



**INSIGHTS DA INDUSTRIALIZAÇÃO TARDIA DA PERIFERIA
CAPITALISTA A PARTIR DAS REFLEXÕES DE ALICE AMSDEN
E DEEPAK NAYYAR**

**Insights into the late industrialization of the capitalist
periphery based on the reflections of Alice Amsden and
Deepak Nayyar**

**Perspectivas sobre la industrialización tardía de la periferia
capitalista a partir de las reflexiones de Alice Amsden y
Deepak Nayyar**

Ágida Cristina Santos Almeida¹

Resumo:

A reflexão construída no âmbito do presente trabalho acerca da industrialização tardia da periferia capitalista, com base, sobretudo nas análises de Alice Amsden (2009) e Deepak Nayyar (2014), tem por propósito apontar as diferenças encontradas nas estratégias industrializantes empenhadas pelos países da periferia latino americana e alguns países da periferia asiática, as quais findaram por causar um grande impacto nos resultados alcançados, em termos de permitir ou não a consolidação do esforço à industrialização, representado pelo êxito em alcançar a fronteira tecnológica, rompendo a dependência tecnológica e todas as demais dependências que dela resulta (como a financeira e cultural, por exemplo). Embora não se despreze que a virada neoliberal representou um embargo às estratégias industrializantes

da quase totalidade da periferia, dado seu caráter antidesenvolvimentista, a reflexão proposta no presente trabalho busca apontar elementos internos às estratégias empenhadas, os quais contribuíram à sua incapacidade de gerar a conclusão do emparelhamento tecnológico buscado. Contudo, não se pode perder de vista que as ações implementadas foram condicionadas por elementos de ordem histórica, geográfica e estrutural de cada país/território, ou seja, não foram fruto de uma escolha voluntária.

Palavras-chave: Industrialização tardia. Estado desenvolvimentista. Emparelhamento tecnológico.

Abstract:

The reflection built within the scope of this work about the late industrialization of the capitalist periphery, based mainly on the analyzes of Alice Amsden (2009) and Deepak Nayyar (2014), aims to point out the differences found in the industrializing strategies committed by peripheral countries Latin America and some countries on the Asian periphery, which ended up having a major impact on the results achieved, in terms of allowing or not the consolidation of the effort towards industrialization, represented by the success in reaching the technological frontier, breaking technological dependence and all other dependencies that result from it (such as financial and cultural). Although it cannot be ignored that the neoliberal turn represented an embargo on the industrializing strategies of almost the entire periphery, given its anti-developmental character, the reflection proposed in the present work seeks to point out internal elements of the strategies involved, which contributed to their inability to generate the conclusion of the technological pairing sought. However, one cannot lose sight of the fact that the actions implemented were conditioned by historical, geographical and structural elements of each country/territory, that is, they were not the result of a voluntary choice.

Keywords: Late industrialization. Developmental state. Technological pairing.

Resumen:

La reflexión construida en el ámbito de este trabajo sobre la industrialización tardía de la periferia capitalista, basada principalmente en los análisis de Alice Amsden (2009) y Deepak Nayyar (2014), pretende señalar las diferencias encontradas en las estrategias industrializadoras cometidas por los países periféricos. Países de América Latina y algunos países de la periferia asiática, lo que terminó teniendo un impacto importante en los resultados alcanzados, en términos de permitir o no la consolidación del esfuerzo hacia la industrialización, representado por el éxito en alcanzar la frontera tecnológica, rompiendo la dependencia tecnológica y todas las demás dependencias que de ella se deriven (como las financieras y culturales, por ejemplo). Si bien no se puede ignorar que el giro neoliberal representó un embargo a las estrategias industrializadoras de casi toda la periferia, dado su carácter antidesarrollista, la reflexión propuesta en el presente trabajo busca señalar elementos internos de las estrategias involucradas, que contribuyeron a su incapacidad para generar la conclusión del binomio tecnológico buscado. Sin embargo, no se puede perder de vista que las acciones implementadas estuvieron condicionadas por elementos históricos, geográficos y estructurales de cada país/territorio, es decir, no fueron resultado de una elección voluntaria.

Palabras clave: Industrialización tardía. Estado de desarrollo. Maridaje tecnológico.

Introdução

Compreender a relevância histórica e política que representou a possibilidade de um conjunto de países periféricos, no pós II Guerra Mundial, empreender projetos tardios de

industrialização levanta indagações sobre o porquê de boa parte dos países considerados na análise não terem conseguido consolidar suas estruturais industriais e alcançado a fronteira tecnológica. Os países/territórios considerados no caso do presente trabalho são doze, denominados por Amsden (2009) países do resto, os quais são: Brasil, Chile, Argentina, México, na América Latina; Malásia, Tailândia, Indonésia, Índia, China, Coreia, Taiwan, na Ásia; e a Turquia, no Oriente Médio. Embora não seja objeto de reflexão no âmbito do presente trabalho, os autores considerados na presente análise enfatizam o revés que a virada neoliberal representou, impondo mercados mais abertos, financeirizados e a proibição do uso de vários dos instrumentos de política industrial que viabilizaram o impulso industrializante e permitiram a proteção dos setores industriais nascentes.

Não obstante, mesmo que se reconheça o embargo que o projeto neoliberal promoveu à quase totalidade da periferia, transformando o sonho desenvolvimentista no pesadelo antidesenvolvimentista que o projeto neoliberal representa, é possível identificar elementos contidos nas diferentes estratégias, os quais, por seu turno, são condicionados por fatores de ordem histórica, geográfica, política e estrutural, que findaram por influenciar os arranjos das políticas industriais, comerciais, de ciência e tecnologia que foram implementadas nos países considerados, com algumas diferenças marcantes entre a periferia latino americana e a asiática.

São exatamente acerca desses elementos que diferenciaram as estratégias de desenvolvimento nas periferias latino americana e asiática que o trabalho se debruçará, apesar de reconhecer os traços semelhantes das estratégias entre as duas periferias, como por exemplo, a atuação dirigente e proativa dos Estados desenvolvimentistas, a ação dos Bancos de Desenvolvimento, a oferta das empresas estatais em setores essenciais ao processo de industrialização, a similitude na escolha dos principais setores industriais alvo dos investimentos etc. Não obstante, as divergências em termos de desempenho e as principais lições a serem tiradas dessa experiência histórica dentre as mais importantes do século XX, não são encontradas naquilo que houve de comum nas estratégias; mas, no que houve de diferente. As diferenças, tomando em consideração a periferia latina com relação à periferia asiática, emergem nas estratégias de política, em função de fatores ligados à história e a estrutura de cada um desses territórios.

Os insights permitidos a partir das reflexões dos autores tomados como referência, permite aludir que quanto maiores as fragilidades ou incompletudes das estratégias empenhadas, entre os anos 1950 e 1970, menor a capacidade de resistência a partir dos anos 1980, quando a periferia se deparou com uma geopolítica que não mais considerava seu desenvolvimento como

algo relevante, momento no qual os Estados Unidos modificaram o exercício do seu poder hegemônico, conforme demonstram Fiori (1999) e Serrano (1999; 2007).

Um simples exemplo busca evidenciar a assertiva anterior: os países latinos avançaram na industrialização sob uma dependência muito grande das empresas multinacionais, as quais despendem quantias ínfimas em P&D fora de seus países-sede. Com isso, ficaram marcadas por um grande déficit em termos de habilidades e capacidades tecnológicas, que não permitiu a superação da dependência tecnológica. E mais, a partir dos anos 1990, as multinacionais passaram por processos de reestruturação, conferindo um papel secundário aos países periféricos nos quais tinham construído subsidiárias, conforme demonstrado por Amsden.

Assim, por meio de uma pesquisa descritiva e bibliográfica, tomando como referência autores que promoveram reflexões contundentes, amparadas na história, o mais importante e assertivo laboratório da investigação humana, o trabalho se propõe a apontar elementos nas estratégias de política que diferenciaram a periferia latino americana da periferia asiática, permitindo lançar luz ao fato de que alguns poucos territórios asiáticos conseguiram concluir e consolidar seus projetos de industrialização tardia. Não obstante, deve ficar claro que a análise aqui proposta não exclui a reflexão em torno do impacto que a implantação do projeto neoliberal causou na inviabilização e embargo das estratégias desenvolvimentistas da grande maioria dos países periféricos que conseguiram avançar do pós II Guerra até o final dos anos 1970. Na verdade, na perspectiva da análise aqui proposta são reflexões que se complementam, permitindo criar um amplo horizonte no entendimento dos desígnios dos países ora considerados.

A industrialização tardia da periferia capitalista segundo Alice Amsden

Na reflexão acerca da industrialização tardia da periferia capitalista, no pós II Guerra Mundial, considerando um conjunto de países periféricos dos continentes latino americano e asiático, Amsden (2009) elenca características entre os conjuntos dos países nos dois continentes, denotando semelhanças e diferenças que conformaram esse processo e, nessa caracterização, permite-se aludir evidências relevantes na compreensão de o porquê somente alguns dos países/territórios periféricos da Ásia conseguiram concluir o processo de industrialização tardia, saltando da condição de ‘compradores de tecnologia’ à condição de ‘fazedores de tecnologia’, de acordo com os termos adotados pela autora, que foram os seguintes países: Coreia, Taiwan e China.

Ao conjunto de países periféricos considerados por Amsden (2009), ela os denominou de países do resto, o qual é composto pelos seguintes países: Brasil, Argentina, México e Chile, na América Latina; a Turquia, no Oriente Médio; e os asiáticos China, Coreia, Taiwan, Índia, Indonésia, Malásia, Tailândia, ou seja, um grupo conformado por doze países/territórios. A análise construída pela autora em pauta para as referidas economias, contempla três momentos históricos distintos: o primeiro momento é denominado de pré-guerra, o qual compreende o intervalo 1850-1950; o segundo momento trata do acelerado processo de industrialização, o qual compreende 1950-1970 e, por fim, a virada neoliberal, a partir dos anos 1980, o qual a autora trata rapidamente.

Com relação ao período que Amsden denomina de pré-guerra é pertinente apontar que ela identifica dois conjuntos de países periféricos: os países do resto, já apontados antes, considerados aqueles que melhor conseguiram avançar num processo de industrialização tardia no período do pós-guerra e, os países do resquício, considerados os periféricos que nem mesmo após a II Guerra conseguiram dar esse salto (como por exemplo, Venezuela, Egito, com estruturas produtivas muito confinadas ao processamento de uma única matéria-prima).

Para Amsden (2009), um elemento determinante que distinguiu esses dois conjuntos de países foi a experiência manufatureira do pré-guerra, definida como “*um cabedal de conhecimento que passa por um filtro histórico e institucional*” (AMSDEN, 2009, p. 49). Ou seja, os países do resto conseguiram acessar alguma experiência manufatureira no período do pré-guerra, a qual permitiu um piso em termos de conhecimento, e, sobretudo, na formação de uma força de trabalho voltada à manufatura, que serviu de impulso ao esforço industrializante no período do pós-guerra. Por seu turno, o mesmo não aconteceu com os países do resquício. A experiência manufatureira é identificada em três categorias, que não são excludentes entre si, a saber:

Pré-moderna: originada de atividades artesanais e era a de mais longa duração; emigrada: originada do *know how* transferido por emigrantes permanentes ou quase permanentes; colonial: *know how* e organizações oriundos de antigos elos coloniais (AMSDEN, 2009, p. 48-49).

Sem pormenorizar em qual(is) tipo(s) de experiência manufatureira Amsden categoriza cada um dos países do resto, no âmbito do presente trabalho, cabe destacar somente que os países latinos do resto (Brasil, México, Argentina e Chile), experimentaram experiência manufatureira advinda do Atlântico Norte² e os asiáticos China, Coreia, Taiwan e Índia, experimentaram experiência manufatureira do tipo colonial, que no caso de Coreia e Taiwan adveio da relação colonial com o Japão. Segundo Amsden (2009), a experiência manufatureira do

tipo colonial permitiu uma transmissão de conhecimento mais perene, ampliando sua profundidade, frente aos países com experiência do tipo emigrada. Essas questões serão retomadas quando da discussão mais adiante dos dois modelos de desenvolvimento que a autora identifica nesse conjunto de países periféricos.

Cabe destacar, que para Amsden a industrialização tardia desse conjunto de países periféricos constitui um dos fatos mais marcantes do século XX, por se tratar de uma experiência de aprendizado puro, considerando que essas economias iniciaram seus processos de industrialização sem inovações próprias, sem empresas administradas profissionalmente e com um estoque de capital fixo em marcante obsolescência. Em razão disso, essas experiências industrializantes se concretizaram por meio de uma profunda dependência à compra de tecnologia externa, que segundo Amsden, emprestou suas consequências na trajetória de desenvolvimento dessas economias.

Esse processo tardio de industrialização foi conduzido pela atuação de Estados desenvolvimentistas, os quais desempenharam aos menos quatro funções: Bancos de Desenvolvimento; administração de conteúdo local; exclusão seletiva (critérios para escolher quais mercados transações iriam ser estimulados e quais permaneceriam obstruídos); formação de empresas nacionais. Além disso, a atuação dos Estados desenvolvimentistas contou com tipo de comportamento heterodoxo, denominado por Amsden de mecanismo de reciprocidade.

O mecanismo de reciprocidade consistiu no modo como o Estado estabeleceu relações com o mercado, com vistas a viabilizar o avanço industrializante, dado da seguinte forma: pelo mecanismo de reciprocidade, o Estado alocava ativos intermediários (por exemplo, crédito subsidiado, licença tecnológica, benefícios fiscais, cambiais etc) em troca de padrões de desempenho. Quanto aos padrões de desempenho, também denominados de padrões políticos, eram definidos pelos responsáveis à elaboração dos planos de desenvolvimento e consistiram principalmente: desempenho exportador; política de conteúdo local; política de apreçamento³ e formação de empresas líderes nacionais. Os setores industriais que abocanharam a maior parcela dos esforços de investimento foram denominados de 'indústrias quentes dos Bancos de desenvolvimento', perfazendo principalmente os seguintes setores: metais básicos (ferro e aço); produtos químicos; maquinário; equipamentos de transporte e produtos têxteis.

No âmbito do presente trabalho identificam-se as políticas comerciais à geração de desempenho exportador e as políticas de alocação de ativos na formação de empresas líderes nacionais nas manufaturas, como elementos determinantes na bifurcação ocorrida entre os países latinos e os países asiáticos do resto, sobretudo Coreia e Taiwan. Desse modo, é acerca desses dois aspectos que o presente trabalho buscará se debruçar.

Sobre as políticas comerciais de desempenho exportador nos países do resto

Desempenho exportador despontou como um importante padrão de desempenho, pois como pontuou Amsden (2009, p. 252), “a exportação foi possivelmente a melhor disciplinadora, mas ela levou tempo para se materializar nas novas indústrias do resto”. A afirmação anterior emerge quando a autora está discutindo as formas tardias de concorrência, comparando a situação dos países do Atlântico Norte (que se industrializaram em outro momento histórico), com os países do resto, mostrando as complexidades da questão, ao colocar que mercados abertos e livres inviabilizam a industrialização. Contudo, os instrumentos de proteção, embora necessários, tendem a apresentar disfuncionalidades, e é nesse sentido que a busca por desempenho exportador figurou como um importante disciplinador dos mercados.

Porém, cabe destacar que as exportações demoraram a se materializar, até porque o foco era na substituição de importações e, mais, Amsden (2009) esclarece que as mesmas indústrias substituidoras de importações eram alvo de políticas comerciais com vistas a gerarem desempenho exportador, à exceção daquelas empresas instaladas em zonas de processamento de exportações (ZPE's). Ou seja, não houve um *trade off* entre políticas industriais para promover a substituição de importações e políticas comerciais para promover desempenho exportador. Não obstante, os países latinos seguiram um caminho bastante diferente dos asiáticos Coreia, Taiwan e China, quando se trata de capacidade exportadora e, no âmbito do presente trabalho isto figura como um dos grandes diferenciais no resultado dessa experiência de industrialização tardia, sobretudo dos anos 1980 em diante, com a virada neoliberal e o revés geopolítico sofrido pela periferia capitalista que tal mudança representou⁴.

Para Amsden (2009), em termos de desempenho exportador emergiram dois emuladores que influenciaram as estratégias empenhadas pelos países do resto. Os emuladores foram o Japão, que inspirou as estratégias de desenvolvimento em países do continente asiático, mas, sobretudo, Coreia, Taiwan, China, Índia (menos intensamente); e os Estados Unidos, que inspiraram os países latinos, sobretudo Brasil, Argentina e México⁵.

O Japão, tanto em seu primeiro esforço industrializante, no século XIX e começo do século XX, quanto no processo de reindustrialização, após a II Guerra Mundial, colocou as políticas comerciais de promoção das exportações no centro do seu modelo de desenvolvimento, figurando no mesmo patamar de importância das políticas industriais de substituição de importações. Para se ter uma ideia, Amsden (2009) aponta que o Japão saiu de uma posição insignificante na participação das exportações mundiais de seda, para a condição de líder mundial, nas primeiras décadas do século XX. Inclusive, estima-se que o Japão financiou em torno de 40%

das importações de máquinas e equipamentos, com as divisas oriundas das exportações de seda. Além disso, esse desempenho surpreendente no setor de seda foi fruto de um esforço e orquestramento de políticas, fossem para promover a produção competitiva de seda, quanto com políticas para viabilizar sua exportação.

Desse modo, a experiência manufatureira vinda do Japão, de combinar minuciosamente as políticas industriais de substituição de importações com as políticas comerciais de promoção das exportações, tornou-se um importante legado que inspirou diferentes territórios do continente asiático, que passaram por experiências tardias de industrialização, com destaque para Coreia, Taiwan e China e, em menor medida a Índia. Cabe destacar ainda, que a autora considera a Coreia como o país que emulou mais perfeitamente o modelo japonês de associar esforço de política para substituir importações com aquelas voltadas à promoção das exportações.

No esforço reindustrializante, após a II Guerra Mundial, o Japão reforçou a aposta na promoção das exportações, criando o Supremo Conselho de Exportações, constituído por membros do governo e das empresas, como por exemplo: o Primeiro Ministro, os ministros da Indústria e Comércio Exterior, da Fazenda, da Agricultura, o governador do Banco do Japão, o presidente do Banco de Exportações-Importações e vários empresários proeminentes (AMSDEN, 2009).

O Super Conselho de Exportações definia metas de exportação, as quais eram divulgadas no mais alto escalão do governo, sob a alegação da necessidade de promover as exportações empenhando todos os esforços que fossem possíveis para tanto. Segundo Amsden (2009, p. 312): *“Para implementar as decisões do Conselho o governo japonês ofereceu políticas específicas para cobrir necessidades específicas, fazendo assim com que a escala de cada medida fosse pequena e difícil de mensurar. O Japão também ofereceu aos exportadores benefícios fiscais generosos”*.

As principais características da história comercial do Japão incluíram assim uma propensão relativamente alta às exportações, baseada na entrada precoce em mercados de exportação. Abaixo segue um resumo das medidas adotadas: A concentração em poucos produtos de exportação; um setor de ponta que gerou empregos e oportunidades empresariais; tarifas relativamente baixas; desvalorizações agressivas da taxa de câmbio; um regime altamente diretivo de promoção das exportações (principalmente depois da II GM); associação do direito de importar ou vender internamente, à obrigação de exportar (AMSDEN, 2009, p. 313).

Ao tratar da China, a autora resume as ações em termos de associar políticas industriais de substituição de importações com políticas comerciais de promoção das exportações, mostrando as similitudes do modelo chinês com o modelo japonês, denominada de estratégia sino-japonesa.

Em resumo, uma estratégia sino-japonesa significava: 1- Selecionar indústrias específicas para a exportação no mais alto nível político possível (equivalente ao Supremo Conselho Comercial do Japão) e então implementar decisões-chave burocraticamente para assegurar que nenhuma barreira, inclusive as finanças para investimentos em longo prazo, obstruísse o caminho da expansão das exportações; 2- Continuar protegendo as indústrias de substituição de importações, enquanto as exportações eram promovidas (incluindo desvalorizações repetidas do iuane), de modo que assegurasse o fluxo de novos produtos de exportação chegando ao mercado; 3- Definir metas de exportação em troca da permissão aos exportadores para acessar ativos valiosos (especialmente moeda estrangeira); 4- Estabelecer ZPE's com infraestrutura subsidiada, para dar às firmas estrangeiras o acesso a importações livres de impostos em troca do compromisso de exportarem 100% de sua produção (ou para negociar padrões alternativos de desempenho em troca do direito de venderem no mercado interno chinês (AMSDEN, 2009, p. 317).

Em contrapartida, no caso dos Estados Unidos, o emulador dos países latinos, a promoção das exportações nunca figurou como importante em sua estratégia de desenvolvimento. Assim, Amsden elenca um conjunto de fatores de ordem histórico-estrutural para amparar a evidência levantada. Os Estados Unidos ingressaram nos mercados de exportação tardiamente, e quando fizeram competiam em setores diretamente ligados aos recursos naturais, como siderurgia, petroquímica, papel e celulose, por exemplo. Posteriormente, quando acessaram em mercados de produtos manufatureiros, deveu-se ao fato de terem consolidado grandes companhias, com tecnologia de ponta e capacidades inovadoras. Inclusive, como a promoção de exportações não figurou como uma estratégia do modelo, não havia a seleção de produtos estratégicos para serem alvo de ações de política com esse propósito. Ao contrário, tratava-se de um conjunto heterogêneo de bens, marcado por diferentes idiossincrasias.

Outra característica do modelo americano foi o uso abusivo das tarifas, sempre muito maiores que os níveis praticados pelo Japão. E, na verdade, o uso de tarifas como instrumento de política comercial, funciona mais como uma estratégia de proteção à indústria nacional do que como instrumento promotor de drive exportador. A autora destaca que a política industrial e de inovação dos Estados Unidos guarda estreita relação com o complexo bélico-militar, sobretudo no pós-guerra, até os anos 1980/1990. Não à toa, o setor de produção de aeronaves ter se tornado o líder em exportações, o qual por seu turno sempre guardou uma estreita relação com a dinâmica inovativa no âmbito do complexo bélico-militar e, com o programa de compra de governamentais, que também figura como um importante instrumento de promoção à indústria.

Então, o que os Estados Unidos alcançaram em termos de desempenho exportador encontra diferentes explicações e idiossincrasias, que não guardam qualquer relação com um modelo consciente e orientado para tal fim. Em razão disso, os Estados Unidos funcionaram como um modelo ruim de promoção de exportações, pois segundo Amsden.

A promoção das exportações na história americana se restringiu em grande parte à coleta de informações por cônsules diplomáticos, pela extensiva assistência técnica à agricultura e por *gastos militares para desenvolver produtos relativos à defesa*. Ou seja, os EUA não contaram com uma política focada na promoção das exportações bem como, com a criação de uma infraestrutura voltada à promoção das exportações (2009, p. 320 – itálico da autora) [...]. Em um sentido crítico – e irônico – o padrão norte-americano foi muito fácil de seguir: *ele tinha altas tarifas*. Em seu estágio inicial de desenvolvimento, os Estados Unidos adotaram tarifas que se achavam entre as mais altas do mundo. Em 1913, a média americana era quase duas vezes a do Japão (2009, p. 321 – itálico da autora).

Considerando as reflexões de Serrano (1999; 2007) e Fiori (1999), acerca da relação umbilical entre o poder dos Estados e o poder das moedas, tão importante quanto o poder das armas, reforça-se o argumento de Amsden acerca da escolha norte-americana de não colocar uma política de drive exportador como eixo de sua estratégia de desenvolvimento, sobretudo após a II Guerra Mundial. Ao mesmo tempo, entende-se o caso japonês em fazer o oposto.

Após a II Guerra Mundial e no contexto do Acordo de Bretton Woods, por meio do qual se buscou criar um sistema de governança global, perante o tensionamento do capitalismo com o socialismo soviético, os Estados Unidos conseguiram impor sua moeda como a moeda de curso mundial, exercendo as funções de meio de troca, unidade de conta e reserva de valor, para a quase totalidade das transações internacionais. Com isso estabeleceu-se o padrão ouro-dólar, o qual substituiu o padrão ouro-libra, que sucumbiu, juntamente com o poder hegemônico inglês.

Conforme Serrano (1999; 2007) e Fiori (1999) mostram, o país que ocupa a posição de emissor da moeda de curso global supera a condição de restrição externa ao crescimento, já que não fecha seu balanço de pagamentos numa moeda nacional comum, mas na moeda que serve de reserva de valor mundial, sob a qual também gere sua dívida pública. Isso confere um poder unilateral ao Estado que ocupa essa posição, tão importante quanto o poder bélico, ou seja, o poder das armas. Dessa maneira, é plausível que no pós II Guerra Mundial, desempenho exportador figurasse como algo irrelevante no esforço empenhado em termos da estratégia de desenvolvimento a implementar, no caso norte-americano.

Por seu turno, a situação do Japão era completamente diferente, pois não conseguindo alcançar a posição de potência hegemônica do sistema-mundo, frente às derrotas nas duas guerras mundiais, a questão do balanço de pagamentos sempre assumiu uma posição dramática em termos da restrição externa que pode impor ao crescimento, principalmente sob o esforço de uma rápida industrialização. Por exemplo, não é mera coincidência que países periféricos quando estão em processos de industrialização tardia sejam atropelados por crises de balanço de pagamentos, as quais colocam em risco a permanência dos esforços industrializantes. Isto decorre

do fato de que nas etapas iniciais do processo de industrialização, que tende a ser guiada pela substituição de importações, paradoxalmente, a demanda por importações não diminuiu, mas ao contrário, aumenta, podendo impor contundente restrição externa ao crescimento.

Então, o Estado japonês teve uma clareza muito grande dessa situação, conforme denota Torres Filho (1999). Segundo o autor supracitado, logo após a Revolução Meiji, no século XIX, quando o Estado japonês aglutinou força e poder para empenhar um projeto de industrialização, a questão do balanço de pagamentos emergiu com grande relevância, dada a consciência que constrangimentos no balanço de pagamentos, ou bloqueariam a industrialização ou comprometeriam a soberania nacional, caso fosse necessário tomar empréstimo externo em Londres, considerando que era a libra a moeda de curso mundial naquele momento.

Essas considerações de ordem geopolítica tiveram o propósito de enriquecer a reflexão e de certo modo, trazer um pouco de contexto geopolítico, o qual corrobora na justificação dos distintos arranjos trazidos por Amsden, mostrando como fizeram sentido, dentro da condição geopolítica de cada um dos países tratados, em termos da restrição externa ao crescimento. Dessa maneira, em função de se deparar com distintos arranjos geopolíticos em termos de poderio monetário, Japão e Estados Unidos adotaram estratégias bastante distintas em termos da promoção das exportações, em suas estratégias de desenvolvimento. Retomando as ideias de Amsden, o Japão acabou oferecendo um modelo potente e assertivo de promoção das exportações, que inspirou as estratégias asiáticas de desenvolvimento, dando importante contribuição no processo de industrialização por substituição de importações, e retomando as ideias de Serrano (1999; 2007), funcionando como o mais eficiente mecanismo de superação e/ou amplo relaxamento da restrição externa ao crescimento.

Contudo, é de suma importância esclarecer que a constatação trazida por Amsden não guarda qualquer relação com a interpretação do Banco Mundial, acerca da tese do desenvolvimento voltado para dentro e para fora, sob a qual a primeira é atribuída a fracasso e está equivocada e desonestamente relacionada a um papel excessivo e abusivo do Estado; e a segunda, é atribuída a sucesso, e está relacionada, também de modo viesado e desonesto, à 'magia' dos mercados. Amsden é crítica ferrenha dessa interpretação do Banco Mundial e a desconstrói, mostrando a centralidade da ação dos Estados desenvolvimentistas em todas essas experiências de industrialização tardia, ou seja, tanto naquelas dos países latino americanos quanto nos territórios asiáticos. Não obstante, no caso dos países asiáticos, a estratégia japonesa de associar as políticas industriais de substituição de importações com as políticas comerciais de promoção das exportações, acabou emergindo como um ativo de valor incomensurável para territórios asiáticos que buscaram esse emparelhamento pela industrialização⁶.

Para finalizar, cabe destacar a reflexão de Nayar (2014) que aponta o excepcional desempenho exportador regional da Ásia a questões relacionadas ao processo de reestruturação produtiva, no contexto da implementação do modelo neoliberal, por meio do qual o Japão, os Estados Unidos e países europeus transferiram as etapas da produção mais intensivas em mão-de-obra para países periféricos da Ásia, atraídos pela combinação baixos salários X mão-de-obra abundante, criando as cadeias globais de valor.

Por seu turno, Jabbour e Gabrielli (2020) mostram como a China ingressou nessa estratégia empenhando fortes políticas industriais, de ciência, tecnologia e de inovação, para não ficar prisioneira desse modelo de desenvolvimento perverso que os países mais ricos impuseram à periferia, ao transformar esta última num adendo de suas estratégias de desenvolvimento, defendendo no limite do possível os interesses de suas próprias corporações, conforme apontado por Reinert (2016), em contundente obra. Ou seja, a implantação da racionalidade neoliberal emergiu como um grande revés aos países periféricos (Dardot e Laval, 2016) e o sepultamento do sonho desenvolvimentista, embargando a corrida desenvolvimentista e o impulso industrializante do pós guerra, como bem pontua o Reinert (2016).

Sobre a formação de empresas líderes nacionais nas manufaturas nos países do resto

Outro elemento que emergiu como divisor de águas nas experiências industrializantes latino americanas quando comparadas com as asiáticas (Coreia, Taiwan, China e Índia), diz respeito ao sucesso em consolidar empresas líderes nacionais de grande porte nas manufaturas. Essa diferença também é fundamental na caracterização dos modelos de desenvolvimento identificados por Amsden, que são o modelo da integração, atribuído aos países latinos e; o modelo da independência, atribuído aos territórios asiáticos antes mencionados, conforme será tratado na próxima seção do trabalho.

A capacidade de consolidar empresas líderes nacionais⁷ de grande porte na manufatura, despontou como elemento determinante na maturação dos projetos de industrialização tardia da periferia capitalista por diferentes motivos:

- Em primeiro lugar, porque foram justamente os países que consolidaram estruturas de mercado com a presença de grandes empresas líderes nacionais na manufatura que conseguiram maturar os projetos de industrialização, permitindo saltar da condição de compradores de tecnologia à condição de fazedores de tecnologia;
- Em segundo lugar, quando as empresas estrangeiras ocupam de forma prematura os mercados de países periféricos em industrialização, tendem a repelir, bloquear ou

inviabilizar a formação de empresas nacionais. O grande problema é que as empresas estrangeiras nacionalizam capacidade de produção e algo em termos de capacidade de execução de projetos.

Contudo, os gastos e a estrutura de P&D dessas companhias mantêm-se quase que totalmente centralizadas nas matrizes, dos seus países-sede. O resultado disso é um profundo déficit em termos de habilidades e capacidades tecnológicas que permanece sem ser sanada na periferia. Segundo Amsden (2009, p. 362): *“Testes de correlação mostram que países com IED’s relativamente limitados tendem a investir mais em suas próprias habilidades nacionais.*

Ou seja, países nos quais a empresa estrangeira prevalece, sobretudo, quando se trata do setor manufatureiro, tendem a não consolidar capacidade de inovação, a mais difícil e importante numa estratégia de industrialização, dado que é o tipo de capacidade que gabarita um país a fazer tecnologia, isto é, a endogeneizar o progresso técnico;

- Cabe destacar ainda que países que alçaram sucesso na condição de uma estrutura empresarial manufatureira de perfil nacional foram aqueles que conseguiram preservar seus mercados quando da virada neoliberal e das mudanças e imposições que esta ensejou. Amsden mostra que os países com uma ampla presença das empresas estrangeiras, sobretudo os latinos, ao não superarem os déficits em termos de aprendizado e capacidades tecnológicas, a partir dos anos 1980, ficaram submetidos a fusões e aquisições transfonteiriças, forçando a ampliar sua integração ao sistema-mundo.

Em contrapartida, os países com estruturas manufatureiras de perfil nacional conseguiram resistir melhor ao revés neoliberal, já que detinham os instrumentos para o fortalecimento de suas próprias empresas, promovendo fusões e aquisições internas, ou seja, entre suas próprias firmas, com vistas a fortalecê-las e gabaritá-las a uma concorrência internacional mais aberta e hostil.

Enfim, Amsden sintetiza os fatores de ordem histórico-estrutural que explicam a prevalência das empresas estrangeiras nos países da América Latina, em divergência com o quadro observado nos asiáticos, em termos do modo de lidar com o capital estrangeiro.

Para resumir, a prevalência do IED na América Latina se deveu: A circunstâncias históricas (experiência manufatureira emigrada e o modo ambíguo de enxergar o investimento estrangeiro); À proximidade com os EUA (um dos primeiros, maiores e mais politicamente poderosos investidores estrangeiros do mundo); A uma forma

emigrada de experiência manufatureira que era essencialmente estrangeira; Padrões de desempenho que não obstruíram o IED, na mesma medida que os do Leste Asiático, Índia e mesmo a Turquia (sendo que a natureza desses padrões foi influenciada por desigualdades difusas de renda, como já vimos).

Em convergência com a análise de Amsden, Furtado (1961; 1978) chamou a atenção para o fato de que a industrialização, quando conduzida pela preponderância das empresas estrangeiras, tende a manter os centros de decisão fora dos países, fazendo com que os interesses nacionais acabem por não ocupar o centro das decisões políticas tomadas pelas corporações internacionais, as quais seguem submetidas aos seus interesses no âmbito das matrizes, localizadas nos países-sede.

Além do mais, também em convergência com Amsden, Furtado (1961; 1978) atenta para o fato de que a preponderância da empresa estrangeira, num processo de industrialização tardia, tende a não levar ao resultado almejado por tal esforço, que é o da endogeneização do progresso técnico. Destacando que o processo de endogeneização do progresso técnico acaba ocupando uma centralidade, por ser o único meio de superar a dependência tecnológica, e, conseqüentemente as dependências cultural e financeira que conformam os países periféricos, perfazendo parte das características estruturais do subdesenvolvimento.

Então, Amsden vai apontar quais fatores de ordem histórico-estrutural explicam as diferenças no que tange à consolidação das estruturas de mercado que os países do resto consolidaram, quanto à prevalência das empresas de pequeno ou grande porte; de propriedade nacional ou estrangeira; privada ou estatal⁸. Para tanto, dá destaque a dois elementos nessa explicação: O tipo de experiência manufatureira, se emigrada ou colonial e; a extensão da desigualdade social posta quando do momento da industrialização.

A experiência emigrada do Atlântico Norte, experimentada pelos países latinos, prematuramente estabeleceu uma relação ambígua, frouxa com o capital estrangeiro, resultando em relações de cooperação com o estrangeiro. Inclusive, após a II Guerra Mundial esses países foram marcados por um processo de desnacionalização patrimonial, dado que com o surto industrializante vivenciado no entre guerras, conseguiram consolidar empresas nacionais em diferentes setores da manufatura. Considerando que no pós II Guerra os Estados Unidos contavam com grandes corporações em plena capacidade de acumulação, a América Latina se tornou um lugar atrativo para investimentos transfonteiriços, considerando que já contava com algum grau de ordenamento dos mercados e corporações aptas a serem absorvidas em processos de fusão e aquisição.

Por seu turno, países asiáticos com experiência manufatureira colonial, que passaram por traumáticos processos de libertação logo após a II Guerra Mundial, estabeleceram relações de competição com o capital estrangeiro, e introjetaram prematuramente a visão de que o esforço industrializante precisava ser liderado por empresas nacionais. Além disso, ao contrário dos países latinos, países/territórios asiáticos (Coreia, Taiwan, Índia e China), após a II Guerra Mundial, passaram por processos de nacionalização patrimonial, dado que no processo de dissolução das relações coloniais absorveram ativos e propriedades estabelecidos por seus colonizadores. Nesse caso, o destaque é para a Coreia, o país que mais nacionalizou ativos e propriedades, considerando que seu colonizador, o Japão, descentralizou a atividade produtiva como estratégia de guerra e a colônia Coreia assumiu um papel central no cálculo japonês, culminando na intensificação dos investimentos japoneses em seu território.

Outro elemento de ordem histórico-estrutural considerado como determinante para Amsden no desenho das estruturas de mercado que esses países consolidaram nesse processo tardio de industrialização no imediato pós-guerra, diz respeito ao tamanho da desigualdade socioeconômica, sobretudo se essa desigualdade estivesse relacionada com questões ligadas ao setor primário. É fundamental lembrar que uma desigualdade muito grande, está relacionada ao poder de uma classe, não por acaso, Estados Unidos, Japão e Coreia avançaram na industrialização após terem passado por duras guerras civis e/ou reformas agrárias, por exemplo. Inclusive, Amsden faz uma afirmação extremamente pertinente acerca da correlação entre a desigualdade e os resultados sobre estratégias de desenvolvimento.

Há amplo consenso entre os economistas políticos de que a distribuição de renda tem um grande efeito no desenvolvimento econômico, intuição nascida sobretudo de exames estatísticos. Há incerteza quanto aos canais pelos quais a distribuição transmite seu efeito ao comportamento econômico. Na industrialização tardia, pode-se conjecturar que a distribuição de renda afeta o grau em que as empresas nacionais estabelecem suas competências-chave dentro ou fora das manufaturas e o grau em que as políticas industriais concentram ou difundem os ativos intermediários para diversificar a indústria. (AMSDEN, 2009, p. 54-55).

Ou seja, vários são os fatores que geram essa conexão:

- Segundo Amsden, um quadro de desigualdade socioeconômica amplo bloqueia a construção de um sentimento de unidade nacional, fundamental à consecução de um projeto de desenvolvimento nacional;
- Quanto maior a desigualdade, maiores os quadros de inquietação e instabilidade políticas, os quais tendem a criar um horizonte curto prazista nas decisões dos agentes, comprometendo a formação de empresas nacionais de grande porte, que

envolvem elevados volumes de capital e risco, e horizontes temporais longos nas decisões empresariais;

- Uma questão central é que o quadro de desigualdade impacta nas decisões políticas de alocação de ativos, quando das políticas de industrialização no pós-guerra. Isto porque, quanto maior o quadro de desigualdade já instaurada resulta na escolha política por uma difusão de ativos e não a sua concentração. Com isso, compromete-se o tamanho absoluto dos negócios;
- Por fim, se essa desigualdade estiver relacionada com a dinâmica do setor primário, permitindo a criação de rendas quase-ricardianas, a competência central das empresas nacionais se dará fora do setor manufatureiro⁹. Isto ocorre tanto em função dos negócios do setor primário tenderem a absorver os membros da família, quanto em razão de os investimentos na manufatura não serem vistos como atrativos, dada a combinação de retorno e risco que conformam, quando comparados com os ganhos nas atividades estabelecidas e/ou em outros setores econômicos. Visto que, nas fases iniciais da industrialização, Amsden chama atenção para o fato de que o investimento em setores da indústria de transformação é marcado por riscos nada desprezíveis, sobretudo quando comparados com os ganhos que proporciona.

Enfim, o impacto do quadro de desigualdade posto sobre as políticas de alocação de ativos na fase da industrialização (em termos da estratégia de difundir ou concentrar ativos), impactou o tamanho absoluto das empresas consolidadas pela industrialização. Somado a isso, a nacionalidade das empresas na manufatura, se nacional ou estrangeira, foi determinante no perfil de mercado que se consolidou, impactando diretamente a capacidade de essas industrializações tardias culminarem na construção de capacidade de inovação, necessária à endogeneização do progresso tecnológico e ao sucesso no processo de emparelhamento tecnológico.

Amsden chama atenção para o fato de que os países latinos eram marcados por desigualdades sociais e os países asiáticos por desigualdades étnicas e raciais. Com o passar do tempo, as desigualdades sociais que marcavam a América Latina não suavizaram, mantendo-se em elevados patamares. Por seu turno, as desigualdades étnicas e raciais que marcavam países asiáticos tenderam a atenuar, promovendo melhora nas políticas de alocação de ativos, permitindo sua concentração, e, conseqüentemente à formação de empresas de grande porte.

Então, embora Amsden tenha reconstruído as principais características das estruturas de mercado consolidadas pelos diferentes países do resto, ela coloca o Brasil e a Coreia como os

dois casos extremos. Isto porque, de um lado, o Brasil figura como o país mais desigual dentro do resto, e com experiência do tipo emigrada. Assim, prevaleceu uma política de difusão de ativos e uma relação bastante permissiva com a entrada das empresas estrangeiras, sobretudo na manufatura. Como resultado, o Brasil não consolidou nenhuma empresa nacional privada de grande porte na manufatura, dado que as empresas nacionais na manufatura eram estatais, e atuavam nos setores de produção de insumos básicos (por exemplo, siderurgia, petroquímica) e no fornecimento de uma estrutura em transporte, comunicação e outros serviços sociais, semelhante às demais estatais que atuaram nos países do resto.

Em contrapartida, nos setores de bens duráveis e máquinas e equipamentos, os quais acumulam as maiores potencialidades em termos de diferenciação de produto e inovação, foram integralmente ocupados pelas filiais de multinacionais estrangeiras. Enquanto isso, o grande capital nacional que vazou dos setores primários e extrativos, consolidou empresas de grande porte nos setores financeiro e de construção civil (atentando que a construção civil é considerada uma atividade industrial, mas comporta características distintas daquelas ligadas à indústria de transformação).

No outro extremo, Amsden destaca o caso da Coreia, como o país mais igualitário, em função do processo de reforma agrária e da guerra civil pelos quais passou. Com isso, a Coreia consolidou a estrutura socioeconômica mais homogênea, o que permitiu uma política agressiva de concentração de ativos, na fase da industrialização, que associada com uma política de bloqueio ao capital estrangeiro, promoveu a consolidação de estruturas de mercado conformadas por grandes empresas privadas, de grande porte, organizadas em grupos comerciais diversificados¹⁰, denominados de *chaebols*, os quais se assemelham com os *zaibatsus* japoneses. De acordo com Amsden (2009, p. 416): “Enfim, as empresas coreanas infringiam os princípios coreanos de igualitarismo: ou seja, somente a Coreia que começou com uma base altamente igualitária após a reforma agrária e a guerra civil, poderia incorrer em tais política anti-igualitárias”.

Ao tratar da Índia, o mais desigualitário quando comparado com Coreia, Taiwan e China, Amsden (2009), destaca na aposta em empresas de porte menor e de propriedade estatal, para contrabalançar o quadro de desigualdade. Não obstante, essa estratégia precisou ser remodelada com vistas a aumentar o tamanho dos negócios, dado o imperativo de escala e escopo que a concorrência em mercados capitalistas exige e as escalas de produção mínimas dos setores industriais. Não obstante, as ações de bloqueio ao capital estrangeiro foram preconizadas, mantendo o padrão asiático de relação com o estrangeiro, totalmente destoante com o padrão adotado na América Latina, conforme já foi apontado.

Então, no tocante à prevalência da empresa estrangeira dependeu do tipo de relação estabelecida com o capital estrangeiro e do timing no qual as empresas estrangeiras adentraram nos mercados periféricos. Ou seja, se essa entrada ocorreu de forma prematura, resultou na expulsão ou inviabilização da empresa nacional. Desse modo, a prevalência da empresa estrangeira nos países latinos do resto inviabilizou a construção de um arsenal de habilidades e capacidades tecnológicas nacionais, dado o ínfimo investimento das empresas estrangeiras fora de seus países-sede. Conforme Amsden (2009, p. 337): *“Para se ter uma ideia, por volta do ano 2000 as empresas estrangeiras operando no resto não tinham investido quase nada em inovação, já que seus gastos locais em P&D foram quase nulos”*. Assim, a industrialização tardia desse conjunto de países periféricos deixou como relevante aprendizado que *“se um retardatário quisesse desenvolver ativos próprios e baseados no conhecimento, ele teria de formar suas próprias empresas nacionais, grandes ou pequenas”* (AMSDEN, 2009, p. 337).

Como consequência, Amsden afirma que nos países do resto o exercício do nacionalismo se relacionou diretamente com a propriedade e o controle das empresas. Ou seja, *“se as empresas líderes nacionais eram possuídas por nativos ou estrangeiros e se as habilidades eram feitas pelos nativos ou compradas de fontes no exterior”* (2009, p. 337). Enquanto que nos países do Atlântico Norte, o exercício do nacionalismo esteve relacionado com o mercantilismo e a autarquia.

Na chegada dos anos 2000, somente Índia e China (caracterizados pelas maiores populações do mundo) – embora este último não tenha sido colônia formal de nenhum país, foi alvo de invasões por diferentes países, por exemplo, o Japão e países europeus e, Coreia e Taiwan (marcados pelas maiores relações exportação/PIB), haviam feito investimentos massivos à construção de habilidades nacionais e capacidades tecnológicas próprias, os quais guardavam duas características fundamentais: haviam experimentado uma experiência manufatureira do tipo colonial, tendo sofrido uma ruptura no padrão de propriedade estrangeira após a descolonização. Além disso, contaram com uma distribuição de renda igualitária, a qual impactou diretamente a política de alocação de ativos (estimulando a concentração), e, conseqüentemente a natureza da empresa.

Cabe destacar que uma reflexão pormenorizada do modelo chinês é encontrada nas obras de Nayyar (2014) e de Jabbour e Gabriele (2021), dado que a análise da Amsden contempla preponderantemente o período 1950-1980. Contudo, como a China começou a empreender as reformas em prol de um intenso processo de industrialização e *catch up* tecnológico, que ditaram o seu modo de integração na economia mundial, a partir de 1978, não aparece de modo destacado na análise da Amsden. Por fim, é relevante mencionar que questões relacionadas aos dilemas que

envolvem o aprendizado tecnológico e sua centralidade no processo de emparelhamento tecnológico também foram tratadas por Nayar (2014), conforme será visto a seguir.

Os dois modelos de desenvolvimento que emergiram no resto

Em razão das diferentes características de ordem histórico-estrutural e do impacto dessas no modo como as estratégias de industrialização tardia foram implementadas, Amsden (2009) identifica dois modelos de desenvolvimento dentre a periferia considerada, os quais ela denomina de modelo da integração, atribuído aos países latinos (Brasil, Argentina, Chile e México) e, o modelo da independência, atribuído aos quatro asiáticos (China, Índia, Coreia e Taiwan). Embora o desempenho dos países da independência se destaque, frente aos países da integração, sobretudo dos anos 1980 em diante, Amsden não tece juízos de valor acerca de ambos os modelos.

Na verdade, a autora aponta ambos os modelos como plausíveis dentro de uma determinada racionalidade e condicionalidades, as quais foram delineando as políticas e ações em prol desse esforço de industrialização tardia. Ao longo da obra da autora em consideração é possível compilar características históricas, estruturais, geográficas, as quais influenciaram as estratégias das políticas industrializantes no âmbito dos dois modelos de desenvolvimento. Quanto aos países asiáticos Malásia, Tailândia e Indonésia, Amsden atribui prematuridade em suas estratégias desenvolvimentistas, o que impunha indeterminação na trajetória que o desenvolvimento iria seguir e quanto à Turquia, a autora o explora muito pouco ao longo da obra. Abaixo segue o quadro-resumo com as principais características dos modelos de desenvolvimento nomeados pela autora:

Tabela 1 - Características históricas, geográficas, estruturais e das políticas industrializantes dos modelos de desenvolvimento atribuídos aos países do resto, com base em Amsden (2009)

MODELO DA INTEGRAÇÃO (Brasil, Argentina, Chile, México)	MODELO DA INDEPENDÊNCIA (China, Índia, Coreia, Taiwan)
<ul style="list-style-type: none"> - Grande desigualdade de renda no setor não manufatureiro; - As empresas líderes são de propriedade estrangeira (sobretudo na manufatura); - Formação de habilidades e capacidades tecnológicas nacionais permanece incompleta; 	<ul style="list-style-type: none"> - Maior igualdade de renda no setor não manufatureiro; - As empresas líderes são de propriedade nacional (sobretudo na manufatura); - Fecha um arsenal de habilidades e capacidades tecnológicas nacionais;

<ul style="list-style-type: none"> - A decisão de “comprar” tecnologia prevalece; - As relações com empresas estrangeiras envolvem integração; - Experiência manufatureira do tipo emigrada; - Maior proximidade geográfica com os Estados Unidos; - O emulador em termos da construção de um modelo comercial de promoção das exportações foi os Estados Unidos (tomado como um modelo ruim de promoção das exportações); - Depois da II Guerra Mundial sofreram ruptura patrimonial que ensejou DESNACIONALIZAÇÃO; - A partir dos anos 1980 (com a emergência da agenda de política neoliberal) vai se distanciando da fronteira tecnológica, não acompanhando o ritmo do progresso técnico; - Gastos em P&D (que já não eram tão elevados) sofreram queda acentuada a partir dos anos 1980. 	<ul style="list-style-type: none"> - A decisão de “fazer” tecnologia prevalece (sobretudo dos anos 1980 em diante); - As relações com empresas estrangeiras envolvem concorrência; - Experiência manufatureira do tipo colonial; - Maior proximidade com o Japão; - O emulador em termos da construção de um modelo comercial de promoção das exportações foi o Japão (tomado como um modelo assertivo e coerente de promoção das exportações) - Depois da II Guerra Mundial sofreram um processo de ruptura patrimonial que culminou em NACIONALIZAÇÃO; - Conseguiram acompanhar as mudanças tecnológicas a partir dos anos 1980; - Intensificação dos gastos em P&D para desenvolver a capacidade de fazer tecnologia, principalmente dos anos 1980 em diante.
--	--

Fonte: Elaboração própria com base na obra de Amsden (2009).

Enfim, a obra da Amsden, como a de Furtado e as obras dos demais autores considerados no âmbito do presente trabalho, colocam os processos históricos no centro das análises que visam alcançar conclusões robustas acerca das diferentes estratégias comparadas de desenvolvimento e seus desígnios, sejam dos países pioneiros, sejam dos países retardatários.

Ao tratar da trajetória de evolução do capitalismo que dividiu os países em ricos (um grupo minoritário de territórios) e pobres (a grande maioria dos territórios), estando o sucesso na consolidação de uma estrutura industrial nacional como o grande elemento a dividir os países dentro desses dois grupos, inspirando-se na visão do List e no seu conceito de sistema nacional de economia política, Reinert destaca a centralidade da história à compreensão das distintas estratégias de desenvolvimento, as quais, em sua visão, devem servir de base para pensar novos paradigmas e novas políticas, com vistas a melhorar a posição econômica dos países periféricos,

duramente atacados desde a instauração da ordem neoliberal. Para o autor *“a história, ao fim e ao cabo, revela-se o único guia capaz de nos ajudar a navegar por águas revoltas e novos contextos”* (p. 268).

Nayyar em convergência e complementaridade com a análise de Amsden

A obra do Nayyar é mais contemporânea que a obra da Amsden, e por isso contempla uma base de dados mais recente e uma presença mais ampla da experiência chinesa, que dos anos 2000 em diante passou a figurar como uma potência econômica em amplo processo de industrialização, emparelhamento tecnológico, e exportador de excelência na estrutura de comércio global, aumentando permanentemente a densidade tecnológica do conteúdo exportado, conforme atesta os dados trazidos pelo Nayyar em sua obra.

Nayyar (2014) analisa as estratégias desenvolvimentistas da periferia capitalista considerando o mesmo conjunto de países tomados pela Amsden, dentre os quais ele agrega Egito e África do Sul, e denomina de os “Próximos 14”, tomados como aqueles territórios com maiores perspectivas de ascensão econômica neste século, embora não despreze o impacto nefasto que as políticas neoliberais vêm provocando a essas economias. A consideração dos mesmos doze países considerados pela Amsden adveio das mesmas considerações da autora, ou seja, pelo fato de se tratar do conjunto de países periféricos que mais avançou na implantação de projetos de industrialização tardia, no pós II Guerra Mundial, denominado por Nayyar de era do “Consenso Desenvolvimentista”, o qual perdurou até meados dos anos 1970, sendo atacado e suplantado pela narrativa e estratégia neoliberais, a partir dos anos 1980.

Uma questão que chama atenção na análise de Nayyar, é que sua reflexão acerca do processo de emparelhamento na industrialização dessa periferia não o furta de observar questões de natureza social oriundas desse processo. Então, por meio de uma contundente base de dados, o autor mostra como a ascensão dessa periferia: 1º) A distanciou dos demais países periféricos, ampliando os abismos já existentes; 2º) Tendeu a uma dinâmica bastante desigualizante dentro dessa própria periferia, pois o exame desses países dentro das regiões nas quais estão geograficamente confinados mostra como um grupo diminuto dentro desse conjunto já limitado de países (ou seja, dos Próximos 14) concentrou a maior parte dos resultados desse esforço industrializante, como por exemplo, o Brasil, na América Latina e a China, na Ásia; 3º) Mostrou que apesar desse impulso econômico e de prosperidade, a pobreza e a pobreza extrema persistiram e, não fossem as ações da Índia e da China, após dos anos 2010, os dados de pobreza e extrema pobreza não haviam sofrido nenhuma melhora. Ou seja, a análise do Nayyar e os dados que a subsidiam, confirmam a tendência desigualizante do desenvolvimento no âmbito de

projetos de industrialização, que ensejam elevados volumes de acumulação de capital e que tende a ser controlada por uma quantidade ínfima de pessoas e corporações.

A análise do Nanyar converge com a Amsden quando da centralidade dos Estados desenvolvimentistas na implantação desses projetos tardios de industrialização, rompendo com todo o passado de atraso e herança colonial.

Na era pós-colonial, que começou por volta de 1950, a maioria dos países em desenvolvimento adotou estratégias de desenvolvimento que contrastaram vivamente com seu passado durante a segunda metade do século XIX e a primeira do século XX. Essa mudança teve três dimensões: Houve uma tentativa consciente de limitar o grau de abertura e de integração à economia mundial, em busca de um desenvolvimento mais autônomo; Atribuiu-se ao Estado um papel estratégico no desenvolvimento, pois o mercado, por si só, não era visto como suficiente para atender às aspirações dos retardatários no desenvolvimento; E a industrialização foi vista como um imperativo do processo de emparelhamento, que tinha de começar pela substituição de importações no setor manufatureiro. Esses três elementos essenciais representaram pontos de afastamento da era colonial, caracterizada por economias abertas e mercados não regulados, que se havia associado à desindustrialização nos cem anos anteriores, em grande parte do mundo subdesenvolvido (NAYYAR, 2014, p. 159).

Isto é, nota-se a profunda mudança de mentalidade que marca esse período quando comparado com a ideologia do liberalismo econômico e seu corolário em termos de política econômica, defendendo mercados abertos e alegando que cada país produzisse o conjunto de bens que apresentasse vantagens comparativas, conforme defendido pelo economista David Ricardo, sustentando que isso garantiria prosperidade para todos.

Com isso, Ricardo não considerou qualquer diferença qualitativa entre as diferentes atividades econômicas e as vantagens potenciais da atividade manufatureira, que a distanciam das demais atividades econômicas, sobretudo nos setores primários, em razão das características que marcam a manufatura: rendimentos crescentes de escala; ampla divisão social do trabalho; diversidade de profissões; capacidade de dirigir o processo de inovação, em razão do potencial para gerar e difundir conhecimento; tipo de estrutura de mercado marcada com poder de monopólio, o qual reverbera nas condições de competir e participar com vantagens no comércio internacional; economias de escala e de escopo, conforme destacadas pelo Reinert (2016).

Nanyar faz uso de elementos de ordem geográfica, histórica e estrutural dos países considerados, para com isso construir uma série de subconjuntos de países identificados por características semelhantes. Assim, estabelece diferentes subgrupos considerando esses 14 países, considerando que: *“A experiência de industrialização e desenvolvimento dos Próximos 14 sugere que houve diferenças nos ambientes, nos propulsores, nas ênfases, nas transições e nos modelos”* (NAYYAR, 2014, p. 217-218). Contudo, no contexto do trabalho em pauta será dada ênfase aos fatores que Nanyar aponta

como comum nessas experiências tardias de industrialização, as quais veremos comportar forte convergência com a análise de Amsden. E, sobretudo, o que Nayyar identifica como os três dilemas políticos que precisam ser equacionados em qualquer estratégia de emparelhamento tecnológico, considerados pela autora do presente trabalho como uma das principais contribuições do autor em pauta, na análise da periferia em consideração.

Ao tratar dos fatores em comum que se combinaram e possibilitaram a corrida industrializante dos Próximos 14, Nayyar destaca: as condições iniciais, as instituições facilitadoras e o papel dos Governos. As condições iniciais dizem respeito à existência de um piso em termos de infraestrutura e educação, que esses países já possuíam na partida. No caso da educação, o ensino primário era necessário para fornecer uma base e quem possuía algum patamar em termos de ensino superior, possuía vantagem. Em termos de condições iniciais, destaca-se a presença de experiência manufatureira identificada por Amsden, em suas diferentes categorias. Contudo, o autor não enxerga a experiência manufatureira do pré-guerra como um fator tão preponderante quanto Amsden na criação das possibilidades que permitiram o impulso industrializante desse conjunto de periféricos.

Tratando-se das instituições facilitadoras e do papel dos governos, estão totalmente relacionados, considerando que a atuação dos governos foi fundamental à construção das instituições facilitadoras que permitiram o avançar do processo de industrialização tardia que norteou os esforços políticos nos Próximos 14. As décadas de 1950 e 1960 foram marcadas pela constituição de uma ampla gama de diferentes instituições a fim de exercerem alguma função relevante no processo de industrialização, com destaque para os Bancos de Desenvolvimento, com a grande responsabilidade na viabilização das condições de financiamento dos grandes projetos que precisavam ser executados.

As instituições facilitadoras foram estabelecidas por governos proativos, não apenas na China e na Índia, mas também na Argentina, no Brasil, no Chile e no México, bem como na Indonésia, na Malásia, na Coreia do Sul, em Taiwan e na Turquia (Amsden, 2001), com o Egito no mesmo caminho. Era tudo uma questão de promoção da indústria e de investimento industrial, quer pelo uso da política industrial, comercial ou tecnológica, quer pela criação de órgãos de planejamento, superintendências da indústria e instituições financeiras. Nesse espectro, os bancos de desenvolvimento, que forneciam financiamento de longo prazo para os investimentos no setor industrial, foram de especial importância (NAYYAR, 2014, p. 222).

Quanto ao papel dos governos Nayyar aponta que nas primeiras fases dessa industrialização tardia a ação dos governos foi fundamental na expansão e melhora das condições iniciais, ampliando a infraestrutura física e o processo de educação das pessoas, bem como na

promoção de instituições facilitadoras. Contudo, nas fases posteriores da industrialização a natureza e o grau de ação dos Estados sofreram mudanças, nas três dimensões apontadas pelo autor, como segue.

A intervenção funcional procurava corrigir as falhas de mercado, fossem elas específicas ou gerais. A intervenção institucional visava governar o mercado, estabelecendo as regras do jogo para seus agentes, bem como criar estruturas para regulamentar os mercados e criar instituições para monitorar seu funcionamento. A intervenção estratégica procurava orientar o mercado interligado em setores, não apenas através da política industrial e tecnológica, mas também através do uso de taxas de câmbio e taxas de juros, a fim de atingir os objetivos de longo prazo da industrialização (NAYYAR, 2014, p. 223).

No tocante à atuação dos governos o autor tece uma consideração de extrema pertinência ao afirmar, que em termos ideais o papel dos governos deveria ter sido desempenhado em um contexto político democrático, prezando pela participação popular nas decisões tomadas, bem como baseado num decoro que evitasse práticas corruptivas. Não obstante, estes elementos que deveriam ter sido considerados, não foram necessários no avanço da industrialização dessa periferia, que tendeu a ser operada sob a égide de regimes políticos autoritários, em vários dos países considerados. No tocante à mazela da corrupção presente nessas experiências, Nayyar vai na mesma direção da Amsden ao afirmar que o estabelecimento do mecanismo de reciprocidade atenuou as práticas corruptivas, ao impor em alguma medida disciplina no comportamento dos mercados.

Tanto a democracia, que os faz terem de prestar contas ao povo, quanto o decoro, que impede a corrupção, são desejáveis, mas não são necessários para que os governos desempenhem seu papel na industrialização. Na verdade, regimes autoritários e governos corruptos são mais comuns do que o inverso na experiência de industrialização dos Próximos 14 (NAYYAR, 2014, p. 225).

Como bem precisado por Nayyar (2014, p. 226), “Em última instância, porém, o emparelhamento diz respeito a fazer a transição entre ser um país em desenvolvimento e ser um país industrializado”. Para tanto, o simples teste decisivo é saber se um país é capaz de fazer a transição das importações, através de absorção, adaptação e difusão, para a inovação, a fim de fazer avançar a fronteira tecnológica em alguns setores ou indústrias, ainda que sejam poucos, ou seja, em convergência com as visões dos demais autores considerados no contexto do trabalho em pauta, como por exemplo, Amsden, Furtado, Chang e Reinert.

É justamente no alcance dessa tarefa imensamente desafiadora, a de alcançar capacidade de inovação, ao menos em alguns setores-chave, que emerge os três dilemas políticos pontuados

pelo autor, o qual considera que somente Coreia do Sul e Taiwan haviam conseguido concluir a transição, saltando à condição de fazedores da tecnologia, dado que a China estava apontada como a meio caminho de alcançar a fronteira tecnológica.

Para explicar uma questão central a ser equacionada pelos países que estão buscando o emparelhamento tecnológico, Nayyar chama atenção à distinção do Lall (1992) sobre o duplo aspecto envolvido na construção de capacidade tecnológica, a qual atua no nível micro da empresa e no nível tecnológico macro. O que ocorre é que a capacidade de construção no nível micro da firma é moldado pela construção de capacidade tecnológica no nível macro, a qual envolve “uma interação complexa entre incentivos, capacitação e instituições” (2014, p. 227), não perdendo de vista que “o nível de desenvolvimento tecnológico e a capacidade de inovação são comumente específicos de cada país, setor ou contexto” (2014, p. 228). Então, Nayyar discorre sobre os desafios, trajetórias e descaminhos que tendem a emergir ao longo desse extenso processo, que exige permanente, dinâmico e intenso aprendizado tecnológico.

É nesse sentido que emergem três dilemas políticos que precisam, em alguma medida, ser equacionados, para que o processo de aprendizado tecnológico e a construção de capacidades tecnológicas resultem no salto da condição de importador e/ou adaptador de tecnologias à condição de construtor de capacidade de inovação, ou seja, desenvolvedor de tecnologias, mesmo que em alguns setores estratégicos. Em primeiro lugar Nayyar (2014) aponta a necessidade de equilibrar a importação de tecnologia com o esforço de desenvolvê-la localmente. Se não houver esse esforço e a importação de tecnologia seguir liberada, não adianta esperar que a disciplina dos mercados permitirá reverter essa situação.

Houve casos em que a importação de tecnologia foi seguida pela estagnação, em vez de adaptação, difusão e inovação locais. Houve casos em que o desenvolvimento da tecnologia doméstica não levou a uma difusão generalizada, que dirá à atualização. Nessas situações, as estruturas de mercado e as políticas de governo não se combinaram para fornecer um ambiente que incentivasse a absorção de tecnologia importada e acelerasse o desenvolvimento da tecnologia nacional, ou criasse um meio capaz de conduzir à difusão e à inovação (NAYYAR, 214, p. 229).

Assim, Nayyar faz uma analogia do dilema posto antes com a situação de um aluno na escola que consegue alguém para fazer as provas por si e por isso nunca aprende. Em segundo lugar, adverte sobre a necessidade de cultivar uma cultura de P&D nas empresas, dado que essa não é uma construção automática e, que exige do governo assertividade nas ações das políticas industriais, promovendo incentivos e desincentivos. Por último, destaca que a sinergia necessária entre a estrutura de conhecimento científico e a estrutura produtiva também não se dá de modo

automático. E essa sinergia é fundamental para que a geração de conhecimento venha se tornar bens e serviços, ou seja, venha proporcionar uma contribuição pragmática no processo inovativo, gerando PIB, renda e emprego. Para tanto, “*necessita de mecanismos institucionais para construir pontes entre os dois mundos*” (2014, p. 229).

Todo país que demorou a se industrializar, em todas as etapas da história, enfrentou esses dilemas. Cada um tentou abordá-los de maneiras diferentes. Os países que lograram êxito na industrialização tardia e fizeram a transição da importação para a inovação, do saber como para o saber porquê, fizeram-no solucionando esses dilemas (NAYYAR, 2014, p. 229).

O autor exprime de modo bastante didático a dimensão do desafio posto no processo de industrialização, quando se mira seu objetivo último, que é o promover de promover o *catch up* tecnológico, superando a dependência tecnológica, ao se construir aprendizado e capacidades tecnológicas no patamar necessário para desenvolver tecnologia nacional. Vê que há conexões complexas entre a dinâmica micro das empresas e a dinâmica macro: das políticas, da estrutura de conhecimento, e das peculiaridades setoriais que caracterizam diferentes tecnologias. Sendo que esses dilemas precisam ser solucionados dentro do contexto macroeconômico, no qual a gestão da política macroeconômica (marcado pelas gestões fiscal, monetária e cambial) interfere diretamente nos esforços de política industrial, dado o impacto sobre o sistema de preços, bem como, num contexto geopolítico marcado pela disputa interestatal e o abuso de poder que normalmente os Estados mais ricos e poderosos impõem sobre os países periféricos.

Conclusão

Por meio da breve reflexão é possível concluir com base nos autores considerados, que o objetivo último de um processo de industrialização tardia diz respeito ao alcance da fronteira tecnológica, viabilizado por meio de um intenso processo de aprendizado tecnológico, o qual permite construir habilidades e capacidades tecnológicas nacionais. Para tanto, segundo Nayyar, faz-se necessário equilibrar a importação de tecnologia com o esforço para o seu desenvolvimento em nível nacional; criar mecanismos de fomentar a cultura de P&D nas empresas; e construir elos entre a estrutura de conhecimento e a base produtiva, para que os conhecimentos possam se transformar em bens e serviços, ou seja, em dinamismo econômico e inovativo.

Dadas as complexidades que envolvem esse processo, pois exige uma orquestração de agentes (privados e públicos), diferentes instrumentos de política (em frequente processo de ajuste e calibragem), e uma mobilização vultosa de recursos financeiros e materiais e, a formação profissional das pessoas, ajuda a compreender o fato de um grupo minoritário no âmbito desse conjunto de periféricos considerados pelos autores, terem saltado da condição de compradores de tecnologia à condição de fazedores de tecnologia. Além do mais, somados aos elementos antes apontados, cabe destacar que o processo de industrialização se desenrola em contextos macroeconômicos marcados por desafios sociais, econômicos e políticos e, num contexto geopolítico no qual a periferia tende a se encontrar, normalmente, com seus interesses nacionais atropelados pelos interesses dos países mais ricos, detentores de poder político e soberania.

Levando em consideração a reflexão de Nayar (2014), e associando-a às considerações de Amsden (2009), vê-se que os territórios asiáticos que conseguiram consolidar seus projetos de industrialização tardia, concluindo o processo de emparelhamento tecnológico (Coreia, Taiwan, China, Índia), foram justamente aqueles que ergueram estruturas de mercado consolidando empresas de propriedade nacional de grande porte, sobretudo nas manufaturas; e exitosamente, inspirados no modelo japonês, associaram as políticas industriais de substituição de importações com políticas comerciais de promoção das exportações.

Pode-se inferir que uma visão da industrialização tardia da periferia capitalista no pós II Guerra, agregando as análises de Amsden e Nayar permite a conclusão de *insights* excepcionais tanto em termos de compreensão, quanto em termos de imaginar possibilidades, novos cenários e novos contextos aos periféricos que ficaram no meio do caminho desse esforço industrializante. Cabe destacar ainda, o olhar visionário de Furtado, ao ter alcançado conclusões tão assertivas num contexto histórico ainda prematuro e com pouco conhecimento disseminado acerca da periferia asiática. Assim, a análise acurada e visionária de Furtado explica o porquê de autores contemporâneos terem chegado a conclusões convergentes com as suas, por meio de diferentes metodologias e com o laboratório da história muito mais maturado em termos de evidências.

Por fim, os autores considerados não adentram nos aspectos geopolíticos desse processo de industrialização tardia, mas estes são importantes, tendo em vista que foram justamente territórios asiáticos que galgaram os melhores resultados no processo de emparelhamento tecnológico aqueles ‘convidados’ ao desenvolvimento pelos Estados Unidos, em razão de interesses geopolíticos que envolviam a Guerra Fria e o tensionamento com a União Soviética, com destaque à Coreia do Sul e a China. Ao terem sido ‘convidados’ ao desenvolvimento receberam uma série de vantagens e incentivos, que no intervalo de tempo que perdurou funcionou como um instrumento de grande impulso no esforço industrializante, como por

exemplo, poderem acessar o mercado americano com as suas exportações, dentre outras vantagens e regalias políticas e diplomáticas (Fiori, 1999; Serrano, 2007).

Referências:

- AMSDEN, A. **A ascensão do "resto": os desafios ao ocidente de economias com industrialização tardia**. Tradução Roger Maioli dos Santos. São Paulo: Unesp, 2009.
- CHANG, H. **Chutando a escada: a estratégia do desenvolvimento em perspectiva histórica**. Tradução Luiz Antônio Oliveira de Araújo. São Paulo: Unesp, 2003.
- DARDOT, P; LAVAL, C. **A nova razão do mundo: ensaio sobre a sociedade neoliberal**. Tradução Mariana Echalar. São Paulo: Boitempo, 2016.
- DARDOT, P; *et al.* **A escolha da guerra civil: uma outra história do neoliberalismo**. Tradução Márcia Pereira Cunha. São Paulo: Elefante, 2021.
- FIORI, J. L. (Org.). **Estados e moedas no desenvolvimento das nações**. Petrópolis-RJ: Vozes, 1999.
- FIORI, J. L. (Org.). **O poder americano**. 3. ed. Petrópolis-RJ: Vozes, 2007.
- FIORI, J. L.. De volta à questão da riqueza de algumas nações. In: FIORI, J. L. (Org.). **Estados e moedas no desenvolvimento das nações**. Petrópolis-RJ: Vozes, 1999.
- FIORI, J. L.. Estados, moedas e desenvolvimento. In: FIORI, J. L. (Org.). **Estados e moedas no desenvolvimento das nações**. Petrópolis-RJ: Vozes, 1999.
- FIORI, J. L.; SERRANO F. Padrões monetários internacionais e crescimento. In: FIORI, J. L. (Org.). **Estados e moedas no desenvolvimento das nações**. Petrópolis-RJ: Vozes, 1999.
- FURTADO, C. **Análise do modelo brasileiro**. 6. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1978.
- FURTADO, C. **Desenvolvimento e subdesenvolvimento**. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961.
- JABBOUR, E.; GABRIELE, A. **China: o socialismo do século XXI**. São Paulo: Boitempo, 2021.
- NAYYAR, D. **A corrida pelo crescimento: países em desenvolvimento na economia mundial**. Tradução Vera Ribeiro. Rio de Janeiro: Contraponto, 2014.
- REINERT, E. S. **Como os países ricos ficaram ricos... e porque os países pobres continuam pobres**. Tradução Caetano Pena. Rio de Janeiro: Contraponto, 2016.
- SERRANO, F. **Relações de poder e a política macroeconômica americana, de Bretton Woods ao padrão dólar flexível**. In: FIORI, J. L. (Org.). **O poder americano**. 3 ed. Petrópolis: Editora Vozes, 2007.
- TORRES FILHO, E. T. **Japão: da industrialização tardia à globalização financeira**. In: FIORI, J. L. (Org.). **Estados e moedas no desenvolvimento das nações**. Petrópolis-RJ: Vozes, 1999.

Notas:

¹ Doutora em Economia pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ). Docente da Universidade Federal de Campina Grande (UFCG). E-mail: aguida.cristina@professor.ufcg.edu.br / <https://orcid.org/0000-0003-4777-4938>

² As economias do Atlântico Norte são uma média simples de catorze países europeus, mais Austrália, Nova Zelândia, Canadá e Estados Unidos (AMSDEN, 2009, p. 39).

³ No caso da política de apreçamento Amsden a identifica como uma política mais ligada à gestão macroeconômica, vinculada a questões de ordem social e conflito distributivo. Ou seja, a política de apreçamento não é considerada pela autora como uma política de natureza desenvolvimentista, de forma que nem mesmo qualquer mecanismo de reciprocidade foi estabelecido nesse caso, gerando efeitos erráticos e/ou idiossincráticos.

⁴ Acerca do projeto neoliberal e sua racionalidade ver Dardot e Laval (2016) e Dardot *et. al.* (2021).

⁵ O caso do Chile é peculiar, dado que seu intenso desempenho exportador deveu-se mais a idiossincrasias do que em razão de um modelo consciente como o japonês.

⁶ Em Chang (2003), é possível observar que a centralidade da ação dos Estados nas estratégias de desenvolvimento dos países pioneiros que se industrializaram também aparece. Ou seja, a importância da ação dos Estados nas experiências de industrialização transcende o momento histórico, reforçando sua relevância e mostrando que fora disso, o que há é retórica, falácia e análises construídas de modo a-histórico.

⁷ Uma líder nacional pode ser entendida como uma empresa nacionalmente possuída ou controlada que é “escolhida” pelo governo para ser alvo da aplicação do mecanismo de reciprocidade (AMSDEN, 2009, p. 335).

⁸ Amsden (2009) identifica uma similitude entre os países do resto em termos da atuação das empresas estatais e dos setores nos quais estas empresas atuaram, ou seja, em se tratando da manufatura, essa atuação se deu nos setores de produção de insumos básicos, fundamentais ao avanço da industrialização, como por exemplo, a petroquímica e siderurgia, marcados pelos elevados requisitos de capital. E, fora das manufaturas, as estatais tenderam a operar na oferta de estruturas nos ramos de transporte e comunicação, bem como em outros serviços sociais. A autora afirma ainda que em países asiáticos, em momentos de conflitos étnicos, os Estados apelavam para as empresas estatais, a fim de arrefecer os conflitos, como por exemplo, na Tailândia e na Índia.

⁹ Reinert (2016) menciona que autores renascentistas criaram o termo “*maldição das commodities*” em razão da observação empírica que os territórios que mais avançavam na construção de um potencial manufatureiro, como as cidades-Estados italianas por exemplo, eram pobres em recursos naturais. Nesse sentido, ser dotado de generosos estoques de recursos naturais transformava-se numa maldição, ao bloquear a consolidação de um potencial manufatureiro, considerado como aquele que aglutinava as maiores potencialidades em termos da geração de riqueza, divisão de trabalho, capacidade de inovação, ganhos de produtividade, geração e difusão de conhecimento etc.

¹⁰ Na verdade, na estrutura patrimonial tendeu a prevalecer o grupo comercial diversificado, em similitude à estrutura patrimonial dos países do Atlântico Norte, em razão dos elevados requisitos de escala e de capital que configuram os setores industriais e, pelo fato de comportar melhor o processo de diversificação setorial que é parte da dinâmica empresarial no capitalismo. Segundo Amsden (2009, p. 346): “À luz de seus ativos, os grupos comerciais diversificados logo se tornaram a mais importante organização do resto para desenvolver as indústrias básicas e as líderes nacionais”.