Long-Run Development Policy.' *The Pardee Papers*, n. 2. Setembro, 2008.

VOGEL, E. *Japan as Number One: Lessons for America*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1979.

WADE, R. 'What Strategies Are Viable for Developing Countries Today? The World Trade Organization and the Shrinking of Development Space.' *Review of International Political Economy*, v. 10, n. 4, pp. 621–644, 2003.

WATSON, P. *The German Genius: Europe's Third Renaissance, the Second Scientific Revolution, and the Twentieth Century*. Nova Iorque: Harper Collins, 2011.

WORLD BANK. *World Development Indicators*. World Bank: Washington, DC, 2004.

WRAY, R. 'What should Banks do? A Minskyian Analysis.' *Levy Economics Institute Public Policy Brief*, n. 115, 2010.

