

Estrutura produtiva e crescimento econômico em economias em desenvolvimento *

*Carlos Aguiar de Medeiros ***

Resumo

Discutiu-se neste texto as conexões exploradas na literatura heterodoxa entre crescimento, estrutura produtiva e distribuição de renda. A interpretação de que a base dos desequilíbrios estruturais que se afirmaram na última década nos países industrializados e na Ásia, sobretudo na China, teria decorrido de um regime de crescimento centrado nos lucros foi contraposta com a explicação simétrica de que nas economias primário-exportadoras o desequilíbrio estrutural, como na “doença holandesa”, teria resultado da prevalência de um regime centrado nos salários. Na revisão desta literatura argumentou-se que embora as interpretações sobre regimes de crescimento tenham o indiscutível mérito de introduzir o tema da distribuição de renda no exame das trajetórias de desenvolvimento não permitem interpretar os distintos padrões seguidos pelos países decorrente das interações entre estrutura produtiva e estratégias de crescimento.

Palavras-chave: Regime de crescimento; Distribuição de renda; Exportações; Diversificação produtiva; Conflito distributivo.

Abstract

Productive structure and economic growth in developing countries

In this paper, we review the main connections explored by heterodox literature on growth, productive structure and income distribution. The interpretation that the unbalanced growth that took place in the last decade in industrialized countries and in Asia, particularly in China, was based on a profit-led growth regime, was considered and compared with the argument that the structural unbalance in primary export countries was based (as in “Dutch disease”) on a wage-led regime. In the review of this literature, we argue that although the inclusion of income distribution at the core of economic growth has indisputable merit, it is insufficient as an interpretation of the different national patterns built by the connections between productive structure and growth strategy.

Keywords: growth regime, income distribution, exports, productive diversification, distributive conflict.

JEL B50, O11, O13, O14.

Introdução

As trajetórias de crescimento que se afirmaram na economia mundial no novo milênio provocaram ampla reflexão sobre um tema clássico das experiências

* Artigo recebido em 23 de dezembro de 2013 e aprovado em 3 de outubro de 2016. É uma versão reduzida, revista e atualizada de uma pesquisa mais ampla “A Natureza Estrutural do Crescimento Econômico Recente em Economias em Desenvolvimento” em Inserção Externa, Crescimento e Padrões de Consumo na Economia Brasileira (Ipea, 2015).

** Professor Associado do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro ([UFRJ-IE](http://www.ief.ufrj.br)) / Pesquisador do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico ([CNPq](http://www.cnpq.br)), Rio de Janeiro, RJ, Brasil. E-mail: carlosaguiarde@gmail.com. O autor agradece as sugestões e críticas de um parecerista anônimo.

comparadas e padrões de desenvolvimento: a da relação entre crescimento, estrutura econômica e distribuição de renda. Com efeito, entre economistas keynesianos, institucionalistas ou marxistas (e da economia política clássica) a principal hipótese sobre as transformações estruturais que nos EUA levaram à grande crise de 2008 baseia-se na concentração pessoal e funcional da renda combinada com elevada expansão do comércio, crescente financeirização e endividamento (Foster; Chesney, 2012). A elevada concentração da renda que distinguiu a maioria das economias desenvolvidas foi também particularmente notável entre as economias dinâmicas da Ásia, em particular na China. Neste país, o alto crescimento, as transformações na estrutura produtiva e diversificação exportadora se deram com concentração funcional e pessoal da renda. Esta característica estrutural retomou o tema da distribuição para o centro do debate da experiência chinesa. Para diversos interpretes (particularmente de uma perspectiva keynesiana, neomarxista ou institucionalista) teria se afirmado na China um regime de acumulação “liderado pelos lucros” e pelas exportações dependentes de baixos salários (ILO, 2012; Foster; Cheney, 2012). A modularização dos processos produtivos, abertura externa e a transição ao capitalismo na China e demais países comunistas ou distantes do comércio internacional teria dobrado a força de trabalho integrada aos mercados globais; os processos de outsourcing e de fragmentação das cadeias produtivas teria posto em ação um processo de “*global labour arbitrage*” (Akyus, 2011) deslocando o trabalho não qualificado nos países do Norte a favor do trabalho barato dos países em desenvolvimento. Em consequência houve uma substancial queda da parcela salarial tanto nas economias industrializadas quanto nas economias em desenvolvimento (ILO, 2012).

A relação entre o crescimento econômico, industrialização, progresso técnico, diversificação exportadora que caracterizou historicamente a experiência da Coreia, Taiwan, Singapura e Hong-Kong, que formam hoje um grupo de “novos países industrializados Asiáticos essencialmente mudou. Países Asiáticos da segunda geração (como os do Sudoeste da Ásia) e plataformas de exportação como o México tiveram uma grande diversificação produtiva e exportadora ainda que sem alterarem a forte dependência às exportações baseadas no baixo custo da mão de obra em uma posição subalterna nas cadeias globais de valor. A trajetória “*low road*” de crescimento (Glassman, 2007) que se afirmou nestes países gerou forte aumento do emprego industrial e redução da pobreza, mas grande concentração de renda e baixa diversificação produtiva.

Devido ao baixo crescimento dos países industrializados, a extrema concorrência Sul-Sul (Palley, 2012) acentuada nos anos 2000 teria levado a um menor crescimento associado às exportações de manufaturas desafiando as conexões virtuosas previamente estabelecidas. Na China, a concomitância entre o elevado superávit em transações correntes e altas taxas de investimento revelaria a existência

de um subconsumo cuja origem estaria no desequilíbrio entre lucros e salários (Akyus, 2010). Visto desta perspectiva, pós 2008 a sustentação do crescimento tanto na China quanto nos países asiáticos exportadores de manufaturas requereria a substituição do “crescimento liderado pelas exportações” (CLE) (Palley, 2012; Blecker, 2003) e a adoção de uma estratégia baseada nos mercados internos traduzida por muitos como “estratégia de crescimento liderada pelos salários” (UNCTAD, 2010, 2011, ILO, 2012)¹.

No outro plano da divisão internacional do trabalho formada pelos países que não se integraram nos fluxos de comércio essencialmente por meio das exportações de manufaturas e que apresentaram elevado peso das exportações primárias, houve na primeira década do milênio uma elevada e difusa taxa de crescimento do PIB per capita. Países como a Índia, a Rússia, o Brasil, a Argentina e a maioria dos países latino americanos e africanos apresentaram taxas muito superiores às das décadas anteriores. O elevado fluxo de capitais dirigidos a estas economias, a substancial melhora nos termos de troca a favor das commodities e formação de amplas reservas externa estão entre os fatores externos mais gerais e significativos para o ciclo expansivo observado entre 2003 e 2010².

Ao contrário da experiência asiática e da economia mundial houve em muitas destas economias a combinação entre crescimento econômico, redução da desigualdade de renda e aumento da parcela salarial (Cornia; Martorano, 2012) com maior controle nacional dos recursos naturais e elevada primarização das exportações. Na Rússia e África do Sul em que a trajetória recente não incluiu qualquer alteração significativa na distribuição da renda houve forte expansão do mercado interno e do salário real (na Rússia). Estas transformações, entretanto, teriam engendrado uma estrutura produtiva altamente vulnerável. Se nas economias industrializadas o baixo crescimento observado resultou da inconsistência entre a queda da parcela salarial com a expansão da demanda agregada (LAVOIE; Stockhammer, 2012) e nas economias dinâmicas da Ásia na estratégia de crescimento baseada nas exportações de manufaturas intensivas em trabalho, nos países primário-exportadores a expansão da demanda interna e o menor crescimento das exportações de manufaturas é que se afirmou como o principal problema estrutural. Estes países (bem como as economias primárias exportadoras menos desenvolvidas na África e América do Sul) estariam reproduzindo uma trajetória de crescimento insustentável e desindustrialização decorrente da “doença holandesa” (Bresser Pereira, 2010; Palma, 2004; Popov, 2009) em que as exportações de

(1) Na Tailândia, esta inflexão foi expressamente definida pelo governo poucos anos após a crise de 1997. *“Thaksin’s way’ Thailand’s Prime Minister Thaksin Shinawatra, for example, announced upon taking the helm of government in January 2001 that he was determined to move the country away from mass manufacturing for exports into domestic demand-led growth through a series of policies”* (Felipe, 2005, p. 7).

(2) Embora a grande crise de 2008 tenha interrompido esta trajetória, em alguns países a introdução de políticas anticíclicas permitiu sustentar taxas de crescimento superiores às observadas nas economias centrais.

commodities acompanhada por elevado endividamento externo (Akyuz, 2013) teria viabilizado uma expansão da renda interna e dos salários reais, mas comprometendo a estrutura produtiva e, em alguns casos a industrialização previamente atingida. Embora a ideia de uma “armadilha de renda média” (Felipe; Kumar, 2012) genericamente identificada na literatura corrente como a incapacidade dos países em evoluir de atividades de baixa produtividade para as de maior produtividade e diversificar a economia não se aplique apenas a estes países, na maioria dos estudos empíricos estes formam o principal grupo.

Emerge destas interpretações uma relativa dissonância sobre os regimes de crescimento a serem seguidos. Para o primeiro grupo de economias (liderado pela China) a retomada de um crescimento sustentável deveria basear-se em uma estratégia favorável à elevação dos salários na renda em um regime de crescimento baseado no consumo (TDR, 2013)³; ao contrário desta perspectiva centrada na demanda interna, para o segundo grupo (os primário-exportadores) a estratégia deveria favorecer as exportações por meio de um aumento da lucratividade das exportações industriais.

Objetiva-se neste texto rever criticamente algumas destas interpretações e conexões estabelecidas na literatura recente entre crescimento, mudança estrutural e distribuição nas economias em desenvolvimento a partir de algumas experiências nacionais relevantes. Argumenta-se que embora as interpretações sobre regimes de crescimento tenham o indiscutível mérito de introduzir o tema da distribuição de renda no exame das trajetórias de desenvolvimento, não permitem interpretar os distintos padrões seguidos pelos países nem as mudanças estruturais ocorridas. Diferentes trajetórias nacionais de crescimento resultaram da forma como as estratégias se combinaram com as distintas estruturas produtivas.

Além desta introdução, o texto discute na segunda seção as conexões observadas na literatura contemporânea entre distribuição, crescimento e mudança estrutural; na terceira seção as relações entre crescimento, estrutura produtiva e das exportações são examinadas a partir da literatura e de algumas evidências; na quarta seção apresentam-se algumas notas conclusivas.

Distribuição e crescimento e mudança estrutural

Na perspectiva macroestruturalista o crescimento do PIB decorre do crescimento da demanda interna, das exportações, da substituição de importações e das mudanças nos coeficientes de insumo e produto (Syrkin, 2008). Tendo em vista

(3) A opinião prevalecente nos últimos documentos da ILO (2012) da UNCTAD (TDR, 2012, 2013) é que com a economia mundial em recessão, a estratégia de crescimento baseada nas exportações de manufaturas conduz a uma “corrida para baixo” degradando os padrões salariais e gerando excesso de capacidade.

as interações entre estes componentes, a evolução econômica altera essencialmente e é alterada pelo crescimento, distribuição e políticas industriais e tecnológicas.

A noção de estrutura econômica (e de mudança estrutural) usada na literatura contemporânea na tradição marxista, keynesiana ou institucionalista é, entretanto, bastante distinta da que se afirmou na economia do desenvolvimento⁴ e se define basicamente pelo conjunto das instituições prevalentes em uma economia capitalista conformando um regime (ou estratégia) de crescimento. Uma formulação importante de inspiração marxista é a das “estruturas sociais de acumulação” (Wolfson; Kotz, 2010). Estas são formadas por um conjunto de instituições de apoio à realização dos lucros e à acumulação de capital. Estas estruturas são concebidas em duas variedades, a “liberal” e a “regulada”, conforme a forma como os arranjos capital-trabalho, o papel do estado na economia, as contradições entre capitais, as contradições entre os trabalhadores e o papel das ideologias são estruturados. A estrutura social regulada corresponde ao “capitalismo reformado” discutido por Kalecki (Kovalik, 2001) sobre a “idade dourada do capitalismo”; na estrutura liberal que, iniciada nos 1980 nos EUA e Inglaterra, marcou a direção da mudança institucional na maioria dos países nos anos 1990, a concorrência é irrestrita e a redução dos custos do trabalho, e o maior peso dos motivos das finanças formam seus componentes essenciais. Se na estrutura social regulada a “compressão dos lucros” está na base das crises, na estrutura social desregulada esta é formada pela insuficiência de demanda agregada, superprodução e instabilidade financeira.

Visto desta perspectiva, a grande mudança distributiva ocorrida nas economias centrais, especialmente nos EUA, a favor do capital e das atividades financeiras (ILO, 2012) explica-se essencialmente por uma mudança nas relações de poder e nas estruturas sociais de acumulação. Independente da maior ou menor capacidade analítica ou explicativa desta abordagem, o ponto a destacar é a ausência da estrutura produtiva como fator condicionante das estratégias nacionais e um foco exclusivo nas instituições que no capitalismo colaboram para a rentabilidade dos

(4) Na economia do desenvolvimento de base estruturalista a estrutura produtiva em um determinado país é formada pelo conjunto de setores, atividades produtivas e de suas relações definidas por meio de uma dada tecnologia. A introdução de novos padrões de consumo e processos produtivos altera a composição intersetorial do produto –que evolui da agricultura à indústria e serviços- e da composição intrassetorial favorecendo as atividades qualificadas. O que distingue uma economia industrializada é uma particular configuração da estrutura produtiva incluindo o setor de bens de capital e uma ampla variedade de bens e serviços que a despeito de apresentarem distintos níveis de produtividade não configuram estruturas produtivas desarticuladas ou apresentem marcadas descontinuidades tecnológicas. A heterogeneidade estrutural é um traço essencial das economias atrasadas, em que é muito mais alto o desnível da produtividade da agricultura de alimentos em relação às atividades urbanas (heterogeneidade interna) e entre o setor exportador e as demais atividades (heterogeneidade externa) (Medeiros, 2012). Esta concepção de estrutura produtiva (setor específica) esteve na origem da economia do desenvolvimento e, dependendo do modelo econômico usado, foi considerada um fator original limitante da distribuição de renda e da acumulação de capital.

investimentos e as que estabilizam os conflitos políticos⁵. Como se observou na introdução, a movida distributiva do capitalismo contemporâneo a favor do capital e da integração financeira e comercial estaria na origem do baixo crescimento nas economias industrializadas e do excesso de concorrência nas economias exportadoras.

Em um regime liderado pelos salários⁶, a elevação da parcela salarial conduz a um maior crescimento da demanda agregada (o efeito positivo da maior propensão ao consumo dos trabalhadores mais do que compensando o efeito negativo da redução da lucratividade sobre o investimento privado e exportações líquidas). Considerando uma trajetória de crescimento e o papel predominante que são exercidos pela demanda interna na maioria das economias, a elevação dos salários reais (e da parcela dos salários) favorece as economias de escala e o aumento da produtividade. Por outro lado, em uma linha particularmente explorada na literatura estruturalista, o aumento dos salários vincula a composição da estrutura produtiva doméstica com a da demanda; a evolução desta abrindo espaço para a diferenciação produtiva.

Em um regime liderado pelos lucros é a expansão deste que conduz a uma maior taxa de crescimento da demanda agregada (via o predomínio do efeito positivo da lucratividade sobre os investimentos). Desse modo, o regime de crescimento consistente em uma dada economia é definido a partir de elementos estruturais e institucionais (como a propensão a consumir, a sensibilidade dos empresários às mudanças nas margens de lucro, dos exportadores e importadores às mudanças nos custos, nas divisas, etc.) não redutíveis em um determinado momento a uma variável de escolha das políticas econômicas predominantes. A mudança estrutural decorreria de mudanças significativas nos comportamentos dos parâmetros que articulam a distribuição com a acumulação (Lavoie; Stockhammer, 2012).

Esta formulação⁷ tinha origem na interpretação da crise da “idade dourada” entre os países industrializados como uma crise decorrente da compressão dos lucros

(5) Entretanto, como será visto na próxima seção, este sentido material é reintroduzido de forma ad hoc quando o foco é posto no comércio externo.

(6) A literatura keynesiana e kaleckiana inspirada no clássico texto de Marglin e Bhaduri (1990) considera a partir da dupla dimensão dos salários, como custo e como componente da demanda, a existência de regimes de crescimento da demanda (e de produtividade quando se incorpora as transformações no longo prazo) a partir da sensibilidade deste à variação da parcela dos salários (lucro) na renda. Uma elevação dos salários tem um efeito duplo e de sinal contrário sobre a taxa de lucro; de um lado um efeito negativo por meio de uma queda da parcela dos lucros; de outro um efeito positivo ao aumentar o grau de utilização. Entretanto, como observou Serrano (2004) este segundo efeito não anula a oposição salário lucros pois o que interessa de fato é a taxa de lucro em condições normais de uso da capacidade.

(7) Escapa aos propósitos desta resenha identificar os limites e problemas analíticos desta abordagem que segue uma formulação particular da demanda efetiva centrada essencialmente no investimento privado autônomo como variável determinante do crescimento e mudança estrutural. Para uma crítica da subordinação da taxa de investimento à margem dos lucros ver Serrano (2004).

(tal como na formulação das estruturas sociais de acumulação anteriormente esboçada) e nos anos mais recentes caracterizados por queda dos salários na renda, o baixo crescimento na economia mundial (e na maioria das economias) seria o resultado de uma inconsistência entre um regime distributivo favorável ao capital e o regime de crescimento que em sua maior parte é descrito como liderado pelos salários (Lavoie, Stockhammer, 2012; TDR, 2013).

O relatório da OIT de 2012 apresenta uma ampla base de informações sobre a evolução dos salários, as transformações distributivas e os regimes de crescimento na economia mundial na última década. Considerando os países em desenvolvimento observa-se que nos anos 2000, até a crise de 2008, os salários cresceram a taxas elevadas nas economias asiáticas, mas esta evolução foi essencialmente puxada pela China – o salário real cresceu mais do que três vezes. Na Tailândia, Índia e Sul da Ásia os salários cresceram muito pouco. Na América Latina os salários reais tiveram forte crescimento na última década, especialmente no Brasil. Houve também crescimento dos salários no leste europeu, especialmente na Rússia e um moderado crescimento na África. Mas em geral, ao longo da década o produto interno cresceu a uma taxa superior à dos salários levando a uma queda da parcela salarial⁸.

O hiato entre produtividade e salários que registrou forte aumento nos EUA nas duas últimas décadas também se afirmou como uma realidade para a maioria das economias. Os dados reunidos pela ILO revelam que as principais mudanças distributivas se deram intrasetores produtivos e foram fortemente influenciados por mudanças institucionais diminuindo o poder dos sindicatos. Em diversas interpretações sobre as transformações do capitalismo recente (como em Akyuz, 2012; Hein, 2012; Lavoie; Stockhammer, 2012) argumenta-se que não apenas as instituições do mercado de trabalho (como o declínio na sindicalização) a mudança tecnológica e a abertura comercial das economias contribuíram para a queda da parcela dos salários na renda, mas a “financeirização” (vagamente definida como aumento dos motivos financeiros e do setor financeiro na economia)⁹ também constituiu um importante fator debilitante do poder de barganha dos trabalhadores¹⁰.

(8) Como documenta este relatório a parcela dos salários caiu em 16 países industrializados, em 16 países em desenvolvimento e em transição e entre estes, notavelmente na China.

(9) Foster e Cheney (2012) definem financeirização como uma mudança de longo prazo do centro de gravidade da economia da produção para as finanças. O aumento da parcela dos lucros financeiros, o crescimento da dívida no PIB, o crescimento do setor, a expansão dos instrumentos financeiros e as bolhas especulativas que distinguiram o capitalismo contemporâneo constituíram evidências desta transformação. Estas transformações, entretanto, podem ser explicadas não como mudanças na natureza do capitalismo mas como decorrência da desregulação financeira, do baixo crescimento e estagnação dos salários. Ver Barba e Pivetti (2008).

(10) Utilizando como proxy da globalização financeira a soma dos ativos e passivos externos em relação ao PIB, as estimativas econométricas deste relatório evidenciaram que nas economias desenvolvidas este foi o principal fator associado à concentração da renda.

Vale notar que a imensa literatura sobre as crises financeiras das economias em desenvolvimento ocorridas nos anos 1990 destaca precisamente a globalização financeira – mas mais exatamente a vulnerabilidade externa (Akyuz, 2012, Frenkel, 2013) - como elemento central subjacente à concentração da renda e o baixo crescimento observado nesta década. Tal como observado no TDR 2012, um importante canal de transmissão foi a queda do consumo do governo (que possui importante efeito distributivo, TDR, 2012) associado com o processo da globalização financeira. Neste sentido, a grande mudança ocorrida na última década, particularmente importante para as economias na Ásia, África, América Latina e na Rússia que ao longo dos anos 1990 tiveram suas trajetórias interrompidas por fortes crises de balanço de pagamentos foi a redução da vulnerabilidade externa. Após as crises da Ásia em 1997 (na Coreia, Tailândia, Malásia, Indonésia, Filipinas), na Rússia, 1998, no Brasil (1999) e Argentina (2001) a taxa real de câmbio foi fortemente desvalorizada (com elevado impacto sobre o salário real) e, ao mesmo tempo, houve extraordinária elevação do preço das commodities e dos fluxos financeiros, mas ao contrário dos anos 1990 houve nestas economias um maior controle destes possibilitando a formação de amplas reservas (Frenkel, 2013). Estas circunstâncias externas e internas permitiram na maioria destes países, (o México é uma exceção) a introdução de políticas anticíclicas, e alguma recuperação dos gastos do governo (consumo e investimento). Tais transformações foram essenciais para as maiores taxas de crescimento obtidas na Argentina, Brasil, África do Sul e Rússia, mas também para a Indonésia e Tailândia, bem como para a evolução posterior do salário real.¹¹

Cornia e Mortorano (2012) investigaram a evolução da desigualdade da renda pessoal (medida pelo coeficiente de Gini da renda familiar per capita) na economia mundial na última década e encontraram uma *grande bifurcação* em contraste com a acentuada desigualdade que atingiu todos os países ao longo dos anos 1990. De um lado houve um declínio da desigualdade em praticamente todos os países latino-americanos e em muitos da África Subsaariana e Sudoeste da Ásia, de outro lado a desigualdade continuou sua tendência de alta entre os países da OCDE, a Europa do Leste, na China, no Vietnã e Camboja, no sul da Ásia e nos países do Oriente Médio e Norte da África. A base essencial desta bifurcação foi a combinação que se verificou no primeiro grupo de economias (exportadoras de recursos naturais) entre o maior crescimento e políticas favoráveis aos trabalhadores (salário mínimo, transferências sociais). Em sua maioria, e apesar do abandono de

(11) Devido aos elevados fluxos financeiros que se dirigiram para estas economias e a rapidez com que a crise de 2008 se transmitiu por meio deste canal, Akyuz (2012) não considera ter havido qualquer descontinuidade entre a última década e os anos 1990. Entretanto, como destacado por Frenkel (2013), o menor endividamento e maiores reservas acumuladas nesta década bem como a própria resposta à crise por meio de políticas expansivas praticadas na maioria das economias revelou haver no final da década uma dependência financeira muito menor do que a que distinguiu os anos 1990.

regimes de câmbio fixo e em sequência das desvalorizações que se seguiram às crises dos 1990 e início dos 2000 houve valorização da taxa real de câmbio.

Na Ásia, em geral (após a crise de 1997), a desigualdade aumentou com algumas exceções especialmente na Tailândia e Malásia, devido essencialmente a políticas de investimento público (Cornia; Mortorano, 2012, ver próxima seção).

Subjacente a esta bifurcação, a hipótese interpretativa mais geral sobre os regimes de crescimento é a suposição de que na Ásia exportadora de manufaturas predominou, tanto ao longo dos anos 1990 quanto na última década, uma estratégia de crescimento “liderada pelos lucros” (Paley, 2012; TDR, 2012, 2013).

Em relação à China, houve substancial queda da parcela dos salários e elevada concentração da renda pessoal ao mesmo tempo em que o salário real teve elevado crescimento. Estas transformações decorreram tanto de fatores estruturais quanto da estratégia seguida. Em relação aos primeiros, diversas interpretações sublinham que o “modelo de acumulação baseado em baixos salários” (Foster, 2013) derivou-se essencialmente da combinação da gigantesca população flutuante egressa do campo e os investimentos estrangeiros nas regiões costeiras. Neste modelo de crescimento, tal como argumentado em Lewis (1954), a concentração funcional e pessoal da renda teria sido até presentemente um componente estrutural do alto crescimento. Para muitos intérpretes a elevação da taxa de salário observada na China na última década estaria evidenciando um “ponto de virada” neste modelo ‘lewisiano’ de crescimento¹².

Mas se em relação à China os baixos salários são sistematicamente apresentados como favorecedores da acumulação (e das exportações), na Índia estas explanações encontram escassa evidência na literatura, o vasto excedente de mão de obra teria gerado nos anos mais recentes elevada expansão do subemprego urbano sem engendrar como na China uma base essencial para a acumulação¹³.

É importante observar que neste esquema conceitual os elementos estruturais que definem um regime de crescimento são múltiplos e complexos, pois decorrem de elementos institucionais que possuem dependência de trajetória e

(12) Outras formulações sobre a expansão recente na China seguem uma abordagem mais próxima a de Kuznets (1973) (Galbraith, Krytynskaia, Wang, 2004) salientando o processo de urbanização como elemento central das transformações distributivas.

(13) “Given the fact that employment in the organized sector declined in absolute terms during the last decade increasing absorption of labour in non-agriculture together with a decline in the relative product per worker in the labour absorbing sectors might give rise to a situation when open unemployment may be declining but since the disguised nature of employment keeps increasing there can be infinitely elastic supply curve of labour even with near full employment. Therefore for the Indian case it would be quite reasonable to conclude that the expansion of non-agricultural employment is a result of the ‘push’ factor, i.e. a result of declining incomes in agriculture and second, informal sector appears to be the last resort for those thrown out of formal sector jobs. In either of these cases there is no reason to believe that this process relocates labour from low-productivity income sharing segment to the high- productivity income generating opportunities” (Satyaki, 2007, p. 23).

múltiplas determinações. Adicionalmente, são influenciados por “outros fatores” que podem levar a resultados inteiramente distintos daqueles previstos no funcionamento dos regimes. Os estudos sobre estes regimes constituem um campo por excelência das interpretações sobre as trajetórias nacionais de desenvolvimento, mas estas narrativas dificilmente permitem comparações e resultados conclusivos. A análise empírica predominante, entretanto, limita-se a estimar o efeito sobre o crescimento econômico associado à uma variação da parcela dos salários ou dos lucros na renda. No seu relatório de 2012 a ILO estimou o impacto de um declínio de 1% na parcela dos salários sobre o consumo, o investimento e as exportações líquidas para diversas economias (12 na área do Euro), os EUA a Grã-Bretanha, Argentina, Austrália, Canadá, China, França, Alemanha, Índia, Itália, Japão, México, Coreia do Sul, África do Sul e Turquia constatando a direção negativa sobre o consumo cujo impacto sobre a economia parece ser proporcional ao tamanho do mercado interno.

Em relação aos investimentos o efeito observado neste documento foi positivo com a exceção da Argentina, China, Índia, Coreia e Turquia. O relatório atribui a inexistência de uma relação entre a queda da parcela dos salários e o investimento nestas economias em desenvolvimento ao fato de que nestas o maior indutor do investimento teria sido o investimento público e a política industrial¹⁴.

O efeito da queda dos salários sobre as exportações líquidas foi positivo em todas as economias, mas sobretudo na China devido ao fato de que nesta economia (como aponta este relatório) a elasticidade-preço das exportações é muito alta devido a sua dependência das exportações de bens de consumo e bens tradicionais como têxteis. Neste relatório não há propriamente uma análise sobre a natureza dos regimes de crescimento, economias tão diversas como a China, a Alemanha mas também a Argentina, o Canadá, o Japão, a Indonésia, a Coreia e a Rússia são classificadas como “economias lideradas pelas exportações”. Os EUA e a Inglaterra e diversos países europeus teriam seu regime de “crescimento baseado no endividamento”¹⁵ e, por fim, em países como o Brasil a expansão verificada na última década do salário real e do consumo das famílias constituiria um caso de “regime liderado pela demanda”.

(14) Tal constatação vai ao encontro de uma linha interpretativa explorada em diversos documentos da UNCTAD (sobretudo no TDR, 1996 e Akyus; Gore, 1996) conectando a taxa de lucro com a acumulação nas experiências de desenvolvimento. Nestes documentos, o desempenho dos países dinâmicos do Sudeste da Ásia em contraste com a evolução estruturalmente inferior observada na América Latina foi atribuído à existência de um “nexo lucro-investimento” criado via incentivos e tributos (ao consumo de luxo) e associado com este a existência de um “nexo exportações- investimento”. Nesta formulação, a estratégia de alto crescimento que predominou nos países do Sudeste Asiático envolveu um conjunto amplo de mecanismos de coordenação pelo estado conduzindo a uma elevada canalização dos lucros em investimentos produtivos. A abertura financeira e a remoção destes mecanismos de coordenação levaram em consequência a perda do nexo lucro-investimento, mais lucros e menos investimento.

(15) Devido ao foco recente nas “bolhas de consumo” é notável nesta literatura a subestimação do papel positivo e essencial do crédito ao consumidor para o consumo das famílias e em geral na demanda efetiva.

Onaran e Galanis (2012), ILO (2012), Lavoie, Stockhammer (2012) observaram com base nestas e outras estimativas que a maioria dos países possui um regime “liderado pelos salários” (certamente, a economia mundial é liderada pelos salários, Lavoie; Stockhammer, 2012). Naqueles que possuem um regime “liderado pelos lucros”, como se considera ser o caso da China na Ásia exportadora de manufaturas (OIT, 2012), o efeito positivo observado do aumento da parcela dos lucros recaiu integralmente nas exportações líquidas.

Nesta literatura as economias lideradas pelas exportações constituem um caso particular das economias ‘lideradas pelos lucros’. É principalmente na economia aberta que a “feliz coincidência de interesses” (Blecker, 1989) entre trabalhadores e capitalistas é desfeita e o conflito entre a competitividade (custo do trabalho) e os salários reais se impõe. A queda das margens de lucro decorrente de um aumento dos salários reais pode tornar certas exportações não lucrativas e a elevação dos preços pode torná-las não competitivas¹⁶. Por outro lado, devido à relação inversa entre a taxa de câmbio e o salário real, as desvalorizações possuem um efeito recessivo a menos que ocorra uma grande expansão das exportações e declínio das importações, ambas derivadas de uma elevada elasticidade-preço das exportações e importações¹⁷.

A busca da competitividade externa baseada na redução dos custos unitários de trabalho afirmou-se na economia mundial com a extraordinária expansão das cadeias produtivas e da subcontratação ocorridas nas últimas décadas. Para muitas interpretações sobre as economias asiáticas constitui o principal limite para um crescimento com maior inclusão social.

O principal mérito das abordagens sobre regimes de crescimento foi o de introduzir a distribuição da renda e as relações de trabalho para as análises das trajetórias de desenvolvimento. Entretanto, devido às ambiguidades em torno das conexões estabelecidas entre lucratividade e investimento, admitidas em teoria, mas na prática não verificadas, a principal proposição que emerge desta literatura é a

(16) A ideia mais geral de competitividade em preços é baseada no custo unitário do trabalho. O CUT pode ser expresso como uma razão entre a folha salarial (W) e o valor adicionado (VA) multiplicados pela razão entre o deflator do PIB (p) e a taxa de câmbio (e). $CUT = W/VA \times p/e$. A primeira razão é exatamente a parcela salarial. Dada esta constante, a competitividade pode aumentar (cair) com uma depreciação (valorização) da taxa de câmbio real. Note que como há um forte efeito da taxa nominal de câmbio sobre os preços, uma desvalorização da taxa real de câmbio implica em uma queda do salário real Wp (na hipótese simplificada de que o índice de preço ao consumo é similar ao índice de preços do PIB). A elevação do salário real Wp em linha com o valor adicionado (VA) mantém o CUT estável.

(17) A existência de uma relação positiva entre o consumo agregado e o salário real e negativa com a taxa de câmbio - devido à mais alta propensão a consumir dos trabalhadores e o predomínio dos efeitos-renda nas demandas sobre os bens não comercializáveis - constitui um importante filão da literatura macroestruturalista e das interpretações sobre os dilemas econômicos da economia argentina. Um estudo clássico é o de Canitrot, Rozenwurcel (1986). Uma discussão sobre sua atualidade na Argentina pós 2008 encontra-se em Amico (2013). Ver à frente.

descrição das conexões (e do conflito) entre distribuição e exportações nas trajetórias nacionais de crescimento. Como será discutido em seguida, elas possuem dimensões estruturais não redutíveis a estratégias específicas.

Crescimento, exportações e mudança estrutural em economias em desenvolvimento

As exportações possuem uma dupla dimensão macroeconômica nas economias nacionais, de um lado elas geram as divisas necessárias às importações e aos pagamentos externos, de outro, constituem uma fonte autônoma da demanda agregada. Embora ambas as dimensões estejam entrelaçadas e sejam essenciais para a sustentação do crescimento econômico no longo prazo, elas possuem distintos significados para as economias nacionais (Medeiros; Serrano, 2001). Para todos os países a importância fundamental das exportações decorre exatamente da primeira dimensão¹⁸, por meio delas as economias nacionais obtêm as divisas necessárias ao seu crescimento, para outras economias, entretanto, como notoriamente entre as economias dinâmicas do Leste Asiático, além desta razão, desenvolveu-se uma estrutura produtiva em que as exportações constituem o principal componente da demanda final.

Possivelmente, devido à pouca ênfase conferida à configuração da estrutura produtiva na caracterização dos regimes de crescimento, não há na literatura corrente e nos estudos aplicados sobre as experiências nacionais qualquer consenso do que se entende por “crescimento liderado pelas exportações”. Na literatura keynesiana inspirada em Thirwall (1994) o CLE é descrito como um regime em que o crescimento do PIB é determinado pelo crescimento da demanda externa, na literatura sobre experiências do desenvolvimento recente entende-se genericamente por CLE uma *estratégia*¹⁹ de desenvolvimento em que as exportações constituem o objetivo central da política econômica (Felipe, 2005; Palley, 2012).

Akyuz (2013) refere-se ao CLE como um processo de crescimento em que as exportações crescem mais rápido do que a demanda doméstica. Mas as

(18) A noção de um hiato de divisas está na base das primeiras formulações da economia do desenvolvimento. A “demanda pode criar sua própria oferta” como disseram Dray e Thirwall (2011), mas não as divisas necessárias.

(19) Enquanto estratégia, o CLE inclui tanto políticas industriais e de coordenação dos investimentos (especialmente sublinhadas nas análises de Amsden (2001)) quanto políticas macroeconômicas de controle dos fluxos financeiros externos de forma a preservar a taxa real de câmbio. Para Palley (2012) a integração na economia mundial, a taxa de câmbio desvalorizada e a supressão dos padrões sociais e salariais são seus componentes essenciais. Na literatura corrente, as economias dinâmicas da Ásia (como Coreia e Taiwan, ou Malásia, Tailândia, Indonésia e Filipinas e agora a China) são normalmente identificadas como economias lideradas pelas exportações de manufaturas. Este regime é em geral contrastado com o que teria prevalecido na América Latina e até recentemente em economias com a Índia em que uma estratégia baseada no mercado interno voltada à substituição de importações teria predominado. Estas interpretações, entretanto, são de forma alguma autoevidentes e há uma ampla controvérsia na literatura. Ver mais a frente.

circunstâncias em que uma *estratégia* favorável às exportações (estratégia que não se opõe a uma estratégia simultânea de crescimento da demanda interna) se transforma em um *regime* de CLE (e uma particular estrutura produtiva) são escassamente discutidas.

A expansão das cadeias globais de valor reatualizou a competitividade baseada nos custos do trabalho, mas de forma alguma alterou a proposição cara à perspectiva estruturalista e keynesiana (Thirwal, 1979) de que a taxa de crescimento das exportações depende crucialmente da *elasticidade-renda da demanda das exportações* e, portanto, do tipo de produto (e de atividade) exportado. Antes de considerarmos as evidências sobre as relações entre crescimento e mudança da estrutura produtiva apontadas nesta literatura convém examinar algumas interpretações sobre as conexões entre crescimento, exportações e distribuição nas trajetórias recentes de crescimento.

Para Felipe e Lim (2005), uma estratégia de crescimento liderada pelas exportações resulta em duas características: a) alto crescimento das exportações acompanhado por alto crescimento do PIB²⁰ e da renda; b) aumento nas exportações líquidas. Do mesmo modo, uma estratégia de crescimento baseada na demanda doméstica ocorre com o crescimento desta acompanhada do crescimento do PIB e da renda e declínio nas exportações líquidas. Quando a demanda doméstica diminui, as exportações líquidas aumentam e o crescimento do PIB é positivo, a economia pode ser considerada como liderada pelas exportações; se o crescimento deste é negativo, a economia é liderada pela demanda interna. Por fim, se tanto a demanda doméstica quanto as exportações líquidas crescem, o regime de crescimento poderia ser descrito como “fracamente” liderado pela demanda interna.

Com base neste esquema Felipe e Lim (2005) investigaram o regime de crescimento prevalecente na China, Índia, Coreia do Sul e Filipinas entre 1973-1983; 1983-1993 e 1993-2003 e calcularam a contribuição de cada componente do PIB para o seu crescimento obtido pelas respectivas taxas de crescimento ponderadas por seu peso relativo. Segundo as observações deste estudo, com a exceção das Filipinas que em nenhum momento teve seu crescimento interno liderado pelas exportações, nos demais as exportações cresceram de forma articulada com os demais componentes da renda ainda que com ritmos distintos. No último período o crescimento da demanda interna se fez acompanhar pelo crescimento também das exportações líquidas. Com base neste trabalho, dificilmente a crise de 1997 (na Coreia, Tailândia e Filipinas) poderia ser explicada pela insuficiência de um CLE²¹;

(20) Considerando as identidades tradicionais da contabilidade nacional $Y = C + I + G + X - M$.

(21) Tal como se observou anteriormente, a liberalização financeira e o seu “*overlending*” e “*overborrowing*” foi o vetor essencial desta crise (bem como das que sacudiram os demais países periféricos nos anos 1990: “*spurred by inflows of short-term speculative capital—that brought high growth to the domestic and non tradable sectors, and deterioration in the net export positions. Conversely, the harsh adjustments undertaken by the Korea, Philippines, and Thailand during and after the Asian crisis saw recessions and a collapse of gross investment as the net export positions improved*” (Felipe; Lins, 2005, p. 30).

por outro lado, após a crise observa-se que em nenhum país houve uma substituição das exportações pela demanda interna como principal componente do crescimento. A principal conclusão deste estudo é que o melhor desempenho entre os países asiáticos ocorreu quando a demanda interna cresceu junto com as exportações líquidas – um crescimento “fracamente” liderado pela demanda interna. Esta é a descrição sobre a estratégia que teria predominado na China e a Índia.

Estudos sobre a última década, mas com classificações distintas ou com foco na estrutura produtiva concordam, refutam ou qualificam estas conclusões. A principal crítica às metodologias seguidas neste e estudos semelhantes é a de que a extraordinária expansão do conteúdo importado das exportações das cadeias globais de valor que se expandiram na Ásia, nem a parcela das exportações no PIB reflete a contribuição destas para o crescimento da demanda global nem as exportações líquidas expressam corretamente a dependência da economia às exportações na medida em que todas as importações (necessárias à expansão interna da renda) são deduzidas das exportações (Akyus, 2010). Desse modo, a forma mais adequada de estimar a contribuição das exportações é calcular o seu valor adicionado (das exportações em termos do PIB; V_{Ax}/PIB) e, por meio das estimativas de insumo-produto, obter o multiplicador das exportações sobre os demais componentes do PIB. Com base nesta metodologia, Akyus (2010) conclui que a contribuição das exportações chinesas para o crescimento do PIB manteve-se na última década (até a crise de 2008) em torno de 50% do PIB (uma razão muito superior à razão encontrada em outros países grandes), o que faria da China um caso de “economia liderada pelas exportações”. Com a desaceleração do crescimento da demanda mundial, a continuidade do crescimento na China passaria por uma mudança por meio de uma reestruturação industrial e distribuição de renda para um crescimento liderado pelo consumo.

A metodologia proposta por Akyus traz o indiscutível mérito de explicitar que é o conteúdo importado das exportações (e dos demais componentes do PIB) e não as exportações líquidas ou as exportações em relação ao PIB que permitem analisar a contribuição direta desta para o crescimento do PIB e, conseqüentemente identificar os regimes de crescimento. Por outro lado, destaca a importância dos efeitos de encadeamento (ainda que apenas por meio do consumo) para a análise dos mecanismos do desenvolvimento. Isto é particularmente importante na interpretação das trajetórias de crescimento das duas últimas décadas caracterizadas por uma grande expansão do comércio em bens intermediários integrados verticalmente nas cadeias produtivas. É devido a esta fragmentação que as conexões entre crescimento, exportações e progresso técnico que se afirmaram historicamente na Coreia e Taiwan tornaram-se atualmente mais porosas particularmente entre os países da segunda geração como Tailândia, Malásia, Indonésia, Filipinas e também a China e o Vietnã e ampliaram nestes a concorrência baseada em baixos salários.

A integração destes países nas cadeias de valor organizadas pelas empresas transnacionais (ET) foi em grande parte condicionada por suas estruturas produtivas prévias e dos arranjos e dinâmicas construídas no sudeste asiático. Como as cadeias globais de valor são particularmente altas na produção de automóveis, equipamentos eletrônicos, máquinas elétricas, vestuário e química, a integração dos países da segunda geração na produção de atividades de montagem de bens de consumo finais nestas indústrias decorreu das estratégias e da experiência prévia dos países da primeira geração como o Japão, Coreia e Taiwan nestes setores. Como notado, a começar da China, os países que se inseriram nestas cadeias de valor viram um crescente hiato entre salário real e produtividade e, conseqüentemente, queda na parcela salarial. Se por um lado acirrou-se a concorrência baseada no baixo custo em dólares do trabalho (e conseqüentemente a taxa real de câmbio), de outro, as possibilidades de crescer a partir das exportações tornaram-se mais frágeis devido aos vazamentos decorrentes das importações de partes e componentes.

De acordo com os dados da OCDE-OMC (2013), em países como o Camboja, Malásia, Tailândia, Singapura e diversos países da Europa Central o conteúdo de valor adicionado externo na demanda final excedia em 2009 a 25% do PIB, seguia um pouco abaixo, mas ainda com uma proporção muito alta, a Coreia, Taiwan e o México (em contraste com a baixa proporção observada na Indonésia, China, Argentina, Brasil). Seguramente esta proporção crucialmente depende do peso das exportações de manufaturados no PIB e o conteúdo importado destas. Na Coreia, em Taiwan, nas Filipinas, no Vietnã e na Tailândia a participação do valor adicionado externo nas exportações foi superior, em 2009, a 40%.

Tanto na Indonésia quanto na Tailândia houve na última década significativa expansão das exportações tradicionais com maior conteúdo local e ao contrário do que se deu no México, houve também uma maior expansão dos investimentos e da demanda interna. Desse modo, sem estratégias de diversificação produtiva e expansão autônoma da demanda doméstica (como, por exemplo a própria estratégia chinesa recente de obter maior autonomia tecnológica aumentando sua apropriação na parcela do valor adicionado das exportações manufatureiras), o resultado final em termos do desempenho econômico dos países exportadores de manufaturas foi crescentemente inferior nesta era de fragmentação das cadeias produtivas ao historicamente observado entre a primeira geração de países asiáticos que se desenvolveram por meio das exportações como Coreia e Taiwan. Com efeito, o progresso técnico crescentemente se descolou de uma base setorial específica, a mudança estrutural entendida como deslocamento da estrutura produtiva por meio da implantação de novos setores industriais deixou de expressar um avanço na hierarquia do conhecimento e da tecnologia. (Ver à frente).

Como se observou em Felipe e Lim (2005), uma economia em que as exportações possuem uma alta participação (como é o caso da China) não significa

que ela seja “liderada pelas exportações” a menos que a taxa de crescimento da renda interna sempre se ajustasse ao seu crescimento. Isto historicamente se afirmou em diversos países asiáticos integrados nas cadeias produtivas industriais, mas não na China cujo ciclo parece ter seguido mais de perto a taxa de investimento fortemente induzida pelas empresas estatais. Na mesma década em que houve aumento das exportações líquidas, que se deram em um contexto de valorização da taxa real de câmbio do Yuan em relação ao dólar e de forte elevação do salário real e dos custos de trabalho (Ceglowski; Golub, 2011) afirmou-se na China um grande ciclo de investimentos em infraestrutura urbana e residencial, pondo em marcha um elevado circuito de emprego e renda, compensando a queda do emprego conectado às exportações. Ao contrário das exportações, estes componentes possuem um conteúdo muito menor importado e sua expansão, particularmente acentuada pós 2008, explica em grande parte a expansão econômica chinesa recente²².

O notável contraste em termos de crescimento econômico entre a China e o México resultou exatamente que neste primeiro país, a integração nas cadeias produtivas constituiu uma das fontes de crescimento ao lado da expansão do mercado interno puxado essencialmente por investimentos em infraestrutura e na indústria pesada (não integrada nas cadeias globais de valor). Este segundo componente, como amplamente descrito na literatura específica, esteve inteiramente ausente no México onde com cerca de 70% das exportações de manufaturados sob o regime de “maquiladoras” (Moreno-Brid; Valdivia; Santamaría 2005) a integração nas cadeias produtivas significou uma desintegração das exportações (da produção) com a economia doméstica.

A inexistência de uma definição comumente aceita sobre regime de crescimento torna, entretanto, bastante arbitrária a sua utilização na descrição das trajetórias de crescimento. Para Nagaraj (2013), a elevada taxa de crescimento observada na Índia na última década foi “claramente um episódio de crescimento liderado pelas exportações”²³ e simultaneamente, tendo em vista a estrutura de seu financiamento, um “crescimento liderado por dívida”. O crescimento das exportações se deu de forma combinada com forte expansão dos investimentos externos sobretudo em comunicações e em serviços e atividades financeiras.

(22) Um dos traços essenciais do ciclo expansivo chinês da última década foi a simultânea elevação da taxa de salário real ainda que abaixo da produtividade (ILO, 2012) e difusão dos modernos bens de consumo tanto nas cidades quanto no campo em que pese o declínio observado no consumo das famílias na renda nacional. Os investimentos na indústria pesada levaram a grande mudança na estrutura produtiva resultando em elevada demanda por importações de matérias primas e alimentos com importantes impactos sobre a estratégia de acumulação e de diversificação das exportações

(23) Como se viu no critério usado por Felipe, Lins, 2005, as exportações líquidas fazem parte da identificação deste regime, como elas não aumentaram na última década a Índia não poderia ser descrita como liderada pelas exportações. Não se dispõe de informações com base na metodologia proposta por Akyus, mas considerando o muito menor peso das exportações da Índia dificilmente poder-se-ia considerar o seu regime de crescimento como liderado pelas exportações.

Considerando o setor industrial, um estudo especial da UNCTAD (2012) discutiu precisamente a contribuição das exportações para o elevado crescimento do produto industrial (7.8% entre 2000 e 2009) observado na Índia. Tendo em vista o crescimento duas vezes maior da taxa de crescimento das importações sobre as exportações industriais (21% contra 10,2% entre 2000-9), a conclusão deste relatório baseado em testes econométricos foi a de que o crescimento industrial indiano foi liderado pela demanda interna.

Na literatura examinada na seção anterior, nas economias “lideradas pelas exportações” uma elevação dos salários possui efeitos negativos sobre o crescimento. Embora não haja uma identificação destas por sua estrutura produtiva e, como vimos, muitos atribuem este regime a economias grandes como a China e a Índia, considera-se em geral que este regime de crescimento é comum em “economias pequenas e abertas”. Nestas a elasticidade-preço das exportações e a elasticidade-renda das importações (que ao lado de outros parâmetros comportamentais definem a noção de estrutura econômica adotada neste tipo de literatura) são mais altas do que nas outras economias.

É importante observar que a distinção entre economias segundo o seu tamanho e a existência de recursos naturais, cara à abordagem estruturalista do desenvolvimento, é determinada por um conjunto de circunstâncias materiais, demográficas e configura uma dimensão da estrutura econômica que possui um sentido objetivo (físico, material) distinto daquele incorporado nas abordagens macroeconômicas do crescimento (basicamente institucional). Mas se a dependência ao comércio é maior nas economias pequenas, a especialização no comércio internacional depende de outras circunstâncias e é condicionada pela existência de recursos naturais, pelo tamanho do mercado e tecnologia²⁴. As economias que não possuem recursos naturais ou mercados internos amplos (como notoriamente Coreia e Taiwan) só podem produzir e exportar manufaturas cuja complexidade depende da tecnologia disponível e certamente da estratégia utilizada. Esta compulsão às exportações de manufaturas não existe entre as economias que possuem recursos naturais e mercados amplos (Brasil, México, Indonésia, Tailândia e Rússia) que podem produzir bens primários e industriais simultaneamente para o mercado interno e externo; a composição destas duas fontes de demanda é condicionada pela estratégia econômica prevaiente e por circunstâncias externas. Países que possuem recursos naturais e mercados internos exíguos (Chile, Peru, etc.) tendem a se especializar nas exportações destes e o deslocamento desta especialização é

(24) “Small countries are generally dependent on trade to a greater extent than are large countries, and they also tend to have higher degrees of concentration in production. The type of specialization in small countries is determined largely by the availability of natural resources and by the policies adopted. The pattern of specialization affects the timing of the transformation, but less so its overall nature. Thus, for example, resource-rich countries also industrialize but with a delay” (Syrkin, p. 73).

estruturalmente mais difícil na medida em que não existe um mercado interno amplo que permita uma aprendizagem industrial inicial e consequente diversificação (TDR, 2013). Diversas outras economias combinam de um grau ou outras estas dimensões. Embora as cadeias produtivas globais tenham parcialmente alterado as possibilidades de especialização, estas diferentes estruturas seguem delimitando as estratégias.

Ao contrário da ênfase corrente da competitividade centrada na competitividade em custos (do trabalho) reatualizada pela extraordinária expansão do comércio de bens intermediários nas cadeias globais de valor, a questão crucial da competitividade externa compatível com a expansão simultânea do mercado interno tem como parâmetro estrutural relevante a elasticidade-renda da demanda das exportações e importações que depende crucialmente da diversidade da estrutura produtiva e do tipo de bem exportado. Como se depreende da clássica literatura da Cepal, a questão central dos países especializados nas exportações de recursos naturais era o descompasso na elasticidade destas e às de suas importações industriais. A ênfase sobre esta diferenciação estrutural das elasticidades era posta nesta literatura no setor produtivo e não nas distintas atividades do processo produtivo como as que decorrem da fragmentação da produção em cadeias globais de valor (Palma, 2005)²⁵. Um crescimento superior ao definido por esta estrutura levaria a um insustentável endividamento, ou, como antes se observou, a crônico conflito distributivo. Emergia daí uma dinâmica econômica em que a fragilidade da inserção externa baseada nas exportações tradicionais gerava sistemáticos desequilíbrios externos e conflito distributivo.

Em “Desarrollo Productivo y Cambio Estructural” (Cepal, 2007) discutiu-se a partir deste esquema conceitual as conexões observadas nas economias latino-americanas entre crescimento, estrutura produtiva e exportações. Este documento capta apenas parcialmente as transformações que fizeram a última década bastante distinta das décadas anteriores. Considerando como sustentável em termos do Balanço de Pagamentos um crescimento com saldo zero nas transações correntes²⁶, haveria uma ‘convergência sustentável’ se o crescimento se desse no país acima das taxas de crescimento dos países desenvolvidos, uma ‘divergência sustentável’

(25) Emerge desta literatura a proposição de que devido a restrição do balanço de pagamentos ao crescimento econômico em economias abertas, a taxa de crescimento do PIB compatível com o equilíbrio externo de longo prazo depende da relação entre a elasticidade-renda das exportações e a das importações e da taxa de crescimento da demanda mundial : $Y^* = e/m(HT, EP, OV)z$ em que e, elasticidade-renda das exportações, m é a elasticidade das importações, HT é o hiato tecnológico, EP a estrutura produtiva, OV outras variáveis não tecnológicas como o financiamento, os subsídios, tarifas, etc. e z é a taxa de crescimento da demanda mundial.(Cepal, 2007)

(26) É certamente arbitrária esta delimitação, a questão essencial para a sustentabilidade externa é a razão entre o déficit de transações correntes e a taxa de crescimento das exportações (Medeiros; Serrano, 2001) mas isto não invalida essencialmente a ideia geral de que existem limites ao crescimento com endividamento.

quando o crescimento fosse inferior ao dos países centrais ampliando as diferenças na renda per capita. Ao lado destas posições, os países podem crescer a uma taxa mais alta que os países centrais, mas com crescente déficit externo (‘convergência insustentável’) ou, no pior dos mundos, ainda a uma taxa menor (‘divergência insustentável’). Aplicando esta abordagem às economias da América Latina o estudo aponta que nos anos 1960 a região estava próxima a uma “divergência sustentável”, nos anos 1970 afirmou-se uma “convergência insustentável” com a crise da dívida e, ao longo dos 1980, as economias retornaram a uma posição de divergência sustentável ainda que a taxas muito inferiores às de 1960. Nos anos 1990, o retorno dos capitais externos e endividamento com baixo crescimento levaram a posição de “divergência insustentável”. Na última década, mais exatamente entre 2003 e 2010, com o grande crescimento das exportações, a região passou para uma de “divergência sustentável” e, em muitos casos, para uma de “convergência sustentável”²⁷.

As relações entre estrutura produtiva, exportações e progresso técnico foram discutidas em documento da Cepal (2007) a partir da experiência de 31 países (industrializados e em desenvolvimento). A taxonomia aplicada neste texto baseada em Katz e Stumpo (2001) classifica os setores produtivos em i) setores intensivos em recursos naturais; ii) setores intensivos em mão de obra e iii) setores intensivos em engenharia (como os produtores de máquinas e equipamentos, uma *proxy* para indústrias intensivas em tecnologia). Considerando esta classificação observou-se que as economias latino-americanas entre 1970- 2003 ao lado das Filipinas, do Egito e da África do Sul tiveram uma evolução estrutural crescentemente divergente da observada nos EUA. Esta constatação baseou-se na adoção como índice de mudança estrutural expressa como a relação entre a participação dos setores intensivos em engenharia em relação ao valor adicionado industrial em relação a esta relação nos EUA. A aceleração da divergência no continente latino-americano foi muito maior nos anos 1980 do que no período anterior e, de todo modo, foi muito menos acentuada no Brasil ou México.

A queda da taxa de investimento ocorrida nesta década em contraste com o que se passou em outras economias e regiões é sublinhada aqui como o principal fator responsável por esta divergência estrutural e também pelo aumento da brecha de produtividade com a indústria dos EUA em particular no setor intensivo em engenharia. Como os investimentos em P&D estão concentrados nestes setores, o menor avanço na produção destes coincide com (e em parte decorre do) o menor

(27) Como se observou o que de fato constitui uma novidade na última década foi a redução da restrição externa e de acúmulo de reservas pela combinação dos saldos comerciais com elevados fluxos financeiros. Entretanto, como se discute a seguir, esta transformação que deslocou para cima os limites do crescimento se deu de forma muito desigual entre os países segundo o grau de modernização tecnológica e heterogeneidade da estrutura produtiva. As transformações a partir de 2010 não dissolveram inteiramente estas circunstâncias embora as tenham atenuadas. (Freitas; Serrano; Medeiros, 2015)

esforço observado em inovação. Por outro lado, em relação às exportações, evidenciou-se uma relação positiva entre o conteúdo tecnológico e o seu dinamismo na economia mundial (índice de adaptabilidade)²⁸.

No Relatório da OCDE/OMC (2013), a indústria da transformação é decomposta em 4 grupos segundo o grau de sofisticação tecnológica. No setor de alta tecnologia predomina a farmacêutica, computadores e os equipamentos de informação, material de precisão e aviação; no de média-alta tecnologia, a química, as máquinas elétricas, automóveis e material de transporte; no setor de média-baixa o petróleo refinado, o plástico, metalurgia, reparação naval e, por fim, no de baixa tecnologia produtos alimentares, fumo, têxtil, couro, sapatos, papel e celulose, etc. Com base neste esquema o documento buscou calcular as vantagens comparativas reveladas de diversos países, em particular os BRICS a partir da estrutura do comércio observada em 2010. O que distingue a China é o elevado índice nos dois extremos, na alta e baixa tecnologia; o Brasil apenas revelou vantagem comparativa nos setores de baixa tecnologia, o mesmo ocorreu com a Indonésia; a Índia nas atividades de baixa e média baixa tecnologia, a Rússia e a África do Sul nos setores de média baixa tecnologia.

Mas como discutido previamente, o que distingue a estrutura do comércio industrial contemporâneo é a sua especialização e combinação nas cadeias produtivas. Como amplamente documentado em relatório da OCDE/OMC (2013), a especialização dos países mais desenvolvidos da OCDE tem se afirmado nas duas principais pontas das cadeias produtivas²⁹ – as atividades de desenho, projeto e nas atividades de comercialização em que predominam os serviços.³⁰ Estas são as atividades com maior apropriação de valor, as atividades menos sofisticadas tecnologicamente e de menor valor (e maior componente importado) é que se deslocaram para os países menos desenvolvidos tornando a sofisticação tecnológica cada vez mais centrada e conectada nas atividades e sistemas produtivos complexos

(28) Considerando as atividades produtivas que tiveram maior crescimento na economia mundial ao longo dos anos 1990 o relatório da UNCTAD TDR, 2002) identifica 4 principais setores: “*electronic and electrical goods (SITC 75, 76, 77); textiles and labour-intensive products, particularly clothing (SITC 61, 65, 84); Finished products from industries that require high research and development (R&D) expenditures and are characterized by high technological complexity and/or economies of scale (SITC 5, 87); and primary commodities including silk, nonalcoholic beverages and cereals (SITC 261,111, 048)*” (TDR, 2002). Pós 2003, duas grandes mudanças ocorreram: extraordinária queda dos preços dos dois primeiros produtos e não menos extraordinária demanda do terceiro produto. Ambas as mudanças estão associadas à ascensão da China como centro manufatureiro mundial. Ver à frente.

(29) “*A first reason for this is that OECD economies are specialized in higher-value, more technology-intensive products (“what you export matters”) as well as in higher value-added activities (“what you do matters”) in manufacturing. Second, the high value added of mature economies in manufacturing is also due to the growing use of services as (differentiated) inputs in manufactured goods*” (OECD; OMC, 2013, p. 194).

(30) “*companies no longer sell goods alone, but instead sell bundles that include design, development, marketing, warranties and after-sales care*” (Idem, 2013, p. 194).

e menos nos setores produtivos. Os países em desenvolvimento têm sido desafiados e deslocados (como no caso do México), pela ascensão chinesa levando, em consequência, a um acirramento da competição baseada na redução dos custos de trabalho.

Estas transformações e evidências põem em discussão a relação entre a diversidade produtiva (entendida como a variedade de bens produzida na economia) e a exportadora. No texto antes referido da Cepal (2007) discute-se até que ponto uma especialização exportadora baseada em recursos naturais pode ser associada com a debilidade da estrutura produtiva. O contraste é realizado comparando o desempenho de oito economias latino-americanas (Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Peru, México e Uruguai), seis economias asiáticas (Coreia, Filipinas, Índia, Malásia, Singapura e Taiwan), sete países desenvolvidos cuja exportação de recursos naturais supera 40% do total (Austrália, Canadá, Dinamarca, Finlândia, Irlanda, Noruega e Nova Zelândia) e seis economias desenvolvidas não especializadas em recursos naturais (Estados Unidos, França, Itália, Japão, Reino Unido e Suécia). A principal conclusão deste estudo é de que o índice de mudança estrutural no período 1982-2003 foi muito mais baixo na América Latina do que nos demais países, independente destes possuírem ou não um elevado peso das exportações de recursos naturais. Aqueles países especializados nas exportações de recursos naturais que ingressaram no clube dos países desenvolvidos passaram por grande mudança em sua estrutura produtiva. É a menor presença dos setores intensivos em engenharia e não a especialização em recursos naturais que distingue as economias latino-americanas.

Duas questões emergem desta constatação. A primeira é a distinção entre a diversificação da estrutura produtiva e a especialização exportadora e a segunda é a relação entre expansão da demanda interna, crescimento e mudança estrutural³¹. Elas são particularmente importantes tendo em vista as transformações da última década marcadas por elevada expansão da demanda e dos preços das commodities e o elevado crescimento observado nos países em desenvolvimento nelas especializadas. Como se observou na introdução deste texto, devido à primarização das exportações porque passaram diversas destas economias (especialmente naquelas com uma estrutura mais diversificada como África do Sul, Argentina, Brasil, Rússia) para diversas interpretações ter-se-ia afirmado uma trajetória de “doença holandesa” (Bresser Pereira, 2010, Popov, 2009) e prematura desindustrialização levando,

(31) A diversificação da estrutura produtiva nos países de alta renda per capita e exportadores de recursos naturais (como a Austrália, Canadá) decorreu essencialmente do aumento da renda per capita e da demanda interna. As exportações foram essenciais para evitar a restrição externa ao crescimento, mas foi a expansão dos mercados internos que levou à modernização da estrutura produtiva e a partir daí diversificação exportadora. Como se discutiu anteriormente, esta trajetória foi bastante distinta da que se desenvolveu em diversos países asiáticos (especialmente nos da primeira geração em que a via exportadora era compulsória) onde a elevação da renda per capita e a modernização da estrutura produtiva decorreram das exportações manufatureiras.

especialmente a partir de 2008, crescente endividamento. A suposição principal baseia-se na associação entre primarização da pauta exportadora (medida pela razão entre as exportações primárias em relação às exportações totais) e regresso na estrutura produtiva (medido como o declínio do emprego ou do valor adicionado industrial em relação ao emprego ou ao PIB)³². Ao lado da controvérsia em relação a estas evidências e do peso conferido a mudanças nos preços relativos (a substancial elevação dos termos de troca dos bens primários) e a mudanças estruturais (como a expansão do setor serviços decorrentes da expansão da renda e demandas internas)³³ e na política econômica e industrial (coordenação dos investimentos e investimento em infraestrutura), esta evolução é atribuída essencialmente à valorização da taxa real de câmbio. A elevação do salário real observada na Argentina, Brasil e Rússia teriam liderado um maior crescimento da demanda interna e do consumo das famílias (crescimento liderado pelos salários), mas tal como na ‘síndrome’ da “doença holandesa”, teriam elevado a propensão a importar e debilitado a diversificação exportadora e produtiva.

Entretanto, esta evolução não se deveu exclusivamente a mudanças endógenas nos preços internos independentes da estrutura produtiva. Em função da grande elevação do preço da energia, o peso da indústria extrativa aumentou sua participação no PIB em todos países produtores de petróleo (exportadores ou não) como no Brasil, China, Indonésia, México, Rússia, África do Sul, Tailândia e, sobretudo, observou-se queda da participação da indústria da transformação em quase todos os países com exceção da Coreia do Sul, Rússia e Tailândia. Esta queda foi particularmente mais alta na África do Sul, Argentina, Brasil, Índia e Indonésia, grandes exportadores de commodities e, no caso da Índia, de serviços (United Nations, 2013).

Como discutido anteriormente, no novo milênio, Argentina e Brasil tiveram expansão tanto dos salários reais quanto da parcela salarial; nos demais países a parcela salarial declinou. Ao longo da primeira década do novo milênio, a conexão entre a evolução da taxa de investimento e a da parcela da indústria da transformação no PIB não se revelou sistemática. Na Argentina, em que pese o declínio da indústria de transformação, o investimento praticamente dobrou (vinculado essencialmente ao agronegócio) (Katz, 2010); em todos os demais o

(32) Em sua análise sobre a economia Argentina Diamand (1972) explorou as implicações para o crescimento e a distribuição do que ele denominava de ‘desequilíbrio da estrutura produtiva’ decorrente dos desníveis de produtividade entre o setor primário-exportador e o setor industrial. Diamand considerava que nestas economias a taxa de câmbio tornava as exportações industriais pouco competitivas, entretanto, devido aos efeitos recessivos da desvalorização a mudança estrutural deveria ser obtida via política industrial.

(33) Como no setor serviços a produtividade cresce a uma taxa em geral mais baixa do que o setor industrial, um deslocamento do emprego e produto para estes contribui para um declínio no crescimento da produtividade. Esta hipótese apresentada por Baumol (1989) pode se dar, dependendo da estratégia usada no país, em distintos níveis de renda.

investimento elevou de patamar especialmente na China, Índia, Indonésia e Rússia. Na China os investimentos na indústria da extração e utilidades públicas apropriaram-se de parcela maior do crescimento, o mesmo ocorreu na Rússia. Nos demais, a expansão nestas atividades e em serviços foram particularmente importantes³⁴.

Nas economias exportadoras de produtos primários, o descompasso entre a composição da demanda interna e a estrutura produtiva e exportadora (a “heterogeneidade externa”) tem aumentado com a queda dos preços das commodities nos anos mais recentes. Ainda que as reservas externas permaneçam altas, a ampliação deste desequilíbrio poderá vir a reintroduzir uma restrição de balanço de pagamentos nestas economias tornando a taxa de crescimento sustentável mais baixa do que aquela desejada (“divergência sustentável”). Este desequilíbrio tem um componente de custo, uma dimensão tecnológica e da estrutura exportadora. Ceglowsky e Golub (2011) investigaram os custos unitários do trabalho da China em relação a países selecionados. A despeito da elevação dos salários e da taxa real de câmbio ocorrida na China da última década, os seus custos do trabalho permanecem muito baixos não apenas em relação aos países industriais, mas também aos países de renda média. (Felipe; Abdon; Kumar, 2012). Os baixos custos do trabalho na China impõem um grande desafio aos países de salários relativos mais altos, particularmente aos que possuem forte especialização em recursos naturais. A elevação da produtividade e o deslocamento das especializações produtivas em direção a bens (e serviços) de maior complexidade são as únicas alternativas à especialização tradicional compatíveis com uma elevação do salário real.³⁵ Com efeito, a questão central da baixa diversificação exportadora é a baixa presença destes países na exportação de produtos de alta e média alta tecnologia e de inserção nas cadeias produtivas em atividades de maior valor adicionado. A evolução nestes setores e atividades depende menos de competitividade nos custos de trabalho e mais de políticas industriais e tecnológicas.

Notas finais

Discutiu-se neste texto as conexões observadas na literatura entre crescimento, estrutura produtiva e distribuição. Na literatura keynesiana-

(34) Com base nas tabelas de insumo e produto, Liu, Polenske e Guilhoto (2010) examinaram de forma comparativa as estruturas produtivas da China e do Brasil identificando os principais setores segundo os seus impactos (para frente e para trás) na estrutura produtiva. Na China, destaca-se o elevado peso do setor de construção, equipamentos eletrônicos, equipamentos elétricos, equipamentos de transportes em linha com a discussão anterior sobre o ciclo expansivo da indústria pesada; no Brasil, a agricultura, a mineração, a metalurgia, a indústria de alimentos, o refino de petróleo e química destacaram-se.

(35) A inconsistência entre câmbio e salário parece novamente marcar a experiência recente na Argentina (Fiorito; Guaita, N.; Guaita, S, 2014). Os conflitos distributivos também se acirraram no Brasil (Serrano; Summa, 2015).

estruturalista examinada predominou a interpretação de que o regime de crescimento centrado nos lucros levou nos países centrais e, sobretudo nos EUA, a forte declínio da parcela salarial e do salário real e, na Ásia, sobretudo na China, a um excesso de capacidade de exportadora. Em particular, nesta região a sustentação do crescimento pós a crise de 2008 demandaria substituir a estratégia de crescimento baseada nas exportações e na redução do custo de trabalho por uma centrada na expansão dos salários e da demanda interna. Se nestas economias a distribuição a favor dos lucros é apontada como a origem dos desequilíbrios estruturais, nas economias primário-exportadoras que passaram por forte crescimento na última década, é a distribuição a favor dos salários que nas correntes interpretações sobre a “doença holandesa” estaria na base do desequilíbrio da estrutura produtiva e crescente dependência das importações. Discutiu-se neste texto, a partir de algumas experiências, os principais limites destas formulações.

Argumentou-se que a conexão entre distribuição e acumulação e entre distribuição e exportações assumida em diversas interpretações é problemática na medida em que a primeira supõe uma grande sensibilidade dos investimentos aos lucros que se revelou nos principais estudos empíricos ser ou muito fraca ou inexistente e, a segunda supõe uma não menos problemática sensibilidade das exportações ao custo do trabalho e à taxa de câmbio. Discutiu-se ao longo do texto a influência da demanda interna e da elasticidade-renda da demanda sobre a estrutura produtiva e exportadora. Algumas interpretações sobre as transformações nas conexões entre diversificação produtiva e exportadora considerando a grande expansão das cadeias produtivas (particularmente na Ásia) foram apresentadas e contrastadas com as experiências dos países exportadores de recursos naturais. Discutiu-se nas diferentes interpretações sobre a dinâmica do crescimento recente na Ásia as diferenças entre as economias, em que por razões estruturais, as exportações se afirmaram como o principal componente da demanda e aquelas em que a estratégia de crescimento foi simultaneamente favorável à demanda interna e externa. Argumentou-se que o desequilíbrio na estrutura produtiva entre a produção doméstica e a especialização exportadora que distinguiu o maior crescimento nos países exportadores de commodities na última década constitui um campo de conflito distributivo que demanda abrangente estratégia industrial. Este desafio tornou-se evidente na Argentina (Frenkel, 2013) e nos anos mais recentes no Brasil (Serrano; Summa, 2015).

Com efeito, a economia brasileira deparou-se fortemente com este desafio quando a partir de 2010 a queda do preço das commodities e a desaceleração do crescimento da demanda interna ampliaram os conflitos distributivos e mudaram as estratégias de acumulação. Para o “novo desenvolvimentismo” (Bresser-Pereira, 2010, 2012, 2016) que segue em geral a abordagem que aqui se discutiu sobre regimes de crescimento, o desequilíbrio fundamental da economia brasileira

decorreu da apreciação da taxa de câmbio real. Esta formulação considera haver uma alta elasticidade da taxa de acumulação à taxa de lucro e das exportações e importações à taxa real de câmbio, conseqüentemente o baixo crescimento do PIB e dos investimentos a partir de 2010 teria resultado do câmbio apreciado e da compressão das margens de lucro do setor industrial. (Bresser-Pereira, 2012, 2016). A retomada do crescimento e do desenvolvimento industrial requereria a sustentação de uma taxa real de câmbio depreciada e competitiva para a indústria. Fugiria inteiramente ao escopo deste texto uma discussão das bases empíricas desta interpretação em particular às relativas às elasticidades das atividades produtivas às variações ocorridas na taxa de câmbio³⁶. Cabe, entretanto, observar, em linha com as questões examinadas ao longo deste texto, que devido a sua base de recursos naturais não se pode identificar como é comum nesta literatura a diversificação produtiva com a diversificação exportadora, mudanças nos preços relativos alteram e alteraram a pauta exportadora no Brasil e em todos os países que possuem estruturas semelhantes.

Como se discutiu ao longo deste texto, no novo milênio, com a redução da vulnerabilidade externa os salários reais e a parcela dos salários na renda cresceram como resultado da elevação do emprego e das transferências sociais (Medeiros, 2015). Ao lado da distribuição os investimentos cresceram substancialmente puxados pela expansão do mercado interno (Serrano; Summa, 2015; Dos Santos et al. 2013), mas a partir de 2010 houve uma inflexão da política econômica levando à queda dos investimentos públicos e da capacidade de coordenação das atividades produtivas. Esta mudança gerou uma restrição de política econômica tendo em vista a contração da demanda mundial e queda do preço das commodities. A opção ortodoxa iniciada em 2015 selou o fim deste período.

Fugiria ao escopo deste texto o exame dos aspectos políticos que levaram a reversão da estratégia centrada nos mercados internos, mas vale observar em linha com as discussões do texto que uma recuperação da competitividade externa exclusivamente assentada na queda do salário real dificilmente seria suficiente para uma trajetória sustentada de crescimento no Brasil e menos ainda para lograr obter um regime de crescimento inclusivo.

(36) Já é longo o debate sobre desindustrialização no Brasil e as evidências dependem da forma e dos dados com que se medem as transformações estruturais, as evidências no período aqui discutido sustentam a hipótese de uma rigidez da estrutura produtiva (Squeff, 2015). Seguramente esta inércia tornou o país mais distante da fronteira tecnológica implicando na necessidade de uma abrangente estratégia industrial (para uma discussão do tema ver uma síntese em Hiratuka; Sarti, 2015). A proposição de que os problemas estruturais decorrentes do desequilíbrio da estrutura produtiva podem ser superados com políticas macroeconômicas e mudanças nos preços relativos encontra, além dos problemas aqui examinados nesta literatura, dificuldades empíricas. Serrano e Summa (2015), Dos Santos e coautores (2015) mostram ter havido na última década uma baixa elasticidade das importações à taxa de câmbio nesta última década.

Referências bibliográficas

- AKYUZ, Y. *Export dependence and sustainability of growth in China and the East Asian production network*. Geneva, Switzerland: South Centre, 2010. (Research Papers, 27).
- AKYUZ, Y.; GORE, C. The investment-profits nexus in East Asian industrialization. *World Development*, v. 24, n. 3, p. 461-470, 1996.
- AMSDEN, Alice H. *The rise of the rest: challenges to the West from late-industrializing economies*. New York: Oxford University Press, 2001.
- AMICO, F. Crecimiento, distribución y restricción externa en Argentina. *Circus*, Revista Argentina de Economía, n. 5, 2013.
- BARBA, A.; PIVETTI, M. Rising household debt: its cause and macroeconomic implications – A long period analysis. *Cambridge Journal of Economics*, v. 33, n. 1, 2008.
- BAUMOL, W. J.; BLACKMAN, S.; WOLFF, E. N. *Productivity and American leadership: the long view*. Cambridge, MA: The MIT Press, 1989.
- BARBOSA, A. F.; TEPASSÊ, Angela. África do Sul pós-apartheid: entre a ortodoxia da política econômica e a afirmação da de uma política externa soberana. In: TRAJETÓRIAS recentes de desenvolvimento, Livro 2. Brasília: Ipea, 2009.
- BLECKER, R. International competition, income distribution and economic growth. *Cambridge Journal of Economics*, v. 13, n. 3, p. 395-412, 1989.
- BHADURI, A.; MARGLIN S. Profit squeeze and Keynesian theory. In: MARGLIN, Stehen; SCHOR, Juliet. *The golden age of capitalism*. New York: Clarendon, 1990. (Paperback).
- BOWLES, S.; BOYER, R. Wage-led employment regime: income distribution, labour discipline, and aggregate demand in welfare capitalism. In: MARGLIN, Stehen; SCHOR, Juliet. *The golden age of capitalism*. New York: Clarendon, 1990. (Paperback).
- BRESSER-PEREIRA, L. C. *Globalização e competição*. São Paulo: Elsevier, 2010.
- BRESSER-PEREIRA, L. C. Structuralist macroeconomics and the new developmentalism. *Revista de Economia Política*, v. 32, n. 3, p. 347-366, 2012.
- BRESSER-PEREIRA, L. C. Reflexões sobre o novo desenvolvimentismo. *Revista de Economia Política*, v. 36, n. 2, (143), p. 237-265, 2016.
- CARNEIRO, R. Desenvolvimento brasileiro pós crise financeira: oportunidades e riscos. *Observatório da Economia Global*, Textos Avulsos, n. 4, ago. 2010.

CORNIA, G.; MATURANO, B. *Development policies and income inequality in selected developing regions, 1980-2010*. Geneva, Switzerland: UNCTAD, 2012. (Discussion Papers, 210).

CEGLOWSKI, J.; GOLUB S. *Does China still have a labor cost advantage?* [s.l.]: Venice Summer Institute, 2011. (CESifo Working Paper, n. 3579).

CEPAL. Progreso técnico y cambio estructural en América Latina. In: BIELSCHOWSKY, Ricardo (Org). *60 anos de la Cepal*. Santiago de Chile: Siglo XXI, 2007. (Documentos de Proyectos, n. 136).

CEPAL. Desarrollo productivo en la indústria manufacturera y crecimiento económico. In: BIELSCHOWSKY, Ricardo (Org). *60 anos de la Cepal*. Santiago de Chile: Siglo XXI, 2007. (Documentos de Proyectos, n. 136).

DAMILL, M.; FRENKEL, R.; MAURIZIO, R. *Macroeconomic policy for full and productive employment and decent work for all: an analysis of the Argentine Experience*. Genebra: OIT, 2009.

DIAMAND, M. La estructura productiva desequilibrada Argentina y el tipo de cambio. *Desarrollo Economico*, v. 12, n. 45, 1972.

DOS SANTOS, C. H.; MODENESI, A.; SQUEFF, G. C.; VASCONCELOS, L.; MORA, M.; FERNANDES, T.; MORAES, T.; BRAGA, J.; SUMMA, R. Revisitando a dinâmica trimestral do Investimento no Brasil: 1996-2012. *Revista de Economia Política*, v. 36, n. 1, 2016.

DOS SANTOS, C. H.; CIEPLINSKI, A. G.; PIMENTEL, D.; BHERING, G. *Por que a elasticidade-câmbio das importações é baixa no Brasil?* Evidências a partir das desagregações das importações por categoria de uso. Rio de Janeiro: Ipea, 2015. Mimeografado.

DRAY, M.; THIRWALL, A. P. The endogeneity of the natural rate of growth for a selection of Asian countries. *Journal of Post Keynesian Economics*, v. 33, n. 3, p. 451-468, 2011.

FELIPE, J.; ABDON, A.; KUMAR, U. *Tracking the middle-income trap: what is it, who is in it, and why?* New York: Levy Economic Institute, 2012. (Working Paper, n. 715).

FELIPE, J.; LIM, J. *Export or domestic-led growth in Asia?* Metro Manila, Philippines: Asian Development Bank, 2005 (ERD, Working Paper, n. 69).

FIORITO, A.; GUAITA, N.; GUAITA, S. Neodesarrolismo y el tipo de cambio competitivo. *Cuadernos de Economia*, v. 34, n. 64, p. 45-88, 2014.

FOSTER, J. B.; MCCHESENEY, R. *The endless crisis*. New York: Monthly Review Press, 2012.

FREITAS, F.; SERRANO, F.; MEDEIROS, C. *The decoupling of economic growth of the developing countries in the last decade*. [s.n.t], 2015. Mimeografado.

FRENKEL, R. Las perspectivas de América Latina em matéria de endeudamiento externo. Apresentado em “La crisis de la deuda treinta anos despues”. Cepal, SEGIB e CAF, México, 18-19 Feb. 2013.

FRENKEL, R.; TAYLOR, L. Real exchange rate, monetary policy, and employment. Presented at “High Level United Nations Development Conference”. New York, 14-15 Mar. 2005.

ILO. *Global Wage Report*. 2012/13.

GALBRAITH, J. K.; KRYTYNSKAIA, L.; WANG, Qifei. The experience of rising inequality in Russia and China during the transition. *The European Journal of Comparative Economics*, v. 1, n. 1, p. 87-106, 2004.

GLASSMAN, J. Recovering from crisis: the case of Thailand’s spatial fix. *Economic Geography*, v. 83, n. 4, 2007.

HIRATUKA, C.; SARTI, F. *Transformações na estrutura produtiva global, desindustrialização e desenvolvimento industrial no Brasil: uma contribuição ao debate*. Campinas: Unicamp. Instituto de Economia, 2015. (Texto para Discussão, n. 255).

KATZ, C. *Los nuevos desequilíbrios de la economía argentina*. Buenos Aires: EDI, 2010. n. 5.

KATZ, C.; STUMPO, G. Regímenes sectoriales, productividad y competitividade internacional. *Revista de la Cepal*, Santiago de Chile, n. 75, 2001.

KORPI, W. The great trough in unemployment: a long-term view of unemployment, inflation, strikes, and the profit/wage ratio. *Politics & Society*, v. 30, n. 3, p. 365-426, Sept. 2002.

KOVALIK, T. Notas sobre a reforma crucial do capitalismo de Kalecki e depois. In: POMERANZ, Lenina; MIGLIOLI, Jorge; LIMA, Gilberto Tadeu (Org.). *Dinâmica econômica do capitalismo contemporâneo*. São Paulo: Edusp, 2001.

KUZNETS, S. Modern economic growth: findings and reflections. In: KUZNETS, Simon. *Population capital and growth*. New York: Norton & CO, 1973.

LAVOIE, M.; STOCKHAMMER, E. *Wage-led growth: concept, theories and policies*. Genève, Switzerland: ILO, 2012. (Conditions of Work and Employment Series, n. 41).

LEWIS, A. (1954). O desenvolvimento econômico com oferta ilimitada de mão-de-obra. In: AGARWALA, A. N.; SINGH, S. P. *A economia do desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Contraponto, 2010.

LIU, H.; POLENSKE, K.; GUILHOTO, J. China and Brazil productive structure and economic growth compared: 1980's to 2000's. Presented at "57th Annual North American Meetings of Regional Science Association International", Denver, US, Nov. 10-13, 2010.

MCCOMBIE, J.; THIRWALL, A. P. *Economic growth and the balance-of-payments constraint*. London: Macmillan, 1994.

MEDEIROS, C. A. *Inserção externa, crescimento e padrões de consumo na economia brasileira*. Brasília: Ipea, 2015.

MEDEIROS, C. A.; SERRANO, Franklin. Inserção externa, exportações e crescimento no Brasil. In: FIORI, José Luis; MEDEIROS, Carlos. *Polarização mundial e crescimento*. Petrópolis: Vozes, 2001.

MORENO-BRID, J. C.; VALDIVIA, J. C. R.; SANTAMARIA, J. Mexico: economic growth exports and industrial performance after Nafta. Mexico: Cepal, 2005. (Serie Estudios y Perspectivas, n. 42).

NAGARAJ, R. India's dream run, 2003-2008. *Economic and Political Weekly*, v. XLVIII, n. 20, 2013.

OECD. *Interconnected economies – Benefiting from global value chains*. 2013.

ONARAN, O.; GALANIS, G. Wage led and profit led demand: a global mapping. In: NEW perspectives on wages and economic growth: the potentials of wage-led growth. 2012. Mimeografado.

OOMES, N.; KALCHEVA, K. *Diagnosing Dutch disease: does Russia have the symptoms?* Washington, DC: IMF, 2010. (IMF Working Paper, 07/102).

PALLEY, T. *The rise and fall of export-led growth*. New York: Levy Economic Institute, 2011. (Working Paper, n. 675).

PALMA, G. Quatro fontes de 'desindustrialização' e um novo conceito de 'doença holandesa'. Apresentado na "Conferência de Industrialização e Desenvolvimento, FIESP/IEDI, Centro Cultural da Fiesp, 2005.

POPOV, V. *Lessons from the transition economies*. Helsinki, Finland: UNU Wider, 2009. (Research Paper, n. 15).

POPOV, V. Rigidez produtiva e importações no Brasil: 1995-2009. In: SQUEFF, G. (Ed.). *Dinâmica macrossetorial brasileira*. Brasília: Ipea, 2015.

SATYAKI, R. *Structural change in employment in India since 1980s: how Lewisian is it?* 2007. (MPRA Paper, n. 18009). Disponível em: <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/18009/>.

SERRANO, F. Relações de poder e a política macroeconômica americana, de Bretton Woods ao padrão dólar flexível. In: FIORI, José Luís (Org). *O poder americano*. Petrópolis: Vozes, 2005.

SERRANO, F.; MAZAT, N. *A potência vulnerável: padrões de investimento e mudança estrutural da União Soviética a Federação Russa*. [s.n.t.], 2013. Mimeografado.

SERRANO, F.; SUMMA, R. *Aggregate demand and the slowdown of Brazilian economic growth from 2001-2014*. Washington, DC: Center for Economic and Policy Research, 2015.

SQUEFF, G. Rigidez produtiva e importações no Brasil 1995-2009. In: SQUEFF, G. (Ed.). *Dinâmica macrosetorial brasileira*. Brasília: Ipea, 2015.

SQUEFF, G. *Desindustrialização: luzes e sombras no debate brasileiro*. Brasília: Ipea, 2012. (Texto para Discussão, n 1747).

SYRKIN, M. Structural change and development. In: AMITAVA, K. Dutt; ROS, Jaime. *International handbook of development economics*. Massachusetts: Edward Elgar Publishing, 2008. v. 1.

UNCTAD. *Trade and Development Report*. Geneva, Switzerland: Unctad, 2012.

UNCTAD. *Trade and Development Report*. Geneva, Switzerland: Unctad, 2013.

United Nations. Statistics Division. *National accounts main aggregates database*. Washington, DC: UN, 2013.

VUOLO, R. *Distribución y crecimiento*. Buenos Aires: Ciepp, 2009.

WOLFSON, M.; KOTZ; D. A reconceptualization of social structure of accumulation theory. In: CONTEMPORARY capitalism and its crisis. New York: Cambridge University Press, 2010.