



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
INSTITUTO DE ECONOMIA

THIAGO NORONHA SUGIMOTO

**Padrões de desenvolvimento e inserção diferenciada da Ásia e
da América Latina na divisão internacional de trabalho
contemporânea**

CAMPINAS
2017



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
INSTITUTO DE ECONOMIA

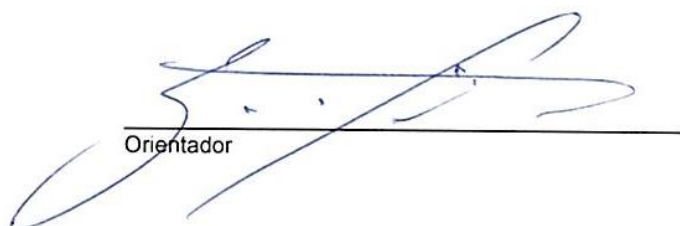
THIAGO NORONHA SUGIMOTO

**Padrões de desenvolvimento e inserção diferenciada
da Ásia e da América Latina na divisão internacional do
trabalho contemporânea**

Prof. Dr. Giuliano Contento de Oliveira – orientador

Dissertação apresentada ao Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas como parte dos requisitos exigidos para a obtenção do título de Mestre em Desenvolvimento Econômico, na área de Desenvolvimento Econômico, Espaço e Meio Ambiente.

**ESTE EXEMPLAR CORRESPONDE À VERSÃO FINAL DA
DISSERTAÇÃO DEFENDIDA PELO ALUNO THIAGO
NORONHA SUGIMOTO E ORIENTADA PELO PROF. DR.
GIULIANO CONTENTO DE OLIVEIRA.**



Orientador

CAMPINAS
2017

Agência(s) de fomento e nº(s) de processo(s): CAPES
ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-8090-4752>

Ficha catalográfica
Universidade Estadual de Campinas
Biblioteca do Instituto de Economia
Mirian Clavico Alves - CRB 8/8708

Su35p Sugimoto, Thiago Noronha, 1985-
Padrões de desenvolvimento e inserção diferenciada da Ásia e da América Latina na divisão internacional do trabalho contemporânea / Thiago Noronha Sugimoto. – Campinas, SP : [s.n.], 2017.

Orientador: Giuliano Contento de Oliveira.
Dissertação (mestrado) – Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia.

1. Desenvolvimento econômico - América Latina. 2. Desenvolvimento econômico - Ásia, Leste. 3. Comércio internacional. I. Oliveira, Giuliano Contento de, 1979-. II. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia. III. Título.

Informações para Biblioteca Digital

Título em outro idioma: Development patterns and differentiated insertion of Asia and Latin America in the contemporary international division of labour

Palavras-chave em inglês:

Economic Development - Latin America

Economic Development - East Asia

International trade

Área de concentração: Desenvolvimento Econômico, Espaço e Meio Ambiente

Titulação: Mestre em Desenvolvimento Econômico

Banca examinadora:

Giuliano Contento de Oliveira [Orientador]

Célio Hiratuka

Carlos Eduardo Ferreira de Carvalho

Data de defesa: 22-02-2017

Programa de Pós-Graduação: Desenvolvimento Econômico



DISSERTAÇÃO DE MESTRADO

THIAGO NORONHA SUGIMOTO

Padrões de desenvolvimento e inserção diferenciada da Ásia e da América Latina na divisão internacional de trabalho contemporânea

Defendida em 22/02/2017

COMISSÃO JULGADORA



Prof. Dr. Giuliano Contento de Oliveira
Instituto de Economia/UNICAMP



Prof. Dr. Celio Hiratuka
Instituto de Economia/UNICAMP



Prof. Dr. Carlos Eduardo Ferreira de Carvalho
PUC-SP

Ata de Defesa, assinada pelos membros da Comissão Examinadora, consta no processo de vida acadêmica do aluno.

Em memória de José Crispim de Carvalho Noronha

Aos Noronhas e aos Sugimotos

Para Biazinha

AGRADECIMENTOS

Eu agradeço à Unicamp, pela chance de continuar a vida na Universidade pública iniciada ali na graduação, e a CAPES, pela concessão da bolsa de estudos, fundamenta para a realização desta dissertação.

A todos os professores e professoras que tive no Mestrado que, após um período longe da vida acadêmica, mostraram-me a complexidade da compreensão da Economia e a necessidade, muitas vezes, do rompimento dos vícios economicistas. Em especial, agradeço meu orientador Giuliano de Oliveira, pela generosidade e autonomia que me concedeu no trabalho. Aos professores do Cede: Fernando e Humberto por me instigarem a necessidade de ampliar meu escopo de conhecimento do Desenvolvimento Econômico e de aprofundar o senso crítico e, especialmente, ao professor Wilson Cano pela grande generosidade dispensada desde minha entrevista de seleção até o final deste trabalho. Além disso, a oportunidade de ter sido seu aluno foi uma das melhores experiências que tive sob a perspectiva de um almeiante a docente. Ao professor Bruno de Conti pelos comentários indispensáveis na banca de qualificação.

Eu agradeço à banca avaliadora pelo pronto aceite e pela presença. Agradeço ao professor Célio Hiratuka, presente também na banca de qualificação, e ao professor Carlos Eduardo Ferreira de Carvalho. Os apontamentos da banca examinadora foram de grande valia para a melhoria do trabalho. Agradeço, mais uma vez, ao Bruno por ter aceitado o convite de membro suplente, assim como a professora Olivia Bulhões.

Agradeço aos amigos que conhecia nesta trajetória, assim como os amigos de velhíssima data. Por meio de vocês pude amenizar minha enorme falha de ter percorrido tão pouco o Brasil. Agradeço a Leonardo, Leonela, Gilson, Gui, Dafne, Fer, Tatá, Juliano, Ronie, Cláudia, Mariana, Bia F., Ju, Alice, Fran, J.P., Fausto, Diego e todo o povo do “sítio”. Agradeço à Regina, Carlão e Zé (Paulo) pela carinhosa acolhida.

Agradeço à Bia, minha crítica mais dura e amorosa, com quem tenho tido ensinamentos diários de humanidade, generosidade e carisma (*Nosso amor sonolento não termina / Quanto mais acossado, mais respira*). Agradeço ao nosso Torresminho, que se foi de modo tão prematuro, mas cuja presença, deitado aos meus pés, nos momentos finais da dissertação, foi fundamental para levar essa missão até o fim. Agradeço às minhas tias – embora se ressintam de serem denominadas como um único ente, vocês constituem um monólito de amor e amparo - e aos meus primos. Agradeço ao meu avô Heijiro, cujo bom humor e bondade genuína são lições pra toda a vida.

Finalmente, agradeço a meus pais: à minha mãe Inês, pelo apoio incondicional e carinhoso; a meu pai Luiz, além do silencioso e amoroso suporte, agradeço pela cuidadosa revisão do texto executada em tempo recorde. Agradeço à minha irmã Yuri, grande companheira e fonte de carinho desde sempre, a ao meu sobrinho, e afilhado, Felipe (seu orgulho de ter um tio Mestre valeu todo o esforço e noites mal dormidas)

RESUMO

O período do pós-guerra iniciou trajetórias de desenvolvimento marcantes na região latino-americana e asiática, baseadas num grande esforço industrializante. De um lado,

Na América Latina apesar do desenvolvimento industrial não culminar na redução das assimetrias de renda e riqueza, nem na constituição de grandes empresas nacionais competitivas no cenário internacional, foi responsável por um período de robusto crescimento. De outro, no caso dos países da Ásia, a conjuntura geopolítica da Guerra Fria possibilitou uma inserção diferente dos países do Leste Asiático, que contaram com o mercado preferencial dos países centrais. Apesar de peculiaridades e naturezas de desenvolvimento econômico diferente, alguns países latino-americanos e asiáticos haviam chegado ao início dos anos 1980 com indicadores macroeconômicos semelhantes. No entanto, a crise dessa década iniciou uma trajetória de profunda polarização. Na América Latina, que aprofundou a partir dessa década as reformas liberais na sua economia, iniciou-se um período de deterioração da inserção externa e regressão produtiva, com perda de participação da indústria no produto interno e especialização nos produtos primários. Na Ásia, ao contrário, afirmou-se a condição de principal centro manufatureiro global, com a ascensão de um novo protagonista: a China. Cujo forte crescimento apresentaria repercussões ambíguas nas trajetórias de crescimento asiática e latino-americana a partir dos anos 1990. Na Ásia, a China, ao mesmo tempo, passou a deslocar exportações de manufaturados de países vizinhos e, em face do crescimento do seu mercado interno, servir de mercado consumidor pujante para as mercadorias asiáticas de diferentes intensidades tecnológicas. Na América Latina, por um lado, o crescimento chinês suscitou um período de bonança nas exportações de produtos primários, que resultou nos anos 2000 em um período de crescimento significativo, mas por outro, intensificou o padrão comercial do tipo interindustrial da América Latina com o Mundo, intensificando o papel da região como provedora de produtos com baixa intensidade tecnológica e acelerando um processo de perda de participação industrial no PIB. O objetivo deste trabalho é estudar como as trajetórias distintas de desenvolvimento econômico das duas regiões permitiram diferentes inserções na divisão internacional contemporânea. Desse modo, enfatiza-se que o êxito asiático foi calcado em condições econômicas e geopolíticas muito específicas, as quais não puderam ser reproduzíveis no caso latino-americano.

Palavras-chave: Desenvolvimento Econômico – América Latina; Desenvolvimento Econômico – Ásia; Comércio Internacional.

ABSTRACT

The post-war period began with remarkable developmental trajectories in the Latin American and Asian region, based on a great industrializing effort. On the one hand, in Latin America, despite the fact that industrial development did not culminate in the reduction of income and wealth asymmetries or in the constitution of large national competitive companies in the international scenario, it was responsible for a period of robust growth. On the other hand, in the Asian countries, the geopolitical conjuncture of the Cold War made possible a different insertion of the countries of East Asia, which had the preferential market of the central countries. Despite different peculiarities and natures of economic development, some Latin American and Asian countries had come to the early 1980s with similar macroeconomic indicators. However, the crisis of that decade began a trajectory of deep polarization. In Latin America, which deepened the liberal reforms in its economy, a period of deterioration of the external insertion and productive regression began, with loss of participation of the industry in the domestic product and specialization in the primary products. In Asia, on the contrary, the condition of being the main global manufacturing center was affirmed, with the rise of a new protagonist: China. Whose strong growth would have had ambiguous repercussions on Asian and Latin American growth trajectories since the 1990s. In Asia, China, at the same time, began to shift exports of manufactured goods from neighboring countries and, given the growth of its domestic market, serve as a booming consumer market for Asian goods of different technological intensities. In Latin America, on the one hand, Chinese growth led to a boom period in primary product exports, which resulted in a period of significant growth in the 2000s, but on the other, intensified the inter-industry trade pattern of Latin America with the Intensifying the role of the region as a supplier of products with low technological intensity and accelerating a process of loss of industrial participation in GDP. The objective of this work is to study how the distinct economic development trajectories of the two regions allowed different insertions in the contemporary international division. In this way, it is emphasized that the Asian success was based on very specific economic and geopolitical conditions, which could not be reproduced in the Latin American case.

Key-words: Economic Development – Latin America; Economic Development – Asia; International Trade.

Índice de Tabelas

Tabela 1 - Índice de Produção Industrial japonesa (1934-36 = 100)	28
Tabela 2. Composição das exportações japonesas, participação no total (%)	30
Tabela 3. Produto Industrial Japonês: Taxas Médias de Crescimento por Principais Setores (em %)	32
Tabela 4. Coreia do Sul: composição das exportações (%)	37
Tabela 5. Coreia do Sul: composição setorial da produção, média por período (% PIB)	38
Tabela 6. Composição Setorial do PIB da China, em % (1952-1980)	42
Tabela 7. Indicadores macroeconômicos da Coreia do Sul (1981-1990)	47
Tabela 8. Indicadores macroeconômicos do Japão (1981-1990)	47
Tabela 9. Indicadores macroeconômicos da China (1981-1990)	48
Tabela 10. China, Coreia do sul e Japão: Exportações de Manufaturados	49
Tabela 11 América Latina: Produto Interno Bruto por classe de atividade econômica (Participação percentual sobre o PIB).....	71
Tabela 12. Brasil: Produto Interno a custo de fatores por classe de atividade econômica (%)	71
Tabela 13 - Exportações de produtos primários e manufaturados (percentagens do valor FOB das exportações totais de bens)	73
Tabela 14 - Crescimento do Produto Interno Bruto, a preços constantes de mercado (taxas anuais médias)	76
Tabela 15 - Investimento, poupança, déficit público, transferências ao exterior e variações de preços na América Latina: países selecionados	77
Tabela 16 - Crescimento do quantum das importações de bens e serviços ¹² (taxas médias)	82
Tabela 17. Crescimento do quantum das exportações de bens e serviços ¹² (taxas médias)	82
Tabela 18 . Exportações, Importações e Balanço Comercial (FOB, milhões de dólares)	83
Tabela 19. Pauta de Exportações: Participação dos Primários e Manufaturados (1980-1989)	84
Tabela 20. Exportações intrarregionais, participação no total (%).....	86
Tabela 21. Participação nas exportações mundiais por tipo de produto.....	95
Tabela 22. Taxa de crescimento médio anual das exportações por categoria tecnológica – 1980-2002 – em %Participação nas exportações mundiais por tipo de produto.....	96
Tabela 23. Participação relativa das exportações de média e alta intensidade tecnológica em relação às exportações mundiais (1995-2015).....	97
Tabela 24. Participação Relativa das Exportações dos PED asiáticos intragrupo, em %...	102
Tabela 25. Participação nas Exportações Mundiais por tipo de produto, 1995-2015, em %. Países em Desenvolvimento do Leste e Sudeste Asiático.	104
Tabela 26. Destino e Origem das Exportações e Importações de Manufaturados de Alta Intensidade Tecnológica da Asean, em % sobre o total de manufaturados exportado e importado.....	107
Tabela 27. Composição das Pautas de Importação e Exportação da América Latina, por tipo de produto (Primários e Manufaturados), com parceiros selecionados, em %.	132

Índice de Gráficos

Gráfico 1. Japão e Coreia do sul: Taxa de Crescimento do PIB, % a.a (1961-1990)	33
Gráfico 2. Evolução da Realização de Investimento Direto Japonês, fluxos, 1985-1996.....	53
Gráfico 3. Participação nas Exportações Mundiais, 1970-2015, em %.	95
Gráfico 4. Participação nas Exportações Asiáticas Totais, em %, 1995-2015 – PED asiáticos e Japão.....	101
Gráfico 5. Participação nas Exportações Mundiais, em %	103
Gráfico 6. Participação nas Exportações dos PED do Leste Asiático, em %.....	105
Gráfico 7. Destino das Exportações dos PED do Leste Asiático, %, 1995-2015	106
Gráfico 8. Origem das Importações dos PED do Leste Asiático, %, 1995-2015.....	106
Gráfico 9. China: Taxas de Crescimento do Produto e da taxa de Exportação, % a.a.	110
Gráfico 10. Participação chinesa nas exportações e importações mundiais	111
Gráfico 11. Pauta Exportadora Chinesa, Classificação Lall- % sobre o total exportado de manufaturados.....	113
Gráfico 12. Pauta Importadora Chinesa, Classificação Lall - % sobre o total importado de manufaturados.....	113
Gráfico 13. Saldo Comercial da China com os Estados Unidos com Produtos de Alta Intensidade Tecnológica (LDC09), em US\$ bi, e participação desses produtos na pauta exportadora, %.	114
Gráfico 14. Saldo Comercial da Asean com os Estados Unidos com Produtos de Alta Intensidade Tecnológica (LDC09), em US\$ bi, e participação desses produtos na pauta exportadora, %.	115
Gráfico 15. Participação da rubrica Máquinas, aparelhos e equipamentos na pauta importadora chinesa com a Coreia do Sul, %.	116
Gráfico 16. Saldo Comercial da China com a Asean com Produtos de Alta Intensidade Tecnológica (LDC09), em US\$ bi, e participação desses produtos na pauta importadora, %.	118
Gráfico 17. China: Valor Adicionado na Indústria e Consumo Familiar, 1978=100.....	121
Gráfico 18. América Latina: Influxo de IDE, em US\$ bi, e participação mundial.....	123
Gráfico 19. Saldo Comercial da América Latina: total, com produtos primários, manufaturados e manufaturados de alta intensidade tecnológica, em US\$ bilhões.	127
Gráfico 20. Exportações latino-americanas de acordo com a classificação Lall, %, 1995-2015	128
Gráfico 21. Importações latino-americanas de acordo com a classificação Lall, %, 1995-2015	129
Gráfico 22. Origem das Importações latino-americanas de manufaturados, % sobre o total importado de manufaturados.	131
Gráfico 23. Pauta Exportadora Mexicana, Classificação Lall, %	134
Gráfico 24. Pauta Importadora Mexicana, Classificação Lall, %	136
Gráfico 25. Pauta Exportadora Brasileira, Classificação Lall, em %.....	138
Gráfico 26. Pauta Importadora Brasileira, Classificação Lall, em %.....	139
Gráfico 27. Pauta Exportadora Brasileira com a China, Classificação Lall, em %.	140
Gráfico 28. Pauta Importadora Brasileira com a China, Classificação Lall, em %.	141
Gráfico 29. Saldo Comercial Brasileiro com a China, Total e Categoria da Class. Lall, em US\$ mi.....	142

Sumário

1. Introdução.....	13
2 O Padrão de Desenvolvimento Asiático.....	25
2.1 Introdução	25
2.2 O desenvolvimento econômico no pós-guerra e o desenvolvimento a convite.....	26
2.2.1 Japão e Coreia do Sul no pós-guerra e o “desenvolvimento a convite”.....	27
2.2.2. O padrão de desenvolvimento chinês no pós-guerra	41
2.3 A inserção asiática na globalização a partir dos anos 1980	46
3 O padrão de desenvolvimento latino-americano e sua inserção nos anos 1980	59
3.1 Introdução	59
3.2. A industrialização latino-americana sob a égide do desenvolvimentismo	60
3.3. A inserção latino-americana no mundo pós-crise dos anos 1980	75
4. A inserção diferenciada da América Latina e da Ásia na Divisão Internacional do Trabalho.....	91
4.1 Introdução	91
4.2. Tendências Gerais do Comércio mundial	94
4.3 A inserção asiática na DIT: relações de comércio	99
4.3.1. A ascensão chinesa e o <i>duplo polo</i>	110
4.4 A inserção latino-americana na DIT: relações de comércio	122
4.4.1. Políticas de estabilização e a retomada do financiamento externo	122
4.4.2. A Inserção na DIT Contemporânea e “os negócios com a China”	126
4.4.3. México e Brasil: dois casos representativos da inserção latino-americana na DIT	132
5. Conclusões	147
6. Referências Bibliográficas	159
7. Anexo	168

1. Introdução

A década de 1980 marcou o fim de um período de significativo crescimento e a mudança no padrão de acumulação latino-americano. Após um longo período de acelerada industrialização, acompanhada por elevadas taxas de crescimento do PIB e da renda per capita, a região iniciou uma trajetória de perda de participação no comércio mundial e deterioração da sua inserção externa. Em contrapartida, como comumente discutido na literatura, é a partir desse momento que ocorreu um “descolamento” da trajetória de desenvolvimento da região relativamente a alguns países asiáticos, em especial os subdesenvolvidos do Leste, como Coreia do Sul e China.

A guinada neoliberal¹ na América Latina, assim como a mudança no pensamento cepalino² a partir do final dos anos 1980, guarda relação com a retomada da ideia de que os países periféricos da região sempre ganhariam com uma maior aproximação com as cadeias produtivas globais. Como apontam Szapiro et al. (2016), a produção capitalista tem como característica ser inerentemente coletiva e, nesse sentido, a dimensão transnacional sempre foi uma característica das empresas nesse modo de organização da sociedade. No entanto, os autores argumentam que a denominada

¹ De acordo com Paulani (2010), o nascimento da doutrina neoliberal ocorre ainda na década de 1930, em meio ao conturbado cenário econômico posterior à crise de 1929, sob a liderança de economistas como Milton Friedman e Von Mises e o filósofo Karl Popper. “A ideia era que qualquer intervenção do Estado, fosse direta ou por intermédio de empresas estatais, tiraria a liberdade dos indivíduos. Era preciso preservar o capitalismo como economia de mercado, com o Estado assumindo um papel mínimo. Qualquer outra forma faria as pessoas entrarem em rota de servidão a uma autoridade” (Paulani, 2010, p. 36). No entanto, essa doutrina teve pouca influência durante a Revolução keynesiana, período de grande crescimento econômico. Mas a desaceleração cíclica do crescimento, a partir de meados dos anos 1970, e o fim do marco regulatório de Bretton Woods serviram de base para a ascensão do pensamento neoliberal. De acordo com Cano (2003): “Entende-se assim que o neoliberalismo esteja assentado para atender a duas questões: a financeira e a produtiva. A primeira decorre da crise financeira internacional, que explicitou a supremacia do capital financeiro sobre as outras formas de capital, impôs a quebra de nossa soberania nacional, liberando seu movimento de busca incessante de valorização. A segunda decorre da reestruturação produtiva das empresas transnacionais (ET) em suas bases localizadas nos países desenvolvidos, o que também teria exigido, na década de 1990, que se reestruturassem aquelas localizadas nos subdesenvolvidos. Destas questões derivaram as reformas institucionais liberais impostas a nossos países” (CANO, 2013, pp. 296-297).

² O pensamento da Cepal (Comissão Econômica para América Latina e Caribe) constituiu um marco teórico fundamental na problematização do subdesenvolvimento latino-americano. Através do conceito de “centro-periferia” o órgão questionou os benefícios do comércio internacional para as economias latino-americanas especializadas em produtos primários. A ausência de um núcleo de desenvolvimento tecnológico endógeno deixava tais economias vulneráveis ao comportamento da demanda e dos preços internacionais desses produtos, suscitando frequentes crises de balanço de pagamentos. Assim, a Cepal propunha como superação do subdesenvolvimento latino-americano o aprofundamento do processo de industrialização. A partir de meados da década de 1980 e, em especial, a partir da década de 1990, o marco teórico cepa Lino apresentou mudanças importantes, aproximando-se dos preceitos liberalizantes em voga no período e passando a defender a inserção das economias latino-americanas nas cadeias de produção global de um modo mais subordinado que àquele presente nos trabalhos originais.

globalização³ trouxe novas características a esse processo, uma vez que se iniciou um novo tipo de organização das empresas, baseada no crescente fracionamento das atividades produtivas, sob liderança das estratégias das grandes corporações transnacionais (doravante denominadas Empresas Transnacionais, ET), que se distribuem geograficamente em busca de maior produtividade dos diferentes fatores de produção (mão de obra, recursos naturais etc.). Ao contrário das estratégias lideradas pelas ETs no período imediato pós-guerra, nessa nova fase a produção realizada por essas organizações abrange um número maior de etapas produtivas distribuídas pelas diferentes regiões do mundo, incluindo os países subdesenvolvidos.

De acordo com algumas abordagens teóricas, como o *global value approach*, e recomendações de instituições multilaterais (Banco Mundial, Fundo Monetário Internacional, Organização Mundial do Comércio), a inserção dos países periféricos nas Cadeias Globais de Valor (CGV) seria benéfica e permitiria que as empresas locais lograssem realizar o *upgrading* tecnológico. Por essa visão (tradicional), há uma clara correlação entre a execução de políticas de livre comércio, necessárias para inserção dos países nessas cadeias, e o desenvolvimento econômico.

Szapiro et al. (2016), no entanto, questionam a visão tradicional, alertando que essa abordagem corrobora a necessidade de difusão das prescrições do Consenso de Washington⁴. Nesse sentido, cada vez mais, o Estado ocuparia um papel coadjuvante no

³ A definição de globalização suscita ampla discussão. Neste trabalho, trataremos este tema em duas dimensões: a) a globalização produtiva – de acordo com Carneiro (2007): “Ela [globalização produtiva] implica uma modificação da divisão internacional do trabalho em moldes distintos daquele observado durante o período de Bretton Woods. De acordo com Lall (2002), modifica-se o perfil de concorrência, e as empresas se deslocam em função do desmembramento de atividades (global sourcing) com preservação do core business nos países centrais. Segundo Dunning (1998), há uma distinção importante entre a inserção dos países periféricos e dos centrais nesse processo, conformando uma globalização assimétrica. Essa última se caracterizaria tanto por uma inserção seletiva ou concentrada, em termos de número de países, como por uma participação mais expressiva dos países periféricos nos segmentos da cadeia produtiva intensivos em recursos naturais e em trabalho” (CARNEIRO, 2007, p. 22); e b) a globalização financeira, emergida a partir do processo de desregulamentação.

⁴ De acordo com Batista Jr. (1994): “Em novembro de 1989, reuniram-se na capital dos Estados Unidos funcionários do governo norte-americano e dos organismos financeiros internacionais ali sediados - FMI, Banco Mundial e BID - especializados em assuntos latino-americanos. O objetivo do encontro, convocado pelo Institute for International Economics, sob o título ‘Latin American Adjustment: How Much Has Happened?’, era realizar uma avaliação das reformas econômicas empreendidas nos países da região. Para relatar a experiência de seus países também estiveram presentes diversos economistas latino-americanos. Às conclusões dessa reunião é que se daria, subsequentemente, a denominação informal de ‘Consenso de Washington’. Embora com formato acadêmico e sem caráter deliberativo, o encontro propiciaria oportunidade para coordenar ações por parte de entidades com importante papel nessas reformas. Por isso mesmo, não obstante sua natureza informal, acabaria por se revestir de significação simbólica, maior que a de muitas reuniões oficiais no âmbito dos foros multilaterais regionais (...) O valor do Consenso de Washington está em que reúne, num conjunto integrado, elementos antes esparsos e oriundos de fontes diversas, às vezes diretamente do governo norte-americano, outras vezes de suas agências, do FMI ou do Banco Mundial” (BATISTA JR, 1994, p. 5).

que tange ao planejamento e a políticas setoriais, sendo responsável por implementar um conjunto de políticas horizontais (educação, infraestrutura e políticas macroeconômicas de estabilização) orientadas para garantir as condições eficientes de alocação e acumulação para as empresas. Conforme os autores:

In despite of the relevance of the provided database, the studies mentioned above came to normative implications that are questionable. They argue that, in order to ensure economic development, governments should reduce trade tariffs and other trade barriers. Thus, firms that wish to settle in a particular country would import inputs at low costs and become more competitive in the global market. Nevertheless, one must question if the same policies that seek to attract transnational companies to a particular country are the policies that will ultimately foster economic development in it. (SZAPIRO et al., 2016. P. 10).

A constituição das CGV se relaciona à ascensão da “agenda neoliberal”, baseada na concepção e na implementação das reformas preconizadas pelo Consenso de Washington, ao desmonte da institucionalidade montada em Bretton Woods e à uma nova forma de acumulação das grandes corporações. O período do pós-guerra até meados da década de 1970, a chamada “Idade de Ouro” do capitalismo, apresentou algumas características fundamentais, a saber: a) o sistema financeiro era fortemente regulado pelos governos e pela institucionalidade criada em Bretton Woods (Banco Mundial, FMI e GATT); b) as empresas e as instituições financeiras mantinham relações pautadas pela lógica de *retain and reinvest*, com o sistema bancário sendo complementar à lógica produtiva (LAZONICK e O’SULLIVAN, 2000); c) os fluxos de capital direcionados aos países subdesenvolvidos eram constituídos por empréstimos bancários e por investimentos diretos estrangeiros (IDE); d) a tecnologia correspondente ao paradigma produtivo, o fordismo, estava madura, com uma maior facilidade de transferência; e) os investimentos diretos ocorreram de tal maneira que as filiais tinham a forma de “réplicas” das matrizes, geralmente miniaturas delas. Não havia, ainda, uma estratégia global de produção por parte das ETN, de tal modo que as condições de concorrência em cada mercado individual eram de relativa independência, configurando uma “concorrência multidoméstica” (CHESNAIS, 1998); f) a estrutura verticalizada era, portanto, herdada das matrizes para as filiais, em sintonia com o paradigma fordista: técnica de automação relativamente rígida, grande concentração dos investimentos fixos em relação aos totais, uso de mão-de-obra pouco qualificada e grande uso das economias de escala; e g)

condições especiais do ponto de vista macroeconômico, a saber, taxas de juros baixas e estáveis, câmbio estável e elevado crescimento da demanda⁵

Para os fins desse trabalho, importa destacar que fatores internos e externos levaram ao fim desse “ciclo virtuoso”⁶. Por um lado, as empresas haviam se tornado grandes demais. O processo de fusões e aquisições, somado à formação de um amplo leque de divisões internas, haviam gerado estruturas empresariais enormes, de difícil administração. Além disso, esse esquema de acumulação dependia da capacidade de absorção do mercado de bens de consumo durável e, no entanto, panorama que começou a se alterar com a redução do crescimento a partir dos anos 1970. Por outro lado, as empresas norte-americanas passaram a sofrer concorrência das empresas de outros países em forte expansão, especialmente as japonesas, com base em um novo tipo de administração gerencial, o chamado *toyotismo*⁷. A produção era realizada com maior flexibilidade, bem com menor imobilização de capital fixo e variável. Com efeito, os produtos desses países, destacadamente os japoneses, passaram a chegar nos mercados a um custo muito menor e, ao mesmo tempo, competindo em qualidade com os norte-americanos, em função de essa estrutura nova ser pautada em um rigoroso controle da qualidade. As empresas ocidentais, portanto, sofreram com a acirrada competição japonesa, inicialmente a partir das exportações nipônicas e, num momento posterior, da própria instalação de filiais japonesas alhures. Assim, a estrutura produtiva oligopolista anterior foi posta em xeque. A busca pela maior racionalização e flexibilização passou a ser um objetivo das grandes corporações no mundo todo.

Fajnzylber (1975) argumenta que, a despeito de terem sido uma força vital para o desenvolvimento capitalista do pós-guerra, as ET responderam por um papel determinante na crise dos anos 1970. O autor enumera três efeitos negativos das estratégias levadas adiante pelas grandes empresas. O primeiro diz respeito ao fato de o

⁵ Três características foram importantes para explicar a excepcionalidade da “Idade de Ouro” do capitalismo: a) prevalência de taxas de juros baixas e estáveis, induzindo o cálculo capitalista na direção do investimento produtivo; b) manutenção de regime de taxas de câmbio fixas, embora reajustáveis; e c) cenário de expansão da demanda e aumento simultâneo dos salários e da produtividade nos países centrais.

⁶ Sobre os motivos de descrédito do sistema de Bretton Woods, especialmente ao papel do dólar como moeda hegemônica, ver Braga (1997).

⁷ De acordo com Antunes (2001), o *toyotismo* se caracteriza por quatro características básicas, a saber: a) a produção passa a ser vinculada à demanda; b) a demanda é entendida como sendo variada e heterogênea; c) é calcado no trabalho operário em equipe, com “multivariabilidade de funções”; e d) guia-se pelo princípio do *just in time* – “o melhor aproveitamento possível do tempo de produção e funciona segundo o sistema de kanban, placas ou senhas de comando para reposição de peças e de estoque que, no Toyotismo, devem ser mínimos. Enquanto na fábrica fordista cerca de 75% era produzido em seu interior, na fábrica toyotista somente cerca de 25% é produzido em seu interior. Ela horizontaliza o processo produtivo e transfere a “terceiros” grande parte do que anteriormente era produzido dentro dela” (ANTUNES, 2001, p. 41).

processo de concentração ter se elevado de tal maneira que acabou por gerar desestabilidade na atividade econômica global. Em segundo lugar, que a expansão internacional das ET, através da instalação filiais, teria trazido “graus de liberdade” até então desconhecidos com um potencial desarticulador sobre as economias nacionais receptoras desses investimentos. Por último, o autor mostra que a concentração das ET, apontada anteriormente, somada à incapacidade das concepções teóricas e dos instrumentos de política econômica do Estado, acabou por levar à uma situação de impotência e incapacidade perante o cenário macroeconômico instável a partir dos anos 1970. No caso dos países latino-americanos, como será analisado neste trabalho, as filiais das ET tiveram um papel importante no chamado “período desenvolvimentista”. No entanto, suas atividades não resultaram no desenvolvimento de um núcleo endógeno de tecnologia.

No âmbito das relações financeiras, o desenvolvimento do euromercado, a partir dos anos 1960, marcou o início do desmonte da institucionalidade estabelecida em Bretton Woods⁸. Essa transformação foi concomitante ao esgotamento do modelo de crescimento do pós-guerra, pautado no padrão de consumo de bens duráveis, ilustrando uma nova trajetória da economia mundial, que, ao contrário da anterior, passou a ser caracterizada pela grande instabilidade e pelo baixo crescimento econômico (TEIXEIRA, 1983).

No entanto, em que pese o menor dinamismo do crescimento do produto, o período mais recente vem sendo marcado pelo crescimento do comércio muito acima do produto e por um aumento dos fluxos de investimento direto. Esse fato decorre das novas estratégias adotadas pelas ET que, mediante a fragmentação produtiva, ampliou os fluxos de comércio intrafirma. Acima de tudo, a principal característica do período recente relaciona-se ao fato do desenvolvimento das finanças diminuírem as amarras do antigo sistema, tendo papel fundamental⁹ como estratégia de acumulação per se, e não mais

⁸ Braga e Cintra (2004) apontam quatro pilares da ordem de Bretton Woods: a) um câmbio fixo, mas ajustável em função de desajustes estruturais; b) o ouro foi designado como ativo de reserva internacional, de modo que uma moeda poderia ter aceitação internacional quando garantisse o lastro em ouro e sua conversibilidade – o ouro teria, portanto, a função de frear a expansão da liquidez no sistema financeiro internacional; c) a livre conversibilidade de uma moeda para outra – embora estivesse previsto o controle de capitais, com a finalidade de reduzir os movimentos especulativos; e d) criou-se: I) o Fundo Monetário Internacional (FMI), como órgão que coordenasse as regras cambiais, as revisões estruturais e para que interviesse na correção de políticas macroeconômicas dos países em déficit; II) o Banco Internacional para a Reconstrução e o Desenvolvimento (BIRD), para auxiliar a reconstrução da Europa. (BRAGA e CINTRA, 2004, p. 259).

⁹ De acordo com Braga e Cintra: “Desde os anos 1970 os grandes bancos americanos já eram dominantes no mercado internacional de moedas estrangeiras e passaram a liderar as emissões de títulos, ações, operações

como mero suporte dos investimentos produtivos. Essa guinada está atrelada à uma nova hegemonia ideológica do pensamento econômico, com o declínio do pensamento keynesiano.

A reestruturação produtiva, a ascensão da ideologia neoliberal, a fragmentação produtiva e a financeirização¹⁷ tiveram efeitos distintos entre os países subdesenvolvidos. Na América Latina, os efeitos foram bastante perversos. A partir dos anos 1980, com a reversão da conjuntura macroeconômica global e a explosão da crise da dívida, a região inicia um processo de grave deterioração da sua estrutura produtiva e da sua inserção na divisão internacional do trabalho. Interrompe-se um período de significativo crescimento e de aprofundamento da industrialização que culminou, nos maiores países da região, como Brasil e México, na constituição de estruturas produtivas diversificadas – embora o processo de desenvolvimento latino-americano no pós-guerra, como será discutido adiante, não tenha sido capaz de construir um núcleo tecnológico endógeno na região.

A inserção na globalização, acelerada nos anos 1990, não teve o efeito esperado por economistas ortodoxos – e inclusive pelos trabalhos da “nova Cepal” (CEPAL, 1994) - de modernizar e estimular a indústria nacional, elevando a sua competitividade internacional, por meio de um “choque de competitividade” em estruturas acostumadas ao excesso de proteção. Conforme será analisado neste trabalho, os países latino-americanos vêm acirrando, no período recente, sua especialização em produtos primários e/ou de baixa geração de valor adicionado. A abertura comercial, somada à liberalização financeira, impuseram maiores obstáculos para a superação do subdesenvolvimento. Neste sentido, o maior protagonismo de alguns países asiáticos, em especial a China, e o consequente aumento dos fluxos de comércio tiveram ambíguos na região latino-americana. Se, por um lado, o crescimento chinês ampliou sobremaneira o mercado para as exportações de *commodities* a partir dos anos 2000, por outro,

de fusões e aquisições no mercado internacional de capitais. Seus bancos de investimento tornaram-se líderes mundiais em todos esses mercados” (BRAGA e CINTRA, 2004, p. 263).

¹⁷ De acordo com Braga (2000): “(...) a **financeirização é o padrão sistêmico de riqueza** como expressão da dominância financeira. Sua manifestação mais aparente está na crescente e recorrente defasagem, por prazos longos, entre os valores dos papéis representativos da riqueza – moedas conversíveis internacionalmente e ativos financeiros em geral (paper wealth) – e os valores dos bens, serviços, e bases técnico-produtivas em que se fundam a reprodução da vida e da sociedade (economic fundamentals) (...) Trata-se de um padrão sistêmico porque a financeirização está constituída por componentes fundamentais da organização capitalista, entrelaçados de maneira a estabelecer uma dinâmica estrutural segundo princípios de uma lógica financeira geral. Neste sentido, ela não decorre apenas da práxis de segmentos ou setores – o capital bancário, os rentistas tradicionais – mas, ao contrário, tem marcado as estratégias de todos os agentes privados relevantes, condicionado a operação das finanças e dispêndios públicos, modificado a dinâmica macroeconômica. Enfim, tem sido intrínseca ao sistema tal como ele está atualmente configurado” (BRAGA, 2000, p.270).

escancarou a perda de competitividade nos setores mais intensivos em tecnologia e contribui, em grande medida, para a elevação do déficit comercial dos países latino-americanos com tais produtos. Assim, a ascensão dos países do Leste Asiático nas cadeias globais de valor é concomitante com a especialização regressiva na região.

A inserção nas cadeias globais de valor está restrita a alguns setores de alguns poucos países e, mesmo assim, tais países recebem etapas menos nobres, com menor geração de valor agregado. É importante ressaltar que com a constituição das cadeias globais de valor nem sempre uma pauta exportadora com participação de bens manufaturados, mesmo de alta intensidade tecnológica, significa necessariamente que esse país esteja se beneficiando dessa rede de produção no que tange à construção de uma base tecnológica endógena. Isso porque a exportação pode envolver apenas uma etapa com pouca intensidade tecnológica – como a montagem final, preço exemplo, intensiva em mão-de-obra, mal remunerada nos países periféricos. Logo, a maior parte do valor agregado do bem foi originada da importação de partes e componentes. O caso das *maquiladoras*, e a inserção mexicana no Nafta, é emblemático nesse sentido.

Portanto, o preceito de alguns ortodoxos (como Balassa (1988), citado anteriormente) de que uma maior concentração de produtos manufaturados na pauta exportadora seria um corolário para o desenvolvimento, perde força no capitalismo contemporâneo e a questão da apuração acerca da internalização dos ganhos gerados pelas exportações fica mais complexa. Nesse sentido, Miranda (2014) observa que o processo de internacionalização produtiva, intensificado a partir dos anos 1980, mostrou um caráter muito concentrado em relação à distribuição das atividades tecnológicas. Embora no período recente os países asiáticos venham logrado desenvolver estratégias de *catching-up*, a internacionalização dessas atividades é muito menor do que nas etapas de produção¹⁸. Ademais, o autor destaca que o desenvolvimento tecnológico nesses países é decorrente de esforços internos, e não da introdução tecnológica via subsidiárias.

Alguns países asiáticos, em especial do Leste Asiático, se inseriram nas cadeias globais de valor, de fato, de uma forma muito mais competitiva relativamente aos países da América Latina, embora a inserção tenha sido bastante heterogênea na região e os impactos dos investimentos das ET tenham obedecido a uma lógica que, como visto

¹⁸ “(...) caráter tácito e estratégico do conhecimento e a atuação das demais forças centrípetas ainda fazem com que o lócus principal de realização de atividades tecnológicas das ETNs seja seu país de origem” (MIRANDA, 2014, p.154).

anteriormente, garante aos países desenvolvidos colher os maiores frutos do processo produtivo. Contudo, a simples análise das pautas exportadoras e das taxas de crescimento dos países asiáticos revelam que eles fizeram parte de um esquema regional comercial específico, cujos antecedentes devem ser buscados a partir da ascensão japonesa, em meados do século passado. Isso se torna especialmente importante a partir da realocação produtiva conduzida por esse país, devido, em grande medida, à pressão norte-americana para que o iene fosse valorizado, na segunda metade dos anos 1980. A articulação de uma rede regional de produção na Ásia é apontada por alguns autores (Medeiros, 1997; Arrighi, 1997; So e Chiu, 1995) como uma das raízes dessa inserção em setores dinâmicos e das elevadas taxas de crescimento observadas na região, o que contrasta, já a partir dos anos 1980, com a dinâmica da América Latina. Em que pese a participação de empresas dos EUA e europeias nessa arquitetura regional, as empresas do Japão e, posteriormente, da Coreia do Sul, de Taiwan, e, no período mais recente, da China, também passaram a ser importantes investidoras regionais e modificaram a divisão regional do trabalho.

Embora a região, especialmente a China, guarde semelhanças com o caso mexicano - visto que se tornou a principal zona de processamento de exportações do mundo, e, com isso, provocou o barateamento dos manufaturados de alta tecnologia no mercado mundial com base na exploração da sua mão de obra de barata - Medeiros (2013) salienta que não se pode confundir a inserção asiática com as *maquilas* do México. Isso porque, no caso asiático, a entrada de investimento direto estrangeiro (IDE) obedeceu a uma estratégia de capacitação e de *catching-up* visando galgar estágios cada vez mais nobres na cadeia de valor. O autor ressalta que na medida em que o mercado doméstico chinês se tornou atrativo para as ET, seu acesso teve como contrapartida a transferência de tecnologia para as empresas nacionais, mediante a formação de *joint ventures*.

As transformações apontadas - as mudanças de estratégias das ET, a constituição das cadeias globais de valor e a predominância do capital financeiro - tiveram diferentes impactos nas economias latino-americana e asiática, sendo reflexo de um processo histórico. Por um lado, os países asiáticos se inseriram nas cadeias globais de valor, tornando-se o maior polo manufatureiro global. Por outro, a região latino-americana vem perdendo dinamismo e aprofundando uma especialização regressiva a partir da década de 1980.

Nas últimas décadas, autores passaram a defender que os países latino-americanos deveriam ter na política industrial e na modalidade de integração produtiva regional dos países asiáticos um paradigma para reversão da atual inserção econômica (MACEDO e SILVA, 2008). Esse fator não pode ser menosprezado, pois, realmente, teve papel importantíssimo no desenvolvimento de países como Japão, Coreia do Sul e, mais recentemente, China. No entanto, é aqui defendido que os limites existentes no caso da América Latina extrapolam esses dois aspectos, principalmente no que diz respeito: à geopolítica, por exemplo em relação à postura norte-americana no pós-guerra na região latino-americana; ao papel de liderança regional, pois inicialmente o Japão e, posteriormente, a China desempenharam um papel dinamizador que muito dificilmente pode ser realizado por um país como o Brasil e; ao controle tecnológico nos processos produtivos. A inserção dos países latino-americanos no receituário neoliberal (aos fluxos comerciais e, especialmente, de capitais) mostrou-se, portanto, extremamente problemática e frágil, causando impactos bastante nocivos sobre a estrutura produtiva, sobre a concentração e desigualdade de renda e riqueza, e sobre a própria soberania dos países.

Nesse sentido, o objetivo deste trabalho é analisar como os padrões diferenciados de desenvolvimento na Ásia e na América Latina suscitaram formas específicas e diferenciadas de inserção dessas duas regiões na divisão internacional do trabalho (DIT). Esse tema foi alvo de estudos conduzidos pela Cepal no bojo da tentativa de superação do subdesenvolvimento latino-americano, sob um arcabouço teórico que rompia com a visão convencional do comércio internacional postulada por Ricardo (1817), com o conceito de *vantagens comparativas*¹⁹. O órgão defendia a inserção dos países

¹⁹ Assim como Smith (1776), na concepção das vantagens absolutas, Ricardo (1817) concedia ao comércio internacional um papel de destaque para o desenvolvimento econômico. O autor utilizou como premissa de seu modelo o pleno emprego dos fatores na situação de autarquia anterior à abertura comercial. Deste modo, o comércio tem, nesse caso, a função de realocar os recursos de maneira mais eficiente. Levando em conta certo padrão tecnológico e o pleno emprego, a abertura comercial permite a realocação dos fatores antes utilizados para a produção doméstica para a produção para a exportação. Um ponto importante na teoria de Ricardo diz respeito à introdução da ideia de que conforme há o aumento do volume da produção ela ocorre com uma produtividade marginal decrescente. Este fenômeno estaria restrito à agricultura, uma vez que na indústria ocorreriam economias de escala. A queda da produtividade na agricultura estaria relacionada à incorporação de terras menos férteis ao processo produtivo, e levando em conta que em sua teoria a taxa de lucro deve ser igual para toda a economia isso conduz a uma renda da terra superior nas áreas mais férteis. Como os salários reais são tidos como constantes esse esquema leva a uma redução da taxa de lucro. O comércio internacional, assim como o progresso técnico, tem, portanto, a função de contrabalançar a tendência da queda da taxa de lucro, pois permitiria que o consumo de produtos agrícolas domesticamente fosse feito através da importação, evitando a ampliação do uso de terras menos férteis. O comércio exterior tem, assim, duas funções fundamentais: a) a ampliação do mercado para os produtos industriais, baseando-se na premissa das economias de escala; e b) evita a redução da taxa de lucro, a partir da importação de alimentos, de acordo com a premissa dos rendimentos marginais decrescentes. Assim, na visão do autor, o comércio bilateral é sempre mais vantajoso que uma situação de autarquia, desde que não ocorra a situação

latino-americanos para além dos setores em que a região possuía tais vantagens comparativas, inserindo-se em atividades intensivas em tecnologia e buscando uma estratégia autônoma de desenvolvimento com internalização das atividades industriais chave (bens de produção, insumos básicos, bens de consumo duráveis). De acordo com Prebisch (1949):

Na América Latina, a realidade vem destruindo o antigo sistema da divisão internacional do trabalho (...) Nesse esquema cabia à América Latina, como parte da periferia mundial, o papel específico de produzir alimentos e matérias-primas para os grandes centros industriais. Nele não havia espaço para a industrialização dos países novos. A realidade, no entanto, vem-na tornando impositiva. Duas guerras mundiais, no intervalo de uma geração, com uma profunda crise econômica entre elas, demonstraram aos países da América Latina suas possibilidades, ensinando-lhes da maneira decisiva o caminho da atividade industrial. (PREBISCH, 1949, p. 71)

Pochmann (2000) destaca duas referências teóricas recentes na discussão a respeito da DIT. A primeira, de cunho teórico liberal e propagada pelos órgãos multilaterais, preconiza que a retirada de barreiras aos fluxos de bens, serviços e informações seria capaz de reduzir as assimetrias entre países com diferentes graus de desenvolvimento²⁰. Essa interpretação enfatiza os condicionantes externos e mantém o arcabouço teórico com o qual os cepalinos se opunham. A segunda, em consonância com os trabalhos pioneiros da Cepal e adotada por este trabalho, dá maior complexidade às relações entre as nações e os potenciais benefícios do comércio internacional.

Reconhece-se neste trabalho a heterogeneidade intrarregional nos dois casos estudados, a saber, América Latina e Leste Asiático. Reconhece-se que a agregação de duas regiões tão grandes e tão díspares, nas relações inter e intrarregionais, é complexa. Assim, a análise deste trabalho está delimitada a um grupo de países que sintetizam transformações fundamentais nas duas regiões a partir do pós-guerra: no caso asiático, para Japão, Coreia do Sul e China.

A escolha pela análise do desenvolvimento japonês no pós-guerra justifica-se pelo fato deste país ter experimentado um crescimento espantoso no período e ter

limite na qual as estruturas produtivas são idênticas. O autor defende que um país deve se especializar na produção do bem no qual detém *vantagens comparativas*.

²⁰ Como aponta o autor: "A especialização nas atividades produtivas seria requerida como princípio motivador da competitividade no contexto do livre-comércio internacional (...). A desregulamentação dos mercados financeiros, de produtos e do trabalho constitui peça fundamental no roteiro de medidas necessárias para o melhor acesso ao desenvolvimento econômico e à ampliação dos postos de trabalho" (POCHMANN, 2000, p três).

dinamizado a rede de produção asiática a partir da consolidação das suas empresas nacionais. Frisa-se, entretanto, que o país já possuía um parque industrial robusto antes da Guerra, configurando-se já como uma potência.

O caso sul-coreano é relevante por ser um exemplo de superação do subdesenvolvimento, pautado pela intervenção estatal, em um intervalo curto de tempo. O país era comparável, em relação a indicadores socioeconômicos, aos países latino-americanos mais desenvolvidos, como Brasil e México, até a eclosão da crise dos anos 1980. Ademais, as empresas sul-coreanas foram capazes de se inserirem em setores estratégicos: por exemplo, no caso do setor de eletrônicos, a Samsung e a LG, e, no setor automobilístico, a Hyundai e a Kia.

O crescimento chinês, em especial a partir do processo de abertura, liderado por Deng, em 1978, também é um exemplo de alteração profunda da estrutura produtiva e de inserção na DIT mediante uma estratégia bem delineada pelo Estado, com o estímulo para a formação de empresas nacionais competitivas em setores-chave, em um constante processo de *catching-up*, concorrente com aproveitamento das oportunidades geopolíticas do pós-guerra.

Os casos sul-coreano e japonês serão examinados mais detalhadamente no capítulo 1, explicitando o desenvolvimento no pós-guerra e a constituição da dinâmica regional nos anos 1980. No capítulo 3, o foco maior será a influência chinesa na dinâmica asiática e global e a formação do chamado “duplo polo da economia mundial” (MEDEIROS, 2005); e, para o caso latino-americano, a maior ênfase será dada ao Brasil e México, especialmente para a análise do capítulo 3, quando a análise recairá sobre as relações comerciais dessas duas regiões no período recente, englobando, de modo empírico, o tema das cadeias globais de valor e as repercussões da ascensão asiática, sobretudo chinesa, nas trajetórias recentes dessas duas regiões.

A periodização obedece o seguinte recorte temporal: a) início, para o caso asiático, no pós-guerra, e, no caso latino-americano, na década de 1950, prolongando-se até a década de 1980: englobando o tanto “milagre” de crescimento asiático quanto um período de robusto crescimento latino-americano, impulsionados por um acelerado processo de industrialização; b) 1980-1990: discorrendo sobre as repercussões diferenciadas da reversão da política macroeconômica internacional, a partir do choque dos juros estadunidenses e o processo de reformas liberalizantes em ambas as regiões; esses dois períodos serão tratados nos dois primeiros capítulos; e c) 1995-2015: análise do período mais recente das inserções latino-americana e asiática na divisão internacional do

trabalho, salientando o desempenho comercial dessas regiões. A periodização também decorre da disponibilidade dos dados da *UnctadStat*, que serve de fonte principal para o capítulo 3.

Esta dissertação visa contribuir com o debate sobre as trajetórias e possibilidades de desenvolvimento das regiões analisadas, principalmente para o caso latino-americano. Sustenta-se que a inserção dessas duas regiões na divisão internacional do trabalho contemporânea guarda estreita relação com suas trajetórias de desenvolvimento desde o pós-guerra, vale dizer, com seus respectivos e diferenciados padrões de desenvolvimento. Desse modo, para além de políticas *market-friendly* ou “voluntaristas”, como usualmente é propagado pela literatura econômica tradicional, as diferentes inserções asiática e latino-americana somente podem ser explicadas a partir da análise das trajetórias de desenvolvimento dessas regiões a partir do pós-guerra, incluindo-se as diferentes repercussões da crise da dívida externa dos anos 1980.

Esta dissertação está dividida em três capítulos. Após esta breve introdução, no capítulo 1, será discutido o padrão de desenvolvimento asiático no pós-guerra e a inserção dessa região nos anos 1980. O capítulo 2 focará a inserção latino-americana durante a industrialização e os impactos da crise da dívida. E, finalmente, no capítulo 3 será analisado como essas diferentes trajetórias de desenvolvimento, asiática e latino-americana, resultaram em diferentes inserções na divisão internacional do trabalho no período recente, principalmente através de uma análise das relações comerciais.

2 O Padrão de Desenvolvimento Asiático

2.1 Introdução

As quatro primeiras décadas do século XX foram marcadas por duas guerras mundiais e instabilidades econômicas de grande importância. Por um lado, o temor de que a livre iniciativa das grandes corporações e das finanças resultasse em novos períodos de turbulência (inflação, desemprego, guerras cambiais, etc.) balizava um cenário no qual a busca fundamental seria pela preservação da demanda e do emprego. Entrava em vigor o período de Bretton Woods, chamado por alguns autores de a “Idade de Ouro” do capitalismo, com uma forte influência do pensamento de Keynes. Por outro lado, a emergência da Guerra Fria fez com que os Estados Unidos adotassem estratégias de intervenção que tinham como intuito reduzir a área de influência soviética em algumas regiões-chave do mundo²¹.

O período do pós-guerra foi essencial para o desenvolvimento econômico no leste asiático, pois com o acirramento do contexto geopolítico da Guerra Fria, a região se tornou estratégica como campo de disputa ideológica entre estadunidenses e soviéticos. Além disso, levando a cabo estratégias de desenvolvimento cujo protagonismo coube ao Estado, alguns países lograram revolucionar suas estruturas produtivas e suas inserções na divisão internacional do trabalho em um intervalo curto de tempo, protagonizando processos de crescimento ímpares.

Destarte, este capítulo analisa as trajetórias de desenvolvimento de alguns países selecionados: Japão, Coreia do Sul e China, sendo que a seleção desses países se justifica por suas trajetórias apresentarem crescente importância na dinâmica e integração regional asiática, o que será fundamental para entender as diferenças de inserção entre essa região e a América Latina na divisão internacional do trabalho no período recente, particularmente no que diz respeito às suas relações de comércio.

Este capítulo analisará as trajetórias de desenvolvimento desses países a partir do pós-guerra até o início da década de 1980. Os países selecionados protagonizam, nos dias atuais, a rede de produção asiática, concentrada na manufatura de bens intensivos

²¹ “O final da Segunda Grande Guerra, explicitando os anseios democráticos por mais justiça, liberdade e democracia, de um lado, e o debilitamento da maior parte das grandes potências por outro, desencadeou, entre outras coisas, o processo de descolonização. A Guerra Fria contudo, ao bipolarizar o mundo, obrigou o imperialismo a praticar também políticas de “ajuda” e a reconstrução” (CANO, 1996, p. 133).

em tecnologia. Essa retrospectiva é importante na medida em que a hipótese defendida nesta dissertação é a de que a inserção de tais países na divisão internacional do trabalho contemporânea resulta, em última instância, do padrão de desenvolvimento levado a cabo pelos países de uma dada região. O sucesso desses países asiáticos, conforme será verificado, embora tenha sido pautado em projetos industrializantes bem-sucedidos capitaneados pelo Estado, contou com fatores externos particulares, viabilizando a constituição de uma rede de produção regional que não foi reproduzível em outras partes do globo.

Após esta breve introdução, este capítulo está dividido em mais duas seções. A primeira aborda o “desenvolvimento a convite” japonês e sul-coreano no pós-guerra, bem como, em seguida, a trajetória de desenvolvimento chinesa a partir da ascensão comunista até as reformas no final da década de 1970. Depois, finalmente, examina-se a inserção asiática na divisão internacional do trabalho na década de 1980.

2.2 O desenvolvimento econômico no pós-guerra e o desenvolvimento a convite

O período do pós-guerra presenciou o “milagre” japonês e sul-coreano. De países destruídos (e humilhados) ao fim do conflito da Segunda Guerra, Japão e Coreia do Sul, com destaque para o primeiro, alçaram a posição de potências industriais em poucas décadas.

A ascensão desses dois países suscitou um debate acerca da constituição de um “paradigma asiático”, cuja aplicação seria útil ao caso latino-americano. A literatura recorrentemente aponta as políticas estatais e microeconômicas como determinantes principais desses processos de robusto crescimento. De fato, esses fatores foram cruciais, contudo nessa seção serão analisados os condicionantes do desenvolvimento asiático no pós-guerra enfatizando as repercussões do acirramento da Guerra Fria.

Além dos casos japonês e sul-coreano, cujas trajetórias guardam semelhanças relevantes, será discutido o processo de desenvolvimento chinês posterior à Revolução, em 1949.

2.2.1 Japão e Coreia do Sul no pós-guerra e o “desenvolvimento a convite”

Após as bombas atômicas terem devastado Hiroshima e Nagasaki, o Japão capitulou e determinou o fim da Segunda Guerra. Conforme aponta Torres Filho (1983), quando os estadunidenses ocuparam a península, em setembro de 1945, a economia japonesa encontrava-se em situação muito precária, exaurida pelo esforço de guerra. O país havia perdido suas colônias e, conseqüentemente, suas fontes de matérias primas e alimentos baratos, as cidades e as redes de transporte haviam sido destruídas, e o país sofria com alto desemprego, agravado pela volta maciça de repatriados, e pela alta de inflação que corroía o poder de compra dos assalariados²². Conforme se pode verificar na Tabela 1, a seguir, o Japão apresentou um forte surto industrial até 1944. O cenário foi de grande perda de capacidade produtiva, agravado pela política inicial adotada pelos ocupantes estadunidenses. O índice de produção industrial de 1936-1938 somente é recobrado em 1950. No entanto, a partir dessa década a recuperação econômica é pujante, de tal forma que em 1953 o país já se aproximava da produção industrial obtida no auge do esforço de guerra.

A postura inicial dos Estados Unidos com os inimigos derrotados englobava um conjunto de medidas punitivas²³ adotadas em três áreas diferentes: a) *desmilitarização* – cujo intuito era garantir que o país nunca mais voltasse a ser uma ameaça. Nesse sentido, foram proibidas atividades relacionadas à indústria aeronáutica, à pesquisa atômica, ao petróleo, e foram impostos limites para a produção de aço, produtos químicos e maquinaria. E, claro, as forças militares (arsenais e navios de guerra) foram todas destruídas; b) *criação de um governo “pacífico e responsável”* – que visava a implantação de instituições japonesas que seguissem o modelo democráticos os Estados Unidos, por meio da ampliação das liberdades pessoais e da organização e modernização da

²² Mazzuchelli (2009) esclarece que antes mesmo das bombas lançadas às duas cidades, o Japão já havia sido derrotado, ao menos economicamente: “O Japão, estrangulado nos mares e atacado impiedosamente pelos céus, pagava um preço caríssimo pela ousadia e insensatez de sua elite militar. Em 1945 — antes das bombas de Hiroshima e Nagasaki e da notícia alarmante da declaração de guerra da URSS ao país — o Japão era uma nação economicamente destrozada. Nesse ano seu PIB se contraiu em 25% (em 1946 iria sofrer uma redução equivalente). É claro que os bombardeios aéreos (assim como na Alemanha) afetaram de maneira decisiva a vida e a capacidade de produção do país. É essencial destacar, contudo, que a débâcle econômica da nação não teve origem nos ataques aéreos, e sim nas sucessivas derrotas experimentadas por sua Marinha a partir de meados de 1942, que comprometeram de modo irreversível a capacidade de carga do transporte marítimo” (MAZZUCHELLI, 2009, pp.369-370).

²³ Torres Filho (1997) assinala: “A prioridade era destruir rapidamente e de uma vez por todas os “resquícios feudais e fascistas” da sociedade japonesa através de reformas voltadas para a criação de uma “nação democrática” e de uma “economia concorrencial”, nos moldes norte-americanos” (TORRES FILHO, 1997, p. 384).

estrutura e da ordem social, permitindo-se, para isso, a formação de partidos políticos, sindicatos e a reforma agrária, ; e c) *recuperação da economia japonesa* – que, neste primeiro momento, defendia uma reestruturação industrial que tinha como um dos principais objetivos o fim dos *zaibatsu*²⁴ (Lei 207: previa eliminar a concentração de mercado). A intenção dos Estados Unidos era, portanto, transformar o Japão, assim como a Alemanha na Europa, em um país desindustrializado e desmilitarizado, e sepultar, de acordo com Torres Filho (1997), o sonho japonês de soberania nacional iniciada na Revolução Meiji, em 1869.

Tabela 1 - Índice de Produção Industrial japonesa (1934-36 = 100)

Ano	Produção
1938	141,1
1940	147,9
1942	145,6
1944	176,2
1945	63,2
1946	39,2
1948	67,1
1950	101,9
1952	135,4
1953	163,0

Fonte: Miyata (1953) *apud* Torres Filho (1983)

Contudo, o cenário se alterou em 1947, com o acirramento da Guerra Fria na Europa e, na Ásia, com o avanço do Exército de Mao na China. Como apontam So e Chiu (1995), a drástica reversão da política externa americana em relação aos japoneses fazia parte de uma “estratégia de contenção”, na qual a inserção japonesa no bloco capitalista era indispensável. Arrighi (1997) indica que o Japão passava a ter uma posição estratégica no embate tácito entre “Mundo Capitalista” e o “Mundo Comunista”. Ocorre que, em função das consequências da guerra e das medidas iniciais tomadas pelo governo de ocupação, o país mostrava-se muito vulnerável, e em função de sua posição

²⁴“Dava-se o nome de *zaibatsu* aos grandes conglomerados econômico-financeiros japoneses do pré-guerra; estes grupos eram geralmente de uma única família que emprestava seu nome às empresas (Mitsui, Sumitomo etc.)” (Torres Filho E. , O mito do sucesso: uma análise da economia japonesa no pós-guerra (1945-73), 1983, p. 15). Como mostra Torres Filho (1983), a intenção inicial dos estadunidenses era desmontar as formas de organização do capital (*zaibatsu*) que haviam permitido ao Japão se tornar uma das potências mundiais, eliminando a capacidade de concorrência do país. Nesse sentido, pretendia-se implementar um programa de desmonopolização em três frentes: a) dissolução das empresas *holding*, que lideravam os *zaibatsu*, b) introduzir uma lei antimonopólio e c) eliminar qualquer traço de “poder econômico excessivo” (TORRES FILHO, 1983, p. 15).

extremamente estratégica, devido à proximidade da China, Coreia do Norte e Rússia, justificava-se a maciça ajudada estadunidense a partir de então (Arrighi, 1997). Como aponta Torres Filho (1983):

A partir de 1948, as críticas à política econômica da SCAP [governo militar de ocupação] começaram a se fazer mais contundentes. A Guerra Fria que havia se instalado no cenário europeu na segunda metade de 1947, se manifestava na Ásia Oriental através da disseminação de conflitos localizados. A possibilidade da China, Vietnã e, posteriormente, da Coreia se desligarem da órbita de influência americana, ameaçava gravemente o equilíbrio da arca. Razões de natureza estratégica recomendavam, portanto, mudanças na determinação punitiva da orientação do governo militar de ocupação (TORRES FILHO, 1983, p. 44).

A partir desse momento, houve um relaxamento das medidas anteriores (como a reforma, e depois suspensão da Lei 207) e a implementação programas de recuperação (Programa de Estabilização de Nove Pontos, Linha Dodge, Missão Schoup) que englobavam: reformas fiscal e cambial, para correção dos desequilíbrios inflacionários e de conta corrente, respectivamente; reforma tributária, para reduzir a evasão fiscal e aumentar a progressividade tributária; e transferência do comando sobre o comércio exterior para o governo japonês, através do Ministério da Indústria e Comércio Exterior (MITI). Como assinala Torres Filho (1983), essas reformas sepultam as intenções iniciais estadunidenses de promover um crescimento econômico no Japão baseado na agricultura.

O esforço de guerra, em razão do conflito na Coreia²⁵ (1950-53), marca o início da recuperação industrial japonesa, com a utilização da capacidade ociosa e reativação dos investimentos. A partir de então o país dá início a uma trajetória de recuperação pujante, baseada, inicialmente, nas exportações de manufaturas leves²⁶ e rapidamente se deslocamento para produtos de maior valor agregado, em função da aquisição de vantagens comparativas dinâmicas. Teixeira (1983) destaca que o fenômeno japonês teve como característica central a formação bruta de capital fixo, e que, no entanto, as exportações tiveram um papel fundamental. Inicialmente os japoneses se inseriram no mercado internacional nos setores tradicionais, cujas exportações serviram para financiar

²⁵ De acordo com o trecho a seguir presente em Arrighi (1997): “O próprio apoio norte-americano foi a fonte primária dos lucros da empresa japonesa. “A Guerra da Coreia traçou a fronteira nordeste do capitalismo no Pacífico até a década de 80, ao mesmo tempo que funcionou como o Plano Marshall do Japão”.... os ganhos de guerra impulsionaram o Japão em sua trilha industrial vitoriosa” (ARRIGHI, 1997, p. 105).

²⁶ Teixeira (1983) destaca que nos anos 1950 o Japão era o maior exportador de têxteis do planeta.

suas importações. Em um período curto de tempo, o país conseguiu se inserir no setor da metalomecânica, beneficiando-se da abertura dos mercados nos países centrais. O avanço dos produtos japoneses na economia mundial foi arrasador e já na década de 1970 o país superava a concorrência estadunidense.

Os dados da Tabela 2 ilustram essa evolução. Observa-se que em 1955 os bens de consumo respondiam por 46% da pauta exportadora japonesa, sendo que somente os produtos têxteis eram responsáveis por 36%. A participação dos bens de consumo já havia se reduzido a 25,4% das exportações, em 1965, e a 14,7%, em 1973. Em contrapartida, o setor de equipamentos saltou de uma participação de 16%, em 1955, para 50,6%, em 1973. Torres Filho (1983) indica que a participação japonesa na participação total dos países industrializados, no período 1955-73, saltou de 3,68% para 9,30% (com uma participação, máxima de 10,37%, em 1972).

Tabela 2. Composição das exportações japonesas, participação no total (%)

Classificação de produtos		1955	1965	1973
Insumos Básicos		24,0	23,4	20,5
	Químicos e Borracha Sintética	4,5	6,5	6,1
	Ferro e Aço	11,5	12,4	11,9
	Metais não-ferrosos	3,0	1,0	0,7
	Outros	5,0	3,5	1,8
Equipamentos		16,0	33,3	50,6
	Automóveis e Caminhões	0,5	3,2	10,7
	Motocicletas, Barcos, etc.	5,0	3,2	10,7
	Ferramentas de Metal e Eqpt. Elét	5,0	11,2	14,0
	Eqptos Eletrônicos	-	4,5	6,0
	Geradores e Máqs de escritório	0,5	0,8	2,9
	Tratores e Máq Similar	0,5	0,5	1,8
	Outros	5,0	6,2	5,1
Bens de Consumo		46,5	25,4	14,7
	Têxteis e Roupas	36,0	15,7	6,3
	Alimentos, Bebidas e Tabaco	7,0	4,0	2,0
	Outros	3,5	5,7	6,1
Outros		13,5	17,9	14,2
Total		100	100	100

Fonte: Krause e Sekiguchi, 1976 *apud* Torres filho (1983)

Torres Filho (1983) indica que além do estímulo externo, em função do contexto da Guerra Fria, o processo de recuperação japonesa contou com determinantes internos fundamentais. Teixeira (1983) destaca que, a despeito da relevância das exportações, o fenômeno japonês teve como característica central a formação bruta de

capital fixo. Nesse sentido, os autores frisam o papel do Estado e o papel das grandes empresas japonesas. Conforme aponta Borghi (2012a):

A não extinção por parte da intervenção americana de todos os mecanismos de articulação existentes entre os grandes grupos, e entre estes e o Estado, permitiu uma **reconcentração do capital nacional em novas bases, os keiretsu**, formados no momento de reconstrução do pós-guerra e no período do “milagre econômico” japonês (BORGHI, 2012a, p.27, grifos do autor).

Portanto, como observamos no Gráfico 1, o país apresentou taxas de crescimento elevadas até o final da década de 1970 (à exceção do ano de 1970). Conforme indica a Tabela 3, o Japão obteve taxas médias de crescimento setoriais muito elevadas no período 1955-73, em especial em bens de capital: 14,9% em metalurgia, 19,4% em equipamentos, 13,9% em química e 15,1% em ferro e aço. Esses setores apresentam alto encadeamento interindustrial, o que culminou numa estrutura industrial complexa e muito diversificada²⁷. Conforme esclarece Torres Filho (1983):

Sem dúvida, os setores escolhidos foram aqueles que, graças a sua capacidade de dinamização inter e intra-industrial, lideraram o crescimento econômico no pós-guerra, tanto no Japão quanto no resto do mundo. Entretanto, o elemento que permitiu que este processo se desenvolvesse de forma acelerada e auto-sustentada foi a acirrada concorrência direta dos grandes grupos, os *keiretsu*, que se expandiram por todos os segmentos da economia dentro de uma perspectiva de controle global (...) garantiu-se a ocupação da capacidade de produção criada em momentos anteriores e reproduziam-se, assim, as condições necessárias para a ampliação do investimento dos grandes conglomerados. A nível macroeconômico, esse processo resultou na maior taxa bruta de capital fixo de todos os países industrializados no pós-guerra (...) Estas condições permitiram, que se reproduzisse, no Japão, um padrão de crescimento que, a nosso ver, não possui paralelo na história do capitalismo do moderno. A indústria japonesa se ampliou por longo espaço de tempo e a altas taxas, criando crescentemente e continuamente mercado para si mesma, graças ao dinamismo de seu setor de bens de capital (TORRES FILHO, 1983, pp. 143-144).

²⁷ Conforme aponta Torres Filho (1983), no setor da química, o crescimento japonês só é comparável com o crescimento da Alemanha Ocidental. No período 1950-55, por exemplo, o país apresentou uma taxa média de crescimento de 18,2%, contra 13,3% dos alemães (EUA cresceram 6,4%). O desempenho foi impressionante, visto que o quinquênio com menor crescimento, entre 55-70, foi 1960-65, com um crescimento de 14%. No setor de metalurgia a performance foi igualmente impressionante (crescimento de 18% entre 1955-60, e com taxas sempre superiores a 12%). O maior destaque foi, contudo, no setor de equipamento, no período 1955-60 logrou um crescimento de 29%.

Tabela 3. Produto Industrial Japonês: Taxas Médias de Crescimento por Principais Setores (em %)

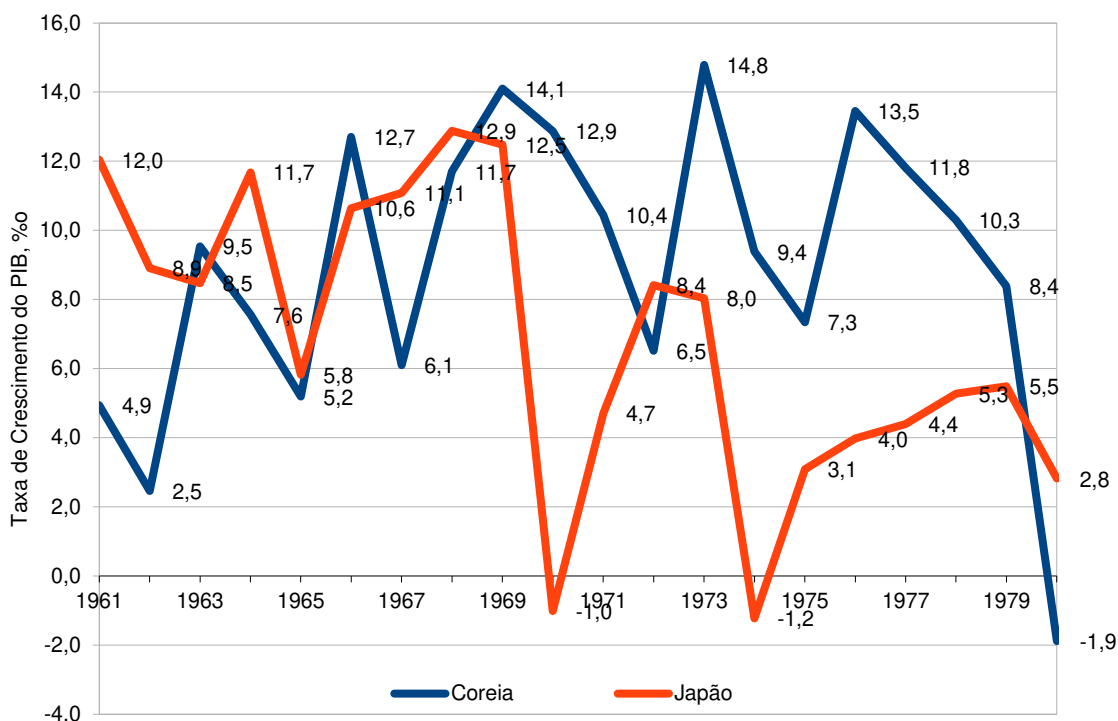
Setores	1955-60	1960-65	1965-70	1970-73	1973-75	1955-1973
Ferro e aço	16,5	12,8	18,2	8,9	2,1	15,1
Metais não ferrosos	18,7	10,2	15,7	11,8	1,7	14,4
Metalurgia	17,0	10,6	19,1	11,8	1,0	14,9
Equipamentos	28,5	14,8	21,8	9,7	3,1	19,4
Eqpts elétricos	43,1	13,1	26,5	11,8	3,1	24,2
Eqpts transporte	24,5	20,5	17,6	11,9	7,0	19,3
Outros	24,0	12,1	21,1	6,1	-	16,2
Cerâmicas e Pedras	14,7	9,9	12,1	8,0	-	11,4
Química	15,3	12,5	16,7	8,2	3,0	13,9
Petróleo e carvão	20,2	17,1	18,0	10,5	4,7	17,1
Papel e celulose	16,9	10,8	12,0	7,6	0,9	12,1
Têxteis	10,0	7,8	8,9	7,2	0,9	8,5
Alimentos	5,3	11,1	6,1	4,5	2,2	7,0
Produtos de madeira	5,2	4,1	5,8	1,6	-2,9	4,6
Outros	30,1	26,1	16,0	13,4	6,6	21,0
Toda a indústria	15,3	12,0	15,8	8,8	2,1	13,4

Fonte: MITI (1976) apud Torres Filho (1983)

Teixeira (1983) assinala que o crescimento japonês no pós-guerra acompanhou uma tendência observada nas outras economias avançadas europeias, que também se reconstruíram no período (contando também para isso com o suporte dos EUA no Plano Marshall). O autor aponta para uma convergência nos padrões de produção, investimento, consumo e comércio. Essas economias lideraram o elevado crescimento da “Era de Ouro”, assentado no desempenho da indústria e, especificamente, na liderança dos setores da metalomecânica e da química. O autor aponta para uma convergência nos padrões de produção, investimento, consumo e comércio. Assim, o crescimento tem respaldo: a) nas relações interssetoriais de setores dinâmicos e das suas repercussões no restante da estrutura produtiva; b) na homogeneização do padrão de consumo em direção ao bens de consumo duráveis (difusão do *american way of life*); e c) na abertura de mercados da OCDE aos produtos japoneses, com alta participação do mercado dos EUA e, no caso europeu, intensificado pela integração regional. O autor acrescenta que outro traço em comum foi a correlação entre aumento da taxa de investimento, do emprego e da produtividade nos países.

Na Coreia do Sul, o final da Segunda Guerra também trouxe transformações drásticas. Em primeiro lugar, significou o fim do colonialismo japonês na região, embora, na prática, isso tenha resultado na substituição do dominador, com ocupação estadunidense posterior à guerra. Além disso, iniciou-se um período no qual o Estado, até então débil, passou a exercer um papel fundamental no planejamento econômico do país.

Gráfico 1. Japão e Coreia do sul: Taxa de Crescimento do PIB, % a.a (1961-1990)



Fonte: World Bank

Amsden (1989) recorda a situação de ambiguidade da ocupação japonesa na Coreia do Sul. De um lado, sob domínio japonês o país desmantelou instituições conservadoras milenares (como a abolição da escravidão), instituiu-se o código civil e os japoneses construíram uma infraestrutura moderna e realizaram investimentos maciços na educação. De outro lado, como aponta a autora: “Paradójicamente, en un industrializador tardio como Corea, el colonialismo removi  viejos obstáculos a la industrialización pero creo nuevos desde sus inicios” (AMSDEN, 1989, p. 54). Os japoneses haviam direcionado a economia coreana para a agricultura, a fim de suprir suas necessidades de matéria prima e alimento, direcionando a economia coreana para a indústria somente a partir de 1930, em razão dos esforços de guerra, com participa o maciça dos *zaibatsu*²⁸. Assim, “En consecuencia, cuando la economia coreana resucit  en los anos 50, presentaba características peculiares, pero conservaba los rasgos comunes de la distorsión colonialista. Exist a exceso de capacidad en las industrias levianas e

²⁸ Os principais postos de trabalho nas indústrias instaladas na Coreia do Sul se mantiveram entre os japoneses, e apenas 3% do capital industrial era de propriedade coreana. No entanto, a economia manteve seu caráter predominantemente agrícola (CANUTO, 1991).

textiles, y deficiencias en la capacidad de la industria básica” (Amsden, 1989, p. 55). Como resultado, conforme aponta Canuto (1991), não se consolidou no país uma burguesia industrial politicamente estruturada e economicamente significativa.

A partir dos anos 1960, iniciam-se reformas na configuração do Estado sul-coreano levadas a cabo pelo governo militar, que ajudam a compreender a rápida transformação posterior. Como aponta Guimarães (2010):

Depois dos impactos da Segunda Guerra Mundial, da Guerra da Coreia e de um regime marcado, nos anos 1950, por corrupção e clientelismo, o golpe militar nos anos 1960 reformou o Estado e gerou as condições para a ação do *Development State*. Parte importante desse processo foi a criação do Economic Planning Board (EPB), agência dotada de autonomia, capacidade financeira e excelência burocrática para dirigir o processo de desenvolvimento. Todo o processo de reforma foi facilitado pela relativa fragilidade dos grupos econômicos. A classe agrária, relativamente fraca, em função da inexistência de commodities, foi adicionalmente enfraquecida pela reforma agrária realizada nos anos 1950. Por sua vez, a classe industrial era incipiente e tinha capacidade de resistência limitada. (GUIMARÃES, 2010, pp. 47-48).

Amsden (1991) argumenta que a disputa ideológica no plano internacional tinha enormes repercussões no âmbito interno do país. A República Popular da Coreia, uma rede de comitês sindicais, camponeses, estudantis e populares, e que ganhou força no fim do conflito, conseguiu estabelecer controle político no norte do país. Esse “comunismo”²⁹, específico, acabou por acirrar as tensões entre as duas potências globais. A URSS tratou de reconhecer e garantir apoio à República Popular, ao contrário dos EUA. A elevação das tensões acabou culminando na Guerra da Coreia (1950-53) e na divisão da Coreia entre as duas partes ideologicamente divergentes.

²⁹ Conforme apontado neste trecho, de B. Cumings, presente em Amsden (1991): “El comunismo en Corea, en 1945, no era el mismo observado a nivel mundial, con adhesión a una autoridad máxima residente en el Kremlin, o una forma de compromiso con el internacionalismo marxista. Era, específicamente, comunismo coreano. Sus adeptos difícilmente podían distinguirse de los nacionalistas y los conservadores en la creencia del carácter único de las costumbres y tradiciones coreanas y la necesidad de preservarlas ambas, o en su entendimiento de que una Corea única requería soluciones igualmente únicas. Lo que diferenciaba a la izquierda de la derecha era, 1) un compromiso decidido y continuo para extirpar las influencias japonesas en la Corea, con todo lo que esto implicaba para la sociedad coreana y para los coreanos que se habían beneficiado del dominio colonial; 2) un compromiso con la política y organización de masas así como la igualdad social que ello implicaba; 3) un compromiso para reformar el legado “feudal” de Corea, siendo el feudalismo un código de grandes inequidades en la distribución de los recursos, particularmente la tierra” (AMSDEN, 1989, pp. 57-58).

Assim, como no caso japonês, a Coreia, e também Taiwan, tornavam-se estratégicos no contexto da Guerra Fria. Como forma de prevenir a influência chinesa e norte-coreana, os Estados Unidos forneceram vultosa ajuda militar e econômica aos dois países. De acordo com So e Chiu (1995), no período posterior à Guerra da Coreia de 1953-1961, a ajuda externa ao regime militar coreano significou uma participação de 9,4% do PIB, 39,7% do orçamento do governo e aproximadamente 80% do total da formação de capital fixo³⁰. O aporte dos EUA foi vital para o “milagre” econômico posterior pautado pela liderança das exportações.

A industrialização sul-coreana guarda muitas semelhanças com a industrialização japonesa: o direcionamento para as exportações de manufaturas, o processo de concentração de capital em torno de grandes empresas nacionais, o papel ativo do Estado, a realização de uma reforma agrária ampla e a manutenção de elevadas taxas de crescimento por um prolongado de tempo (Gráfico 1).

Num primeiro momento posterior à Guerra da Coreia, a Coreia do Sul de 1953-1962, ainda sob regime civil, implementou um programa de substituição de importações. Canuto (1994) indica duas restrições nesse estágio: a grande propensão a importar da economia sul-coreana, agravada pela necessidade de importação de matéria prima e equipamentos, e o reduzido mercado doméstico. Assim como ocorrido no caso japonês, inicialmente a Coreia exportou bens de consumo não-duráveis, intensivos em trabalho, e passou, gradativamente, a setores com maior intensidade tecnológica e qualificação de mão de obra. Ademais, também contou com um processo de monopolização do capital, aos moldes dos *keiretsu* japoneses, com a formação dos *chaebols*, a partir de um intenso processo de privatização de empresas que haviam sido herdadas da colonização japonesa, com forte cunho intervencionista. Como salienta Coutinho (1997):

Os *chaebols* eram então uma réplica dos antigos *zaibatsus* japoneses (antes da II Guerra), caracterizados pelo controle familiar, gestão centralizada em empresários líderes audaciosos, com forte presença de parentes na administração, paternalismo e compadrio (amigos de faculdade se contratam entre si) e, acima de tudo, gestores interessados em manter estreitas as relações de cooperação obediente com o governo, para obter deste a incumbência em desenvolver novos negócios e atividades, beneficiando-se dos incentivos correspondentes” (COUTINHO, 1997, p. 359).

³⁰ Os autores apontam que em Taiwan a ajuda externa estadunidense financiou 95% do déficit em transações correntes nos anos 50. Além disso, a poupança externa foi responsável por 40% da formação de capital doméstica (SO e CHIU, 1995, p. 171).

Borghi (2012^a) acrescenta que as estratégias lideradas pelo Estado sul-coreano, influenciadas pelas condições externas favoráveis, proporcionaram a consolidação e a expansão de potências industriais, como: no setor de eletrônicos, a Samsung Eletronics e a LG Corporation e, no caso da indústria automobilística, a Hyundai Motor Company e a Kia Motors.

Canuto (1991) discorre sobre a reforma agrária levada a cabo no país, um dos fatores explicativos para a sua maior homogeneidade e um contraste importante em relação aos países latino-americanos³¹. A proximidade com a Coreia do Norte exigiu que medidas fossem adotadas para maior homogeneização social. O autor aponta que ao final dos anos 1930, 3% das famílias rurais possuíam mais de dois terços das terras disponíveis, ao passo que no final dos anos 40, menos de 7% população rural era ‘sem-terra’. Ainda mais importante foi o fato dessa distribuição patrimonial da terra ter sido realizada num momento em que 46% da população ainda viviam no campo e no qual a agricultura respondia com 46% do PNB.

Assim como no Japão, a característica exportadora não foi somente uma opção deliberada, mas uma consequência de um mercado interno reduzido, especialmente nos setores intensivos em escala, e do fato do país não contar com uma dotação de recursos primários que pudesse servir, via exportação, para reduzir o estrangulamento de divisas (CANUTO, 1994).

Coutinho (1997) registra que os Planos Quinquenais sul-coreanos traçaram uma busca pelo *upgrade* tecnológico contínuo. Como mostra a Tabela 4, a estratégia foi exitosa em relação à inserção das exportações. Semelhante ao observado no caso japonês, ocorreu um rápido processo de adensamento tecnológico nas exportações. Em 1955, a pauta exportadora sul-coreana tinha uma participação de 81% de produtos primários e 15% de produtos têxteis e de vestuário. Tal composição era muito mais frágil que de muitos países latino-americanos no mesmo período (Brasil, México e Argentina). A

³¹ Miotto (2015) destaca sobre o processo de reforma agrária levado a cabo no México no início do século XX: “o objetivo central da revolução – de eliminar a tutela que exerciam as fazendas sobre os camponeses e dar acesso à terra – foi parcialmente atendido. O sistema ejidal era um meio eficaz de reter população no campo. No entanto, como aponta Ribeiro (2007, p.138), com a penetração de capitais (...) (inclusive estrangeiros) na agricultura e o abandono da ideia de organizar a produção através do ejido, a lógica de expulsão prevaleceu, pois: “Vedou-se, assim, a elevação do indígena ejidario e do pequeno proprietário jungido ao minifúndio a uma condição social mais alta, pela integração em formas coletivistas modernas de exploração agrícola. E, sobretudo, estabeleceu-se um contraste flagrante entre a prosperidade econômica do monocultor capitalista, assentado em terras boas e irrigadas, servido por créditos oficiais, e o índio-camponês condenado à ineficácia e à pobreza” (MIOTTO, 2015, pp. 21-22).

pauta exportadora refletia, desse modo, uma economia basicamente agrária³². Entretanto, os dados para 1982 ilustram uma transformação impressionante. A participação do setor primário tinha sido reduzida a 8% da pauta e o setor manufatureiro atingiu a fatia de 92%, com uma participação de 28% do setor de maquinário e transporte. A trajetória a partir daí seria ainda mais impressionante, com uma especialização em bens industrializados de média e alta tecnologia. Como apontam Laplane et al. (2013), o desenvolvimento industrial sul-coreano é muito diferente aos dos países latino-americanos:

[...] o sucesso sul-coreano resultou do aprofundamento da industrialização até níveis não atingidos por outros países em desenvolvimento. As empresas sul-coreanas alcançaram posições de liderança global em segmentos importantes da indústria, a partir de um esforço sistemático de capacitação com atuação ampla do Estado. A iniciativa estatal fomentou a constituição e consolidação de grandes grupos nacionais privados com forte inserção internacional (LAPLANE et al., 2013, p. 495).

Tabela 4. Coreia do Sul: composição das exportações (%)

	1955	1965	1982
Combustíveis, minerais e metais	31	15	1
Outros bens primários	50	25	7
Têxteis e Vestuário	15	27	21
Maquinário e transporte	0	3	28
Outros bens manufaturas	2	29	43
Total	100	100	100

Fonte: Unido (1986), *apud* Laplane et al. (2013)

Nos anos 1950 e 1960 (1º Plano Quinquenal), com o uso de políticas de subsídios e de uma taxa de câmbio desvalorizada, a política econômica se voltou aos setores leves (calçados, têxteis, peças de madeira, etc.). Nos anos 1970, iniciou-se a industrialização pesada (siderurgia, metais não ferrosos, máquinas, construção naval, eletrônica e produtos químicos) e, ao mesmo tempo, reforçou-se a estratégia exportadora.

³² Laplane et al. (2013) apresentam que no período 1962-70, a agricultura respondia por 52% da ocupação e 34,5% do PIB, passando para 44% da ocupação e 24,8% do PIB, no decênio 1971-80, 23,7% da ocupação e 11,5% do PIB, no período 1981-93, e 10,5% da ocupação e 4,8% do PIB, em 1994-06. Em contrapartida, no período 1962-06, a ocupação na indústria saltou de 13,1 para 20,5%, com a participação no PIB passando de 16,4 para 39%, e nos serviços passou de 34,8 para 69,2%, com a participação no PIB passando de 46,6 para 56,2%. Apresentando, deste modo, uma distribuição setorial, de produto e ocupação, compatível com países de industrialização madura.

Nos anos 1980, a Coreia passou a se inserir nos setores mais dinâmicos, consolidando sua estrutura industrial. Como enfatizam Laplane et al. (2013):

O Estado desenvolvimentista sul-coreano e seus aliados, os grupos privados, perceberam que o “complexo eletrônico” era o lócus do surgimento de novos mercados e de novos equipamentos capazes de renovar os processos produtivos. Era a nova fronteira da industrialização” (LAPLANE et al., 2013, p. 496).

Os autores indicam que desde o final dos anos 1970, as empresas sul-coreanas já atuavam como fornecedoras especializadas das empresas japonesas, tal capacitação na área da engenharia eletrônica também é um dos determinantes para a inserção nos anos 1980.

A Tabela 5 indica a mudança setorial do produto sul-coreano, resultante desse forte processo de industrialização e inserção no comércio internacional. No período 1953-1961, a agricultura era responsável por 37% do produto sul-coreano. No período 1981-1993, essa média foi reduzida para 11,5%. Em contrapartida, a indústria, no mesmo período, passou de 16,4 para 40,2%. No período seguinte, 1994-2006, há queda na participação industrial. No entanto, ao contrário do que é observado na América Latina, ela parece ser mais um resultado do amadurecimento da estrutura industrial sul-coreana, tal como ocorreu entre os países desenvolvidos. O setor de serviços tende a superar o setor manufatureiro nas economias desenvolvidas. Nas economias latino-americanas, no entanto, observamos, como será melhor examinado no próximo capítulo, uma “desindustrialização precoce”³⁴ (CANO, 2012).

Tabela 5. Coreia do Sul: composição setorial da produção, média por período (% PIB)

	1953-1961	1962-1970	1970-1980	1981-1993	1994-2006
Agricultura	37,0	34,5	24,8	11,5	4,8
Indústria	16,4	20,5	30,9	40,2	39,0
Serviços	46,6	45,0	44,3	48,3	56,2
Total	100	100	100	100	100

Fonte: WDI *apud* Laplane et al. (2013)

³⁴ Laplane et al. (2013) também ilustram essa mudança setorial na composição da ocupação. Utilizando dados da Cepal, os autores apontam que no período 1953-1961 a agricultura respondia por 52% da ocupação sul-coreana, passando para 44,4% no período 1971-80, 23,7% no período 1981-93, e, finalmente, 10,5% no período 1994-2006. A industrial, no mesmo período, tem a participação de 13,1%, 18,9%, 24,7% e 20,5%. Essa última participação, resultado da maior participação do setor de serviços corrobora com a tese de amadurecimento da estrutura industrial do país.

A despeito da importância das políticas estatais, indispensáveis para a explicação do desenvolvimento sul-coreano, deve-se atentar, assim como no exemplo japonês, ao contexto geopolítico. So e Chiu (1995) apontam um fator essencial que explica o êxito nessa estratégia (que também foi realizada em Taiwan e Hong Kong): a política externa dos Estados Unidos e o acesso ao mercado estadunidense como destino primordial dessas exportações³⁶.

In order to provide more incentives for East Asian NIEs to adopt export-led industrialization, the United States was willing to open its own market to them. Eckes (1992, p. 139) remarks that it was in “in the interests of global economic recovery and containment [that] the United States would lower its duties on imported goods while tolerating continued discrimination against dólar exports”. That explains why, despite the notorious closed domestic markets of South Korea and Taiwan, their exports will enjoyed unrestricted access to the American market for so long. The U.S market was critical to the NIE’s growth, because it was their largest single market throughout the 1960s and 1970s (SO e CHIU, 1995, p. 195).

Portanto, no leste asiático, assim como na reconstrução europeia no pós-guerra, os EUA promoveram o “desenvolvimento a convite” como uma estratégia de fortalecimento do capitalismo em função do temor da ameaça soviética na região. Esse é um fator vital quando fazemos a comparação no desenvolvimento asiático e na América Latina. Como observam Medeiros e Serrano (2010) esta região contou com condições externas bem menos favoráveis. Não houve na América Latina um Plano Marshall e nem um projeto de construção de economia regional suportado pelos estadunidenses. A industrialização deu-se de modo muito mais dependente do capital externo – dos EUA e europeu – e não baseado nas forças capitalistas locais. Como sinaliza este trecho, presente em Medeiros e Serrano (2000), o contraste com o desenvolvimento no sudeste asiático é grande:

Em relação aos países do sudeste da Ásia, a política dos EUA passou a ser a de construir uma dinâmica regional em torno do Japão. A diminuição das elevadas transferências unilaterais americanas para a Coreia do Sul e para Taiwan com a manutenção de elevadas taxas de crescimento regionais só seria possível com a criação de um amplo mercado externo para a exportação dessas economias e amplo acesso ao financiamento internacional. A

³⁶ Além da abertura dos seus mercados para os “tigres” e a permissividade com estratégias protecionistas, os autores apontam outro fator explicativo que contribui para o desenvolvimento econômico desses países: a Guerra do Vietnã. As encomendas estadunidenses estimularam especialmente os setores de eletrônica.

abertura do mercado americano e a construção de uma economia regional fazia parte dessa estratégia (MEDEIROS e SERRANO, 2000, p. 135).

Arrighi (1997) indica que os altos custos dos programas de ajuda estadunidense do pós-guerra começaram a suscitar pressões para que os países iniciassem trajetórias de crescimento “autônomas”. Nesse sentido, escreve o autor: “[...] os Estados Unidos encorajaram ativamente a Coreia do Sul e Taiwan a superar seus ressentimentos nacionalistas contra o passado nacionalista do Japão e a abrir suas portas para o comércio e investimento japoneses” (ARRIGHI, 1997, p. 107).

Iniciou-se então uma nova zona de influência na Ásia, com a constituição de uma relação triangular entre os Estados Unidos (o *core*), o Japão (a semi-periferia) e o sudeste asiático (a periferia). Conforme definição de So e Chiu (1995), instaura-se uma “divisão do trabalho orgânica” que articulava o capital e tecnologia japonesa, o trabalho barato e disciplinado de Hong Kong, Coreia do Sul e Taiwan, e a abertura dos mercados aos produtos manufaturados asiáticos nos países da OCDE e, sobretudo, EUA. Conforme os japoneses se moviam na “escada tecnológica” rumo a atividades cada vez mais intensivas em tecnologia, os seus vizinhos asiáticos formavam uma plataforma de produção manufatureira para o consumo dos países desenvolvidos.

Em que pese o papel do planejamento estatal, do setor bancário e da burguesia industrial³⁷, que tiveram uma importância crucial no desenvolvimento de Japão e dos NIC (*New Industrialized Countries*) asiáticos (especialmente Coreia e Taiwan), a questão geopolítica, portanto, alterou drasticamente os rumos do leste asiático e ajuda a explicar tanto os “milagres” econômicos presenciados a partir dos anos 1960:

(...) sob a hegemonia americana, sem nenhum esforço, o Japão obteve a hinterlândia econômica que tanto lutara para obter através da expansão territorial na primeira metade do século XX e que acabou perdendo na catástrofe da Segunda Guerra (MEDEIROS, 1997, p. 301).

A seguir, examina-se o padrão de desenvolvimento chinês a partir de meados do século XX. O desenvolvimento econômico desse país e sua inserção na rede de produção asiática, em especial a partir da abertura ao final da década de 1970, ampliaria ainda mais a complexidade da integração produtiva regional asiática.

³⁷ Torres Filho (1983) faz uma análise profunda para explicar como a articulação desses setores foi fundamental para o “milagre” japonês.

2.2.2. O padrão de desenvolvimento chinês no pós-guerra

A período do pós-guerra também marcou uma nova fase na trajetória de desenvolvimento chinesa. É importante destacar que não está no bojo deste trabalho analisar exaustivamente a trajetória de desenvolvimento chinesa³⁸, mas destacar alguns traços importantes que permitem compreender o robusto crescimento dessa economia a partir de meados do século passado e sua inserção na economia mundial, particularmente na divisão internacional do trabalho. Como será melhor analisado na seção seguinte e no próximo capítulo, a economia chinesa passou a ter grande influência na dinâmica global, em especial a partir dos anos 1980.

Segundo Medeiros (2013), a inserção na divisão internacional transformou-se profundamente até a década de 1980, à medida que o país abandonou a estratégia introvertida de desenvolvimento, concebida por Mao. Nesse contexto, o país se transformou em um grande centro manufatureiro (a partir da reaproximação com os países desenvolvidos, com a ascensão do reformista Deng Xiaoping, em 1976), sem que a trajetória de acumulação liderada pelo Estado e calcada no papel primordial do investimento fosse abandonada³⁹.

A partir da Revolução, em 1949, iniciam-se intensas transformações sociais e econômicas no país sob forte liderança do Estado⁴⁰. Como afirma Carvalho (2013), em consequência da revolução comunista, tanto a burguesia nacional quanto os interesses internacionais foram destituídos. A reforma agrária levada a cabo no país teve impactos importantes nos conflitos distributivos internos, bem como nas políticas de seus vizinhos asiáticos. Oliveira (2006) destaca que, em contraste com o caso latino-americano, Taiwan e a Coreia do Sul, em face da ameaça comunista chinesa, também realizaram políticas de reforma agrária. De acordo com o autor:

Assim, na segunda metade do século XX, essas nações constituem estados dotados de grande autonomia. Em sociedades ainda agrárias, com populações camponesas que tiveram suas reivindicações quanto à terra atendidas e pouca diferenciação social nas cidades, os estados não encontravam resistências sociais da

³⁸ A respeito da formação econômica chinesa ver Carvalho (2013) e Leão (2010).

³⁹ Medeiros (2013) periodiza as transformações sociais e econômicas chinesas a partir da Revolução de 1949 até a década de 1980 da seguinte maneira: a) 1949-1958: processo de ampla reforma agrária com coletivização das terras; b) "grande salto" da indústria pesada; c) 1966-1978: "revolução cultural"; e d) período posterior a 1978: introdução do sistema de "responsabilidade familiar" e abertura externa.

⁴⁰ Coletivização das terras, investimento em infra e indústria pesada.

velha ordem, com poder para limitar sua autonomia na realização de políticas de desenvolvimento (OLIVEIRA, C.B, 2006, p. 54).

O projeto de estatização das forças produtivas e de planificação econômica resultou numa profunda mudança estrutural no país, com destaque para as obras em infraestrutura e a indústria pesada. De acordo com Medeiros (2013), no período 1952-1978 o crescimento do PIB foi de 4,4% a.a. e o crescimento *per capita* de 2,2% a.a. Como verificamos na Tabela 6, a seguir, em 1952, quando mais de 80% da população, de cerca de 0,5 bilhão de pessoas, ainda se fixava no campo⁴¹, a agricultura era responsável por mais de 50% do PIB, enquanto a indústria respondia por uma participação de apenas 17,6%. Nas décadas seguintes, a indústria, impulsionada por uma taxa de crescimento de 9,6% a.a. (frente à de 2,2% na agricultura⁴²), ultrapassou a participação da agricultura, atingindo uma parcela de 43,9% do PIB em 1980.

Tabela 6. Composição Setorial do PIB da China, em % (1952-1980)

Classe Econômica	1952	1955	1960	1965	1970	1975	1980
Agricultura, Silvicultura, Caça e Pesca	50.9	46.6	23.4	37.9	35.1	32.2	29.9
Indústria	17.6	21.0	39.1	32.0	36.7	41.3	43.9
Construção	3.2	3.4	5.5	3.2	3.7	4.1	4.3
Comércio	10.3	11.5	8.2	6.0	7.1	5.3	4.2
Transporte, Armazenagem e Correios	4.3	4.3	7.1	4.5	4.4	4.9	4.7
Hotelaria	2.2	2.2	1.9	1.4	1.2	1.0	1.0
Intermediação Financeira	1.7	1.5	4.2	4.9	2.5	2.0	1.9
Setor Imobiliário	2.1	2.0	1.4	1.8	2.1	2.1	2.1
Outros	7.7	7.6	9.3	8.4	7.2	7.0	8.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fonte: China National Bureau of Statistics

Medeiros (2013) argumenta que, ao longo do período 1949-1978, o ciclo econômico chinês foi determinado pelas restrições macroeconômicas impostas ao país decorrentes da baixa produtividade agrícola. Ademais, segundo Carvalho (2013), a inelasticidade da oferta agrícola configurou-se em um dos principais entraves para a expansão da economia chinesa no período Maoísta.

Como assinalam Leão (2010) e Carvalho (2013), assim como ocorrido com seus vizinhos japoneses e sul-coreanos, o ambiente geopolítico do pós-guerra teve efeito importante no desenvolvimento chinês. Do mesmo modo que no caso japonês, as relações chinesas com os EUA também contaram com reviravoltas. Inicialmente, no pós-guerra a China emergia como o principal adversário dos EUA na Ásia. No período pós-

⁴¹ Carvalho (2013)

⁴² Medeiros (2013)

revolucionário, o país se mostrava muito dependente da União Soviética, principal aliada na Guerra Fria, e cujo planejamento econômico influenciou os planos quinquenais chineses. No entanto, como destaca Carvalho (2013), divergências políticas surgem entre os dois países comunistas a partir do final dos 1950 e em 1964 rompem-se as relações diplomáticas. De acordo com Carvalho (2013):

“[...] data desta época [final dos anos 1950] o início do cisma sino-soviético, com consequências decisivas para o futuro da China e para a geopolítica da Guerra Fria. A relação entre União Soviética e China vinha se estremecendo desde o início do Grande Salto, muito criticado por Krushev. Por sua vez, a China posiciona-se contrária ao patrulhamento exercido pela União Soviética sobre os demais países socialistas, afirmando sua independência política em relação a Moscou. Em 1958, o posicionamento unilateral da China em relação a um possível conflito com Taiwan, seria mais uma razão de discordância entre os dois países, seguido pela Crise do estreito de Taiwan, na qual a União Soviética recusou-se a apoiar a China, de sorte a evitar o acirramento com os Estados Unidos. Segue-se a recusa dos soviéticos em cederem aos chineses a tecnologia da bomba atômica” (CARVALHO, 2013, p. 28).

Por um lado, o acirramento da Guerra Fria e a estratégia dos estadunidenses de isolarem a União Soviética, tornava esse antagonismo interno ao bloco comunista uma oportunidade de os EUA se aproximarem da China⁴³. Por outro, as disputas internas ao Partido Comunista Chinês, e o início do período de transição, conduziram a grandes transformações econômicas e políticas no país⁴⁴. Carvalho (2013) aponta que, desde 1978, o governo chinês manteve uma mesma trilha, centrada no lema “uma tarefa central e dois pontos básicos”. A tarefa central se refere ao desenvolvimento das forças produtivas, e os dois pontos básicos se relacionariam, no plano econômico, às reformas

⁴³ De acordo com Braga et al. (2013): “No momento em que a URSS censurou a grande revolução cultural proletária chinesa, a crise entre os dois países atingiu seu ponto mais alto, com investidas de ambas as partes, acompanhadas de movimentos de tropas nas áreas fronteiriças. Diante disso, a China aproximou-se do ocidente, reatando relações com os Estados Unidos e outros países. No contexto da Guerra Fria, isso levaria ao rompimento das relações sino-soviéticas alguns anos depois. Em 1971, a China foi admitida na Organização das Nações Unidas, o que, por sua vez, levou à exclusão de Taiwan da organização. Já na década de 80, a China tomou o lugar de Taiwan também em outras instituições multilaterais, como o Fundo Monetário Internacional e o Banco Mundial” (BRAGA, OLIVEIRA e WOLF, 2013, pp. 79-80).

⁴⁴ “Os desastrosos resultados sociais e econômicos oriundos do auge da Revolução Cultural (1966-1969) abriram espaço para a formação de uma nova coalizão de forças da elite partidária favorável a uma renovação política e econômica. Os membros desta elite contrários à Revolução Cultural foram reabilitados e assumiram uma posição central dentro do partido, embora Mao ainda mantivesse a função de grande líder do regime. Este novo quadro do PCC se mostrou inclinado à execução de um programa de transição e modernização da economia que seria política e ideologicamente delimitado pelas diretrizes do PCC” (LEÃO, 2012, p. 155).

pró-mercado e à abertura ao exterior, e, no plano político, à centralização do poder estatal em torno do PCC (Partido Comunista Chinês). Conforme Leão (2010):

No âmbito geopolítico, as transformações lideradas pelos Estados Unidos, que executou um projeto de isolamento do socialismo soviético, e no plano econômico, nas quais predominaram as pressões mercantilistas sobre os países mais desenvolvidos da Ásia, favoreceram a China em dois sentidos: primeiro, de contar com a abertura do mercado americano para as suas exportações e, segundo, de absorver, mediante a formação de uma produção compartilhada na Ásia as indústrias de países desenvolvidos, como Japão e Coreia (LEÃO, 2010, p. 14).

Medeiros (2008) esclarece que a despeito da inserção chinesa - iniciada com as reformas de Deng e o processo de transição, e pelas incursões de aproximação estadunidenses conduzidas a partir do governo Nixon - guardar semelhança com ao desenvolvimento a convite japonês e sul-coreano, trata-se, na verdade, de uma inserção sob condições diferentes:

[...] em que pese o apoio político dos EUA nos anos 70 ter sido um fator estratégico da abertura iniciada por Deng, o fato fundamental é que a China, ao contrário dos estados asiáticos convidados ao desenvolvimento pelos EUA – como o Japão, a Coreia do Sul e Taiwan - jamais abriu mão de sua estratégia de defesa autônoma com capacidade militar nuclear independente e de sua retórica antiimperialista liderada por um partido/estado (MEDEIROS, 2008, p. 5).

Braga et al. (2013) e Medeiros (2013) assinalam que com as reformas é iniciada uma nova fase na inserção chinesa na divisão internacional do trabalho⁴⁵. Braga et al. (2013) destacam que tais reformas, no final dos anos 1970, estão por trás do “milagre chinês”. Os autores defendem que a estratégia de abertura chinesa deve ser entendida além da concepção de “desenvolvimento para fora”, em contraste com o modelo de “desenvolvimento para dentro”. Nesse sentido, a abertura pode ser enquadrada como um meio para a superação do subdesenvolvimento, e não um fim em si mesmo.

⁴⁵ Como destaca Oliveira (2006), em face da precariedade da produção agrícola, que travou o avanço da industrialização no período anterior, as reformas na China iniciaram no campo: “Suas reformas pós-1978 resultaram de um longo processo de lutas internas e sua orientação dificilmente se confunde com as reformas latino-americanas e dos países do Leste Europeu. A política de abertura da China para o mundo inicia-se pela diplomacia a partir dos anos 1960, e após 1978 as reformas começam pelo campo. A pequena produção parcelar camponesa é restaurada, abandonando-se a coletivização, ao mesmo tempo em que se concede uma crescente liberdade para que os agricultores vendam sua produção diretamente ao mercado” (OLIVEIRA, 2006, p. 51).

Medeiros (2013) indica que no período 1978-1995 o país apresentou uma taxa média de crescimento do produto de 7,5% a.a., inferior apenas à sul-coreana. Assim como no período anterior, a indústria liderou esse movimento, mas a agricultura também apresentou elevado dinamismo, estimulado pela instauração do sistema de “responsabilidade familiar”. Na visão do autor, o aumento da produtividade na agricultura, somada à maior flexibilização do sistema de controle de residência, resultaram em grandes modificações na estrutura econômica chinesa, em função da expansão do emprego rural não agrícola e dos deslocamentos do excedente populacional rural para as cidades. Esse movimento de alteração na composição da estrutura de ocupação e de produto resultou na modificação do padrão de consumo das famílias. De uma pauta consumidora concentrada em bens essenciais (vestuário, habitação, bicicleta, rádio) e distribuída de forma homogênea entre a população (com alguma disparidade entre campo e cidade), as reformas ampliaram os bens de consumo das famílias, em direção à adoção de novos bens de consumo duráveis, e acentuaram as assimetrias entre campo e cidade⁴⁶.

A China, portanto, utilizando-se das oportunidades geopolíticas oriundas da exacerbação da Guerra Fria, adotou uma política externa pragmática, vislumbrando uma melhor inserção na divisão internacional do trabalho. Como destaca Carvalho (2013), a meta perseguida pela política industrial chinesa a partir de então foi a redução da disparidade tecnológica em relação aos países centrais⁴⁷. A abertura externa ensejada pelas reformas pós-1978 obedeceu tal estratégia. Leão (2012) destaca que dentre as medidas implementadas pelo governo chinês estão: garantia de aumento dos salários dos empregados industriais e incentivo oficial para atrair fluxos de capitais estrangeiros e importar tecnologia avançada. Além disso, o processo de abertura econômica e aproximação aos fluxos internacionais culminaria, na década de 1980, com a criação na zona costeira das Zonas Econômicas Especiais (ZEE) que teriam papel fundamental na rede de produção asiática nos anos 1980.

⁴⁶ Inicia-se aí uma trajetória de elevação da desigualdade de renda entre campo e cidade na sociedade chinesa (MEDEIROS, 2013).

⁴⁷ “Precisamos reconhecer nosso atraso, porque apenas tal reconhecimento oferece esperança. Agora parece que a China está totalmente 20 anos atrás dos países desenvolvidos em ciência, tecnologia e educação. (...) Desde a Restauração Meiji, os japoneses começaram a desprender uma grande quantidade de esforços em ciência, tecnologia e educação. A Restauração Meiji foi uma espécie de modernização empreendida pela burguesia emergente japonesa. Como proletários, nós devemos e podemos fazer melhor” (DENG, 1993b, p. 34) *apud* (CARVALHO, 2013, p. 52).

2.3 A inserção asiática na globalização a partir dos anos 1980

Os anos 1980 marcaram uma polarização nas trajetórias de desenvolvimento latino-americana e os dos países do leste asiático (MEDEIROS, 1997). De um lado, a polarização decorreu das diferentes repercussões da crise da dívida nas duas regiões. A região latino-americana, como será analisado com maior detalhe no próximo capítulo, viu-se impossibilitada de continuar com as políticas de desenvolvimento, tendo sido severamente impactada pelo fim dos fluxos de financiamento externos e pela necessidade imposta de transferir recursos ao exterior. Na Ásia, por sua vez, as repercussões da reversão da política macroeconômica dos EUA tiveram efeitos muito diferentes e ensejou uma dinâmica regional que propiciou um cenário de crescimento econômico pujante e inserção dinâmica na divisão internacional do trabalho.

Ao longo das décadas de 1960 e 1970 a participação das duas regiões no comércio mundial foi semelhante. No período 1960-73, a América Latina cresceu inclusive mais que o leste asiático, tendo Brasil e México apresentado elevadas taxas de crescimento até 1980. Entretanto, o quadro alterou-se profundamente a partir dessa década.

As tabelas 7, 8 e 9 apresentam dados macroeconômicos da Coreia do Sul, Japão e China ao longo dos anos 1980. No caso sul-coreano, à exceção de 1982, ano de deflagração da crise mexicana, o país manteve taxas de crescimento elevadas em todos os outros anos do decênio – em quatro anos a taxa atingiu os dois dígitos. Ademais, os dados indicam uma crescente elevação do PIB *per capita* no país, passando de US\$ 1.846, em 1981, para US\$ 5.883, em 1990, acompanhada de uma tendência de redução da taxa de desemprego: era de 4,5%, em 1981, e de 2,4%, em 1990. O Japão apresentou no mesmo período taxas de crescimento mais modestas, mas ainda assim bastante significativas, mantendo-se por volta de 5% a.a. (máximo de 7,1%, em 1988). Assim como no exemplo anterior, a trajetória da economia japonesa ao longo dos anos 1980 foi concomitante a um elevado incremento do PIB *per capita*, com manutenção de baixíssimas taxas de desemprego.

A China, como já apontado, teve no final da década de 1970 e princípios da década de 1980 o início do processo de abertura. Impulsionada pelos investimentos japoneses e estadunidenses no país, ela também apresentou taxas de crescimento do

produto muito elevados ao longo da década (9,21% a.a. na média do decênio⁴⁸). Além disso, como sinaliza Medeiros (2013), o crescimento chinês pós-1978 foi acompanhado da ampliação da assimetria de renda entre famílias urbanas e rurais. A renda anual disponível para as famílias urbanas, em yuan, era de 500,4 em 1981, passando para 1.510 em 1990. Por outro lado, a renda anual líquida das famílias rurais se elevou, no mesmo período, numa intensidade menor: indo de 223 yuan em 1981, para 686,3 em 1990.

Tabela 7. Indicadores macroeconômicos da Coreia do Sul (1981-1990)

Ano	PIB <i>per capita</i> (US\$)*	Taxa de crescimento do PIB (%)	Taxa de desemprego (%)
1981	1.846	7,0	4,5
1982	1.939	-4,8	4,1
1983	2.118	6,2	4,1
1984	2.307	7,3	3,9
1985	2.242	10,8	4,0
1986	2.568	8,1	3,8
1987	3.218	5,4	3,1
1988	4.295	12,3	2,5
1989	5.210	12,8	2,6
1990	5.883	12,4	2,4

Fonte: Leung-Cheng (2001) e Banco Central da Coreia *apud* Borghi (2012)

O crescimento robusto na Ásia nos anos 1980, assim como no pós-guerra, foi impulsionado pelo desempenho da indústria. Os países da região, após o fim do período de crescimento anterior, baseado nos bens de consumo duráveis, lograram uma inserção no setor de eletrônicos, que passa a ser o mais dinâmico a partir de então.

Tabela 8. Indicadores macroeconômicos do Japão (1981-1990)

Ano	PIB <i>per capita</i> a preços correntes (US\$)	Taxa de crescimento do PIB (%)	Taxa de desemprego (%)
1981	10.064	4,2	2,2
1982	9.290	3,4	2,4
1983	10.063	3,1	2,7
1984	10.625	4,5	2,7
1985	11.293	6,3	2,6
1986	16.640	2,8	2,6
1987	20.066	4,1	2,8
1988	24.244	7,1	2,5
1989	24.162	5,4	2,3
1990	24.774	5,6	2,1

Fonte: Elaboração própria com dados *World Economic Outlook* *apud* Borghi (2012) e *World Bank*

⁴⁸ Viera (2006)

A Tabela 10 dá um panorama dessa inserção asiática no período. Por um lado, evidencia que Coreia do Sul e Japão se especializaram ainda mais nas exportações de manufaturados, progredindo, respectivamente, de 89,7% e 94,1%, em 1980, para 92,2% e 95,7%, em 1990. A China, no bojo do processo da abertura e das reformas pós-1978, mostrou uma evolução significativa e a participação dos manufaturados na pauta exportadora saltou, no período, de 48,1 para 71,3% do total exportado.

Tabela 9. Indicadores macroeconômicos da China (1981-1990)

Ano	Rendimento anual disponível para as famílias urbanas <i>per capita</i> (yuan)	Renda Anual líquida das famílias rurais <i>per capita</i> (yuan)	Taxa de crescimento do PIB (%)
1981	500,4	223,4	5,1
1982	535	270,1	9,0
1983	565	309,8	10,8
1984	652	355,3	15,2
1985	739	397,6	13,5
1986	901	423,8	8,9
1987	1.002	462,6	11,7
1988	1.180	544,9	11,3
1989	1.374	601,5	4,2
1990	1.510	686,3	3,9

Fonte: Elaboração própria com dados do China National Bureau e World Bank

Por outro, a Tabela 10 dá indícios das transformações ocorridas no período, e que serão analisadas a seguir. O Japão, que alcançou, em 1980, o segundo posto como maior exportador global, em função da conjuntura macroeconômica dos anos 1980, especialmente após a valorização do iene, em 1985, perdeu participação no total exportado no mundo: reduzindo de 13,4%, em 1980, para 11,5%, em 1990. Em contrapartida, indicando o fenômeno de integração produtiva asiática e o deslocamento das exportações japonesas em direção aos “tigres” e, posteriormente, aos países da Asean-4 e China, decorrentes do incremento da internacionalização japonesa, Coreia do Sul e China ampliaram sua parcela no total das exportações mundiais⁵⁰.

Medeiros (1997) discute diferentes interpretações para o robusto crescimento entre os países asiáticos nessa década. Em primeiro lugar, traz a interpretação da ortodoxia econômica, propagada pelos órgãos multilaterais como casos antagônicos às más conduções na política econômica na América Latina. Nessa visão, o sucesso

⁵⁰ Cano (2012) apresenta dados a respeito da evolução do valor adicionado total (VA), do valor adicionado da indústria de transformação (Vat) e da participação do valor adicionado industrial no total do valor adicionado. A taxa média anual de crescimento do VA dos três países foi muito superior à média mundial (os países latino-americanos, em geral, ficaram aquém dessa média) e as taxas de crescimento do VA foram ainda superiores. Evidencia-se que a indústria foi a locomotiva desse crescimento robusto.

econômico asiático foi resultado da adoção de “políticas fundamentais corretas” que ocorreram paralelamente a políticas setoriais “moderadas”. Teria sido implementada uma estratégia que englobava o uso de tecnologia estrangeira, uma política de desenvolvimento das exportações, uma política macroeconômica “equilibrada” e uma bem-sucedida política educacional. No caso específico do crescimento chinês, Medeiros (2013) aponta que a interpretação de *export-led growth* ganhou destaque entre os economistas ortodoxos, a partir das reformas de 1978. No período 1978-1995, a taxa de crescimento das exportações chinesas foi de 13,5% a.a., superiores às taxas sul-coreana e japonesa; e a participação das exportações no total do PIB passou de 1,7%, em 1978, para 20%, em 1995. Segundo essa visão, atribui-se o sucesso econômico à inserção nas cadeias globais ao longo dos anos 1980, caracterizando a China como um país receptor de IDE para o processamento de exportações de manufaturados.

Tabela 10. China, Coreia do sul e Japão: Exportações de Manufaturados

País	Total do país (%)		Participação Mundial (%)	
	1980	1980	1981	1990
China	48,1	71,3	0,98	1,9
Coreia do Sul	89,7	92,2	1,8	2,5
Japão	94,1	95,7	13,4	11,5
Mundo	53,9	68,5	100	100

Fonte: Dados Brutos a preços (US\$) correntes - < stat. wto.org/ statisticalprogram/ wsdviewdata.asp.>; América Latina: <estadisticas.cepal.org/cepalstat/ web_cepalstat/portada.asp apud Cano (2012)

No entanto, Medeiros (2014) sustenta que as exportações tiveram um papel mais importante no padrão de desenvolvimento sul-coreano e taiwanês, tendo a experiência chinesa se baseado no desempenho do componente do investimento:

(...) argumenta-se aqui que uma economia liderada pelas exportações é aquela em que as exportações são muito elevadas em relação aos demais componentes autônomos da renda, o conteúdo doméstico das exportações constitui parcela significativa da renda e o crescimento econômico, num período amplo de tempo, se ajusta ao crescimento das exportações (...) observa-se que dificilmente o modelo de crescimento percorrido pela China nas últimas décadas (...) poderia ser descrito como liderado pelas exportações. Um crescimento liderado pelas exportações tem na variação destas o fator determinante para a variação do PIB, e o que se observa no crescimento recente da China é uma relativa autonomia do PIB em face de uma muito maior volatilidade das exportações (MEDEIROS, 2013, p. 466).

A respeito do padrão desenvolvimento asiático, Medeiros (1997), apresenta os argumentos dos economistas institucionalistas (Amsden, Wade e Chang), que destacam, ao contrário do grupo anterior, a participação decisiva do Estado - através da política industrial, dos mecanismos de financiamento e de coordenação - nos processos exitosos do Japão, Coreia e Taiwan. O Estado forte teria sido capaz, conforme esse grupo, de reestruturar a economia e coordenar os mercados nesses países. No bojo deste trabalho, Medeiros (1997) faz algumas ressalvas às ideias propostas pelos institucionalistas, por elas terem enfatizado em demasia os fatores endógenos, sem dar a devida relevância para o fenômeno regional em curso. O autor esclarece que ocorreu uma “regionalização do crescimento” apesar dos países terem adotado instituições e políticas muito divergentes. Tal processo regional, inclusive, explica as diferentes repercussões da crise dos 1980 no leste asiático e na América Latina:

[sobre a Ásia] Trata-se aqui de um fenômeno regional ou de uma coleção de sucessos nacionais decorrentes de instituições propulsoras do desenvolvimento? Neste último caso, como explicar o extraordinário sucesso econômico do conjunto considerando-se que várias microinstituições historicamente importantes em diversos países foram abaladas com a relativa liberalização comercial e financeira ocorrida na década? (...) O desempenho na Ásia nos anos 80 foi amplo e generalizado. Economias completamente distintas, tanto em termos de instituições quanto em termos de padrões de desenvolvimento, como a Índia (fechada e continental) e Formosa, a Indonésia e Hong Kong, China e Tailândia cresceram a taxas muito elevadas (MEDEIROS, 1997, pp. 284-285).

O cenário macroeconômico, em especial na segunda metade dos anos 1980, ajuda a compreender esse processo de desenvolvimento regional. Desde 1979 os EUA passaram a executar uma política econômica cujo intuito era a retomada do controle financeiro internacional, mediante a “diplomacia do dólar forte”, pautada por uma elevação sem precedentes da sua taxa de juros e por uma reversão da política fiscal (redução dos impostos e aumento do déficit público). Com enormes custos sociais internos, pois lançou o país numa recessão de três anos e quebrou bancos e empresas importantes, a atitude do FED forçou que o resto do mundo adotasse ajustes recessivos, com consequências deletérias para a periferia que havia se endividado massivamente em dólares nos seus projetos de industrialização do período anterior⁵¹.

⁵¹ “(...) ao manter uma política monetária dura e forçar uma sobrevalorização do dólar, o FED retomou na prática o controle dos seus próprios bancos e do resto do sistema bancário privado internacional e articulou

Tavares (1997) aponta que o avanço do Japão e da Alemanha ao longo dos anos 1970 punha em xeque a hegemonia estadunidense. Além disso, o sistema privado operava completamente fora do controle dos bancos centrais (especialmente o FED) e uma nova divisão regional do trabalho elevava a concorrência intercapitalista desfavoravelmente aos EUA, apoiada numa desvalorização das moedas nacionais em relação ao dólar. A mudança drástica da política monetária de Reagan/Volcker, subsidiada pelo poderio militar americano, tinha a intenção de pôr a economia global novamente sob as rédeas da Casa Branca. Iniciou-se nos EUA um processo, tortuoso, de modernização de sua estrutura produtiva às custas da recessão e transferência de renda do resto do mundo para o país, bem como de transferência de emprego estadunidense para fora, na medida em que o dólar valorizado expandia as importações. Inicialmente, a estrutura industrial do país enfrentou sérios problemas para concorrer com japoneses e europeus que miravam seu mercado interno, mas no fim da década os Estados Unidos já lideravam, mais uma vez, os setores eletroeletrônicos.

Para o caso asiático, esse cenário foi de vital importância. Ao longo dos 1980, o Japão manteve uma trajetória de constantes superávits na balança comercial com os EUA⁵², de tal modo que, em 1985, o país se firmou como o maior credor líquido do mundo, desbancando os EUA. Torres Filho (1997) destaca que esse enorme êxito comercial impunha dois obstáculos importantes para a economia japonesa. Por um lado, o país precisava resolver a questão de como fazer a transferência desses maciços excedentes em dólar. De outro, o país começou a sofrer com a pressão dos EUA para que iniciasse um processo de flexibilização, que englobava os limites às importações e a liberalização do mercado financeiro. Os EUA combatiam o que entendiam como práticas desleais e mercantilistas, que, supostamente, não respeitavam as “regras do jogo” do mercado. A valorização do dólar, em função da política de Volcker, somada aos ganhos de competitividade da indústria japonesa, deterioraram a competitividade estadunidense *vis-à-vis* à japonesa.

em seu proveito os interesses do rebanho disperso. De fato, esse sistema, a partir da reviravolta de Volcker (...) foi obrigado em primeiro lugar a contrair crédito quase que instantaneamente, diminuindo o ritmo das operações no mercado interbancário. (...) A redução dos empréstimos foi ainda mais violenta, sobretudo para os países da periferia, depois da crise do México, pois nesta ocasião o sistema bancário privado reagiu em pânico e refugiou-se nas grandes praças financeiras. A partir daí o sistema de crédito interbancário orientou-se decisivamente para os EUA e o sistema bancário passou a ficar sob o controle da política monetária do FED, que dita as regras do jogo” (TAVARES, 1997, p. 34).

⁵² Como aponta Torres Filho (1997), o déficit estadunidense com o Japão, no período 1982-1986, elevou de US\$ 18, 1 para US\$ 51,4 bilhões (TORRES FILHO, 1997, p. 7).

O Acordo de Plaza, firmado pelo G-7 em 1985, alterou definitivamente os rumos da economia japonesa e deu início a uma nova etapa na divisão regional do trabalho. Nesse ano, os EUA apresentaram pela primeira vez “déficits gêmeos” (comercial e fiscal), tornando-se a nação mais endividada do mundo, em contraponto com a situação do Japão. O Acordo de Plaza se insere, assim, no bojo da lógica punitiva estadunidense em relação ao concorrente asiático, com o iene sofrendo uma enorme valorização frente ao dólar, fenômeno denominado *endaka* (em um ano, a referida relação passou de 250 para 155 ienes por dólar)⁵³.

Medeiros (1997) analisa a estratégia dos grandes conglomerados, em resposta à valorização, em três frentes: a) aumento dos investimentos no Japão, como forma de elevar a produtividade e reduzir os custos; b) elevação dos investimentos nos EUA e, em menor medida, na Europa, abastecendo diretamente os mercados consumidores e escapando de políticas protecionistas; e c) realocização produtiva em direção aos “tigres” e, depois, aos países da ASEAN e China, em busca de menores custos de mão de obra e reforçando o padrão já existente desde o acirramento da Guerra Fria, no qual os países serviam como plataforma de exportação para os países centrais. A *endaka*, portanto, transformou a estratégia japonesa, deixando-se de ser um exportador direto para os países desenvolvidos e se tornando o maior investidor internacional (Gráfico 2).

Além da iniciativa dos Estados Unidos no pós-guerra e a onda de internacionalização japonesa para seus vizinhos, em busca de mão de obra barata, Arrighi (1997) julga como elemento fundamental na compreensão da integração asiática a entrada em jogo da China, apontada na seção anterior⁵⁴. Como destaca Carvalho (2013):

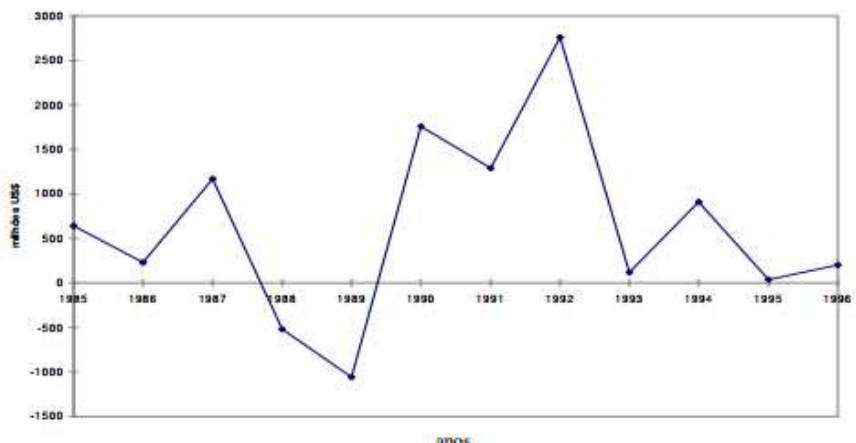
(...) desde a reincorporação da China ao comércio internacional, em que a aproximação com os Estados Unidos foi um fator decisivo, o país asiático progressivamente elevou suas importações e exportações. Internamente, a partir de 1978 a China deslancha um projeto nacional de desenvolvimento que tinha se orientado a acelerar sua taxa de crescimento e modernizar seu parque produtivo, de forma a torná-lo próximo da ponta tecnológica existente nos países centrais. Para atingir este objetivo, foi compreendida como condição *sine qua non* a adoção de uma estratégia de integração a

⁵³ De acordo com So e Chiu (1995): “(...) the American offensive against Japan also extended to the broader area of macroeconomic management, mainly in the form of coaxing Japan to appreciate the yen. In the Reagan era, unprecedented budget deficits drove up U.S. interest rates, which in turn pushed up the Exchange rate of the dollar. The resultant overvalued dollar reduced the competitiveness of American exports and incurred substantial trade deficits. The U.S. administration believed, on the other hand, that the yen was kept undervalued by the Japanese government in order to maintain Japan's export market shares” (SO e CHIU, 1995, p. 234).

⁵⁴ De acordo com Medeiros (2013), o período 1978-1991 caracteriza-se pela introdução do sistema de responsabilidade familiar no mundo rural e pela abertura externa (MEDEIROS, 2013).

economia internacional, que, como vimos, privilegiou a inserção comercial, em detrimento da inserção financeira (CARVALHO, 2013, p. 102).

Gráfico 2. Evolução da Realização de Investimento Direto Japonês, fluxos, 1985-1996.



Fonte: IFS – Yearbook (1997) *apud* Medeiros (1998).

Oliveira (2008) acrescenta que a criação das Zonas Econômicas Especiais (ZEE), localizadas na costa chinesa, deve ser analisada no âmbito dessas transformações⁵⁵, que resultaram na transição rumo a uma economia de mercado. De acordo com autor, tais mudanças não significaram a abdicação da propriedade e de capacidade de planejamento do Estado chinês. Portanto, a inserção chinesa obedeceu a uma estratégia deliberada da política econômica, de um lado, respondendo às oportunidades oriundas da valorização do iene, ao processo de realocização produtiva asiática e à aproximação com o governo dos EUA⁵⁶ e, de outro, promovendo uma busca

⁵⁵ Oliveira (2008) aponta os efeitos da *endaka* na estrutura produtiva chinesa. Desde o final dos anos 70 a China vinha aproximando-se dos EUA. De acordo com o autor: “É nesta perspectiva que deve ser entendida a criação de Zonas Econômicas Especiais (ZEE) a partir de 1982, localizadas nas regiões costeiras próximas aos mercados asiáticos mais dinâmicos, como Japão, Hong Kong e Taiwan, abertas ao capital estrangeiro e voltadas à produção de bens para o mercado externo, onde as empresas contavam com benefícios fiscais e liberdade cambial, facilidades logísticas e portuárias, além de autonomia administrativa e financiamentos concedidos pelo Estado. O projeto de modernização era híbrido: mantinha-se a propriedade pública das empresas e, ao mesmo tempo, estimulava-se a difusão das empresas não estatais, como as Empresas de Vilas e Municípios (EVM) e joint ventures” (OLIVEIRA, 2008, p. 65).

⁵⁶ De acordo com Leão (2010): “Desse modo, com a ascensão do presidente Ronald Reagan (1981-1989), a política e a economia norte-americana transitaram para uma nova etapa, na direção de isolar os soviéticos e enfrentar o crescimento das economias capitalistas rivais. No plano político, Reagan lançou o que ficou conhecido como Segunda Guerra Fria. A estratégia era sufocar a continuidade do socialismo soviético, a partir de cinco frentes: o projeto militar e tecnológico *Strategic Defense Initiative* (SDI); o apoio aos movimentos anticomunistas em diversos lugares do planeta; a instalação de uma rede de mísseis MX; a campanha para reduzir o acesso da União Soviética às divisas internacionais e; a rápida aproximação dos Estados Unidos com a China por intermédio da abertura do mercado norte-americano para os produtos chineses e também das concessões financeiras para apoiar seu desenvolvimento” (LEÃO, 2012, pp. 47-48).

pelo salto tecnológico que, especialmente nos anos 1990, passa a exigir contrapartidas aos investidores estrangeiros que aportavam ao país⁵⁷.

Conforme Arrighi (1997), a inserção chinesa na rede de produção asiática tem três características que a tornam diferenciada: a) o tamanho e a complexidade de sua economia – a enorme oferta de mão de obra barata tornava o país estratégico para acomodar as atividades industriais asiáticas. No entanto, as autoridades chinesas souberam se utilizar desse “ativo estratégico” ao subordinar a entrada desses investimentos para que captassem ganhos tecnológicos que seriam importantes ao seu desenvolvimento industrial futuro⁵⁸; b) O “milagre japonês”, fruto, em grande medida, dos desdobramentos da Guerra Fria, deixou a cargo do EUA os gastos com proteção militar. Japão, Coreia e Taiwan tornaram-se protetorados estadunidenses. Essa situação foi benéfica ao permitir que os países concentrassem seus esforços em suas políticas de industrialização. No entanto, a emergência de um Estado política e militarmente autônomo como a China trazia temores quanto à vulnerabilidade japonesa na questão militar e na influência disso nas negociações industriais e nas tomadas de decisões chinesas; e c) o autor ainda aponta a estratégica aliança, a partir dos anos 1980, entre o Partido Comunista Chinês e os capitalistas chineses “ultramarinos”, localizados especialmente em Hong Kong e, posteriormente, Taiwan. Ao contrário das ETs oriundas dos países centrais, os grupos empresariais chineses ultramarinos tinham menos restrições, em função de familiaridade com os costumes e a práticas impostas pelas autoridades chinesas. Os investidores dos países centrais só se conformaram com as exigências chinesas quando a China se firmava como o polo mais dinâmico em um mundo com baixo dinamismo.

Braga et al. (2013) afirmam que ao longo dos anos 1980 aprofundaram-se as reformas iniciadas em 1978. Uma repercussão importante deu-se nas relações comerciais chinesas com a instituição de um sistema comercial dual:

De um lado, criou-se um regime de comércio exterior especial, limitado a algumas regiões do país, marcado pela redução das barreiras às exportações e às importações e que beneficiou principalmente o capital estrangeiro; de outro, preservou-se um regime de comércio exterior ordinário, sujeito a importantes controles do Estado e que passou por um processo de abertura bem mais

⁵⁷ Segundo dados da UnctadStat, a participação chinesa no recebimento dos fluxos de IDE mundiais passou de 0,1% , em 1980, para 1,7%, em 1990. Esse processo ganha uma intensidade ainda maior nos anos 1990 e 2000. Em 2010, a participação chinesa já era de 8,64%.

⁵⁸ “[...] a Toshiba e outras grandes manufatureiras japonesas foram comunicadas, bastante sem cerimônia, que, ao menos que trouxessem junto seus fabricantes de peças, não precisavam se incomodar em vir” (ARRIGHI, 1997, p. 123).

controlado, com avanços mais rápidos na liberalização das exportações do que das importações (BRAGA, OLIVEIRA e WOLF, 2013, p. 80).

Medeiros (1997) argumenta que Coreia do Sul e Taiwan foram os maiores beneficiados pela valorização do iene (*endaka*). Ao longo da primeira metade da década, os países mantiveram uma política econômica de desvalorização do câmbio em relação ao dólar, seguindo a trajetória da moeda japonesa. Após o Acordo de Plaza, desvalorizaram-se em relação ao iene e seguiram a trajetória do dólar. Assim como o Japão anteriormente, os dois países passaram a apresentar elevados superávits comerciais com os países centrais, sobretudo os EUA. Destarte, a redução das exportações japonesas era compensada pela exportação a partir dos “tigres”. Em virtude dos déficits crescentes, no final dos anos 1980 os EUA também pressionaram para que os países asiáticos valorizassem seu câmbio como forma de equilibrar a balança comercial. Ao final da década, Coreia e Taiwan também passaram a ser investidores importantes nos países do Sudeste Asiático (em especial do Asean-4⁵⁹) e, sobretudo, na China. Braga et al. (2013) chamam a atenção para o fato das ZEE terem sido instaladas nas regiões próximas aos NIC de primeira geração, evidenciando o planejamento levado a cabo pelo governo chinês para transformar tais localidades em zonas de processo de exportações.

Alguns autores (Arrighi 1994, Akyus 1996, Ozawa 1995) citam o paradigma dos “gansos voadores” para explicar essa modalidade de integração ocorrida na Ásia. Nessa perspectiva, teria ocorrido um desenvolvimento hierarquizado induzido pelas correntes de comércio e investimento direto realizado pelas empresas transnacionais. Medeiros (1997) faz advertências quanto a essa interpretação, na medida em que o paradigma prevê que a economia líder, a japonesa, num primeiro momento importaria produtos intensivos em mão de obra e, paulatinamente, mudaria sua pauta importadora em direção a produtos com maior intensidade tecnológica. O autor considera, contudo, que o papel de dinamizador regional imputado ao Japão deve ser problematizado⁶⁰:

Difícilmente os dados relativos ao comércio do Japão com os países da ASEAN-4 sustentariam uma posição de mercado para as manufaturas de baixo valor agregado, do mesmo modo, no caso dos “tigres”, o Japão não tem sido mercado importante para os bens

⁵⁹ Malásia, Filipinas, Tailândia e Indonésia.

⁶⁰ Medeiros (1997) destaca que o Japão acumulou superávits comerciais com os “tigres”, países da Asean-4 e China ao longo dos anos 1990 em quase todos os setores, à exceção dos setores tradicionais.

industriais de maior conteúdo tecnológico. Ainda que a expansão do comércio internacional intrafirma aponte numa direção compatível com o modelo dos gansos voadores liderado pelos IDEs japoneses, não é possível derivar o amplo desenvolvimento do sudeste asiático da Ásia desta dinâmica (MEDEIROS, 1997, p. 317).

A despeito da importância do capital japonês nesse processo de reorganização produtiva, e a ação das suas ET na reorganização regional, Medeiros (1997) destaca o papel primordial da demanda e da abertura dos mercados dos países centrais, sobretudo dos EUA, na integração produtiva asiática, em virtude da consolidação da “base ampliada do Pacífico”. O autor argumenta que caso o papel dinamizador na economia regional asiática fosse ocupado pelo Japão, e caso o comércio estivesse fechado, com predominância de comércio intraindústria, o deslocamento produtivo japonês acarretaria restrição ao desenvolvimento asiático, em função de possível estrangulamento das contas externas. Ao longo dos anos 1980 os países asiáticos acumularam déficits comerciais com o Japão, tendo sido o superávit acumulado com os países da OCDE, especialmente EUA, o elemento que concorreu para evitar o estrangulamento de reservas do cenário anterior: “A reorganização microeconômica dos espaços de localização da produção não encontra assim, entre os países da região, restrição de balanço de pagamentos” (Medeiros, 1997, p. 35).

Desse modo, Medeiros (1997) reapresenta o modelo dos “gansos voadores”, ressaltando que o deslocamento sequencial rumo aos países menos desenvolvidos asiáticos dependeu, para que o crescimento econômico não fosse abortado por escassez de divisas para cobrir as importações do Japão de bens de produção, dos superávits comerciais com os países da OCDE (especialmente, EUA) e da disponibilidade de financiamento externo dos bancos e agências oficiais.

Por sinal, esse é um determinante importante na trajetória de desenvolvimento asiática ao longo dos anos. Se os países latino-americanos tiveram, durante a década de 1980, um desempenho econômico medíocre, decorrente, em grande medida, da necessidade de transferir recursos ao exterior em função da crise da dívida, em um contexto de ruptura do financiamento externo (CARNEIRO, 2002), os países asiáticos foram menos penalizados, a despeito de apresentarem os fundamentos macroeconômicos em uma situação semelhante ou pior que alguns latino-americanos. Medeiros (1997) discorre a respeito disso:

Em 1980, após o choque dos juros, a Coreia recorre ao FMI, desvaloriza o won e fixa metas monetárias contracionistas (semelhante ao que ocorreu no Brasil). O resultado imediato foi a aceleração da inflação, no entanto, como atesta o Banco Mundial, e contrariamente ao que se passou na América Latina e no Brasil, os fluxos financeiros para a Coreia não se reduziram, permitindo manter alto nível de investimento (...) Elevadas dívidas externas e internas caracterizaram nos anos 80 a trajetória de países de menor grau de desenvolvimento econômico e com distintas características estruturais como a Malásia, a Indonésia e a Tailândia manobram déficits fiscais maiores que os do Brasil. No entanto, a manutenção do financiamento externo – graças a uma menor fragilidade externa e a dinâmica dos investimentos regionais – amorteceu e deslocou as restrições de balanço de pagamentos ao crescimento econômico (...) As explicações correntes para o diferente tratamento dos bancos em relação às economias endividadas e, portanto, o diferente acesso às finanças internacionais, oscilam entre “sorte”, os instintos de “manada” dos bancos, o efeito “contágio”, etc (MEDEIROS, 1997, pp. 16-17).

Portanto, a inserção diferenciada asiática contou com um grupo de determinantes (política industrial de cada país, rede de produção regional, abertura dos países centrais, tratamento diferenciado do mercado financeiro etc.) que não se reproduziram na América Latina. Um traço, porém, foi similar em ambas as regiões: a ascensão da liberalização comercial e financeira a partir de meados da década de 1980. Embora os países asiáticos tenham contado com um crescimento econômico robusto no decênio, Medeiros (1998) ressalva que os países asiáticos também sofreram com grande pressão, comandada pelos EUA, para a liberalização das suas contas de capital. Nesse sentido, assim como no caso latino-americano, o leste asiático, tendo a Coreia como exemplo mais importante - sob condições diferentes, é verdade, dada a inserção internacional e a constituição de parques industriais modernos –, também promoveu reformas que removeram estruturas essenciais no desenvolvimento predecessor, como o controle dos fluxos internacionais de capital e do reduzido grau de abertura financeira ao exterior:

The main source of pressure on Korea came not from the balance of payments, but from the U.S. government. Under 1988 Trade Bill, the U.S. Treasury was authorized to determine whether countries manipulated their exchange rates to prevent effective adjustment or to gain competitive advantage. The Treasury found that Korea was manipulating its exchange rate, and in February 1990, Financial Policy Talks were launched. The premise of these talks was that the Korean currency, the won, had failed to appreciate adequately because the continued use of capital controls limited demand for it.

These complaints coincided with an array of complaints from American banks that they experienced discrimination in their Korean operations, and from American securities firms which began to develop an interest in gaining access to the lucrative Korean market (HAGGARD e MAXFIELD (1996), p. 232, *apud* MEDEIROS (1998)).

A inserção da região asiática na globalização ganharia maior força no decênio seguinte e é apontado por Chang (2002) como primordial para a explicação das severas crises cambiais sistêmicas iniciadas na Ásia no final dos anos 1990.

3 O padrão de desenvolvimento latino-americano e sua inserção nos anos 1980

3.1 Introdução

Ao final dos anos 1970, após o surto industrializante do pós-guerra, algumas economias latino-americanas, como o México e o Brasil, apresentavam estruturas produtivas diversificadas. A industrialização levada adiante, com forte intervenção estatal, havia promovido transformações na estrutura produtiva e na composição da ocupação mediante elevadas taxas de crescimento do produto, ensejando um forte processo de urbanização.

No entanto, ao contrário das experiências analisadas no capítulo anterior, a industrialização latino-americana não foi capaz de solucionar entraves perenes nas trajetórias dos países. Em primeiro lugar, diferentemente dos países asiáticos, na América Latina não ocorreu uma reforma agrária que possibilitasse maior homogeneização social e maior distribuição de renda e riqueza. Ao contrário, a industrialização por substituição de importações (ISI) tendeu a agravar a concentração. Em segundo lugar, a industrialização não foi capaz de gerar, conforme pretendido pelos autores cepalinos, um núcleo tecnológico endógeno que pudesse sustentar o crescimento e formar indústrias nacionais competitivas no cenário internacional.

A década de 1980, com a reversão macroeconômica provocada pela diplomacia do dólar forte, a partir de 1979, interrompeu essa trajetória de crescimento e deu início a um longo período de baixo crescimento e deterioração da estrutura produtiva. A América Latina sofreu, pois, uma reversão dos fluxos de financiamento, fundamentais para executar os projetos de industrialização do período expansivo, e para fazer frente à elevação brusca dos serviços da dívida externa, vê-se obrigada a remeter vultosos recursos líquidos ao exterior. Além disso, a debilitação do papel do Estado como coordenador do processo de desenvolvimento econômico, aprofundada com a aproximação dos países da região ao ideário neoliberal, agravou ainda mais os problemas herdados do período desenvolvimentista.

Nesse período, então, iniciou-se uma polarização das trajetórias latino-americana e asiática. De um lado, os asiáticos, como já colocado, inserem-se em setores dinâmicos do comércio internacional. De outro, a América Latina, iniciando uma trajetória de aprofundamento de sua especialização regressiva e relação de dependência. Com o intuito de discutir essas transformações, este capítulo examina, na seção 2.1, os

condicionantes da industrialização latino-americana na ISI e, na seção 2.2, os impactos da região com a crise dos anos 1980, tão diferente daqueles examinados no capítulo anterior.

3.2. A industrialização latino-americana sob a égide do desenvolvimentismo

O contexto econômico e geopolítico do pós-guerra permitiu que novas correntes de pensamento econômico ganhassem força em detrimento da corrente ortodoxa. As duas grandes guerras e a crise nos anos 1930 concederam um raio de manobra aos países latino-americanos, de modo que a políticas industriais pudessem ganhar relevo na região⁶¹. A escassez de bens industriais oriundos dos países centrais envolvidos no conflito acelerou o processo de substituição de importações nos países que já contavam com uma implantação industrial prévia. De acordo com Tavares (1964), a dinâmica econômica na América Latina até a década de 1930 – com o modelo tradicional primário-exportador - esteve quase que unicamente ligada à dinâmica do setor exportador; a incipiente atividade industrial até aquela e a agricultura de subsistência eram insuficientes para dar um dinamismo próprio à economia. O setor interno apresentava, portanto, baixa produtividade e sua produção satisfazia apenas parcialmente as necessidades básicas (alimentação, vestuário e habitação) da população. O setor exportador, mais dinâmico, com maior rentabilidade e maior especialização, conformava, desse modo, o centro dinâmico de toda a economia, baseando-se em poucos produtos exportáveis. Explicitava-se, assim, o caráter dependente e reflexo das economias latino-americanas.

Tavares (1964) destaca que a longa crise dos anos 1930 serviu como um ponto de ruptura com o modelo tradicional. A crise profunda do setor externo obrigou que as políticas econômicas tomassem novas diretrizes, beneficiando o setor interno. Entre as medidas adotadas estão incluídas: restrições e controle das importações, a desvalorização do câmbio e, especialmente no caso brasileiro, a compra ou o financiamento dos excedentes. A intensificação da atividade industrial posterior esteve muito baseada nessas políticas de proteção ao mercado interno. Este processo de industrialização substitutiva se iniciou com a produção interna de bens que antes eram importados. No entanto, a referida autora adverte que antes de causar uma redução do

⁶¹ Cano (2006) adverte que embora a indústria ganhe espaço a partir dos anos 1930, ainda não se pode falar que um processo de industrialização estivesse em curso. No Brasil, por exemplo, até meados da década de 1950 a dinâmica econômica continua sendo determinada pelo setor primário-exportador.

quantum geral de importações, esse processo provocou, conforme foi avançando, o aumento da demanda por produtos importados, especialmente de bens intermediários e bens de capital⁶². Ademais, na América Latina, lideranças políticas regionais defenderam um projeto nacionalista no qual a ideologia industrializante tinha um papel de grande importância⁶³.

Diversos autores passaram a criticar a inadequação e o irrealismo dos modelos clássicos para realidades distintas das existentes nos países desenvolvidos. Na América Latina, a Cepal foi um importante expoente na reflexão sobre o problema do subdesenvolvimento, apresentando estudos e trabalhos de grande originalidade⁶⁴. O órgão conduziu estudos para compreender tal processo de industrialização que emergia. O principal fator apontado foi a necessidade de implementar políticas de industrialização como forma de superação do subdesenvolvimento. Para os economistas cepalinos havia a constatação da existência de especificidades nos países latino-americanos e que, a despeito da teoria convencional, a propagação do progresso técnico dos países centrais em direção aos países periféricos se deu de modo lento, irregular e incompleto, fazendo com que o “otimismo” encontrado na teoria convencional em relação ao papel do mercado como agente suficiente para difundir os ganhos do comércio e de produtividade fosse questionado⁶⁵.

O autor fundador da análise histórico-estruturalista, característica do pensamento cepalino, foi Raúl Prebisch. Desde seu artigo inaugural para a Cepal (PREBISCH, 1949), o autor procurou analisar como se dava a transição na América Latina rumo a um desenvolvimento “para dentro”, partindo de um modelo de crescimento primário-exportador “para fora”. O argumento era que tal transição dava-se sob uma base econômica e institucional subdesenvolvida e sob uma dinâmica de difusão irregular do progresso técnico do centro para a periferia. Ao contrário da teoria clássica,

⁶² Segundo Tavares, “(...) a dinâmica do processo de desenvolvimento pela via de substituição de importações pode atribuir-se, em síntese, a uma série de respostas aos sucessivos desafios colocados pelo estrangulamento do setor externo, através dos quais a economia vai se tornando menos dependente do exterior e mudando qualitativamente a natureza dessa dependência” (TAVARES, 1964, p. 230).

⁶³ Conforme aponta Fajnzylber (1983): “(...) la industrialización se constituía em bandera de diversos movimientos sociales que, no obstante especificidades nacionales, compartían una vocación modernizadora popular (Aguirre, Cerda, Cárdenas, De la Torre, Perón, Vargas)” (FAJNZYLBER, 1983, p. 118).

⁶⁴ Bielschowsky define da seguinte maneira a originalidade do pensamento cepalino: “(...) a força explicativa desse corpo analítico deriva de uma fértil interação entre, por um lado, um método essencialmente histórico e indutivo e, por outro, uma referência abstrato-teórica própria, a teoria do subdesenvolvimento periférico latino-americano” (BIELSCHOWSKY, 2000, p. 16).

⁶⁵ Embora o período do pós-guerra tenha conferido uma “folga”, a ponto de o pensamento cepalino ter sido capaz de ser difundido com muita força entre os *policy makers* latino-americanos, o terreno ideológico não foi sempre favorável à Cepal. Em especial o Departamento de Estado norte-americano, sobretudo no auge do macarthismo, guardava sérias desconfianças sobre as pesquisas conduzidas pelo órgão.

caracteristicamente a-histórica e pretensamente universal, o pensamento da Cepal buscava exatamente nas relações históricas específicas os condicionantes do subdesenvolvimento latino-americano, relacionando esta posição de subdesenvolvimento com sua forma de inserção na divisão internacional do trabalho⁶⁶, como um fruto do próprio desenvolvimento das economias capitalistas. De acordo com Bielschowsky (2000):

Não se tratava de comparar o subdesenvolvimento periférico com a história pretérita das economias centrais. Para os autores cepalinos, o desenvolvimento nas condições da periferia latino-americana não seria uma "etapa" de um processo universal de desenvolvimento (...) mas um processo inédito, cujos desdobramentos históricos seriam singulares à especificidade de suas experiências, cabendo esperar-se seqüências e resultados distintos aos que ocorreram no desenvolvimento cêntrico (BIELSCHOWSKY, 2000, p. 22).

O Estado aparece no pensamento cepalino como um agente fundamental de coordenação e planejamento de políticas públicas dinamizadoras, voltadas para o desenvolvimento das forças produtivas capitalistas. A incapacidade de as burguesias locais levarem adiante um projeto de industrialização (que exigia investimentos pesados, de baixo rendimento, de longa maturação, e condicionada pela dificuldade de financiamento, num contexto histórico no qual o atraso em relação às economias capitalistas centrais já se fazia presente) acabava por delegar ao Estado⁶⁷ um papel determinante também como coordenador e, às vezes, investidor.

Na análise sobre as assimetrias nos ganhos do comércio e na absorção do progresso, dois conceitos são vitais na estrutura metodológica cepalina: o sistema centro-periferia e a dualidade estrutural, de um lado, e a deterioração dos termos de troca, de outro. Em verdade, dois lados de uma mesma moeda.

Por um lado, o centro – constituído pelos países industrializados: Europa, Estados Unidos e, por último, Japão – apresentava uma estrutura produtiva diversificada e tecnicamente homogênea. O aumento de produtividade resultava, dada a existência de uma estrutura sindical organizada, em elevação dos salários reais. Havia, assim, a

⁶⁶ Conforme explica Tavares (1964): "O cerne da problemática do crescimento "para fora" típico das nossas economias está evidentemente vinculado ao quadro da divisão internacional do trabalho que foi imposto pelo próprio processo de desenvolvimento das economias líderes e do qual decorria, para os países da periferia, uma divisão do trabalho social totalmente distinta da do centro" (TAVARES, 1964, p. 221).

⁶⁷ Nesse sentido, é importante frisar que os trabalhos realizados da Cepal, desde os seus primórdios, não foram dirigidos para a academia, mas aos *policy-makers* latino-americanos.

constituição de um círculo virtuoso, com mecanismos de criação e difusão tecnológica e transmissão social dos ganhos de produtividade.

Por outro lado, na periferia o cenário é o inverso, com a presença de uma estrutura produtiva especializada, composta por um setor moderno, exportador, com maior produtividade, produtor de bens com baixo dinamismo no comércio internacional, e um setor arcaico, voltado para atividades de subsistência e de bens industriais pouco elaborados. Os países periféricos desempenhavam, portanto, um papel bem delineado na divisão internacional do trabalho como exportadores de produtos primários. Aníbal Pinto (1965) observa que no modelo primário-exportador não havia grande preocupação com ganhos de produtividade, devido a duas fontes de exploração importantes nos países latino-americanos: 1) a força de trabalho⁶⁸, dada a situação de baixa organização sindical (em contraposição ao centro) e a imensa oferta de mão-de-obra, que comprimiam a renda e perpetuavam a estrutura concentradora de renda e de produção. Enquanto grande parte da população estava colocada à margem dos mercados monetários, a elite era capaz de ter o estilo de consumo dos países avançados (TAVARES, 1964); e 2) a ampla exploração (barata) dos recursos naturais.

O dinamismo, para os países subdesenvolvidos, mostrava-se, assim, dependente dos choques exógenos oriundos dos países. Pinto (1965) salienta como características importantes desse processo: a) a exacerbação das disparidades regionais dentro de cada país latino-americano, uma vez que os investimentos ficaram concentrados regionalmente, geralmente nas zonas costeiras. Desta forma, a disparidade setorial guardava relações com o agravamento das assimetrias regionais, causando um quadro qualificado pelo autor de “heterogeneidade histórica”⁶⁹; e b) o aumento das disparidades de produtividade setoriais, sem que, ao contrário do centro, isso se convertesse, pelas razões já apontadas, em aumento dos salários reais. O autor também aponta a saída dos recursos gerados aqui rumo ao centro, em função da concentração tecnológica, já enfatizando o papel que os direitos de propriedade desempenhavam na exploração dos países subdesenvolvidos. De acordo com o autor:

⁶⁸ A superexploração da força de trabalho é um dos pilares explicativos do subdesenvolvimento latino-americano para alguns escritores dependentistas, como Ruy Mauro Marini (1973).

⁶⁹ “(...) se perfila una extraordinaria heterogeneidad histórica, en que conviven unidades económicas representativas de fases separadas por siglos de evolución, desde la agricultura primitiva, a veces precolombiana, a la gran planta siderúrgica o de automotores montada a imagen y semejanza de la instalada en una economía adulta” (PINTO, 1965, p. 43).

La concentración sectorial y espacial que implicó ese modelo tenía su contrapartida lógica em el plano social, esto es, en la distribución de las ganancias de la mayor productividad. Dada la restricción de los derechos de propiedad sobre los recursos explotados y la abundancia de mano de obra, el ingreso generado tenía que repartirse muy desigualmente, de manera que a menudo no había grandes diferencias entre la remuneración del trabajo em los sectores dinámicos y em los sectores tradicionales. Por otro lado, considerada la habitual participación de capital extranjero, una parte variable de la renta originada quedaba fuera del sistema (PINTO, 1965, p. 40).

Outro fator fundamental destacado por Prebisch (1949) diz respeito à tendência de deterioração dos termos de troca para as exportações dos países periféricos⁷⁰. Este fenômeno teria ligação com as transformações na economia mundial a partir da segunda metade do século XIX, com a mudança da hegemonia na economia mundial para os EUA. Em primeiro lugar, o autor argumentava que as exportações periféricas enfrentavam problemas de elasticidade-renda e de preço no mercado internacional, pois uma redução no preço internacional de seus produtos não suscitava um aumento proporcional na demanda internacional, e, também, que um aumento de renda no Centro não trazia aumento proporcional positivo na demanda. As disparidades de produtividade entre o centro e a periferia seriam a principal fonte desse fenômeno.

Os problemas enfrentados pelos países periféricos seriam, portanto, de ordem estrutural e os obstáculos para a implementação de uma industrialização nos moldes do centro eram imensos. Havia, em primeiro lugar, restrições internas importantes: a) os mercados internos não eram grandes o suficiente para a implantação dos setores industriais mais avançados; b) os países apresentavam problemas para a concentração e centralização do capital e, inclusive, não contavam com instituições e mecanismos financeiros para o financiamento dos projetos de industrialização; c) o Estado não possuía capacidade fiscal para tocar tal projeto; d) prevalecia uma grande desigualdade de renda e riqueza; e e) era difícil a solução ao problema referente à ausência de uma base tecnológica endógena. Em segundo lugar, os países enfrentavam também entraves no plano externo: a especialização da pauta exportadora, e a grande dependência do setor exportador, geravam uma grande vulnerabilidade das economias a

⁷⁰ De acordo com Rodríguez (1981), a deterioração dos termos de troca é “expressão de uma tendência de uma tendência a longo prazo, inerente ao intercâmbio de bens primários de exportação da periferia por bens exportados pelos centros” (RODRÍGUEZ, 1981, p. 39).

choques externos (câmbio e preço dos produtos primários no mercado internacional) e a escassez de divisas inviabilizava a importação de máquinas e equipamentos.

Prebisch (1959) defendia um novo tipo de inserção internacional dos países latino-americanos, baseada na intensificação do comércio regional, que possibilitaria um incremento do crescimento na região e uma mudança na política de industrialização por substituição de importações então em voga nos países maiores. Isso apenas seria possível se houvesse uma transformação na inserção internacional dos países na divisão internacional do trabalho. Uma das estratégias defendidas pelo autor era a formação de um mercado comum latino-americano que permitiria uma maior *economicidade* dos recursos. Uma elevação do comércio recíproco entre os países latino-americanos reduziria o coeficiente importado do resto do mundo. O autor argumentava que o avanço da industrialização implicaria a necessidade de se investir em setores cada vez mais complexos (bens de capital, bens automotivos e bens intermediários), o que necessitaria maiores escalas de produção. Caso cada país, individualmente, decidisse internalizar a produção, isso acarretaria em plantas industriais de baixa produtividade, dado o tamanho dos mercados nacionais, e um alto custo. Caso essa substituição de importações ocorresse, os benefícios sociais do processo – o aumento do nível de vida da população – seriam diluídos pela dificuldade de competição dessas indústrias em relação às plantas industriais localizados nos centros industrializados, com um grande diferencial de produtividade.

O autor faz críticas ao modelo de substituição de importação adotado por alguns países latino-americanos, evidenciando que somente a industrialização então em vigor não fora capaz de engendrar um processo de redução de assimetrias em relação aos países avançados:

Assim, se a produção continuar nos vinte compartimentos estanques em que se realiza agora, o fruto dos novos investimentos de capital exigidos por esse avanço da industrialização continuará a se distanciar do que é conseguido nos grandes centros industriais dos mercados mais amplos” (PREBISCH, 1959, pp. 351).

Desta forma, ao invés de reduzir a vulnerabilidade externa dos países, o processo substitutivo de importações ampliou esta vulnerabilidade, pois uma redução na capacidade de importar, em função de oscilações no desempenho exportador, resulta na contração da pauta importadora, inclusive dos bens essenciais. A queda na importação

desses bens – como petróleo e bens de capital – afetavam diretamente o nível da demanda e de emprego industrial.

Celso Furtado (1992), nesse sentido, atentou que a industrialização por si mesma não foi capaz de superar o entrave da absorção do progresso técnico, nem da redução das disparidades regionais na América Latina. No Centro, o aumento do progresso técnico - e, conseqüente, aumento da produtividade - possibilitava uma concentração dinâmica da renda que resultava num “impulso à acumulação”. Na periferia, por seu turno, o aumento da produtividade não resultou em maior homogeneização social. Furtado (1974 e 1992) afirma que na industrialização latino-americana o que ocorreu foi o processo de “modernização”, caracterizado por um padrão de consumo compatível somente com a elite econômica, que mimetiza o padrão dos países centrais, sem que os problemas da transformação do sistema de produção e da distribuição de renda tivessem sido tocados. A má distribuição de renda - e o agravamento das assimetrias regionais e setoriais - foi, assim, aprofundada com o processo de industrialização.

Segundo Furtado (1974), a despeito dos preceitos ortodoxos, o processo de homogeneização entre os países desenvolvidos deve ser inserido no mesmo quadro evolutivo do processo de concentração de renda nos países subdesenvolvidos, pois quanto mais acelerado o processo de “modernização”, maiores os fluxos direcionados ao centro. Pinto (1965) complementa argumentando que essa concentração de renda colossal no caso latino-americano não foi um “purgatório inevitável” rumo a uma etapa mais avançada de desenvolvimento. Nos países desenvolvidos, observou-se uma maior homogeneidade entre os setores produtivos, reflexo das mudanças mais graduais e contínuas dos sistemas precursores ⁷¹. Para Furtado (1974) tanto o papel atribuído ao excedente, quanto a sua orientação diferenciavam o centro da periferia. No centro, o excedente industrial era concentrado em poucas mãos de um grupo social comprometido com o processo produtivo, de maneira que havia um estímulo constante à inovação tecnológica. A indústria pôde, assim, crescer por suas “próprias forças”. A produção agrícola doméstica fazia parte desse esquema, gerando demanda efetiva dos bens industriais e demandando, assim, proteção, mesmo apresentando vantagens comparativas inferiores aos produtores oriundos, por exemplo, dos países latino-americanos. A industrialização, portanto, acabava por demandar uma maior produtividade agrícola. Na periferia, ao contrário, grande parte do excedente gerado “vazava” para o

⁷¹ O capitalismo surge a partir da erosão do feudalismo e do mercantilismo. A América Latina não passou por uma Revolução Industrial.

centro, uma vez que o processo de “modernização” acarretava na elevação das importações de bens de luxo.

Em meados dos anos 1970 o modelo desenvolvimentista, que, apesar de concentrador, proporcionou altas taxas de crescimento e diversificou a estrutura produtiva latino-americana, começou a dar sinais de exaustão. A frustração com os resultados obtidos pela industrialização suscitou críticas ao projeto desenvolvimentista, tanto entre a ortodoxia como entre os economistas heterodoxos, inclusive cepalinos. Fajnzylber (1983) considera que na América Latina sucedeu-se uma reprodução “trunca” do modelo de industrialização dos países centrais⁷². O autor ressalta que, especialmente, nos países mais desenvolvidos (Brasil, México e Argentina), ocorreu um deslocamento na estrutura produtiva semelhante ao visto nos países centrais. Nesse sentido, observou-se um aumento da participação dos bens de consumo duráveis, química e metalurgia no PIB (exatamente os setores com maior incremento de produtividade) e as exportações de manufaturados tiveram um salto significativo no período.

No entanto, um exame mais detalhado desse processo escancarava as fragilidades da industrialização no subdesenvolvimento. Fajnzylber (1983) constata que, ao contrário dos PD, a industrialização na América Latina, a despeito do grande incremento na produção de bens de consumo duráveis, teve baixa participação da indústria metal mecânica, com baixa expansão do setor de bens de produção. Ou seja, apesar do desenvolvimento das filiais estrangeiras na região, o processo de ISI foi marcado, pela fragilidade da “vocação industrial” na região, que teve como consequência a debilidade do desenvolvimento de núcleos endógenos de desenvolvimento tecnológico. Isso ocorreu, em parte, devido ao papel muito mais passivo da burguesia nacional quando comparado ao o caso japonês por exemplo, de tal maneira que capital nacional ficou restrito a esferas marginais do processo de acumulação.

Em certo sentido, a constatação de Fajnzylber se relaciona com o texto de Lessa e Dain (LESSA e DAIN, 1982) acerca da relação entre o desenvolvimento capitalista e o Estado na América Latina. Os autores examinam o papel do Estado na periferia, que embora, a priori, possa

⁷² Ainda conforme Fajnzylber (1983), outro traço dessa reprodução trunca da industrialização na América Latina foi o rápido e precário processo de urbanização nas principais economias da região. Nesse sentido, o maior desenvolvimento industrial de Brasil e México parece ter relação com o aumento das agruras da população pobre. O autor aponta, utilizando-se de estudos comandados pela Cepal, que na década de 1970, após já se ter feito um enorme esforço industrializante, o Brasil se posicionava somente à frente de Honduras e Peru em relação à percentagem da população abaixo da linha da pobreza (49% na média nacional, 35% na cidade e 73% no campo), e, em relação à população abaixo da linha de indigência, o país se mantinha apenas em posição superior a Honduras, igualando-se na média nacional com o Peru (25%), e apresentando uma taxa de 15% na cidade e 42% no campo.

ser tido como semelhante àquele dos PD, têm nas suas articulações entre os blocos de capitais sua especificidade. Há a conformação de uma “sagrada aliança” tácita entre as frações de capital, com o Estado sendo o gestor dessas relações que permitiram que formas “perversas de acumulação” surgissem fora da órbita industrial. Nesse sentido, permitiu-se que as burguesias nacionais se inserissem nos setores de “menor resistência” (construção civil, setor imobiliário, bancos), sem que sua rentabilidade fosse afetada. Portanto, na América Latina a articulação entre Estado e burguesia nacional teve uma natureza bastante distinta daquela firmada para os países asiáticos examinados no capítulo anterior. Enquanto neste caso a burguesia nacional se incumbiu de atividades industriais estratégicas sob uma forte coordenação estatal, na trajetória latino-americana as burguesias desempenharam um papel secundário no processo de industrialização.

Fajnzylber (1983) critica a imagem, recorrente na literatura ortodoxa, de que as ET são meros objetos passivos na política econômica, argumentando que, em suas estratégias de acumulação, esses atores tendem a exercer controle sobre os meios em que atuam, articulando-se com (e subordinando) a esfera política (Fajnzylber, 1975). Essa relação com as ET ganha ainda maior complexidade a partir da denominada globalização, quando, como descrito anteriormente, o processo de comando sobre as cadeias de valor ganha ainda maior destaque em relação ao local de produção. De acordo com o autor:

La fragilidad de la vocación industrializadora se refiere específicamente al contenido y la debilidad del “núcleo endógeno” de la industrialización latinoamericana. La prioridad del crecimiento de la producción industrial ha estado presente desde las décadas del 30 y el 40 (...) La insuficiente presencia de la vocación industrial se refiere entonces, específicamente, a la ausencia de liderazgo efectivo en la construcción de un potencial industrial endógeno capaz de innovar y competir internacionalmente en una gama significativa de sectores productivos. (FAJNZYLBBER, 1983, p. 140).

Tavares e Gomes (1998) tocam num ponto fundamental ao esclarecerem que a parceria entre o Estado e as ETs foi promotora de fortíssimos desequilíbrios estruturais nos países de maior avanço da industrialização (sobretudo México e Brasil) e tal configuração teria relações importantes com a inserção na divisão do trabalho. De acordo com os autores, a presença predominante de filiais de ETs impôs e generalizou suas formas de organização industrial em estruturas industriais tecnologicamente arcaicas e heterogêneas, com um baixo grau de articulação interna e carente de um setor de bens de capital com dimensão e técnica necessárias para sustentar endogenamente o processo de expansão industrial. Por um lado, essa forma de penetração do capital

estrangeiro acabou por gerar desproporções entre o tamanho econômico dos investimentos e a estrutura setorial. Por outro, em função da proteção concedida, as empresas puderam adotar estratégias defensivas, com a rentabilidade protegida pelo uso recorrente do *mark-up*.

Assim, formaram-se desequilíbrios entre o aumento da capacidade produtiva e a dinâmica de crescimento dos mercados. Em que pese também o estrangulamento da capacidade de importação, característica de período de ISI, observou-se períodos curtos e intensos de crescimento da expansão de capacidade instalada e do consumo. No entanto, não foram criadas as condições para que o crescimento pudesse ser sustentado por um período maior, em função, em grande medida, do fato de as decisões postas em prática pela articulação entre o Estado e iniciativa privada não terem culminado na criação de um núcleo de progresso técnico endógeno “que garantizara la autodeterminación del proceso de industrialización, según el desiderátum de Raúl Prebisch y Celso Furtado” (TAVARES e GOMES, 1998, p. 6).

Essa penetração do capital estrangeiro, que mimetizou as formas de organização importadas dos países centrais, permitiu a criação de novos espaços econômicos de acumulação para as ET, amparadas por alguns fatores: o aumento do gasto público, o aumento do endividamento interno e externo e o financiamento dos bens de consumo duráveis. O resultado da conjunção destes fatores foi um padrão industrial com ampliação dos mercados domésticos e da diversificação da estrutura de consumo, sem quaisquer alterações na estrutura de renda e riqueza, mas, sim, ao contrário, com elevação da concentração e da exploração do trabalhador. Tavares e Gomes (1998) apontam que essa “modernização conservadora” tinha inerentemente um perfil regressivo, pois a industrialização nesses moldes não absorveu o excedente populacional do campo e da cidade e a concentração de renda e riqueza permitiu a perpetuação de relações atrasadas de produção, herdadas do período pré-capitalista.

A incapacidade de a industrialização superar o subdesenvolvimento suscitou críticas relevantes ao pensamento cepalino. De um lado, economistas críticos⁷⁴

⁷⁴ Duas visões críticas ao pensamento cepalino merecem maior destaque: a teoria da dependência (Cardoso e Faletto, 1969 e Marini, 1973) e o pensamento proposto pela “Escola de Campinas” (CARDOSO DE MELLO, 1982). Faletto e Cardoso (1969) argumentaram que a Cepal havia realizado uma análise essencialmente economicista e insuficiente sobre a problemática do desenvolvimento latino-americano. O subdesenvolvimento, na abordagem histórico-estruturalista de centro-periferia, teria sido excessivamente creditado a fatores exógenos. Os autores enfatizaram que o subdesenvolvimento é um produto histórico, decorrente da divisão internacional do trabalho e, portanto, de uma determinada inserção dos países periféricos na economia mundial. Há, assim, uma determinada relação de dominação entre o Centro e a Periferia. Porém, tal inserção também resultou em esquemas de dominação internos a cada país periférico no

alertavam, corretamente, a ênfase excessiva dada pelo órgão aos choques externos sobre a dinâmica econômica dos países e a desconsideração dos fatores políticos e sociais na determinação dos países. De outro, de acordo com a visão mais conservadora, as economias latino-americanas haviam se amparado excessivamente no Estado, e teriam conduzido projetos de industrialização pouco eficientes amparados pelo protecionismo do mercado doméstico. Essa retórica ganharia mais força com a crise da dívida, analisada na seção posterior.

A despeito dos problemas estruturais inerentes ao processo de industrialização, as transformações foram profundas. Conforme a Tabela 11, os países, no bojo do forte processo de urbanização catalisado pelo crescimento da indústria, perdem participação da agricultura no produto, em contraste à maior participação do setor industrial e de serviços urbanos. De uma participação de cerca de 20% do PIB, em 1950, a indústria manufatureira passa a representar 27,8% em 1980. Em contrapartida, o setor agrícola sofreu uma redução significativa: de 20,3% para 10%, no mesmo período. No entanto, esse processo foi muito diferenciado entre os países.

A Tabela 12 apresenta a distribuição setorial do PIB para o caso brasileiro. O país foi, dentre os latino americanos, aquele que mais diversificou sua estrutura industrial. A agricultura, silvicultura, caça e pesca, que representavam 15,8% do PIB em 1950, passam a ter uma participação de apenas 7,7% em 1976. A indústria manufatureira, no mesmo intervalo, apresenta um incremento na sua participação de 20,9% a 29,8% e o setor industrial como um todo apresenta uma evolução de 38,1% a 45,7%.

Outro indício da maior maturidade da estrutura industrial brasileira é observado na pauta de importações. O Anuário Estatístico da Cepal (1980) aponta que em 1960 os bens de capital correspondiam a 38,1% do total de importações, indicando a pouca internalização deste setor e a dependência das importações dos bens de capitais dos países centrais na fase de montagem da industrialização pesada no país. Em 1980, tal participação já havia se reduzido a 19,2%, o que pode indicar que parcela da demanda industrial por tais bens já era suprida por produção doméstica.

que diz respeito à constituição de classes sociais dominantes. De acordo com essa visão, há uma relação de dependência entre o plano política e social, na periferia, e a relação de dominação com os países capitalistas originários. Há, portanto, a ênfase no aspecto político nos condicionantes internos na trajetória de desenvolvimento dos países latino-americanos, nas relações entre os atores internos entre e si e com os grupos externos.

Tabela 11 América Latina: Produto Interno Bruto por classe de atividade econômica (Participação percentual sobre o PIB)

Classe de atividade	1950	1960	1970	1980
Agricultura, caça, silvicultura e pesca	20,3	16,9	13,3	10,0
Exploração Mineral	2,9	3,2	3,1	3,3
Indústrias Manufatureiras	19,9	23,2	25,7	27,8
Eletricidade, gás e água	1,2	1,4	1,9	1,7
Construção	6,5	6,2	5,3	7,2
Comércio	18,4	18,3	19,0	15,0
Transportes, armazenagem e comunicações	5,6	5,3	5,5	5,7
Estabelecimentos financeiros, seguros, bens imóveis e serviços prestados a empresas	3,8	3,7	11,3	14,4
Serviços comunitários, sociais e pessoais	13,3	12,1	17,7	17,9
PIB Total: Produto interno bruto	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Cepal

Tabela 12. Brasil: Produto Interno a custo de fatores por classe de atividade econômica (%)

	1950	1960	1970	1976
Agricultura, silvicultura, caça e pesca	15,8	13,4	10,0	7,7
Indústria Extrativa	0,3	0,5	0,8	1,0
Manufatura	20,0	26,3	28,4	29,8
Construção	8,7	8,3	5,8	6,4
Subtotal bens	44,9	48,5	45,0	44,8
Eletricidade, gás, água e serviços sanitários	1,8	2,0	2,4	2,6
Transp e comunicações	4,3	5,3	5,7	5,9
Subtotal: serviços básicos	6,7	7,4	8,1	8,5
Subtotal industrial	38,1	42,5	43,1	45,7
Comércio e finanças	22,4	20,7	20,7	20,5
Total	100	100	100	100

Fonte: Elaboração própria com dados do Anuário Estatístico da Cepal (1980)

Embora a inserção latino-americana na divisão internacional do trabalho, ao adentrar a década de 1980, continuasse sendo de especialização em produtos primários,

também ocorreram transformações relevantes em direção a uma maior participação de produtos manufaturados na pauta exportadora (Tabela 13). Em 1960, mais de 96% da pauta exportadora da região era composta por produtos primários e menos de 4% de produtos manufaturados. Em 1978, tal proporção se modificara para, respectivamente, 80,6% e 19,4%. No caso argentino, a participação dos manufaturados na pauta exportadora saltou, no período 1960-1978, de 4,1% para 26,4%. No México, essa mesma proporção passou, nesse período, de 16% para 29,2%. E, no caso brasileiro, o aumento foi de 2,2% para 25,5%.

Como apontado, a economia latino-americana, em 1980, enfrentava enormes obstáculos para a superação do subdesenvolvimento: em um contexto de dependência financeira e tecnológica, a industrialização havia reforçado o caráter concentrador das trajetórias dos países e não se havia formado núcleos endógenos que pudessem tornar o crescimento autossustentado. No entanto, como se procurou mostrar nos parágrafos anteriores, o período desenvolvimentista resultou em modificações profundas nas estruturas produtivas dos países da América Latina, com destaque ao Brasil, combinadas com taxas de crescimento econômico elevadas.

Um mito que ganhou força nesse período foi o de que, ao contrário dos países latino-americanos, alguns países asiáticos (os “tigres”: Coreia, Taiwan e Singapura) haviam conseguido resultados muito superiores em função de suas economias terem sido muito mais “abertas”. O aumento da participação das exportações sobre o PIB nessas economias seria uma evidência desse caráter menos protecionista (PALMA, 2004). A política desenvolvimentista realizada na América Latina, com forte influência do pensamento cepalino, teria causado enormes problemas, dado o “voluntarismo estatal”. Canuto (1994) aponta que a crítica neoliberal ao excesso de intervencionismo latino-americano pode ser resumida nos seguintes pontos: a) a concessão de incentivos fiscais e creditícios acelerou a dívida pública e resultou num cenário de baixas taxas de juros, “com consequente e/ou necessidade de “poupança externa””; b) foi concedida uma alta taxa de proteção efetiva a setores industriais que não apresentavam vantagens comparativas; e c) o excesso de valorização da moeda local.

Portanto, de acordo com essa nova ortodoxia, havia duas estratégias possíveis de desenvolvimento: 1) a estratégia orientada “para dentro”, com viés anti-exportador, a ISI, levada a cabo na América Latina, que, em função de sua artificialidade, causava as distorções apontadas no parágrafo anterior; e 2) a estratégia orientada “para fora”, “natural”, pois baseada no crescimento das vantagens comparativas. De acordo com

autores ortodoxos, como Balassa (1988), economias do sudeste asiático teriam adotado exatamente essa segunda estratégia. Deste modo, a “correção” na política econômica na região asiática (liberalização das importações, adoção de taxas de câmbio “realistas” e incentivos para exportações)⁷⁵ guardavam importante relação com o sucesso econômico posterior e sua bem-sucedida inserção comercial. O ponto mais importante nessa argumentação era o de que os países asiáticos teriam permitido que os preços funcionassem corretamente na alocação dos mercados de fatores de produtos:

Tabela 13 - Exportações de produtos primários e manufaturados (percentagens do valor FOB das exportações totais de bens)

País	1960		1965		1970		1975		1978	
	P	M	P	M	P	M	P	M	P	M
Argentina	95,9	4,1	94,4	5,6	86,1	13,9	75,8	24,2	73,6	26,4
Barbados	97,1	2,9	97,1	2,9	69,7	30,3	72,2	27,8	49,2	50,8
Bolívia	100,0	0,0	99,3	0,7	96,9	3,1	96,5	3,5	95,2	4,8
Brasil	97,8	2,2	92,2	7,8	84,6	15,4	75,5	24,5	74,5	25,5
Colômbia	98,5	1,5	93,7	6,3	89,3	10,7	79,0	21,0	85,0	15,0
Costa Rica	98,9	1,1	85,3	14,7	81,5	18,5	73,7	26,3	71,3	28,7
Chile	94,9	5,1	96,7	3,3	95,9	4,1	91,9	8,1	90,0	10,0
Equador	98,4	1,6	98,4	1,6	98,3	1,7	97,2	2,8	97,5	2,5
El Salvador	94,4	5,6	82,9	17,1	71,3	28,7	76,4	23,6	65,5	34,5
Guatemala	97,0	3,0	86,2	13,8	72,0	28,0	73,6	26,4	-	-
Guiana	96,2	3,8	95,3	4,7	96,9	3,1	89,3	10,7	85,5	14,5
Honduras	97,8	2,2	95,2	4,8	91,9	8,1	89,1	10,9	89,0	11,0
Jamaica	93,9	6,1	85,7	14,3	51,9	48,1	45,5	54,5	41,2	58,8
México	84,0	16,0	76,1	23,9	67,5	32,5	68,9	31,1	70,8	29,2
Nicaragua	94,4	5,6	95,1	4,9	84,4	15,6	85,1	14,9	83,0	17,0
Panamá	99,6	0,4	99,2	0,8	98,9	1,1	95,4	4,6	88,2	11,8
Paraguai	85,2	14,8	91,6	8,4	91,9	8,1	89,6	10,4	91,1	8,9
Peru	99,2	0,8	99,2	0,8	98,6	1,4	96,2	3,8	87,6	12,4
Rep. Dominicana	97,5	2,5	97,8	2,2	97,2	2,8	79,3	20,7	78,9	21,1
T. e Tobago	90,8	9,2	82,9	17,1	77,4	22,6	92,5	7,5	90,9	9,1
Uruguai	93,6	6,4	94,5	5,5	84,6	15,4	70,0	30,0	57,8	42,2
Venezuela	99,9	0,1	99,3	0,7	98,8	1,2	98,8	1,2	98,4	1,6
América Latina	96,4	3,6	93,1	6,9	87,7	12,3	83,7	16,3	80,6	19,4

Fonte: Elaboração própria com dados do Anuário Estatístico da Cepal (1980)

The lack of discrimination against exports has been associated with the stability of the incentive system in much of East Asia. Also, the

⁷⁵ De acordo com Balassa (1988), “These achievements [dos países do leste asiático] are quite extraordinary, in particular if comparisons are made with other developing countries. The four far Eastern NIC surpassed or, at least, caught up with Argentina, Uruguay, and Venezuela, the high-income Latin American countries, where income per head increased by less than one-half during the 1950-85 period (...)”. To begin with, the Far Eastern NICs, which had the highest GDP growth rates, attained much more rapid rates of export expansion than comparable developing countries (...) “The above remarks are not meant to deny the role of government in the economic life of East Asia. But, apart from the promotion of shipbuilding and steel in Korea and of a few strategic industries in Taiwan, the principal contribution of government in the Far Eastern NICs has been to create a modern infrastructure, to provide a stable incentive system, and to ensure that government bureaucracy will help rather than hinder exports” (BALASSA, 1988, pp. 276-278).

Far Eastern countries, in particular, provide evidence of an export mentality, with the government bureaucracy helping rather than hindering exports. More generally, less use has been made of government regulation and bureaucratic controls in East Asia than elsewhere in the developing world. Finally, there have been fewer policy-imposed distortions in labour and capital markets, and greater reliance has been placed on private enterprise.(...) The neutrality and stability of the incentive system, together with limited government interventions, well-functioning labour and capital markets, and reliance on private capital, thus appear to have been the main ingredients of successful economic performance in East Asia. At the same time, these factors are interdependent. For example, while export expansion requires well-functioning labour and capital markets, the neutrality and the stability of the incentives system will improve the operation of factor market (BALASSA, 1988, p. 288).

No entanto, o quadro demonstrado no capítulo anterior adverte que, por um lado, longe de apresentarem trajetórias marcadas pela menor participação do Estado e protecionismo, os países contaram com estratégias fortemente intervencionistas⁷⁷. Chang (2002) argumenta que as experiências dos países do leste asiático parecem ter ido no sentido de aprofundar as experiências intervencionistas adotadas pelos países atualmente desenvolvidos (PAD). No leste asiático, o papel do Estado no planejamento dos investimentos, nos subsídios às exportações e às importações essenciais e, sobretudo, na educação e na incorporação do progresso técnico foram elementos cruciais no processo de *catching-up*.⁷⁸ Acima de tudo, os países parecem ter sido muito inspirados pela experiência japonesa, marcada pelo papel ativo da política industrial (TORRES FILHO, 1983). Por outro lado, os “milagres” japonês e coreano contaram, por condicionantes geopolíticos, com o apoio dos EUA, potência hegemônica desde o pós-guerra⁷⁹.

Além disso, como mostra Furtado (1992), a superação do subdesenvolvimento por parte de alguns países do leste asiático, como Taiwan e Coreia do Sul⁸⁰, somente foi

⁷⁷ Chang (2002) aponta em seu livro a falácia do discurso liberal nos processos de desenvolvimento das economias líderes.

⁷⁸ De acordo com Chang “[os países do leste asiático] Empenharam-se seriamente em aprimorar a base de qualificação e a capacidade tecnológica do país mediante subsídios (e o fornecimento público) à educação, ao treinamento e à P&D.” (CHANG, 2002, p. 93).

⁷⁹ Torres Filho esclarece que o propósito inicial norte-americano quando ocuparam o Japão era penalizá-lo. Desta forma, o intuito era inviabilizar que o país voltasse a representar uma ameaça. Desta forma, os objetivos iniciais contemplavam: a desmilitarização e a desmonopolização, destruindo os *Zaibatsus* (TORRES FILHO, 1983).

⁸⁰ Furtado (1992) argumenta que a superação do subdesenvolvimento está mais relacionada com um processo de homogeneização social do que, necessariamente, o atingimento de determinado nível de renda *per capita*. Desse modo, a China mesmo com uma renda *per capita* inferior ao de muitos países latino-americanos, logrou êxito ao melhorar o bem-estar da população. Um problema que se coloca diante do

possível porque nestes países a questão fundiária, e consequentemente de distribuição de renda, foi tocada ainda nos primórdios do processo de industrialização, mitigando o processo de modernização, característico na América Latina. O autor salienta que esse fato foi fundamental para que, ao contrário dos latino-americanos, a industrialização fosse compatível com a ampliação do mercado doméstico, com efeitos complementares entre campo e cidade.

A desaceleração do crescimento mundial a partir de meados da década de 1970 e, sobretudo, a reversão da política macroeconômica dos Estados Unidos, a partir de 1979, significaram o início de um novo período para a economia mundial e para a interpretação do problema do desenvolvimento. Nesse sentido, Palma (2004) afirma que, ao contrário do que correu nos países anglo-saxões e asiáticos, na América Latina a adoção dos preceitos neoliberais ocorreu de uma maneira “fundamentalista”, sob a ilusão de que o mercado seria, de fato, suficiente para promover o desenvolvimento, o que, definitivamente, não ocorreu.

3.3. A inserção latino-americana no mundo pós-crise dos anos 1980

As transformações no cenário econômico internacional a partir de meados dos anos 1970, apontadas no capítulo anterior, com o acirramento da competição internacional a partir da ascensão europeia e japonesa e da estratégia de retomada da hegemonia estadunidense via elevação unilateral das taxas de juros, tiveram um impacto devastador na América Latina. Por um lado, o fim da institucionalidade de Bretton Woods (fim do controle de capitais e fim das paridades cambiais estáveis) significou a entrada da região em uma era de liberalização, na qual o capitalismo desenvolveu novos mecanismos de acumulação, lastreado no avanço do setor financeiro. Por outro, a partir daí a economia mundial passou a apresentar menor dinamismo e maior instabilidade em relação à denominada “idade de ouro” (TAVARES e MELIN, 1997).

Conforme mostra a Tabela 14, a década de 1980 apresentou, pois, uma reversão nas trajetórias de crescimento das economias latino-americanas alcançadas no período desenvolvimentista. No período 1970-1980, a região apresentou uma taxa média

processo de desenvolvimento atual chinês é que Furtado não acreditava na possibilidade de um país com o tamanho da China pudesse se inserir em um padrão de consumo comparável aos dos países desenvolvidos: “A experiência chinesa constitui um caso à parte, pois não é difícil demonstrar que a China jamais reproduzirá os padrões de consumo das nações industrializadas, qualquer que seja a política que adote” (FURTADO, 1992, p. 49). O autor acreditava que ou a China optaria por um modelo que privilegiasse a homogeneidade social, com modestos níveis de consumo, ou um dualismo sociedade crescente – tanto regional quanto social. O quadro recente chinês parece indicar a segunda alternativa.

de crescimento robusta, de 5,6% a.a. Na primeira metade da década de 1980, período mais severo do ajustamento, a taxa de crescimento média para a região foi de apenas 0,6% a.a., e no decênio foi de 2,2% a.a.⁸¹. Além disso, como aponta Mito (2015), o setor da indústria de transformação, pilar do período expansivo anterior⁸² e dinamizador do mercado interno, teve um crescimento de apenas 0,9% a.a. no decênio.

Os dados da Tabela 15 evidencia a deterioração de alguns países selecionados ao longo do período 1980-1988. Verifica-se o cenário difícil da região: a) o investimento público manteve-se em patamares muito reduzidos, diante da crise fiscal aguda; b) os países se defrontaram com surtos inflacionários e instabilidade econômica, o que agravou ainda mais a recessão e a retração dos investimentos; c) o período foi marcado pela transferência de recursos ao exterior. No Brasil, em 1988, a participação dessas transferências foi de 5,8% do PIB. No México, de 12%.

Tabela 14 - Crescimento do Produto Interno Bruto, a preços constantes de mercado (taxas anuais médias)

País	1970-80	1980-85	1982	1985	1987	1989	1990
Argentina	2,6	-2,5	-5,8	-4,4	2,1	-4,6	-0,2
Bolívia	3,9	-1,9	-4,4	-1,0	2,6	2,8	2,6
Brasil	8,6	1,1	0,6	8,0	3,4	3,2	-3,8
Colômbia	5,4	2,5	1,0	3,8	5,6	3,5	4,2
Costa Rica	5,5	0,2	-7,3	0,7	4,5	5,5	3,2
Chile	2,5	-0,3	-12,6	2,2	5,7	9,8	2,0
Equador	9,7	2,6	1,1	4,8	-9,5	0,1	2,5
El Salvador	3,1	-2,0	-5,7	1,8	2,7	1,1	3,4
Guatemala	5,5	-1,4	-3,8	-0,2	3,7	4,2	3,3
Haiti	4,7	-1,0	-3,4	0,4	0,1	0,7	-0,6
Honduras	5,6	1,4	-1,4	2,8	4,8	4,1	-0,3
México	6,5	1,9	-0,6	2,6	1,8	3,1	3,9
Nicaragua	0,3	0,6	-0,8	-4,1	-0,7	-5,2	0,1
Panamá	5,4	2,6	4,9	4,8	2,0	-0,3	5,1
Paraguai	8,7	2,4	-0,8	4,0	4,5	5,9	3,1
Peru	3,9	-0,3	0,3	2,2	8,0	-11,4	-4,9
Rep. Dominicana	6,9	1,7	1,3	-1,9	7,9	4,5	-4,8
Uruguai	2,7	-3,2	-9,6	1,7	7,9	0,6	0,8
Venezuela	1,8	-2,0	-1,6	0,0	3,8	-7,8	5,8
Subtotal	5,7	0,6	-1,4	3,4	3,1	1,3	0,3
Barbados	2,7	-0,5	-5,1	0,9	2,7	3,5	-3,1
Guiana	1,3	-3,8	-10,8	1,1	0,7	-5,0	-5,8
Jamaica	-1,3	-0,4	0,0	-5,4	6,7	6,3	3,8
T. e Tobago	4,9	-2,6	-4,2	-4,2	-5,5	-0,2	1,3
Total	5,6	0,6	-1,3	3,3	3,0	1,3	0,3

Fonte: Anuário Estatístico da Cepal (1992)

⁸¹ MIOTO (2015)

⁸² No auge da industrialização (1970-1974), a indústria de transformação atingiu um crescimento médio de 14,1% a.a.

Tabela 15 - Investimento, poupança, déficit público, transferências ao exterior e variações de preços na América Latina: países selecionados

País	Investimento Público (% PIB)		Poupança pública (% PIB)		Déficit público (% PIB)		Transferências de Recursos para o exterior (% PIB)		Variações no índice de preços ao consumidor (taxa anual média)	
	1980	1988	1980	1988	1980	1988	1980	1988	1980-85	1989
Argentina	8,9	7,9	2,8	-2,2	-2,6	-6,3	0,1	1,2	322,6	3.049,6
Brasil	2,4	3,0	1,1	-12,6	-6,7	-4,3	3,0	5,8	135,1	1.743,3
Bolívia	1,2	2,7	-6,7	-2	-9,1	-4,2	1,4	3,8	610,9	14,4
Chile	2,6	3,5	6,4	11,4	3,5	3,9	0,8	2,4	130,2	20,8
Colômbia	6,6	7,7	0,7	1,1	-2,0	-1,5	0,0	1,4	22,3	24,6
México	9,6	4,4	1,5	-0,9	-3,6	-3,5	1,7	12,0	60,7	20,3
Peru	3,0	0,5	2,0	-3,6	-2,4	-4,8	3,6	4,3	102,1	2.707,9
Venezuela	1,3	3,2	7,3	-0,4	0,0	-7,4	1,2	2,7	11,1	16,1

Fonte: Elaboração Própria dados do BID e Cepal

Tratou-se, assim, de um ajuste recessivo com efeitos negativos sobre a estrutura industrial constituída até então, com uma forte redução dos investimentos públicos e privados no parque industrial⁸³, bem como com perda do papel dinamizador e coordenador do Estado na política econômica. Como salienta Carneiro (2002):

O padrão de ajustamento adotado ao longo da década, que sempre privilegiou o corte de investimentos como mecanismo de ajuste fiscal, e, posteriormente, a crise do setor público, ambos decorrentes da transferência de recursos para o exterior, constituem a origem desse comportamento (CARNEIRO, 2002, p. 148).

Carneiro (2002) acrescenta que a onda de desregulação e liberalização dos países centrais – a primeira onda da globalização – excluiu os países periféricos, em especial os latino-americanos, do acesso aos fluxos de financiamento. Ao contrário do período anterior, quando, em função do baixo crescimento no centro, os mercados periféricos constituíram um destino muito importante em relação aos fluxos de capitais, nos anos 1980 a região latino-americana fora duramente penalizada pela reversão do quadro macroeconômico liderada pelos EUA. Como esclarece Cano (2003):

Lembremos que, após a “farra” do endividamento externo na década de 1970, os Estados Unidos elevaram violentamente a taxa de juros,

⁸³ O autor aponta que ao contrário do período de expansão anterior, os setores de máquinas e equipamentos perderam grande participação na distribuição setorial, de investimentos, corroborando-se, assim, a tese de que o padrão de crescimento adotado era insustentável.

entre 1978 e 1982, o que aumentou fortemente as dívidas dos países subdesenvolvidos (e de muitos países socialistas), quebrando-os. Entre outras, foram “memoráveis” as quebras de Polônia, México, Argentina e Brasil, naquele período (CANO, 2003, p. 296).

Segundo Carneiro (2002), no período 1975-1979⁸⁴, os países subdesenvolvidos receberam 50% dos fluxos de financiamento internacionais. Em contraste, no período 1985-89, esse grupo de países recebeu somente 23%. Ademais, grande parte desse montante não foi destinada aos países latino-americanos, receptores prioritários nos anos 1970. O autor destaca que a década de 1980 foi marcada pelo aumento da assimetria nas inserções na dívida internacional latino-americana e asiática. Um dos fatores explicativos para isso foi, sem dúvida, o fato de os países da Ásia não terem sofrido uma interrupção tão drástica nos fluxos de financiamento tal como sucedeu entre os países latino-americanos. Assim, aqueles países, além de continuarem recebendo financiamentos bancários, também não sofreram redução dos fluxos de IDE. Ainda, em função da diferente especialização produtiva, não contaram, ao contrário da América Latina, com uma retração da demanda de seus produtos exportáveis⁸⁵.

Conforme o autor, para o caso brasileiro, o processo de ruptura do financiamento internacional pode ser dividido em dois períodos. O primeiro, abarcando os anos de 1979-1982, iniciado após o segundo choque do petróleo e acentuado pela elevação das taxas de juros estadunidense, em que ainda persistiu, embora decrescentemente, o fluxo voluntário de fluxos para o país, porém com deterioração do perfil da dívida (prazos mais curtos). Além disso, a absorção de tais recursos, em função da necessidade de esterilização, ocorreu mediante queima de reservas. O segundo período abrangendo, por sua vez, o período 1983-1989, na medida em que marcou o fim dos financiamentos voluntários o início das transferências de recursos para o exterior.

Cano (2007) alega que a restrição externa foi um traço comum a quase todos os países latino-americanos nos anos 1980. A respeito do caso brasileiro, Carneiro (1982), enfatiza que essa reversão foi o determinante principal do desempenho econômico medíocre na década:

⁸⁴ Esse período abrange no caso brasileiro a tentativa, com o II PND, de completar a industrialização pesada em direção aos bens de produção e insumos básicos.

⁸⁵ Carneiro (2002) salienta que os asiáticos, assim como os latino-americanos, também apresentavam déficit em transações correntes, de maneira que as razões para a continuidade do financiamento, em um caso, e estrangulamento, no outro, eram, em certa medida, subjetivas em função de um medo de contágio.

A drástica redução do crescimento, a estagnação do produto, a regressão do investimento e a transferência de recursos reais ao exterior são, assim, os pontos de destaque numa caracterização da década de 1980. Essas características, por sua vez, não podem ser tomadas como independentes entre si. Há entre elas uma hierarquia ou, mais precisamente, uma maior relevância da transferência de recursos ao exterior como fator determinante da trajetória das demais variáveis econômicas (CARNEIRO, 2002, p. 140).

Essas transferências ocorreram mediante a severa contração no coeficiente de importações e um esforço exportador, induzidas por uma política monetária ativa. Em especial para o caso brasileiro, essa reorientação externa era balizada por algumas correntes de economistas e órgãos multilaterais que acreditavam na compatibilidade entre retomada do crescimento e restrição externa, estimulada pela substituição dos investimentos estatais pelos investimentos privados.

Em contrapartida, economistas críticos apontavam a incompatibilidade entre crescimento econômico e restrição externa. Ressaltavam, sobretudo, que a taxa de investimento caía em um momento em que a competição internacional se acirrava exatamente nos setores intensivos em tecnologia. A continuidade do crescimento, a médio e curto prazo, somente seria viável com o aumento dos investimentos e das importações requeridas para a renovação do parque industrial (CARNEIRO, 2002). Os resultados apresentados na Tabela 8 evidenciam tal insustentabilidade de manutenção de altas taxas de crescimento em um cenário de restrição externa.

De acordo com o apontado por Beluzzo e Almeida (2002), longe de se voltarem à renovação do parque industrial, a reação dos empresários brasileiros, diante desse cenário de grande instabilidade e descasamento entre seus passivos e ativos foi defensiva. Era preciso, em primeiro lugar, reduzir a exposição ao risco da crise de crédito. As empresas iniciaram, assim, um movimento de desendividamento e redução dos seus estoques, dos seus capitais imobilizados e dos ativos operacionais. O principal mecanismo de defesa dos grupos empresariais foi a utilização do *mark-up*. Como resultado de uma estrutura industrial de forte concentração, da política de preços adotada e das desvalorizações cambiais, as grandes empresas dispunham de proteção ao mercado doméstico. Em consonância com uma característica do capitalismo brasileiro apontada por Lessa e Dain (1982), nos anos 1980 aprofundou-se o caráter rentista dos capitalistas

locais, marcante na forma de diversificação adotada, reduzindo os investimentos produtivos e elevando as operações em tesouraria e coligações⁸⁶. Como afirmam os autores:

Tratou-se de um ajuste defensivo que [...] preservou e até ampliou o poder da grande empresa em seus setores e mercados particulares. No entanto, ao não conduzir a uma maior centralização do capital e diversificação empresarial, não se fez acompanhar de uma evolução correspondente da capacidade do capital privado de assumir os riscos do investimento, retomando a acumulação de forma autônoma (BELLUZZO e ALMEIDA, 2002, pp. 220-221).

Em contraste, o Estado e as empresas estatais, fundamentais no período expansivo anterior, tiveram um desempenho simétrico. Ao contrário das empresas privadas, as estatais não puderam reestruturar sua posição ativa e nem praticar o desendividamento. Belluzzo e Almeida (2002, p.209) afirmam: “Do ponto de vista macroeconômico, o desendividamento de um agente em particular só poderia ser concretizado mediante o endividamento correspondente de outro agente da economia”. No caso do ajuste brasileiro, o setor público se responsabilizou por esse ônus. Em primeiro lugar, em vista da necessidade de geração de superávits comerciais para fazer frente ao pagamento do serviço da dívida, foi obrigado a recorrer ao uso de instrumentos que deterioram o fisco, como a renúncia fiscal. Ademais, como apontado por Carneiro (2002), o setor público tornou-se o “devedor em última instância”, arcando com o pagamento do grosso da dívida externa, num processo de reestruturação da dívida que culminou, na prática, na estatização dos passivos externos (DAVIDOFF, 1984). Esse movimento também ocorreu para outros casos latino americanos, especialmente para o México (CANO, 2007).

A Tabela 16 mostra a forte restrição às importações atrelada ao ajustamento. A região apenas apresentou crescimento no quantum importado após 1985. Os anos de 1982 e 1983 trouxeram para uma região como um todo uma contração no quantum importado de, respectivamente, 18,1% e 23,5%. Nos casos individuais, verifica-se a intensidade dessa contração. Em 1982, a Argentina registrou uma queda de 43%, o México de 37,2% e o Chile de 38,4%. Em 1983, o Brasil teve uma redução na taxa de crescimento do *quantum*

⁸⁶ Como destacam Belluzzo e Almeida (2002): “... [a diversificação setorial das empresas] teria por significado, mais uma vez, a busca da estabilização da rentabilidade e do risco no interior da grande empresa. Esta passa a representar uma maior diversificação no contexto do “grupo”, além de auferir rendimentos desses “interesses” diversificados [...] o processo constitui-se em uma mudança patrimonial a mais de **caráter tão “defensivo” quanto as outras**, não se confundindo com a diversificação “ativa”, ou seja, a que objetiva dotar o grupo de uma maior capacidade de promoção de novas atividades, tecnologias e mercados” (BELLUZZO e ALMEIDA, 2002, pp. 225, grifos do autor).

importado na ordem de 18,5%, o Equador de 41,7%, o Uruguai de 20,3% e a Venezuela de 47,3%. Os dados da Tabela 21 também evidenciam essa forte restrição das importações. Em 1980, o valor total importado pela região foi de US\$ 92,4 bilhões. Em 1985, esse montante foi de US\$ 63,2 bilhões. No caso brasileiro, argentino, mexicano e uruguaio o valor importado em 1980 foi o maior em todo o decênio.

Tabela 17 mostra um comportamento bem diferente em relação ao quantum exportado pela América Latina. A região apresentou crescimento do quantum exportado em todos os anos mostrados na tabela. No caso brasileiro, por exemplo, à exceção da queda em 1982, 1986 (em função do aquecimento da economia doméstica com o Plano Cruzado) e 1990, todos os outros anos apresentaram elevação da taxa de crescimento das exportações e, em sua maioria, com cifras superiores a 10%. Embora o quantum tenha se elevado consideravelmente, a Tabela 21 mostra que em valores denominados em dólar o aumento não foi tão significativo. Evidenciou-se, assim, mais um obstáculo para os países da região no pós-crise: a deterioração dos termos de troca. A Tabela 18 mostra o total das exportações e importações, o saldo comercial da América Latina e de um grupo de países ao longo dos anos 1980. Para o agregado, a Tabela mostra valor negativo no saldo apenas em 1980 e, depois, um superávit crescente até 1985 e decrescente até 1990. Contudo, como assinalado, o resultado comercial na região, em geral, decorreu mais da queda absoluta das importações do que uma inserção mais qualificada dos produtos latino-americanos no mercado mundial.

Tabela 16 - Crescimento do quantum das importações de bens e serviços ¹² (taxas médias)

País	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Argentina	-43	-8,7	5,7	-16	20,2	7,4	-11,8	-20	-9,5
Bolívia	-37,3	5,6	-7,2	3,8	25	8,5	-13,8	19,2	1,1
Brasil	-9,6	-18,5	-6	-1,4	21,9	-3	-2,1	9,7	9,1
Colômbia	8,8	-8,1	-6,9	-8,2	5	4,1	8,8	-5,9	5,6
Costa Rica	-19,8	14,4	10,4	-0,2	9,7	17,5	1,1	17	7,7
Chile	-38,4	-13,8	9	-8,3	10,5	18,4	14,1	23,9	0,8
Equador	-5,5	-41,7	26,5	9	5,8	17,9	-25,2	1,6	-3,6
El Salvador	-19,7	11,9	1,7	0,6	3	0,4	-0,3	29,7	-17,9
Guatemala	-18,7	-14,9	8,2	-12,4	-11	46,3	3,7	9,2	-5,5
Haiti	-10,5	3,8	6,3	5,6	-18	1,2	-6,6	-10,2	-13,8
Honduras	-19,5	12,6	11,5	-6	5,3	-0,5	0,5	0	-0,2
México	-37,2	-28,6	19,4	16,2	-10,7	3,2	38,2	20,3	20,8
Nicaragua	-19,5	9,5	8,4	1,7	-8	0,9	-5,2	-17,8	3
Panamá	1,6	-21,8	6,8	2,2	-0,9	-3,5	-23,6	13,7	25,3
Paraguai	-2,8	-23,2	44,4	2,1	30,7	0,7	6,3	-1,4	34,6
Peru	0,8	-22,6	-14,7	-6,2	30,3	15,7	-12	-22,7	14,8
Rep. Dominicana	-15,2	5,6	-6,1	2,9	8,4	15	0,7	15,8	-11
Uruguai	-18,5	-20,3	-10,4	-6,4	25,9	14,1	-0,3	-0,6	-4,7
Venezuela	10,2	-47,3	14,6	-4,2	3,3	7,4	27,6	-40,6	-6,7
Total	-18,1	-23,5	5,2	0	7	5,3	8,7	1,2	8,4
<i>Países exportadores de petróleo³</i>	-15,7	-32,5	10	4,6	-0,6	6,7	20,8	-4,2	12,3
<i>Países não exportadores de petróleo</i>	-20,6	-13,8	1	-4,3	14,7	4,1	-2,2	7,4	4,5

Fonte: Anuário Estatístico da Cepal (1992)

¹ Segundo valores do Balanço de Pagamentos

² 1980=100

³ Refere-se a Bolívia, Colômbia, Equador, Peru e Venezuela

Tabela 17. Crescimento do quantum das exportações de bens e serviços ¹² (taxas médias)

País	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Argentina	11,0	5,4	-8,6	20,8	-12,9	-2,2	20,4	2,6	12,3
Bolívia	-9,7	-3,9	-8,8	-7,6	4,5	-0,2	3,7	18,5	21,2
Brasil	-8,0	16,6	19,1	2,0	-13,9	18,4	12,1	3,7	-6,7
Colômbia	-1,7	-11,4	34,8	-7,6	28,0	26,6	-5,3	7,7	17,4
Costa Rica	-1,9	0,1	9,9	-3,7	3,2	17,3	9,4	12,0	8,2
Chile	11,7	3,9	-1,8	17,6	11,0	9,4	5,6	14,2	7,0
Equador	-1,9	5,5	13,9	15,1	9,3	-8,2	18,8	-0,1	4,2
El Salvador	-14,3	19,9	-2,8	-3,5	-11,0	12,0	-10,5	-6,2	33,8
Guatemala	-3,9	-4,8	-1,1	3,4	-13,4	9,4	5,2	12,5	16,0
Haiti	10,1	11,5	-4,5	0,7	-25,0	-0,5	-7,4	-7,4	-4,6
Honduras	-11,9	5,0	-1,1	15,8	-2,1	4,9	-2,8	6,3	0,4
México	23,7	16,8	7,9	-8,4	6,5	12,7	4,3	2,7	6,6
Nicaragua	-15,0	19,7	-21,7	-22,1	-19,9	9,6	-21,6	26,7	13,8
Panamá	6,3	-22,3	-4,1	6,9	4,2	2,9	-2,9	-3,2	7,1
Paraguai	5,5	-8,4	8,5	33,2	20,6	2,5	24,2	30,2	26,1
Peru	14,8	-18,3	12,5	10,0	-12,9	-8,2	-12,8	19,2	-5,7
Rep. Dominicana	-9,7	5,5	-1,5	-2,0	1,9	12,0	12,9	5,4	3,6
Uruguai	0,1	10,3	-6,2	4,3	11,0	-7,9	5,0	5,0	7,6
Venezuela	-12,4	-1,6	4,1	-7,3	19,2	-1,1	9,5	3,2	10,4
Total	2,8	6,9	7,8	0,6	0,5	8,8	7,7	4,6	4,9
<i>Países exportadores de petróleo³</i>	6,4	5,7	8,9	-5,7	10,1	7,5	4,5	4,0	8,1
<i>Países não exportadores de petróleo</i>	-0,9	8,3	6,6	7,3	-8,5	10,2	11,2	5,3	1,7

Fonte: Anuário Estatístico da Cepal (1991)

¹ Segundo valores do Balanço de Pagamentos

² 1980=100

³ Refere-se a Bolívia, Colômbia, Equador, Peru e Venezuela

Tabela 18 . Exportações, Importações e Balanço Comercial (FOB, milhões de dólares)

	1980			1982			1985			1987			1989			1990		
País	X	M	Saldo	X	M	Saldo	X	M	Saldo	X	M	Saldo	X	M	Saldo	X	M	Saldo
Argentina	8.021,0	9.394,0	-1.373,0	7.623,0	4.859,0	2.764,0	8.396,0	3.518,0	4.878,0	6.360,0	5.343,0	1.017,0	9.573,0	3.864,0	5.709,0	12.354,0	3.726,0	8.628,0
Brasil	20.132,4	22.955,2	-2.822,8	20.175,1	19.395,0	780,1	25.639,0	13.153,5	12.485,5	26.223,9	15.050,8	11.173,1	34.382,6	18.263,4	16.119,2	31.413,8	20.661,4	10.752,4
México	18.031,0	21.087,0	-3.056,0	24.056,0	17.009,0	7.047,0	26.758,0	18.359,0	8.399,0	27.599,0	18.813,0	8.786,0	35.171,0	34.766,0	405,0	40.711,0	41.592,0	-881,0
Paraguai	400,3	675,3	-275,0	396,2	711,3	-315,1	465,6	659,3	-193,7	597,4	918,7	-321,3	1.180,0	1.015,9	164,1	2.096,2	1.734,8	361,4
Uruguai	1.058,5	1.668,2	-609,7	1.256,4	1.038,4	218,0	853,6	675,4	178,2	1.182,3	1.079,9	102,4	1.599,0	1.136,2	462,8	1.692,9	1.266,9	426,0
Venezuela	19.275,0	10.877,0	8.398,0	16.516,0	13.584,0	2.932,0	14.478,0	7.501,0	6.977,0	10.564,0	8.870,0	1.694,0	13.059,0	7.365,0	5.694,0	17.623,0	6.917,0	10.706,0
América Latina	91.591,2	92.461,7	-870,5	90.644,6	80.737,1	9.907,5	97.504,6	63.222,7	34.282,0	96.116,9	73.647,2	22.469,7	123.745,8	93.139,4	30.606,4	142.456,5	112.706,8	29.749,8

Fonte: Elaboração própria com dados da CepalStat

A Tabela 19 mostra que, ao longo da década, as manufaturas da região a latino-americana ampliaram sua participação na pauta exportadora. Em 1980, a pauta exportadora da região era composta por 83,2% de produtos primários e 16,8% de produtos manufaturados. Em 1989, essas parcelas haviam se modificado para, respectivamente, 62,8% e 37,2%. Embora o incremento da participação dos manufaturados tenha sido uma tendência geral dos países, a média da região foi bastante influenciada pelo desempenho mexicano e brasileiro. O incremento da participação da manufatura na pauta exportadora mexicana foi impressionante no período 1980-1989: passou de apenas 11,3% para 47,2%. No caso brasileiro, a evolução foi de 37,2 para 53,6%. Apesar da maior participação dos produtos manufaturados, a região perdeu participação nas exportações mundiais ao longo da década (CANO, 2012).

Tabela 19. Pauta de Exportações: Participação dos Primários e Manufaturados (1980-1989)

País	1980		1985		1987		1989	
	Prim	Manuf	Prim	Manuf	Prim	Manuf	Prim	Manuf
Argentina	76,9	23,1	79,3	20,7	68,6	31,4	64,6	35,4
Brasil	62,8	37,2	56,1	43,9	50,3	49,7	46,4	53,6
Colômbia	80,3	19,7	82,9	17,1	80,6	19,4	75,3	24,7
Chile	91,1	8,9	88,9	11,1	91,3	8,7	89,9	10,1
Peru	83,3	16,7	86,6	13,4	83,1	16,9	79,2	20,8
México	88,7	11,3	79,4	20,6	61,9	38,1	52,8	47,2
Venezuela	98,3	1,7	90,1	9,9	93,9	6,1	86,5	13,5
América Latina	83,2	16,8	76,1	23,9	68,3	31,7	62,8	37,2

Fonte: Elaboração Própria com dados do Anuário Estatístico da Cepal (1993)

Carneiro (2002) assinala, para o caso brasileiro, uma dupla determinação para a melhora do perfil da pauta exportadora: a competitividade real de alguns setores e a maturação dos investimentos do II PND⁸⁷ (e a utilização da capacidade ociosa de tais investimentos ao longo da década). Ademais, o autor constata que poucos setores, de fato, ampliaram seu coeficiente exportado – especialmente bens intermediários, no bojo da maturação dos investimentos de meados dos anos 1970. No restante dos setores com alta abertura, o bom desempenho exportador já era recorrente. Note-se ainda que, nesses casos predominavam atividades com baixa intensidade tecnológica: têxteis, calçados, produtos alimentares, madeira e couros e peles (CARNEIRO, 2002). Portanto, o autor conclui que a nova orientação exportadora brasileira foi insuficiente para dinamizar o

⁸⁷ Afirma o autor: “Portanto, essa inserção nem sempre foi realizada em bases competitivas, tendo como suporte incentivos e subsídios, deterioração da relação câmbio/salários, defasagem de preços e das tarifas públicas e possibilidade de subfaturamento das exportações” (CARNEIRO, 2002. Pp. 158).

crescimento e o investimento produtivo, dado seu caráter restrito em termos setoriais e sua baixa intensidade tecnológica.

Diante desse cenário é possível dizer que os padrões de desenvolvimento verificados na Ásia e na América Latina foram bastante díspares, o que implicou, como será discutido no capítulo seguinte, uma inserção diferenciada dessas duas regiões na divisão internacional do trabalho contemporânea, particularmente no que diz respeito às suas respectivas relações de comércio.

No que diz respeito o papel do estímulo externo, os países asiáticos lograram êxito em aumentar suas exportações de manufaturados, especialmente em setores dinâmicos como o de bens eletrônicos e componentes, no bojo da Terceira Revolução Industrial (COUTINHO, 1997). O contraste com o caso latino-americano, especialmente após os anos 1980, é muito evidente. De acordo com Palma (2004), a América Latina foi a região com maior participação das exportações sobre o PIB na primeira metade do século XX. A partir da segunda metade, no entanto, ocorreu uma grande redução nessa participação, em função: a) da forte queda na demanda mundial por produtos primários; e b) das políticas comerciais adotadas pelos países, que assumiram um viés anti-exportador.

Como analisado no capítulo anterior, os países asiáticos conseguiram obter vantagens competitivas exatamente nos bens mais dinâmicos no comércio internacional, impulsionados por um fenômeno regional. Na América Latina, o processo de integração regional foi tímido. Embora como indicado na Tabela 20, a participação das exportações intrarregionais tenham se elevado até a crise dos anos 1980, elas se mantiveram em um patamar muito modesto, em especial se compararmos com os êxitos da Europa e do Ásia.

Do ponto de vista dos economistas ortodoxos e das instituições multilaterais, tal fracasso pode ser sintetizado nos seguintes pontos: a) preocupação excessiva dos países de promover projetos de industrialização conduzidos por elites burocráticas, ao invés de permitir que a liberalização do comércio e da alocação de preços orientassem o desenvolvimento industrial; b) tensão entre Estado e iniciativa privada, em função da intervenção estatal na economia interferir negativamente nas decisões de mercado; c) instabilidade macroeconômica; d) precária infraestrutura, que teria impossibilitado o incremento do comércio regional; e e) predominância de governos autoritários nos países, o que teria exacerbado as rivalidades regionais e imposto restrições (OLIVEIRA, 2014).

Tabela 20. Exportações intrarregionais, participação no total (%)

País	1962	1970	1980	1985	1990
Argentina	13	20,9	24,4	22	27,4
Bolívia	4,1	8,5	35,7	60,2	44,8
Brasil	6,5	11,4	18,1	9,6	11,6
Chile	9,2	11,4	24,7	14,9	13
Colômbia	5,4	12,9	16,7	12	16,4
Cuba	...	...	0	...	...
Ecuador	5,5	10,8	19,2	9,3	17,7
México	4	9,9	6,3	5,4	6,4
Paraguai	32,5	38,5	45,8	35,7	52,4
Perú	10,4	6,4	22,5	14	14,9
Uruguai	...	12,6	37,3	28	40,6
Venezuela	9,8	10,8	14,7	9,5	14,5
(ALADI)	8,9	12,2	15,6	10,7	14,3
A. Latina	8,7	13,4	15,3	10,6	14,5

Fonte: Base de dados de estatísticas de comércio internacional das Nações Unidas

Além das explicações convencionais, Tavares e Gomes (1998) indicam outros fatores para o fracasso da integração intrarregional na América Latina. Em primeiro lugar, também apontam que os Estados Unidos, ao contrário do caso europeu, nunca apoiaram quaisquer esforços de consolidação de blocos regionais ou sub-regionais na América Latina, temendo que isso significasse uma redução de sua influência político-econômica. Em segundo lugar, indicam como fatores resistentes à integração a burguesia nacional e as filiais das ETs aqui instaladas. A integração do tipo proposta pela Cepal implicava importantes reformas estruturais nas esferas econômica e política, o que tocava nas estruturas de poder comandadas pelas elites (SARTI, 2001). Além disso, os autores alegam que havia uma contradição entre as propostas integradoras sugeridas pela Cepal e o modelo de industrialização levado adiante e comandado pelas filiais das ET, indicado anteriormente, o que significava um avanço sobre o espaço econômico, por parte dessas empresas, não coincidente com uma política de complementaridade industrial, nos moldes dos trabalhos cepalinos. Em terceiro lugar, assim como Sarti (2001), os autores realçam o papel dos governos latino-americanos no fracasso da integração⁸⁸, corroborando com a

⁸⁸ De acordo com os autores: ““Desde 1960 hasta 1990, los bloques subregionales de libre comercio que sucesivamente se fueron agregando a la estructura regional inicialmente formada por la ALALC, -el MCCA, el Caricom, el Pacto Andino y el Mercosur- alternaron momentos de incipiente dinamismo y de postración, lo que se refleja en el hecho de que la participación de las corrientes intrarregionales en las exportaciones totales de la región, después de un crecimiento inicial en la década de los años 60, prácticamente no se ha modificado entre 1970 y 1990, manteniéndose en torno a 13%” (TAVARES e GOMES, 1998, pp. 7-8).

tese de Salgado (1979) de que houve pouca vontade política, em especial dos maiores países da região, de aprofundar a integração.

Alguns autores veem o caso de integração regional asiática como paradigmático para a América Latina⁸⁹. Por um lado, porque o caso asiático não foi fruto de um esforço teórico deliberado, como realizado pela Cepal, mas, como apontado no capítulo 1, tratou-se de um processo comandado pelas ET em resposta às mudanças produtivas e macroeconômicas. O eixo do desenvolvimento para a Cepal passa a ser a ideia da “transformação produtiva com equidade” e, no âmbito da integração regional, o conceito defendido é o de “regionalismo aberto”. A nova abordagem do órgão marca uma aproximação ao ideário neoliberal em ascensão na América Latina no período⁹⁰. De acordo com o documento de 1994, “O regionalismo aberto na América Latina e no Caribe: a integração econômica a serviço da transformação produtiva com equidade”:

Neste documento, denomina-se “regionalismo aberto” o processo que surge ao serem conciliados os dois fenômenos (...): a interdependência nascida dos acordos especiais de caráter preferencial e a que é basicamente impulsionada pelos sinais de mercado, resultantes da liberalização comercial em geral. O que se busca com o regionalismo aberto é que as políticas explícitas de integração sejam compatíveis com as políticas tendentes a elevar a competitividade internacional, além de serem complementares a elas. (CEPAL, 1994, p. 945, grifos do autor)

Há um claro otimismo em relação às oportunidades surgidas com a globalização e à nova inserção dos países latino-americanos nas cadeias globais de valor. O Estado, nessa nova abordagem, perde o papel de protagonista, tal qual nas ideias originais da Cepal. De acordo com conceito de regionalismo aberto não há contradição, portanto, entre a abertura econômica e a instauração de um bloco comercial preferencial. O foco agora recai sobre as firmas, em função do processo de inovação ser

⁸⁹ “Nos últimos 20 anos, a Ásia em desenvolvimento tem alcançado um tipo de integração cujos resultados se aproximam àqueles desejados por Prebisch: uma industrialização atenta aos requisitos de eficiência e equidade entre os países. Trata-se, é óbvio, de uma experiência específica, até por beneficiar-se de uma contribuição positiva por parte de um país desenvolvido, o Japão (...). Mas parece não ser impossível extrair dela algumas lições – até mesmo porque a integração asiática tem avançado por meio da constituição de redes internacionais de produção, e estas parecem ser um fenômeno incontornável” (MACEDO E SILVA, 2008, pp. 118-119).

⁹⁰ Essa postura é clara neste trecho: “(...) a integração regional é compatível com uma ordenação mais aberta e transparente da economia mundial” (CEPAL, 1994, pp. 934 e 935). Essa nova postura do órgão não deixa de ser contraditória, pois tenta conciliar o “regionalismo aberto” com a globalização, e esta per si, visa à liberalização dos fluxos de comércio ao redor do mundo. Assim, a única maneira de resolver tal contradição seria firmar tratados de regionalismo com pouco poder de discriminação tarifária (exemplo disso é o Mercosul), fato que foi agravado pela criação da OMC em 1994.

fundamental nessa nova etapa capitalista. Neste contexto, o papel do Estado deve ser possibilitar que o progresso técnico se difunda de um modo adequado num contexto de 3ª Revolução Industrial. Ao contrário do período tratado por Prebisch (1948), a nova abordagem é de que o progresso técnico ganhou complexidade, não se realizando mais na simples aquisição dos bens de capital e não tendo mais sua difusão através do próprio processo de industrialização (RODRIGUEZ et al., 1995).

Gimenez (2007), descreve que a retomada dos fluxos financeiros para a América Latina, a partir de meados da década de 1980 e, especialmente, a partir da década seguinte, obedeceu uma ampliação das reformas que já vinham em curso desde o início do decênio:

Sob as condições gerais de difusão do novo liberalismo pelo mundo, a América Latina parece ser mesmo o grande exemplo concreto do movimento de difusão e implementação do projeto liberal, acompanhado da extensão do raio de ação dos organismos internacionais (...) segue uma agenda dirigida ao estabelecimento de condicionalidades à política econômica, no sentido da obtenção de um ajustamento estrutural (recessivo) capaz de gerar divisas em moeda forte (...) O que entra no rol de discussões dos organismos internacionais e dos governos reformadores, a partir de certas diretrizes gerais, são temas recorrentes como a retomada do chamado crescimento sustentado em regiões estagnadas há anos, a ampliação da competitividade em economias frágeis, do combate à pobreza em sociedades com milhões de pobres e da redução da desigualdade em países marcados por diferenças sociais enormes. Uma discussão sobre as formas de retomar o crescimento, ser competitivo, combater a pobreza e reduzir as desigualdades, nos quadros da inserção da região na ordem internacional sob a lógica do projeto liberal hegemônico (GIMENEZ, 2007, pp. 52-53).

A aproximação aos preceitos neoliberais, a partir dos anos 1980, não conduziu a economia na América Latina a um cenário de maior dinamismo. Pelo contrário, a partir da crise no início da década e com o aprofundamento das políticas neoliberais nos anos 1990, a região vem perdendo cada vez mais a participação da indústria no PIB e, em relação à sua inserção externa, os países latino-americanos vêm apresentando uma especialização regressiva, com o aumento da participação de *commodities*. Cano (2012) argumenta que está em curso um processo de desindustrialização na região, e, ao contrário do que vem ocorrendo nos países centrais, onde esta desindustrialização é

considerada “normal”⁹¹, na América Latina ocorre o tipo de desindustrialização “precoce”, em função desse processo ocorrer antes que a indústria tenha atingido a sua maturidade.

O autor aponta algumas causas principais desse quadro de perda de participação industrial na América Latina, mais especialmente para o caso brasileiro (a economia mais diversificada da região), a saber: a) a política cambial em curso em grande parte dos países da região. No caso Brasil, a partir das reformas neoliberais iniciadas no governo Collor e aprofundadas no governo FHC – que levaram a uma situação de penúria da indústria nacional face à perda de competitividade em relação aos produtos importados, devido ao câmbio apreciado; b) a abertura comercial, que completou o efeito nocivo da apreciação cambial (estes dois pontos conduziram a um quadro de acúmulo de déficits em transações correntes nas economias latino-americanas ao longo dos anos 1990⁹²); c) a política de taxa de juros, que resultou, diante da manutenção de um alto patamar, numa redução do estímulo ao investimento e na maior atratividade ao capital financeiro. A redução do investimento resultou num “envelhecimento” da indústria e na sua perda de capacidade em acompanhar o progresso tecnológico na Terceira Revolução Industrial; d) os fluxos de investimento direto estrangeiros – ao contrário da tese de economistas ortodoxos, que sustentavam que esses investimentos promoveriam um “choque de competitividade” e trariam novas oportunidades ao empresariado nacional, os fluxos se concentraram, sobretudo, na modalidade fusões e aquisições e promoveram um forte processo de desnacionalização da estrutura produtiva, e contribuindo muito pouco para a formação de uma base tecnológica endógena. Além disso, sob a lógica das cadeias globais de valor, muitas das empresas aqui instaladas contavam com fornecedores internacionais, o que, por conseguinte, causou uma quebra nos elos produtivos anteriormente presentes; e) no período mais recente, a desaceleração da economia mundial após a crise econômica de 2007. As medidas adotadas pelos países centrais tenderam a aprofundá-la e iniciou-se um cenário de aumento da concorrência

⁹¹ Cano aponta que os países desenvolvidos, a partir do momento em atingem sua maturidade industrial – com grande participação do setor de bens de capital no PIB –, e devido ao do próprio acirramento do processo de urbanização, ocorreu um maior crescimento do setor de serviços *vis-à-vis* a indústria. No entanto, esses países mantiveram competitividade nas indústrias chave, e a partir do movimento da constituição das cadeias globais de valor mantiveram o poder de comando no processo de acumulação (CANO, 2012).

⁹² De acordo com Cano (2003): “Para o conjunto dos 20 principais países capitalistas latino-americanos, o déficit acumulado em transações correntes, entre 1989 e 2001, consumiu US\$ 550 bilhões (cerca de 2,9% do PIB acumulado no período), enquanto a dívida externa saltava de US\$ 453 bilhões para US\$ 787 bilhões; as exportações cresceram 164%, mas as importações aumentaram 240%. No Brasil, no mesmo período, o PIB cresceu 26,4%, as importações cresceram 203%, mas as exportações apenas 69%. O câmbio barato e desregulamentado ampliou também os gastos com turismo, compras de imóveis no exterior e crescentes remessas não controladas, muitas de escusa procedência” (CANO, 2003, p. 297).

intercapitalista. Cano destaca que a crise pode ser longa; f) a estrutura da pauta importadora – durante muitos períodos ocorreu um aumento elevadíssimo das importações, decorrente do dólar barato. Os efeitos mais perversos foram a quebra de elos produtivos, em função do aumento das importações de intermediários, e a retração do investimento nacional; e g) a “trilogia insana” (câmbio apreciado, desregulamentação e alta taxa de juros) e seus efeitos no balanço de pagamentos. Além dos efeitos relativos à deterioração da balança comercial e da balança de serviços, a situação de maior preocupação talvez diz respeito à política de atração de investimentos de carteira mediante o estabelecimento de um alto patamar da taxa de juros, dificultando a realização de investimentos produtivos e onerando o Estado, em função da relação entre taxa de juros e endividamento público. Mesmo com o acúmulo de reservas, baseadas em grande parte pelo aumento do passivo do governo, o quadro de queda de vulnerabilidade pode ser questionado⁹³.

O próximo capítulo, com teor mais analítico, versará especificamente sobre as inserções asiática e latino-americana na divisão internacional do trabalho, dando ênfase ao desempenho comercial. O capítulo visa demonstrar como as trajetórias dos países a partir do pós-guerra condicionou as inserções desses países.

⁹³ A despeito dos efeitos nocivos sobre os indicadores econômicos, a ascensão do neoliberalismo na América Latina talvez tenha apresentado sua face mais perversa no que diz respeito aos impactos sociais, com a flexibilização das relações trabalho-capital (redução do custo do trabalho e ataque ao sindicalismo) e a reforma do sistema previdenciário, que, além de penalizar o trabalhador, ainda teve a função de “criar mais um importante flanco de mercado para o capital financeiro e abrir maior espaço do orçamento público para os juros das dívidas públicas internas e externas” (CANO, 2003, p. 197).

4. A inserção diferenciada da América Latina e da Ásia na Divisão Internacional do Trabalho

4.1 Introdução

Nos capítulos anteriores, discutimos as trajetórias de desenvolvimento latino-americana e asiática a partir de meados do século XX. No caso asiático, destacou-se que, de um lado, o contexto geopolítico da Guerra Fria impôs condicionantes relevantes para o desenvolvimento posterior na região. De outro, é indiscutível o papel das políticas levadas a cabo pelo Estado nos três países examinados com maior detalhamento, a saber, Japão, Coreia do Sul e China. Ademais, foi salientado que a reversão macroeconômica resultante do aumento da taxa de juros estadunidense no final dos anos 1970 teve efeitos distintos na região asiática relativamente à América Latina. O cenário de estímulo de consumo do mercado dos EUA acabou por aprofundar um processo de divisão regional do trabalho na região, processo que ganhou ainda maior complexidade a partir da valorização do iene, em 1985.

A década de 1980 aprofundou a inserção dos países asiáticos na produção de produtos manufaturados. A região foi transformada, de fato, em uma efetiva “fábrica do mundo”. Os países lograram êxito em se especializar nos setores da fronteira tecnológica, constituindo empresas nacionais competitivas nacional e internacionalmente. A ascensão China, a partir do processo de abertura, trouxe, como será analisado nesse capítulo, repercussões cruciais em vários âmbitos: nas relações envolvendo os países centrais, nas relações intrarregionais e no agravamento da especialização produtiva latino-americana.

Na América Latina, em contraste, o cenário a partir dos anos 1980 foi de desmonte dos projetos industrializantes que haviam permitido que alguns países (com destaque à Argentina, ao Brasil e ao México) diversificassem suas estruturas produtivas. A crise da dívida e o alinhamento dos países da região à ideologia neoliberal (processo que se aprofundaria na década de 1990), contudo, tiveram efeitos nocivos na inserção da região no comércio mundial⁹⁴.

Com efeito, esses diferentes padrões de desenvolvimento suscitaram processos de inserção muito diferenciados dessas duas regiões na divisão internacional do trabalho a partir da década de 1990. Por um lado, os países asiáticos, impulsionados

⁹⁴ Cano (2012) aponta que a partir desse decênio o que se observa é uma longa crise, interrompida brevemente por períodos de curto crescimento.

por uma dinâmica regional envolvendo fluxos de comércio e investimento, inseriram-se na produção de produtos manufaturados, em especial de maior conteúdo tecnológico. De outro, na América Latina o cenário tem sido marcado pelo aprofundamento da inserção em produtos primários. O ponto destacado neste trabalho é que no período recente, no bojo das reformas liberalizantes levadas a cabo em ambas as regiões e no avanço da globalização, as assimetrias entre as duas regiões se aprofundaram no que tange às suas respectivas inserções na divisão internacional do trabalho contemporânea, particularmente no que diz respeito às suas relações de comércio.

No caso latino-americano, como destacado no capítulo anterior, a adesão à liberalização comercial e financeira se deu de modo mais intenso (PALMA, 2004). O descontentamento com o desempenho econômico nos anos 1980 favoreceu a ascensão da ideologia neoliberal como possível promotora da modernização e competitividade latino-americana. Na Ásia, como aponta Medeiros (2001), o processo de liberalização também foi importante, iniciado ainda na década de 1980, com a abertura da conta de capitais japonesa. As crises financeiras na década de 1990, como argumenta Chang (2002), guardam relação direta com o processo de liberalização e contradisseram as políticas desenvolvimentistas do período pós-guerra. No entanto, no caso asiático, a liberalização ou se deu em estruturas produtivas já diversificadas e estruturas socioeconômicas com baixas disparidades sociais (por exemplo, nos casos japonês e sul-coreano), ou, como no caso chinês, ocorreu obedecendo a uma estratégia deliberada estatal de ganho de competitividade industrial nos âmbitos nacional e internacional.

A mudança das estratégias das ET, cristalizada na constituição das cadeias globais de valor apresentadas na Introdução deste trabalho, manifesta-se exatamente nesse contexto de liberalização. O avanço da globalização e da concorrência intercapitalista, viáveis pela redução dos custos de comercialização e logística e do avanço das tecnologias de informação, causaram repercussões significativas entre os países periféricos, que passaram a ser responsáveis por uma fração cada vez maior da produção mundial. Como mencionado anteriormente, entre economistas ortodoxos e mesmo nos trabalhos mais recentes da Cepal, a inserção nas CGV seria vital para uma estratégia de *upgrading* tecnológico das economias. Como destaca Gereffi (1999):

Industrial upgrading, from this perspective, involves organizational learning to improve the position of firms or nations in international trade networks (Gereffi and Tam, 1998). Participation in global commodity chains is a necessary step for industrial upgrading

because it puts firms and economies on potentially dynamic learning curves (GEREFFI, 1999, p. 39).

Assim, é defendido por essa vertente que a abertura comercial e aos fluxos de IDE constituem uma estratégia para reduzir as assimetrias entre os países centrais e os subdesenvolvidos. Szapiro et al. (2014) apontam que, de acordo com essa visão, isso seria possível pois os fluxos de IDE trariam consigo o conhecimento necessário para o avanço rumo a atividades mais dinâmicas. A ideia subjacente, e que utiliza o caso asiático como paradigmático, seria a de que a inserção em etapas da cadeia de valor teria o benefício de reduzir o custo do processo de industrialização para um determinado país, na medida que poderiam ser desenvolvidas vantagens específicas que permitiriam a inserção em uma etapa da cadeia de valor, sem a necessidade de internalização produtiva mais profunda⁹⁵. Assim, a especialização em dada etapa da cadeia seria suficiente para promover o desenvolvimento.

No entanto, como será examinado a seguir, esse de processo de fragmentação produtiva não significou uma desconcentração do poder econômico entre as grandes ET mundiais, de tal forma que foram preservadas nos países centrais as etapas com maior capacidade de geração de valor adicionado. Ademais, o incremento de participação dos países subdesenvolvidos (países em desenvolvimento, de acordo com a terminologia das instituições internacionais) ao longo das cadeias de produção se mostrou muito assimétrico, em prol dos países asiáticos e, como defendido nesse trabalho, guarda relação com as trajetórias de desenvolvimento pretéritas e faz parte de uma dinâmica regional específica.

Este capítulo está dividido, além dessa introdução, em duas seções. A primeira trata das tendências gerais do comércio mundial no período recente e o ganho de relevo dos denominados países em desenvolvimento nesse âmbito. A segunda discorre sobre as inserções asiática e latino-americana na divisão internacional do trabalho a partir dos

⁹⁵ O trecho a seguir é elucidativo a respeito das vantagens apontadas pela ortodoxia para a inserção nas CGV: “o abandono, por muitos destes países, de estratégias autocentradas de industrialização por substituição de importações, em favor de estratégias voltadas às exportações – concomitantemente à difusão das práticas de outsourcing e offshoring por parte de conglomerados multinacionais em busca de redução de custos e melhores condições de competitividade – foi fundamental para que estas economias se tornassem, em espaço de tempo relativamente curto (...) Tal processo evidencia uma das mais citadas contribuições da integração às CGVs para o desenvolvimento econômico: é muito mais simples e eficiente – além de menos custoso – associar-se a uma cadeia de valor já existente, encaixando-se em tarefas específicas, do que desenvolver de maneira autônoma setores completos, verticalmente integrados. Ou seja, a associação às CGVs permite acelerar e reduz o custo da industrialização, exatamente porque permite que um país participe do funcionamento de uma cadeia que já existe e desenvolva vantagens comparativas específicas, em vez de ser obrigado a construir sua própria cadeia” (CARNEIRO, 2015, pp. 35-36).

anos 1990, período de acirramento da globalização. A análise usa como base de dados principal a *UnctadStat* e a classificação Lall (LALL, 2000), que divide os produtos entre primários, intensivos em recursos naturais, de baixa tecnologia, de média tecnologia e de alta tecnologia, e será utilizada como metodologia principal na análise das relações de comércio das duas regiões analisadas nessa dissertação.

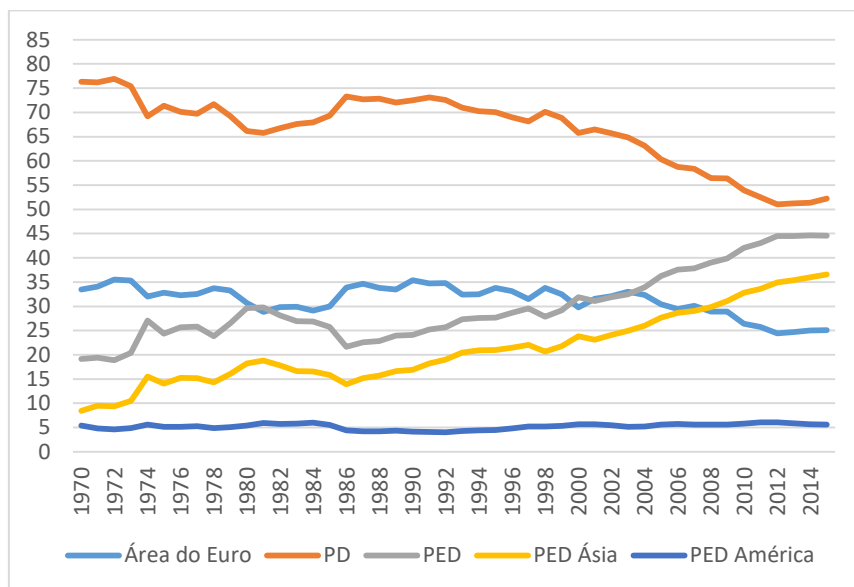
4.2. Tendências Gerais do Comércio mundial

A constituição das cadeias globais de valor e a consequente fragmentação produtiva alterou substancialmente a dinâmica comercial internacional no período recente e o papel atribuído às diferentes regiões na divisão internacional do trabalho. Em primeiro lugar, destaca-se que o incremento dos fluxos comerciais, em especial a elevação do comércio intrafirma (com destaque para as peças e componentes), resultou em um significativo deslocamento entre as taxas de crescimento do produto e as taxas de crescimento das exportações. À exceção de períodos de crise no comércio e na economia global, como os anos posteriores à crise de 2008, as taxas de crescimento exportações sempre foram muito superiores às do produto⁹⁶.

No bojo desse processo de transformação, os protagonistas foram os denominados pelas instituições multilaterais de países em desenvolvimento (PED)⁹⁷. No período recente, esses produtos tiveram taxas de crescimento mais elevadas tanto das exportações, quanto do produto. O Gráfico 3 mostra um movimento claro de convergência: em 1970 os países desenvolvidos detinham uma participação de 76,33% das exportações mundiais e, em 2015, a participação foi de 52,96%. Em contraste, os países em desenvolvimento, no período 1970-2015, ampliaram a participação de 19,12% para 44,56%.

⁹⁶ Como apontam as Tabelas A.1 e A.2 do Anexo, em 1990 a taxa de crescimento mundial foi de 3,1%, a taxa de crescimento dos países desenvolvidos foi de 2,6% e a dos países periféricos foi de 4,3%. O crescimento das exportações para esse grupo, no mesmo período, foi de, respectivamente: 12,7%, 13,4% e 13,34. Em 2011, as taxas de crescimento alcançaram, respectivamente, 2,987%, 1,5% e 6%. As taxas de crescimento das exportações, por sua vez, foram respectivamente de 19,8%, 16,6% e 22,7%.

⁹⁷ A terminologia países em desenvolvimento utilizada pelo *mainstream* econômico é suscetível a críticas. Em especial, por ficar implícito em tal denominação que os países não desenvolvidos estão todos em uma trajetória que culminaria no atingimento do desenvolvimento econômico. Assim, o desenvolvimento seria uma consequência natural. Neste capítulo, em função da utilização de base de dados que utilizam tal denominação para os países subdesenvolvidos, adota-se tal denominação, mas enfatiza-se sua inadequação teórica.

Gráfico 3. Participação nas Exportações Mundiais, 1970-2015, em %.

Fonte: Elaboração própria com dados da UnctadStat

Essa inserção diferenciada dos PED foi ainda mais intensa nos produtos manufaturados. Conforme observamos na Tabela 21, em 1995 os PED eram responsáveis por somente 25,27% das exportações de manufaturados mundiais, enquanto que os PD respondiam pela fatia de 73,77%. Em 2015, esse cenário mostrava-se muito modificado: os países em desenvolvimento foram responsáveis por 44,96% das exportações de manufaturados e os países desenvolvidos haviam reduzido sua participação para 53,89%.

Tabela 21. Participação nas exportações mundiais por tipo de produto

	1995		2000		2005		2010		2015	
	prim	man	prim	man	prim	man	prim	man	prim	Man
PD	54,97	73,77	48,35	69,74	43,52	65,62	41,1	58,5	44,47	53,89
PED	39,57	25,27	45,27	29,29	47,52	33,17	49,23	40,23	46,3	44,96
América Latina	10,05	3,03	10,73	4,47	10,65	3,96	10,81	3,84	10,39	4,02
PED Ásia	22,72	21,45	26,98	24,13	27,95	28,42	29,12	35,45	29,17	40,16
Nafta	16,31	16,98	15,09	20,51	11,89	74,91	11,64	28,77	13,21	37,27
Mercosul	4,71	0,96	5,06	0,95	5,08	1,11	5,42	1,02	4,88	0,8
Zona do Euro	24,76	35,09	19,94	31,39	19,6	34,05	17,4	30,27	19,37	28,12
Asean	7,13	6,1	6,55	6,21	6,33	6,38	7,42	6,67	7,78	6,97

Fonte: UnctadStat (Elaboração Própria)

A Tabela 22 mostra que, no período 1980-2002, os PED obtiveram taxas de crescimento das exportações muito superiores aos dos países centrais nos produtos de média e alta intensidade tecnológica. A Tabela 23 evidencia o deslocamento desses

setores dos países centrais para os PED. Em 1995, estes países respondiam por 16,1% das exportações mundiais de produtos de média intensidade tecnológica e 26,18% das exportações de alta intensidade tecnológica. Os PD, no mesmo ano, tiveram uma participação de, respectivamente, 83,3% e 73,12% nas duas categorias. Em 2015, os PED representaram a origem de 35,4% das exportações de média intensidade e 47,7% de alta intensidade tecnológica, enquanto os países desenvolvidos reduziram sua participação para, respectivamente, 63,8% e 51,3%.

Tabela 22. Taxa de crescimento médio anual das exportações por categoria tecnológica – 1980-2002 – em %Participação nas exportações mundiais por tipo de produto

Categoria	P.D	P.E.D	Total
Commodities primárias	3,0	2,0	2,6
Intens. Em Trabalho e Rec. Naturais	4,8	8,3	6,0
Baixa Intensidade Tecnológica	3,2	7,7	4,1
Média Intensidade Tecnológica	6,1	11,8	6,7
Alta Intensidade Tecnológica	7,3	12,1	8,4
Total	5,5	7,8	6,0

Fonte: Elaboração NEIT/UNICAMP a partir dos dados da UNCTAD *apud* Hiratuka e Sarti (2005)

O exame das Tabelas e dos Gráficos mostram, contudo, que a inserção periférica foi muito assimétrica. A inserção dos convencionalmente chamados PED em atividades de maior conteúdo tecnológico se tratou de um fenômeno regional, especificamente asiático. A constituição da Ásia como grande centro manufatureiro global, em especial com a ascensão chinesa, a partir de meados da década de 1990, significou uma convergência entre os países em desenvolvimento e os países desenvolvidos, mas também uma ampliação da assimetria das inserções asiática e latino-americana no comércio internacional.

De um lado, os países asiáticos apresentaram taxas ainda mais elevadas de crescimento do produto e das exportações relativamente à média dos PED⁹⁸. Por outro, conforme observado no Gráfico 3, o movimento de convergência na participação das exportações deveu-se, especialmente, ao desempenho desses países. Em 1970, os países em desenvolvimento asiáticos detinham 8,42% das exportações mundiais. Isso

⁹⁸ Conforme apontam as Tabelas A.1 e A.2 no Anexo, nos períodos 2000-2005, 2005-2010 e 2010-2015, os países em desenvolvimento asiático lograram taxas de crescimento de, respectivamente, 6,6, 6,9 e 5,6%. Nesses mesmos intervalos, os países latino-americanos obtiveram taxas de crescimento mais modestas: 2,6%, 3,4% e 2,4%. A assimetria também se percebe nas taxas de crescimento das exportações: os asiáticos obtiveram taxas de crescimento das exportações mais elevadas, *vis-à-vis* os latino-americanos.

significava 44,06% das exportações totais dos países em desenvolvimento. Os países latino-americanos (PED americanos), nesse mesmo ano, foram responsáveis por 5,43% das exportações mundiais, 28,45% das exportações oriundas dos países periféricos. Em 2015, os países asiáticos tiveram uma participação nas exportações mundiais de 36,56%, 82,06% do total exportado pelos PED. Os países latino-americanos, por sua vez, mantiveram sua participação quase no mesmo patamar: 5,58%. A participação entre os PED, no entanto, caiu bruscamente, para 12,53%.

Tabela 23. Participação relativa das exportações de média e alta intensidade tecnológica em relação às exportações mundiais (1995-2015)

	1995		2000		2005		2010		2015	
	MI	AI	MI	AI	MI	AI	MI	AI	MI	AI
PD	83,35	73,12	79,78	72	76,15	62,36	69,16	55,19	63,79	51,34
PED	16,11	26,18	19,66	27,33	23,19	36,96	30,1	43,98	35,45	47,72
América Latina	3,39	2,17	5,23	2,54	4,52	3,02	4,72	3,27	5,57	2,94
PED Ásia	12,26	23,48	14,04	24,29	18,12	33,44	24,59	40,09	29,16	44,24
Nafta	19,76	19,64	24	21,49	17,8	15,61	15,55	13,4	16,86	12,91
Mercosul	0,85	0,56	0,87	0,57	1,16	0,7	1,18	0,7	0,87	0,54
Zona do Euro	39,62	29,98	35,32	29,26	38,55	30,94	34,55	27,65	31,75	26,42
Asean	2,83	9,75	3,13	10,26	3,63	9,61	4,41	9,25	4,69	9,14

Fonte: UnctadStat (Elaboração Própria)

Esse movimento foi ainda mais intenso em relação à participação nas exportações de manufaturados. Como apontado, em 1995, os PED foram responsáveis por 25,27% das exportações mundiais desses produtos (tabela 21). Somente os países asiáticos tiveram uma participação de 21,45%, representando cerca de 85% do total exportado pelos PED. Os países latino-americanos, por sua vez, registraram uma participação de 3,03% das exportações mundiais de manufaturados nesse ano, cerca de 12% do montante de manufaturados exportado pelos PED.

Em um nível maior de desagregação, a partir dos dados apresentados na Tabela 23 - PED com participação de 16,11% das exportações mundiais de manufaturados de média intensidade tecnológica e 26,18% das exportações de alta intensidade tecnológica –, pode-se observar que os PED asiáticos foram responsáveis, respectivamente, por 12,26% e 23,48% das exportações mundiais de produtos de média e alta intensidade tecnológica. Esses valores corresponderam, respectivamente, a 76,1 e 89,7% das exportações das exportações totais dos PED. Os países latino-americanos obtiveram uma participação mundial de 3,39% das exportações de manufaturados de média intensidade tecnológica e de 2,17% de alta intensidade tecnológica. Tais valores significaram, respectivamente, 17,69% e 9,24% do total exportado pelos PED.

Em 2015, como visto, os PED haviam elevado consideravelmente sua fração na participação das exportações de manufaturados, em especial de média e alta intensidade tecnológica (passando para 35,4% das exportações mundiais de produtos de média intensidade e 47,7% de alta intensidade tecnológica), no entanto, esse processo foi concentrado nos países asiáticos que foram responsáveis por 82,2% do total exportado pelos PED no caso de produtos de média intensidade (29,16% das exportações mundiais) e 92,7% do total exportado pelos PED dos produtos de alta intensidade tecnológica (44,24% das exportações mundiais). Embora os países latino-americanos tenham elevado tanto a participação nas exportações mundiais de manufaturados tanto de média intensidade tecnológica (passando para 5,57%), quanto entre os manufaturados de alta intensidade tecnológica (2,94%), a participação relativa entre os países em desenvolvimento reduziu: 15,73% das exportações de manufaturados de média intensidade tecnológica e 6,64% das exportações de alta intensidade tecnológica.

As três características apontadas acima têm forte relação com o surgimento das CGV e o ambiente de liberalização comercial em voga a partir dos anos 1990. Hiratuka e Sarti (2005) destacam que esse cenário evidencia uma ruptura importante das estratégias das ET em relação às aquelas adotadas na “era de ouro”, na medida em que o ambiente econômico, mais desregulamentado, em conjunto com os avanços da tecnologia de informação, possibilita maior liberdade para a expansão das atividades produtivas e a melhor exploração dos recursos ao redor do globo.

Os autores enfatizam que a nova organização da produção industrial se caracteriza pela hierarquia na apropriação do valor criado ao longo da cadeia de produção. Nesse sentido, o deslocamento produtivo não significa perda de comando da produção, mas o contrário. Em uma das pontas da cadeia encontram-se as grandes ET, dotadas de ativos intangíveis (como a marca, o setor de P&D, o sistema de comercialização, etc.), que captam a maior parte do valor criado na produção de um determinado produto. Na outra ponta estão localizadas empresas que, em função da possibilidade de codificação do processo produtivo, são responsáveis por etapas padronizadas e intensivas em mão de obra. De acordo com os autores:

A seletividade do processo está associada ao fato de que a localização das diferentes etapas nos diferentes países ou regiões acontece buscando explorar os elementos fundamentais em cada etapa. Enquanto as etapas nucleares tendem a se localizar nos países centrais, as demais etapas passam a ser realizadas nos países em desenvolvimento. A hierarquização que se observa no

nível das firmas acaba se reproduzindo ao nível dos países (HIRATUKA e SARTI, 2005, p. 7).

Entretanto, os autores destacam, também, que alguns países do leste asiático, em contraste com o caso latino-americano, parecem ter sido capazes de galgar etapas mais nobres da cadeia de valor, mediante uma estratégia de absorção tecnológica a partir do IDE recebido dos países centrais⁹⁹.

A inserção na globalização diferenciada das duas regiões será analisada com maior detalhamento a seguir.

4.3 A inserção asiática na DIT: relações de comércio

O exposto acima revela que a inserção dos países em desenvolvimento asiáticos, com o acirramento da concorrência intercapitalista a partir dos anos 1990, apresentou um dinamismo ímpar em relação tanto aos países centrais como, especialmente, aos países latino-americanos. A análise intrarregional do caso asiático mostra que o processo de realocação produtiva asiática, que havia ganhado relevo após a valorização do iene, a partir de 1985, ganhou ainda mais complexidade no período recente. Isso porque o processo de divisão regional do trabalho se intensificou, com a perda de participação dos países centrais no comércio mundial (como o Japão)¹⁰⁰ e a maior participação dos países subdesenvolvidos.

O Gráfico 4 mostra a evolução da participação das exportações do Japão e dos países denominados em desenvolvimento nas exportações totais da Ásia. Partindo de um patamar já elevado – mostrando o nível que atingiu o deslocamento produtivo iniciado a partir dos anos 1980, discutido no capítulo 1 -, os PED lograram ganhar ainda maior participação nos últimos vinte anos. Em 1995, os países em desenvolvimento asiáticos detinham 69,53% do total exportado pela Ásia. O Japão, maior economia da região, representava a origem de 28,42% das exportações asiáticas. Em 2015, por sua vez, a

⁹⁹ “Obviamente, estes países não conseguiram alcançar o grau de maturidade industrial dos tigres da primeira onda e continuam tendo uma inserção subordinada nas cadeias de produção global, mas até o momento, essa inserção tem garantido crescimento econômico e desenvolvimento industrial” (HIRATUKA e SARTI, 2005, p. 20).

¹⁰⁰ Como aponta Cano (2012), a redução da participação da indústria no caso japonês pode ser caracterizado como um processo de desindustrialização normal, resultado natural do avanço industrializante do período anterior: “Ao atingir esse elevado padrão, a estrutura produtiva e a do emprego passam a mover-se no sentido de expandir, modernizar e diversificar ainda mais os serviços, mais que a agricultura e a indústria de transformação, caindo o peso relativo de ambas, perdendo posição para os serviços. Assim é que se deve entender por desindustrialização em um sentido positivo ou normal” (CANO, 2012, p. 3).

participação desse país passou para apenas 9,11%, ao passo que a participação dos PED asiáticos aumentou para 87,60%. Quando se analisa os dados desagregados da Unctad, observa-se que entre os setores mais intensivos em tecnologia (TDRE – *high-skill and technology intensives*), a tendência foi ainda mais intensa. Em 1995, em tal categoria, os países em desenvolvimento responderam por 65,48% das exportações, passando para 90,96%, em 2015. Nesse intervalo, a participação japonesa recuou de 33,00% para 7,21% em 2015, como pode ser verificado a partir da base de dados UnctadStat.

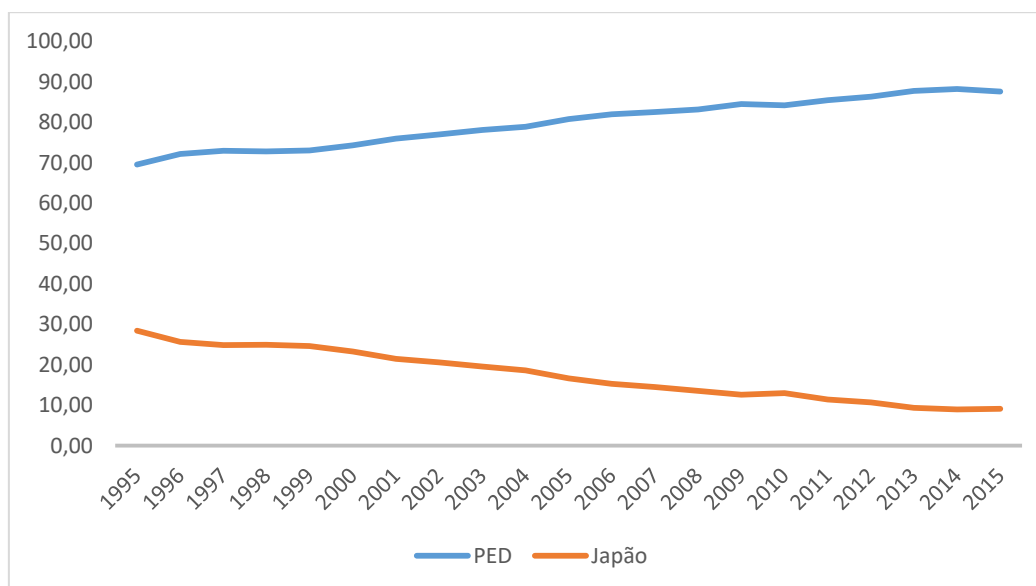
Fica evidente, portanto, que os países em desenvolvimento asiáticos conseguiram se inserir em etapas dinâmicas do comércio internacional. No entanto, é importante frisar que a classificação adotada pela Unctad engloba regiões com dinâmicas econômicas muito distintas: Sul Asiático, Leste Asiático, Oriente Médio e Sul Asiático. Quando essas sub-regiões são desagregadas, constata-se um cenário de grande heterogeneidade.

Conforme observamos na Tabela 24, os países do Sul e do Oriente Médio conseguiram ampliar suas participações no total exportado entre os países em desenvolvimento asiáticos. Tal elevação ocorreu em todas as categorias apresentadas. No caso da região do Oriente Médio, a dinâmica econômica é muito influenciada pela demanda por produtos derivados do petróleo, de tal modo que não se relaciona com o processo de fragmentação produtiva e inserção nas cadeias globais de valor. No caso dos países do Sul, o aumento da participação decorre, em grande parte, do desempenho indiano.

O destaque fica para o desempenho dos países em desenvolvimento do leste asiático¹⁰¹. Tanto entre os produtos primários, quanto entre os produtos manufaturados, os países da região ampliaram a participação no total exportado pelos países em desenvolvimento da Ásia. A análise desagregada dos dados indica que o aumento da participação foi ainda mais significativo nos setores de maior conteúdo tecnológico. De acordo com os dados da Unctad, na classificação de produtos manufaturados por intensidade tecnológica os produtos de alta intensidade passaram, no período 1995-2015, de 50,16% para 62%. Na classificação, também disponível na Unctad, elaborada por Lall (2000), referente aos produtos de alta tecnologia dos setores eletrônico e elétrico, o aumento da participação foi ainda maior: de 47,32% para 68,69%.

¹⁰¹ China, Hong Kong, Coreia do Norte, Coreia do Sul e Mongólia.

Gráfico 4. Participação nas Exportações Asiáticas Totais, em %, 1995-2015 – PED asiáticos e Japão



Fonte: Elaboração Própria com dados da UnctadStat.

Em que pese o fato de a região do Sudeste Asiático¹⁰² preservar uma participação relevante nas exportações totais dos PED asiáticos - 21,83% das exportações totais, 22,72% das exportações de manufaturados e cerca 20% de participação nos setores mais intensivos em tecnologia -, a perda de participação no período foi marcante, em especial naqueles setores onde os países em desenvolvimento do Leste Asiático tiveram maior destaque. Entre os produtos de alta intensidade tecnológica, a redução foi de 37,14% para 19,46% entre 1995 e 2015. Entre os produtos eletrônicos e elétricos, na classificação Lall (2000), a queda foi ainda mais severa, de 45,95% para 19,97%.

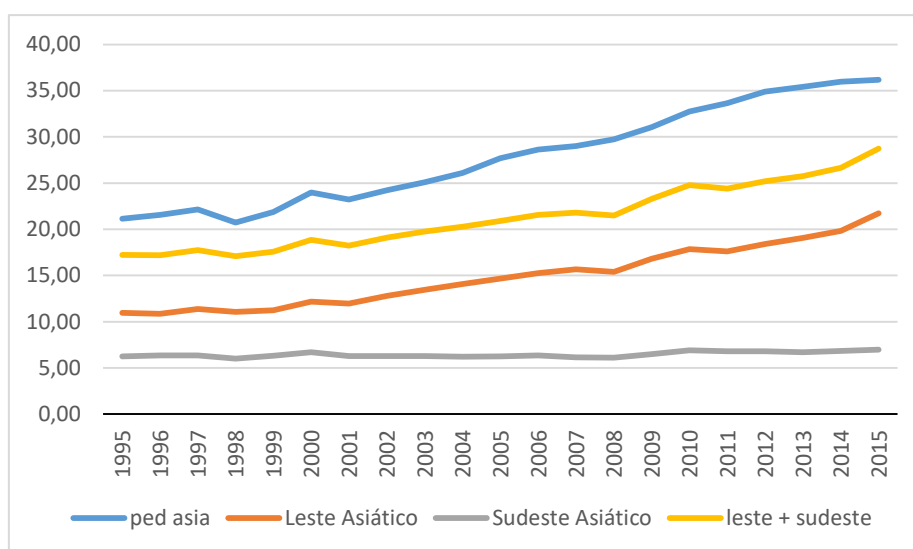
O Gráfico 5 descreve a participação dos países em desenvolvimento asiáticos em relação às exportações mundiais. Fica mais uma vez evidente que o dinamismo desses países se concentra na região Leste e, em menor medida, no Sudeste. Em 1995, as duas regiões foram responsáveis por 17,23% das exportações mundiais, fração que aumentou para 28,72%, em 2015. Corroborando o exposto acima, o Gráfico aponta que foram os países do Leste que se destacaram no período. Em 2015, a participação desses países foi de 21,73% (em 1995, era de apenas 10,9%). Fica claro, pois, que tanto o crescimento econômico quanto a inserção das exportações dos países em desenvolvimento foram mais intensos em uma região específica.

¹⁰² Brunei, Camboja, Indonésia, Laos, Malásia, Mianmar, Filipinas, Cingapura, Timor Leste e Vietnã.

Tabela 24. Participação Relativa das Exportações dos PED asiáticos intragrupo, em %.

	1995	2000	2005	2010	2015
% das Exportações					
Leste Asiático	50,04	52,93	54,37	54,05	52,06
Sudeste Asiático	31,77	28,61	23,25	21,04	21,83
Oriente Médio	11,46	11,89	14,07	13,46	15,24
Sul Asiático	6,74	6,57	8,31	11,45	10,87
Total	100	100	100	100	100
% das Exportações de Manufaturados					
Leste Asiático	50,35	53,4	55,66	55,1	52,06
Sudeste Asiático	33,29	29,8	23,16	21,56	22,72
Oriente Médio	10,93	11,69	14,14	14,29	16,31
Sul Asiático	5,43	5,11	7,04	9,06	8,91
Total	100	100	100	100	100
% das Exportações de Primários					
Leste Asiático	50,07	53,43	53,44	54,56	52,34
Sudeste Asiático	26,36	25,15	24,37	20,53	21,58
Oriente Médio	13,62	11,74	12,73	10,93	12,15
Sul Asiático	9,95	9,69	9,46	13,98	13,93
Total	100	100	100	100	100
% das Exportações de Manufaturados de alta intensidade tecnológica					
Leste Asiático	50,16	54,96	61,5	63,47	61,99
Sudeste Asiático	37,14	33,29	23,86	20,17	19,46
Oriente Médio	8,04	7,84	9,42	9,36	10,97
Sul Asiático	4,66	3,91	5,22	7,01	7,58
Total	100	100	100	100	100
[LDC09] Manufaturas de Alta tecnologia: eletrônicos e elétricos (Classificação Lall)					
Leste Asiático	47,32	54,24	63,36	68,34	68,69
Sudeste Asiático	45,95	39,29	26,8	21,28	19,97
Oriente Médio	3,95	4,29	6,38	5,55	6,46
Sul Asiático	2,77	2,18	3,46	4,83	4,88
Total	100	100	100	100	100

Fonte: Elaboração Própria com dados da UnctadStat

Gráfico 5. Participação nas Exportações Mundiais, em %

Fonte: Elaboração Própria com dados da UnctadStat.

A Tabela 25 apresenta dados mais desagregados da participação dessas duas regiões nas exportações mundiais. Em primeiro lugar, é notório o incremento da participação dos países em desenvolvimento do Leste Asiático nas exportações de manufaturados mundiais no período 1995-2015, saltando de 13,44% para 28,58%. No caso dos países do Sudeste Asiático, em consonância com o mostrado anteriormente, o aumento nas exportações desses produtos foi modesto: de 6,05% para 6,97%.

A priori, quando os dados referentes à classificação Lall (2000), uma impressão que pode surgir é de que teria se acentuado o papel na divisão internacional do trabalho em setores pouco intensivos em tecnologia, em especial da região do Leste asiático. A participação nas exportações mundiais dos países dessa região na classificação abrangendo os produtos têxteis, vestuário e calçados (LDC04) passou, no período 1995-2015, de 32,6% para 42,7%. A participação na categoria “manufaturas da baixa tecnologia: outros produtos” (LDC05)¹⁰⁵ também se elevou de 17,7% para 32,8%.

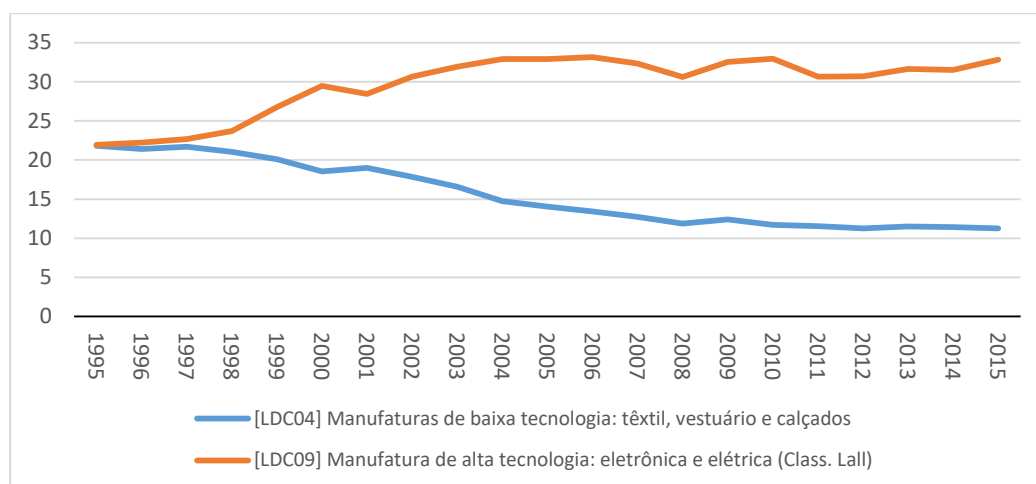
¹⁰⁵ Essa categoria agrega os seguintes produtos: Papel e cartão, vidro, cerâmica, produtos laminados, barras de ferro e aço, trilhos e esteiras para ferrovias, fios de ferro e aço, estruturas de ferro e aço, contêineres de ferro, pregos, parafusos e semelhantes, ferramentas manuais, talheres, equipamento doméstico, móveis e peças, carrinhos de bebês, brinquedos, jogos e artigos esportivos, artigos de escritório, joias e artigos de materiais preciosos, instrumentos musicais.

Tabela 25. Participação nas Exportações Mundiais por tipo de produto, 1995-2015, em %. Países em Desenvolvimento do Leste e Sudeste Asiático.

Categoria	1995		2000		2005		2010		2015	
	L	SE	L	SE	L	SE	L	SE	L	SE
Primários	4,57	7,09	4,41	6,55	4,25	6,33	4,48	7,11	5,57	7,79
Manufaturados	13,44	6,05	15,15	6,38	19,09	6,38	24,97	6,4	28,58	6,97
[LDC01] Produtos Primários (Class. Lall)	4,07	6,5	3,46	5,97	2,98	5,48	3,08	6,0	4,22	6,34
[LDC02] Manufaturas recurso-intensivas: agro-intensivas (Class. Lall)	5,13	7,73	5,59	7,32	6,48	7,18	7,79	10,51	9,67	10,92
[LDC03] Manufaturas recurso-intensivas: outras (Class. Lall)	6,27	5,3	7,28	5,52	8,54	6,63	10,06	7,41	13,04	7,31
[LDC04] Manufaturas de baixa tecnologia: têxtil, vestuário e calçados	32,63	6,9	33,67	7,26	36,08	6,55	41,84	7,26	42,69	9,55
[LDC05] Manufatura de baixa tecnologia: outros produtos (Class. Lall)	17,7	4,12	20,13	4,4	21,06	4,2	25,89	5,11	32,84	5,0
[LDC06] Manufatura de tecnologia média: automotiva (Class. Lall)	4,01	0,64	4,57	0,93	6,81	1,68	9,38	2,84	10,77	3,16
[LDC07] Manufatura de tecnologia média: processo (Class. Lall)	12,24	3,55	12,74	4,51	13,64	4,71	15,78	5,56	18,33	6,27
[LDC08] Manufatura de tecnologia média: engenharia (Class. Lall)	9,96	4,74	11,53	4,55	15,42	4,61	22,09	4,93	25,17	5,33
[LDC09] Manufatura de alta tecnologia: eletrônica e elétrica (Class. Lall)	16,92	14,57	20,27	16,05	32,38	14,62	43,01	13,2	49,86	12,96
[LDC10] Manufatura de alta tecnologia: outras (Class. Lall)	4,44	2,54	5,47	1,96	8,55	2,35	13,32	3,0	11,59	3,58

Fonte: Elaboração Própria com dados da UnctadStat

No entanto, por um lado, as participações nos setores classificados como de média e alta intensidade tecnológica também aumentaram (LDC06 a LDC10). Nesse sentido, chama a atenção o fato de a elevação significativa dos países em desenvolvimento do Leste Asiático nos setores classificados como de alta intensidade tecnológica (LDC09 e LDC10) ter sido concomitante com o declínio da participação dos países do Sudeste Asiático. Por outro, quando se analisa a pauta exportadora do país da região (Gráfico 6), fica claro que nos países do Leste asiático os setores intensivos em tecnologia vêm ganhando espaço na pauta exportadora do país, em detrimento dos setores tradicionais. Assim, o aumento na participação mundial em setores com menor intensidade tecnológica relaciona-se ao aumento da competitividade dos PED do Leste Asiático em todos os setores manufatureiros, e não a uma especialização produtiva em setores com pouca intensidade tecnológica. Ao contrário, os setores que apresentam maior crescimento na pauta exportadora da região são exatamente os de maior conteúdo tecnológico.

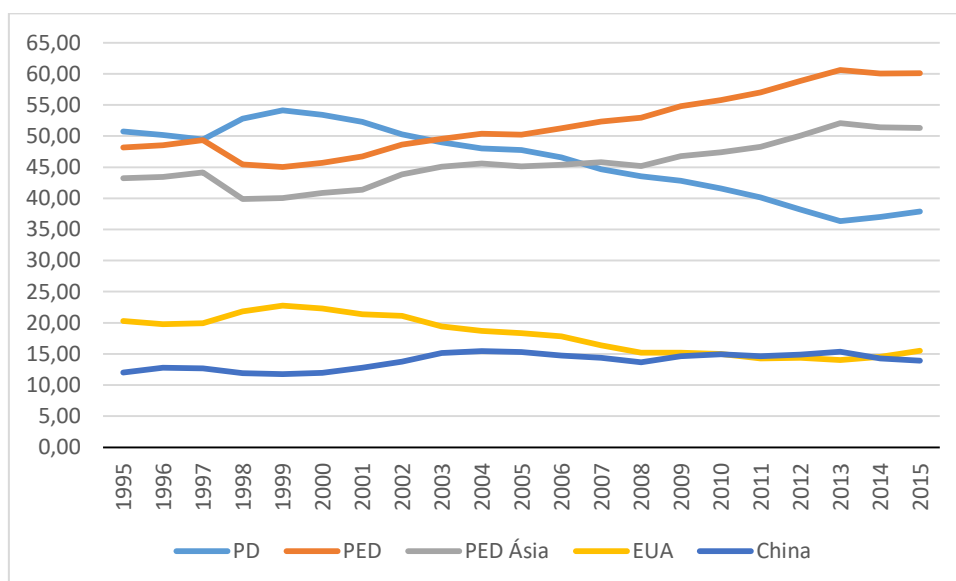
Gráfico 6. Participação nas Exportações dos PED do Leste Asiático, em %.

Fonte: Elaboração Própria com dados da UnctadStat.

Em relação ao destino das exportações e à origem das importações dessa região, fica mais uma vez evidente que sua inserção se relaciona a um fenômeno regional. Como mostram os Gráficos 7 e 8, a trajetória recente do comércio dos PED do Leste Asiático se caracteriza pela redução da participação dos países centrais e o incremento dos países periféricos, em especial os asiáticos. Os países desenvolvidos, que em 1995 eram o mercado para 50,73% das exportações da região, em 2015 receberam 37,90%. Os países em desenvolvimento, em contrapartida, no mesmo período incrementaram sua participação de 48,17% para 60,10% (Gráfico 6). Algo similar ocorreu no tocante à origem das importações: entre os PD a participação decaiu de 51,03 para 35,92%; em contraste, a participação dos PED saltou de 47,95% para 63,46% (Gráfico 7).

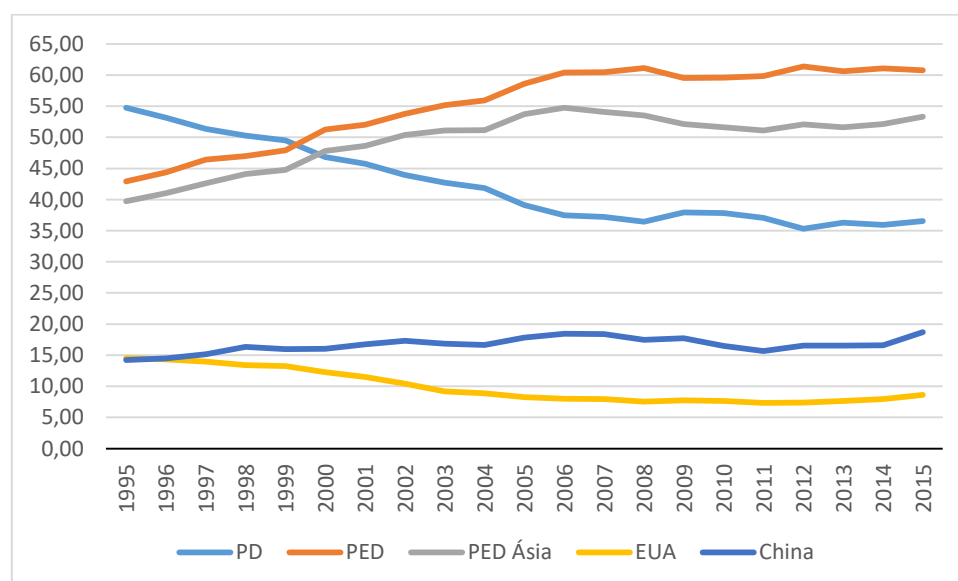
No entanto, entre os PED, esse movimento foi concentrado nos países asiáticos, em especial nas relações intrarregionais do Leste Asiático. A participação das exportações direcionadas aos PED asiáticos, no período, aumentou de 43,21% para 51,29%. De acordo com os dados da UnctadStat, as exportações intrarregionais entre os países do Leste Asiático representaram, em 2015, 30,73% do total exportado¹⁰⁷. Nessa região, chama a atenção a participação chinesa. Em 1995, o país era destino de 12,4% das exportações e origem de apenas 2,71% das importações da região. Em 2015, esses valores evoluíram, respectivamente, para 13,93% e 12,23%.

¹⁰⁷ As tabelas A.1 e A.2 no Anexo descrevem que os países da Asean+3 representaram uma fatia grande das transações, em especial das importações.

Gráfico 7. Destino das Exportações dos PED do Leste Asiático, %, 1995-2015

Fonte: Elaboração Própria com dados da UnctadStat.

O aumento de participação da China nas transações no Leste Asiático é concomitante ao declínio da participação dos Estados Unidos, esboço importante dos manufaturados asiáticos, em especial a partir da segunda metade dos anos 1980. Se em 1995, esse país era o destino de 20,31% das exportações dos PED do Leste Asiático, em 2015 essa parcela havia sido reduzida para 15,5%. No mesmo período, a parcela das importações oriundas dos Estados caiu de 18,62% para 11,01%.

Gráfico 8. Origem das Importações dos PED do Leste Asiático, %, 1995-2015

Fonte: Elaboração Própria com dados da UnctadStat.

A Tabela 26 apresenta dados referentes às importações e exportações dos países da Asean e indica que essa ruptura no padrão comercial foi ainda mais intensa em relação aos produtos de alta intensidade tecnológica (de acordo com a classificação adotada pela *Unctad*). Destaca-se a redução grande na participação das importações de alta intensidade tecnológica oriundas dos países centrais: 66,87%, em 1995 e 35,37% em 2015. A participação dos PED elevou-se, no período, de 32,76% para 64,05%, tendo sido os países asiáticos responsáveis por quase todo esse percentual. Em especial, esse fenômeno decorre de uma substituição das importações oriundas do Japão por importações chinesas.

Do exposto nos parágrafos anteriores, podemos destacar alguns pontos: a) os PED do Leste Asiático apresentaram maior crescimento do produto e das exportações *vis-à-vis* os países centrais e os outros países periféricos; b) dentre os PED asiáticos, o maior dinamismo ficou concentrado nos países do Sudeste (com perda de dinamismo, é verdade) e, particularmente, nos países em desenvolvimento do Leste Asiático, que se firmaram como importantes demandantes e ofertantes de manufaturados, sobretudo de alta intensidade tecnológica; e c) os dados sugerem uma alteração importante na divisão internacional, e regional, do trabalho.

Tabela 26. Destino e Origem das Exportações e Importações de Manufaturados de Alta Intensidade Tecnológica da Asean, em % sobre o total de manufaturados exportado e importado.

	1995		2000		2005		2010		2015	
	X	M	X	M	X	M	X	M	X	M
PD	51,59	66,87	51,47	57,06	42,37	46,63	34,74	42,57	34,11	35,37
PED	47,43	32,76	48,43	42,27	57,3	53,01	64,87	56,95	65,38	64,05
PED ásia	45,31	32,31	46,18	41,67	54,91	52,27	61,16	55,9	61,44	63,24
Asean	28,68	17,07	25,63	22,35	26,66	25,08	24,69	23,28	24,23	21,4
China	1,27	2,04	3,05	4,69	8,71	11,37	12,3	15,78	13,38	23,09
Japão	9,58	30,27	10,79	24,09	9,12	17,72	8,13	15,77	7,33	10,96
Coreia	1,96	4,73	2,94	5,23	3,12	5,3	3,59	6,38	3,31	7,24
EUA	23,23	16,49	21,33	17,59	15,96	14,01	10,15	11,91	10,65	10,22

Fonte: Elaboração Própria com dados da UnctadStat

No período recente, observa-se uma alteração na dinâmica regional em relação àquela estudada no capítulo 1. Naquele padrão comercial, a dinâmica regional era fruto, de um lado, da demanda dos países centrais por manufaturados baratos produzidos,

mediante a subcontratação e modularização da produção, primeiro nos tigres e sequencialmente nos países do Sudeste Asiático; e, de outro, era reflexo do movimento de internacionalização japonesa, iniciada após o Acordo de Plaza, em 1985¹⁰⁹. No período analisado neste capítulo, os países que se mostraram mais dinâmicos na década de 1980 (Coreia do Sul e países da Asean) apresentaram menores taxas de crescimento tanto do produto quanto das exportações e perderam participação no mercado mundial nos setores intensivos em tecnologia.

Alguns fatores de ordem macroeconômica e geopolítica ajudam a compreender esse movimento. Medeiros (2008) elenca três fatores explicativos para a maior instabilidade na dinâmica regional asiática: a) os países do Sudeste e Leste Asiático, que mantiveram as taxas de câmbio atreladas ao dólar, perderam competitividade no mercado internacional quando esta se valorizou em meados da década de 1990. A exceção ficou por conta da China, que iniciara, em 1994, uma trajetória de desvalorização do yuan¹¹⁰. Esse cenário, somado à maior concorrência japonesa nos setores de manufaturados eletrônicos de maior custo unitário, à redução dos preços dos semicondutores no mercado internacional e à afirmação chinesa como protagonista manufatureiro remodelaram a divisão regional do trabalho asiática; b) os anos 1990 também foram marcados por uma ruptura no padrão de financiamento, relacionado com a política de abertura e desregulação financeira. Nesse sentido, ocorreu uma redução dos fluxos de IDE japoneses destinados às exportações dos países do Leste e Sudeste Asiático, e uma elevação dos fluxos de curto prazo. Medeiros (2008), Krugman (2009) e Chang (2002) apontam que a abertura financeira, atrelada a uma política de câmbio valorizado, estiveram na origem das crises cambiais posteriores na região, eclodidas quando os fluxos de liquidez sofreram reversões¹¹¹; e c) Medeiros (2008) aponta que a crise

¹⁰⁹ Como destaca Medeiros (2008): “Com efeito, foram os saldos comerciais de cada país asiático com os EUA que viabilizaram ao Japão exportar máquinas e equipamentos, peças e componentes – Original Equipment Machine (OEM)- para os países de menor grau de desenvolvimento. A regionalização asiática se baseou numa combinação entre a tecnologia japonesa e o mercado consumidor americano. Isto permitiu que até a segunda metade dos anos 1990 houvesse entre os países do Leste e Sudeste Asiático elevada taxa de crescimento das exportações, viabilizando elevado ritmo de crescimento econômico (com exceção do Japão) sem aumento substancial do déficit de transações corrente” (MEDEIROS, 2008, p. 12).

¹¹⁰ Oliveira (2008) esclarece: “Após instituir as ZEEs, as autoridades econômicas locais desvalorizaram em 36,24% o Yuan Renminbi (RMB) ante o dólar durante 1984 e estabeleceram um mercado dual de câmbio, a saber: o oficial, assentado no regime de flutuação, e o mercado de swaps com acesso exclusivo às tradings e às empresas participantes das ZEEs, em que o preço da moeda estrangeira se apresentava mais favorável aos exportadores. Ficaram assim estabelecidas as condições macroeconômicas básicas para a atração de investimentos produtivos para a região, a partir dos quais se constituiu uma vigorosa estrutura de geração de divisas para o país” (OLIVEIRA, 2008, p. 70).

¹¹¹ Krugman (2009) ressalta que o novo cenário de liquidez internacional rumo aos países periféricos esteve intrinsecamente ligado com as oportunidades que a liberalização financeira concedia aos investidores

enfrentada pelos países do Leste e Sudeste Asiático abriu oportunidades para a China, que até então não havia aberto sua conta de capitais, no sentido de tê-la permitido ocupar espaços na produção manufatureira asiática, deslocando, como apontado nos dados mostrados anteriormente, a produção dos países da Asean e mesmo do Leste Asiático, em especial do setor de TI.

Medeiros (2008) afirma que a ascensão chinesa não significou a ruptura do padrão triangular de comércio apontado anteriormente: a) os investimentos japoneses também se direcionaram à China nessa nova etapa, embora o grosso desses fluxos tenham sido originados dos “capitalistas chineses ultramarinos” de Hong Kong e Taiwan (ARRIGHI, 1997); b) as redes de varejos estadunidenses (como a *Wal-Mart*) , as “firmas fictícias” (como a Nike) escolheram a China como centro manufatureiro primordial de seus produtos; e c) o país conformou-se, portanto, como principal centro manufatureiro global, origem de crescente parcela dos manufaturados mundiais.

No entanto, Medeiros (2006) observa que, como decorrência dessa rearticulação produtiva regional, a China firmou-se como um “duplo polo”, alterando de maneira significativa sua importância na economia regional e mundial. Com isso, o autor aponta os efeitos contraditórios da ascensão chinesa. De um lado, ocorreu um “efeito estrutura”, na medida em que a China substituiu a produção de manufaturados intensivos em trabalho dos países vizinhos, em especial os da Asean, mas, ao mesmo tempo, elevou a importação de insumos, partes e componentes e bens de capital dos países da região, sobretudo Japão e Coreia do Sul¹¹². Medeiros (2006), aponta um segundo efeito, que diz respeito à demanda por produtos finais na Ásia. No modelo anterior, esse papel era desempenhado pelos países centrais, especialmente os EUA, que abriram seus mercados aos manufaturados asiáticos. No período recente, o crescimento do mercado

internacionais numa conjuntura de baixas taxas de juros nas economias centrais: “Os investidores responderam em manadas. Em 1990, os fluxos de capital privado para os países em desenvolvimento eram de US\$42 bilhões, e órgãos oficiais, como o Fundo Monetário Internacional e o Banco Mundial, financiavam mais investimentos no Terceiro Mundo que todos os investidores privados em conjunto. No entanto, em 1997, enquanto o fluxo de dinheiro oficial efetivamente desacelerara, o ingresso de capitais privados nos países em desenvolvimento quintuplicara para US\$256 bilhões” (Krugman, 2009, p. 81). Medeiros (2006) aponta: “O declínio das importações japonesas e dos fluxos de IDE voltados para os países da ASEAN ao lado da abertura e desregulação financeiras posta em prática em muitos países no início dos anos 90, mudou a estrutura do financiamento externo asiático com forte expansão dos capitais de curto prazo. O boom de endividamento de curto prazo em dólares destinados a empréstimos em moedas domésticas em setores voltados ao mercado interno (principalmente imobiliário), tal como o que se deu nos ASEAN-4 e Coreia levou a uma crise de liquidez que no final de 1997 sacudiu intensamente países como a Tailândia, a Malásia, a Coreia, as Filipinas e a Indonésia” (MEDEIROS, 2006, p. 382).

¹¹² De acordo com o autor: “Este duplo movimento atinge de forma diferenciada os países segundo suas capacitações tecnológicas específicas favorecendo os mais avançados na produção de bens de capital e aqueles produtores especializados de matérias-primas” (Medeiros, 2006, p. 390).

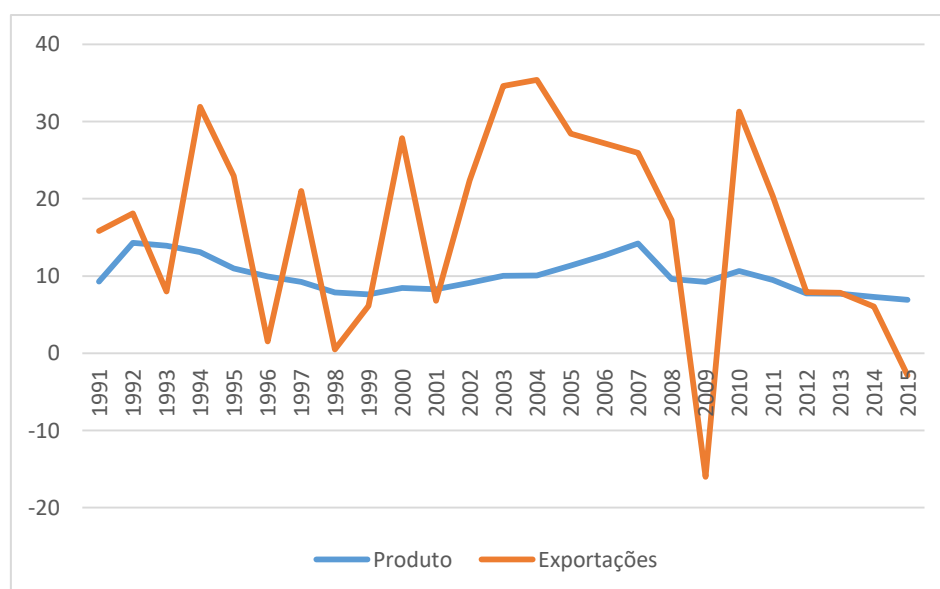
doméstico chinês acarreta uma compensação pelo efeito substitutivo anterior, na medida em que os produtores de manufaturados intensivos em mão de obra podem escoar sua produção para suprir o mercado interno chinês.

A impressionante ascensão chinesa na economia mundial e a consolidação do “duplo polo” serão analisados mais detalhadamente na subseção seguinte.

4.3.1. A ascensão chinesa e o *duplo polo*

Como indicado, os países em desenvolvimento do Leste Asiático foram aqueles que apresentaram maior dinamismo no mercado internacional no período recente. E, dentre esses países, a China foi o maior responsável por tal desempenho. O Gráfico 9 apresenta a evolução chinesa em relação às taxas de crescimento do produto e das exportações. A China foi o caso mais emblemático do descolamento entre as taxas de exportação e de produto apontado anteriormente. Ressalta-se, contudo, que não apenas as exportações cresceram a taxas espantosas, mas também o PIB.

Gráfico 9. China: Taxas de Crescimento do Produto e da taxa de Exportação, % a.a.



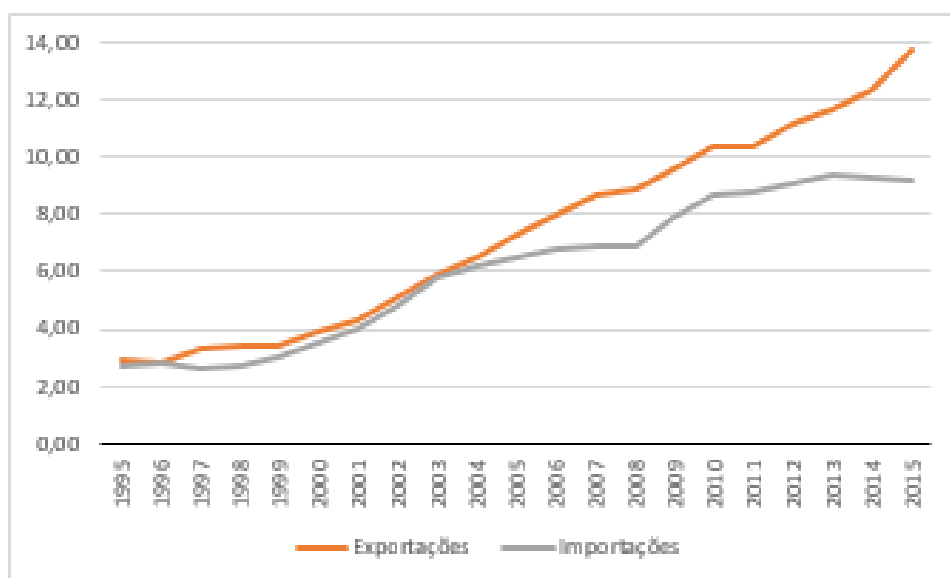
Fonte: Elaboração Própria com dados da *UnctadStat* e Banco Mundial.

Por um lado, o Gráfico 9 deixa claro o robusto crescimento chinês a partir da década de 1990 - as taxas ficaram sempre próximas dos dois dígitos -, muito acima das

taxas registradas pelos países centrais e pelo restante dos países periféricos. Por outro, a trajetória das taxas de crescimento das exportações é ainda superior às dos PED e PED asiáticos, destacadas na Tabela 22. À exceção de quedas drásticas em momentos de crise internacional, como a crise asiática, a crise de do *dotcom* em 2001 e mais recentemente, de modo mais severo, a crise de 2009 (que iniciou uma trajetória de menor crescimento das exportações chinesas), as taxas estiveram muitas vezes acima do 20% a.a., e em 2004 o crescimento foi de 35,4%.

O Gráfico 10 ilustra a evolução chinesa no mercado mundial. É notável o avanço da participação do país nas exportações mundiais. No entanto, a emergência do país como um *player* global também culminou no acelerado aumento na participação das importações mundiais. Em 1995, a China era a origem de apenas 2,9% das exportações e o destino de 2,7% das importações mundiais. A partir dos anos 2000, esses valores se elevaram rapidamente: em 2000, a participação nas exportações mundiais era de 3,9%, a participação nas importações era de 3,5%, em 2015, esses valores passaram, respectivamente, para 13,7 e 9,2%.

Gráfico 10. Participação chinesa nas exportações e importações mundiais



Fonte: Elaboração Própria com dados da *UnctadStat*.

Fonte: Elaboração Própria com dados da *UnctadStat*.

A ascensão chinesa a partir dos anos 1990 acarretou em uma mudança no seu papel na divisão internacional do trabalho. Por um lado, na pauta exportadora, o país apresentou no período recente uma ampliação na participação dos manufaturados em relação aos produtos primários, direcionando-se a produtos com maior valor adicionado – subindo a “escada tecnológica” das cadeias de valor. Por outro, no âmbito das

importações, o país firmou-se no período recente como o maior demandante global de produtos primários. Como será analisado ainda neste trabalho, esse fator gerou grandes modificações nos países periféricos, exportadores de produtos primários, sobretudo os latino-americanos, diante da pressão altista sobre das *commodities*¹¹³.

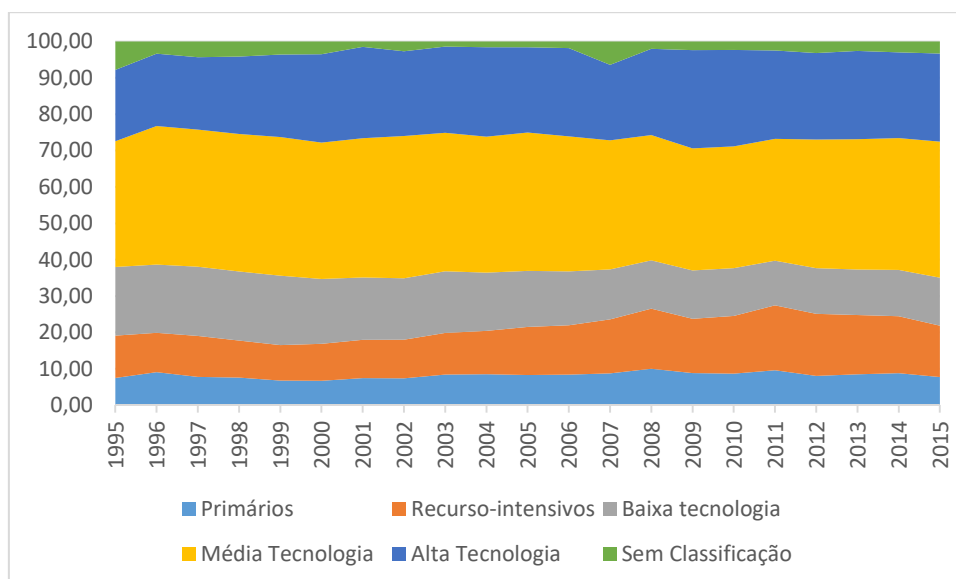
Quando se realiza uma análise da evolução das importações e exportações, fica evidente uma transformação qualitativa. Como verificamos no Gráfico 11, que apresenta dados desagregados da classificação elaborada por Lall (2000), as exportações de produtos primários, intensivos em recursos naturais e de baixa tecnologia perderam muita participação: significavam 67,6% das exportações em 1995 e 42,3% em 2015. Assim, os setores tradicionais (como têxteis, vestuário e calçados), que foram a porta de entrada dos manufaturados chineses na economia mundial, perderam participação relativa na pauta exportadora do país, embora a participação chinesa no mercado mundial tenha se elevado (a participação desses produtos na pauta exportadora chinesa caiu de 30,6% para 15,2%)¹¹⁴. Em contraste, os produtos de média e alta intensidade aumentaram a participação de 31,6% para 57,3% no mesmo período. Apenas os produtos elétricos e eletrônicos (LDC09) passaram de 10,8 para 29,7% das exportações do país.

Na pauta de importações identificamos duas tendências relevantes, que derivam da constituição do “duplo polo”. De um lado, a constituição da China como principal plataforma de exportações global também resultou na elevação das importações de manufaturados de alta intensidade tecnológica. Como aponta o Gráfico 12, a participação na pauta total de produtos de alta intensidade tecnológica passou de 17,41%, em 1995, para 32,9%, em 2015. Por outro lado, o forte processo de industrialização chinês e o crescimento pujante de seu mercado interno e o acirramento do processo de urbanização aceleraram a demanda por produtos primários e intensivos em recursos naturais. Essas duas rubricas aumentaram a participação no período, de 24,4% para 35% (em 2011, atingiram o valor de 41,9%).

¹¹³ O Gráfico A.1 do Anexo indica que a participação dos produtos primários na pauta exportadora chinesa era de 15,7%, em 1995, caindo para 5,5% em 2015. A participação dos produtos manufaturados, por sua vez, aumentou sua participação de 83,6 para 94,2%. O Gráfico A.2 aponta que na pauta de importações, os produtos primários ganharam força, passando de 20,5 para 30,8%. Em 2011, tal percentual atingiu 37,9%. O Gráfico A.3 mostra que a participação chinesa nas importações mundiais de produtos primários saltou, no período 1995-2015, 2,3 para 12,6%.

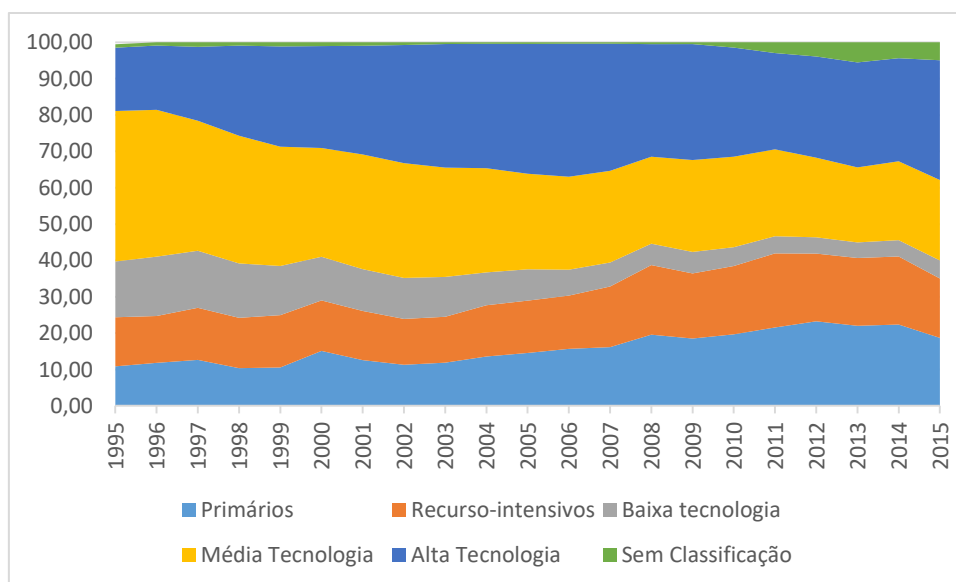
¹¹⁴ Vale o mesmo do apontado para o caso dos PED do Leste Asiático na seção anterior (Gráfico 6).

Gráfico 11. Pauta Exportadora Chinesa, Classificação Lall- % sobre o total exportado de manufaturados.



Fonte: Elaboração própria com dados da *UnctadStat*.

Gráfico 12. Pauta Importadora Chinesa, Classificação Lall - % sobre o total importado de manufaturados.



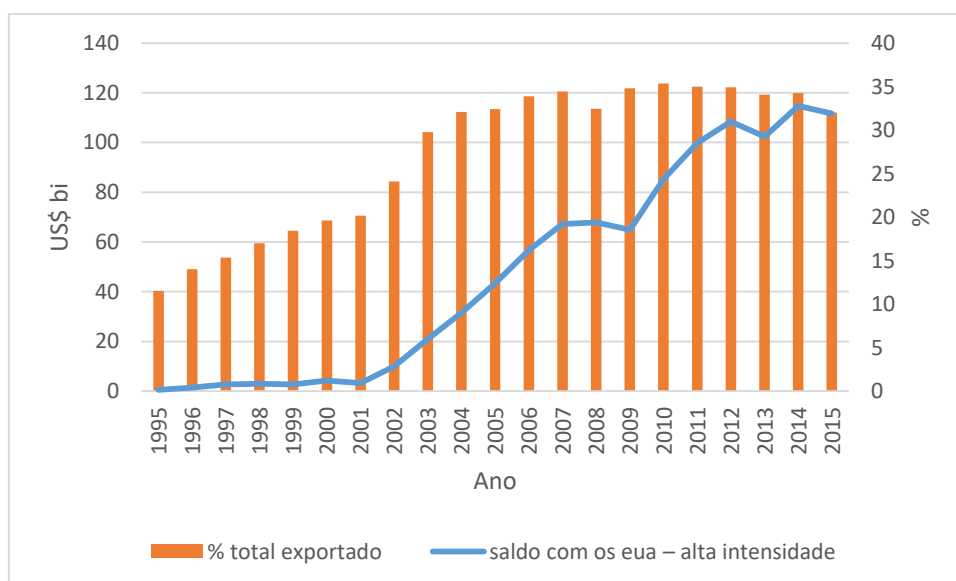
Fonte: Elaboração própria com dados da *UnctadStat*.

Como verificado na seção anterior, a inserção chinesa no mercado internacional provocou alterações importantes na divisão do trabalho regional asiática. Medeiros (2006) aponta a emergência de um “efeito estrutura”, que acarretaria dois mecanismos. O primeiro se relacionaria ao efeito substitutivo das exportações asiáticas, deslocando as exportações destinadas aos países centrais antes oriundas dos seus

vizinhos, em especial do Sudeste Asiático. O segundo mecanismo teria natureza complementar, na medida em que o avanço chinês com a diversificação da sua estrutura produtiva e a expansão do seu mercado interno resultariam no incremento de demanda por importações de bens de capital também dos países vizinhos, em especialmente dos dois mais desenvolvidos do Leste Asiático (Coreia do Sul e Japão). O autor também observa que a expansão do mercado chinês gerou um segundo efeito, “efeito escala”, que permitiria aos produtores de bens intensivos em mão de obra compensar a perda de espaço nos mercados dos países centrais pela inserção no mercado chinês.

O Gráfico 13 mostra a evolução do comercial chinês com os Estados Unidos, em relação aos produtos eletrônicos e elétricos de alta tecnologia intensidade tecnológica, conforme a classificação Lall da *Unctad*, bem como a participação desses produtos na pauta exportadora chinesa com os EUA.

Gráfico 13. Saldo Comercial da China com os Estados Unidos com Produtos de Alta Intensidade Tecnológica (LDC09), em US\$ bi, e participação desses produtos na pauta exportadora, %.



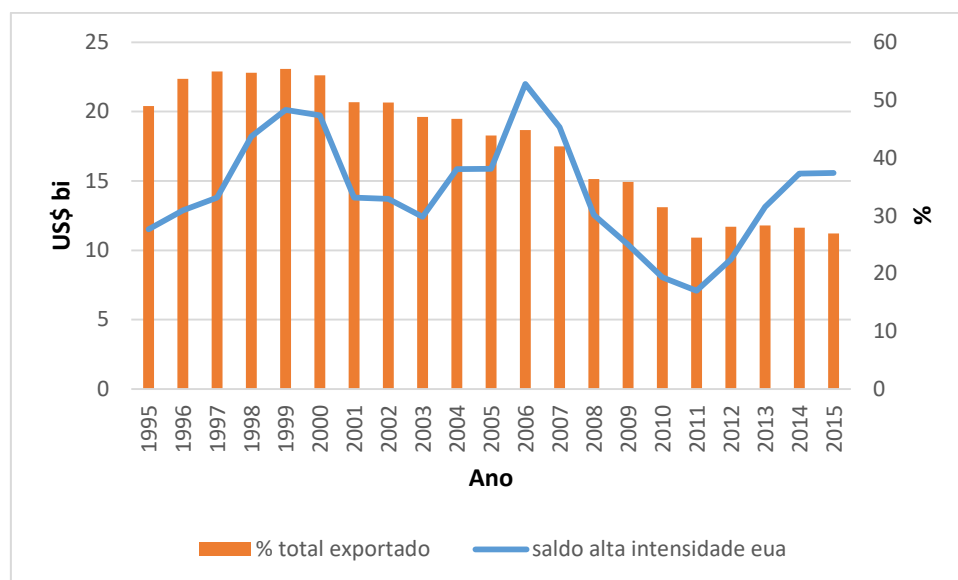
Fonte: Elaboração Própria com dados da *UnctadStat*.

Conforme aponta o Gráfico 14, ambas as trajetórias são ascendentes e crescem mais rapidamente a partir dos anos 2000. Entre 1995 e 2000, o saldo comercial chinês com os Estados com os produtos elétricos e eletrônicos foi positivo e passou de US\$ 0,52 bilhão para US\$ 4,18 bilhões. A partir daí o saldo dispara e, em 2015, alcançou a cifra de US\$ 116,64 bilhões. Concomitantemente, a participação desses produtos na pauta exportadora chinesa com os Estados também se elevou de maneira significativa. No

período 1995-2015, a participação das exportações desses produtos passou de 11,5% para 32%¹¹⁵.

O Gráfico 15 dá indícios importantes do processo de deslocamento das exportações do Sudeste Asiático, pois mostra que ao mesmo tempo do avanço chinês no mercado estadunidense nos setores de alta intensidade tecnológica, esses países do Sudeste Asiático (Asean) apresentaram uma deterioração nas relações com aquele mercado. A trajetória do saldo comercial foi bastante oscilante no período, atingindo um máximo de US\$ 22 bilhões em 2006 e um mínimo de US\$ 7 bilhões em 2011. A trajetória da participação desses produtos de alta intensidade tecnológica na pauta exportadora com os EUA, no entanto, foi descendente. No final dos anos 1990, o percentual foi próximo dos 55%, mas em 2015 tal marca foi de apenas 27%. Portanto, a análise dos Gráficos 13 e 14 corrobora o argumento levantado por Medeiros (2006) de que a China se firmou no período recente como centro manufatureiro mundial, deslocando etapas antes localizadas nos países da Asean.

Gráfico 14. Saldo Comercial da Asean com os Estados Unidos com Produtos de Alta Intensidade Tecnológica (LDC09), em US\$ bi, e participação desses produtos na pauta exportadora, %.



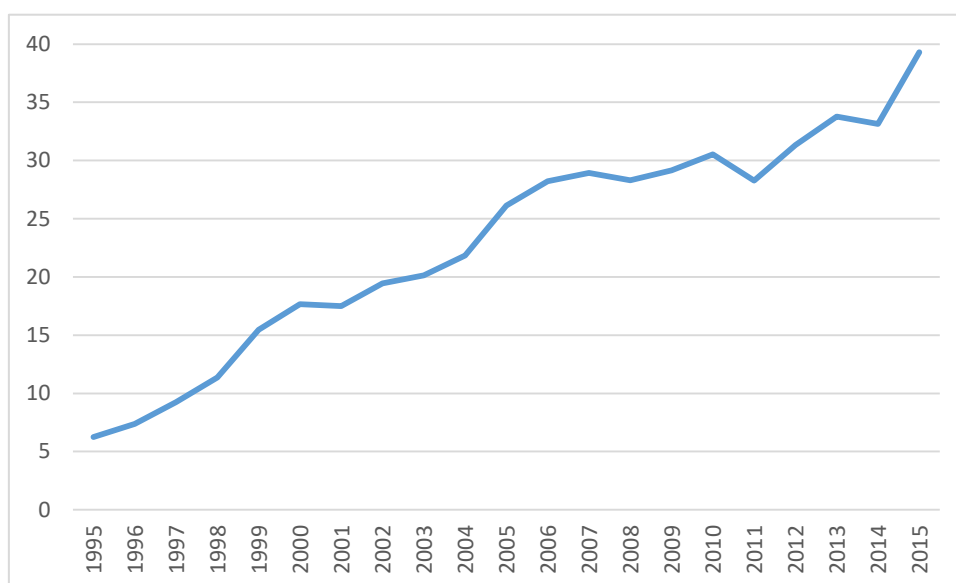
Fonte: Elaboração Própria com dados da *UnctadStat*.

¹¹⁵ Oliveira (2008) destaca que assim como ocorreu com a ascensão japonesa no comércio internacional nos anos 1980, os Estados Unidos também atribuíram o avanço chinês a políticas macroeconômicas mercantilistas. O autor frisa, por um lado, que boa parcela das exportações para os EUA tem como origem empresas norte-americanas que operam na China através do *out-sourcing*. Por outro lado, a reação chinesa foi bem diferente daquela adotada pelo Japão, na medida em que a política cambial tem sido bem mais gradual na sua trajetória de valorização frente ao dólar.

O Gráfico 15 evidencia, por seu turno, o segundo mecanismo apontado por Medeiros (2006), decorrente do “efeito estrutura”. O avanço industrializante chinês também significou o aumento da complementaridade produtiva na região. Os países mais desenvolvidos, como Japão e, especialmente, a Coreia do Sul tiveram na China um mercado privilegiado para a inserção de bens de capital. Na relação comercial com a Coreia, a participação da rubrica Máquinas, aparelhos e equipamentos (SITC 2.77) nas importações totais passou, no período 1995-2015, de 6,3% para 39,3%. Conforme Medeiros (2006):

Com o restabelecimento de relações diplomáticas formais com a Coreia em 1992, as exportações coreanas para a China dispararam. Em 2003, a China já era o principal mercado de exportação coreana, superando os EUA como mercado final, direção de comércio que historicamente marcou a orientação exportadora coreana (Chang-kyu, 2004). Com suas exportações de máquinas, produtos químicos e intermediários, a Coreia vem apresentado saldo positivo elevado com a China cuja exportação de matérias-primas e bens de consumo para este país ainda predomina. Nos anos mais recentes, a China afirmou-se como o principal responsável pelo saldo comercial coreano (MEDEIROS, 2006, p. 391).

Gráfico 15. Participação da rubrica Máquinas, aparelhos e equipamentos na pauta importadora chinesa com a Coreia do Sul, %.



Fonte: Elaboração Própria com dados da *UnctadStat*

Conforme mencionado anteriormente, o robusto crescimento chinês e a elevação da renda familiar¹¹⁶ compensaram, em parte, o deslocamento das exportações dos países do Sudeste Asiático. Tratou-se do “efeito escala” apontado por Medeiros (2006). O Gráfico 16 apresenta a evolução do saldo comercial da China com países da Asean, levando-se em conta os mesmos produtos de alta intensidade tecnológica examinados para as relações com os Estados Unidos. Depreende-se que, a despeito da China estar tomando espaço das exportações da Asean nos países centrais, o crescimento do mercado interno chinês possibilitou que esses países mantivessem um padrão comercial bem distinto daquele estabelecido com outros periféricos, em especial os latino-americanos, cujas relações com a China serão ainda objeto de análise deste trabalho. Isso se verifica pela manutenção de déficits comerciais (em 2011 foi de US\$ 41 bilhões) e pela alta concentração desses produtos de elevado conteúdo tecnológico na pauta importadora.

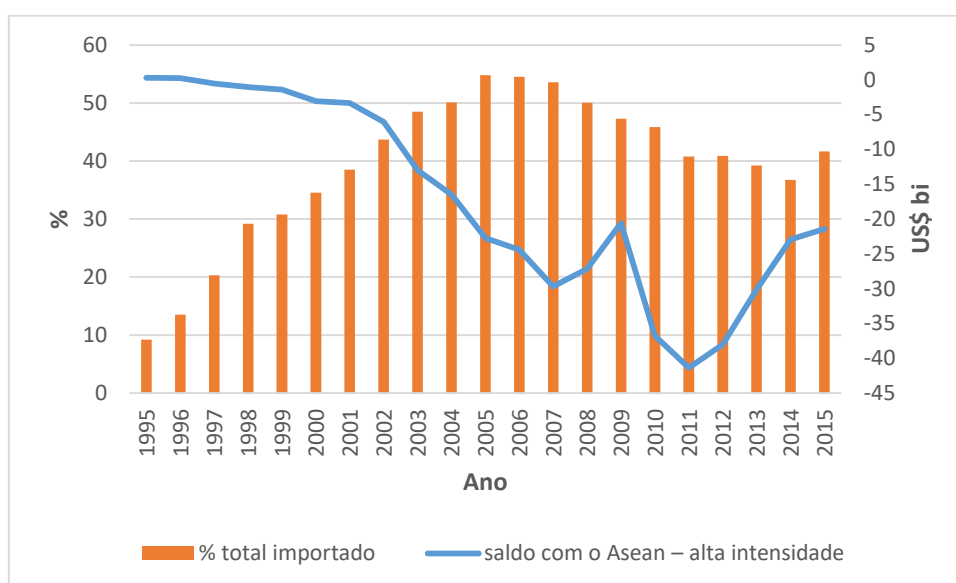
Desta feita, depreende-se que a elevação chinesa ao posto de uma das principais economias do mundo alterou profundamente as relações intrarregionais asiáticas e as relações das economias da região com terceiros, gerando efeitos ambíguos de substituição e estímulo das exportações. Conforme destacam Braga et al. (2013), a inserção chinesa recente alterou o padrão comercial tanto com os países centrais, quanto em relação aos países vizinhos. A participação do “comércio interindústria”, aquele envolvendo produtos de diferentes indústrias, como o intercâmbio de manufaturados intensivos em trabalho por manufaturados intensivos em tecnologia, reduziu-se em detrimento da elevação do comércio do tipo “intraindústria”, relacionado a produtos inseridos em uma mesma indústria, envolvendo produtos de alta intensidade tecnológica.

O robusto crescimento chinês suscitou diferentes interpretações. De um lado, economistas apontam a China como um exemplo de abertura econômica bem-sucedida, uma vez que o sucesso teria sido decorrente de uma estratégia de *export-led growth*, semelhante à adotada por outros países asiáticos. Assim, o “milagre” chinês estaria relacionado à uma ruptura com o padrão de acumulação introvertido anterior à 1978, e sobretudo ao acirramento da liberalização a partir da adesão chinesa à OMC, em 2001. Assim, o fenômeno estaria baseado na primazia das exportações como variável-chave do crescimento ((FU, 2012) e (YAO, 2010)):

¹¹⁶ Apontado no Gráfico 16, a seguir.

Much of China's remarkable growth between 1978 and 2000 can be explained by the reform. However, the more recent and faster growth in the last decade has been mainly driven by exports. Joining the WTO in 2001 was a hallmark for China to fully integrate into the world system and allowed China to fully capitalize its large labor supply induced by the "double transition", namely, drastic demographic transition and a fast pace of industrialization (YAO, 2010, p. 1).

Gráfico 16. Saldo Comercial da China com a Asean com Produtos de Alta Intensidade Tecnológica (LDC09), em US\$ bi, e participação desses produtos na pauta importadora, %.



Fonte: Elaboração Própria com dados da *UnctadStat*

De outro lado, autores relativizam a ênfase excessiva dada à orientação externa chinesa. Bittencourt (2011), Oliveira (2008) e Medeiros (2013) consideram que a trajetória de crescimento singular chinesa a partir dos anos 1980 foi, em grande parte, resultado da política de abertura iniciada por Deng, em 1978. Nesse sentido, a política de atração de IDE para as ZEE, visando o incremento das exportações de manufaturados de alta intensidade tecnológica, teve um papel fundamental para o redesenho do papel chinês na divisão internacional do trabalho. Bittencourt (2011) sinaliza que a trajetória chinesa, até meados dos anos 2000, foi caracterizada pela elevação da participação do IDE na formação bruta de capital fixo. No entanto, o desenvolvimento recente chinês não pode ser interpretado como resultado de uma estratégia que visou somente a liberalização das exportações. A inserção via exportações aparece como uma estratégia complementar a um propósito maior de *upgrading* tecnológico e formação de empresas nacionais competitivas. Nesse sentido, Braga et al. (2013) ressaltam:

É fundamental que se compreenda, ainda, as motivações que sustentaram a abertura da economia da China por meio das reformas iniciadas no final da década de 1970 por Deng Xiaoping, uma vez que essa abertura, associada à forma como ela ocorreu, está por trás do “milagre chinês” que surpreendeu o mundo nas últimas décadas. Nesse sentido, a despeito da importância do comércio internacional e do investimento direto estrangeiro para a estratégia de crescimento da China, deve-se destacar que ela é muito mais complexa do que a ideia simplista de um modelo de “crescimento orientado para fora”, entendido aqui em oposição àquilo que alguns autores qualificam como modelo de “crescimento orientado para dentro” que teria sido adotado por outros países em desenvolvimento. Ao que parece, para o governo chinês, a abertura era apenas um meio, e não um fim em si mesmo. Ela é, antes de tudo, parte de um esforço de superação das estruturas que caracterizam o subdesenvolvimento (BRAGA, OLIVEIRA e WOLF, 2013, p. 88).

Dessa forma, o período recente apresentou duas características importantes: o surgimento de grandes empresas nacionais chinesas e o incremento da realização de investimentos diretos chineses, em especial no período pós 2003¹¹⁷. Como salienta Silva (2012), as grandes empresas chinesas adotaram uma estratégia semelhante aos *chaebols* sul-coreanos e *keiretsu* japoneses, com a escolha de setores dinâmicos e “campeãs nacionais” (*national team*), mas com duas peculiaridades relevantes: a propriedade estatal desde a sua origem e o fato de não terem adotado uma estratégia com imposição à atuação de empresas estrangeiras no território chinês¹¹⁸. A partir dos contratos de *joint-venture* desde os anos 1980, a China foi adotando estratégias que permitissem avançar rumo a etapas mais nobres na CGV e, ao mesmo tempo, conquistar

¹¹⁷ De acordo com Bittencourt (2011): “Las políticas comerciales y para incentivar a la OFDI [*Outward Foreign Direct Investment*] son buenos ejemplos de los esfuerzos concretos, puntuales y en el largo plazo que está realizando la República Popular China. Desde las primeras fases en la década de los ochenta del siglo pasado China tuvo la capacidad de vincular las políticas en ambos rubros con el desarrollo socioeconómico en general. Es así que después de varias décadas de utilización de un sinnúmero de instrumentos y mecanismos, éstos han tenido frutos importantes en términos de comercio e IED y en una serie de regiones, sectores y empresas específicas que se examinarán en los siguientes capítulos. Dos aspectos llaman la atención: i. el masivo financiamiento otorgado por la banca –en su mayoría pública- para lograr un efectivo incremento en el valor agregado exigido por las políticas económicas y, ii. el diseño de políticas desde los primeros años de este milenio y masivos incentivos – particularmente de financiamiento- para “empujar” la OFDI china. Las causas de estas políticas son de diversa índole, incluyendo la macroeconómica –y particularmente las enormes reservas y los recientes debates en torno al tipo de cambio real- y microeconómica, esperando que permitan incrementar la velocidad del aprendizaje por parte de las empresas chinas” (BITTENCOURT, 2011, p. 30).

¹¹⁸ Dentre as grandes empresas e grupos chineses, Silva (2012) aponta: o Baosteel Group (Aço – 6ª maior empresa do setor), a China Minmetals (metais não ferrosos – 9ª maior do setor), China National Cereals, Oils and Foodstuffs (Alimentos e bebidas – 8ª maior do mundo no setor), China Ocean Shipping Corporation (Transporte Marítimo – 2ª maior no setor), First Automotive Group (Equipamentos Automotivos – 25º do setor), Shanghai Automotive Industry Corporation (Equipamentos automotivos -21ª do setor) e a Sinochem (Química – 3ª maior do setor).

mercados externos sob a liderança estatal. A ascensão das grandes empresas está na origem da atual internacionalização chinesa, cujos efeitos são sentidos principalmente na periferia mundial, em especial na América Latina e na África, regiões que vêm sendo destinos preferenciais do investimento chinês:

Com relação ao processo de internacionalização de empresas chinesas, observa-se que, a partir de 2003, os fluxos de saída de Investimento Direto Estrangeiro (IDE) aumentaram e começaram a ganhar novas dimensões. A origem dessa mudança está no projeto *Going Global*, realizado após a crise asiática, contemporaneamente à entrada da China na Organização Mundial do Comércio (...) Os projetos “*national team*” e *Going Global* foram o modo escolhido pelo Estado chinês para avançar, respectivamente, nos processos de formação de grandes grupos nacionais e de internacionalização de empresas chinesas. Esses projetos, portanto, foram formulados e executados pelo Estado (SILVA, 2012, p. 188).

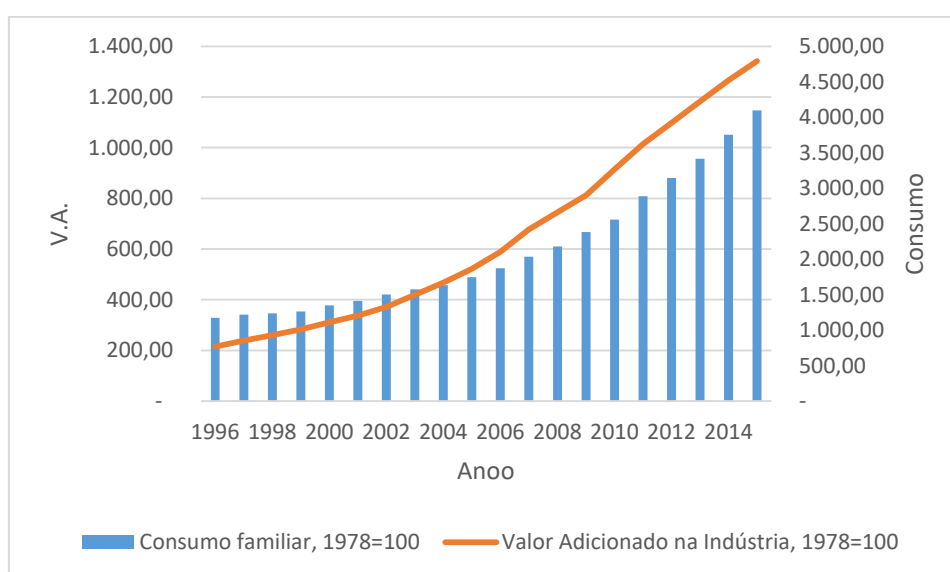
Ademais, salientando o papel da política estatal no “milagre chinês”, Medeiros (2010) e Anderson (2007) indicam que a máquina de crescimento do país foi endógena. Os autores enfatizam que a inserção chinesa nas etapas finais dos bens manufaturados de alta intensidade, sobretudo eletrônicos, é resultado da afirmação do país como grande centro manufatureiro global, no entanto, tal inserção baseia-se também num elevado coeficiente de importação. A especialização chinesa nas etapas intensivas em mão de obra exige a importação dos insumos e componentes de outros países, de maneira que Medeiros (2010) aponta que apenas 30% valor adicionado que é exportado no setor de eletrônicos tem origem chinesa. Os autores acrescentam que, por um lado, as exportações líquidas não tiveram uma participação grande para o desempenho do PIB do país e, por outro, que nos momentos de oscilação no mercado internacional (como a contração no mercado de tecnologia em 2001), não impactaram a China da mesma maneira que seus vizinhos asiáticos¹¹⁹. Isso se deveu ao fato do vetor principal do crescimento chinês ter sido o investimento, que nos últimos anos vem sendo ainda mais estimulado pelo crescimento do mercado doméstico e pelo processo pujante de urbanização (HARVEY, 2011). O Gráfico 17 mostra que tanto o valor adicionado pela indústria, quanto o consumo familiar chinês expandiram-se consideravelmente no período analisado.

¹¹⁹ Conforme sinaliza Anderson (2007): “ (...) despite the rapid growth of headline export turnover, the actual contribution to GDP is barely rising over time. Comparative measures of the role of exports in growth also fail to show a sizeable impact” (ANDERSON, 2007, p. 1).

Medeiros (2013) e Bittencourt (2011) argumentam que após a eclosão da crise de 2008, o governo chinês direcionou ainda mais sua política econômica para o estímulo da demanda doméstica. Como resposta à crise, foi lançado um programa fiscal, orçado em mais de US\$ 500 bilhões, calcado na elevação dos gastos públicos, especialmente em infraestrutura.

Portanto, a ascensão dos países em desenvolvimento do Leste Asiático e, particularmente a chinesa, foi decorrente de uma combinação de políticas industriais ativas, visando a “subida na escada tecnológica”, e do processo de fragmentação produtiva, que teve como estímulo inicial para o deslocamento para a Ásia a oferta de mão de obra barata *vis-à-vis* os países centrais. Além disso, a dinâmica regional teve um papel fundamental para que ocorresse um “desenvolvimento sequencial”, de modo que países menos desenvolvidos fossem incorporados em etapas com menor valor agregado. Foi apontado que com a ascensão chinesa as ambiguidades regionais se elevaram e elementos diferentes daqueles existentes no esquema dos *gansos voadores* inicial surgiram. Em que pese o deslocamento das exportações provocado pela emergência da China como grande centro manufatureiro global, o próprio crescimento do mercado interno chinês e do poder de compra da sua população acabou por gerar efeitos de estímulo para com seus vizinhos.

Gráfico 17. China: Valor Adicionado na Indústria e Consumo Familiar, 1978=100.



Fonte: Elaboração Própria com dados do *National Bureau of Statistics of China*.

Os impactos da ascensão chinesa sobre a América Latina também foram muito relevantes, na medida em que o padrão comercial em curso é bem distinto daquele estabelecido intrarregionalmente na Ásia e as ambiguidades das relações com a China também possuem outra natureza. Tal dinâmica será analisada na seção seguinte.

4.4 A inserção latino-americana na DIT: relações de comércio

4.4.1. Políticas de estabilização e a retomada do financiamento externo

Os anos 1990 também inauguraram um período de grandes mudanças para os países latino-americanos. O período caracteriza-se pela inserção da região na globalização produtiva e, especialmente, financeira¹²⁰. Se no caso dos países periféricos do Leste e Sudeste Asiático a nova divisão internacional do trabalho os inseriu nas etapas intensivas em tecnologia, no caso latino-americano o cenário foi diverso. A tendência foi de aprofundamento da especialização produtiva em produtos primários - cenário temido por Prebisch (1948) ainda em meados do século XX. A inserção latino-americana na globalização teve como resultado o aumento da volatilidade do crescimento e o aumento da vulnerabilidade a choques externos.

Como apontam Palma (2004), Oliveira (2006) e Cano (2012), na década de 1990 aprofundaram-se na região as reformas liberalizantes iniciadas na década anterior. A região rapidamente se alinhou ao decálogo proposto pelo Consenso de Washington¹²¹. Por um lado, após um longo hiato, os fluxos de capitais voluntários retornaram à região, no bojo tanto da abertura comercial e financeira, com abertura da conta de capital, quanto da redução da taxa de juros nos países centrais. Por outro, a liberalização foi

¹²⁰ De acordo com Tavares e Gomes (1998): “Ya la globalización financiera es un fenómeno más reciente, derivado de las políticas monetarias y de liberalización cambiaria y financiera adoptadas por los Estados Unidos a partir de la ruptura del patrón monetario de Bretton Woods, que abrió paso a la fluctuación de los tipos de cambio y estimuló la movilidad del capital financiero a escala mundial[...]Aplicadas a partir de fines de los años 70 y comienzos de los 80, estas políticas obligaron al resto del mundo capitalista a liberalizar los flujos internacionales de capital y financiar las crecientes deudas, pública y externa, de los Estados Unidos. La integración o globalización de los mercados financieros y cambiarios de ello resultante indujo la adopción generalizada de políticas deflacionistas e inhibidoras del crecimiento, al mismo tiempo que se expandieron extraordinariamente los flujos de capital financiero de corto plazo con acentuada volatilidad transnacional” (TAVARES e GOMES, 1998, p. 14).

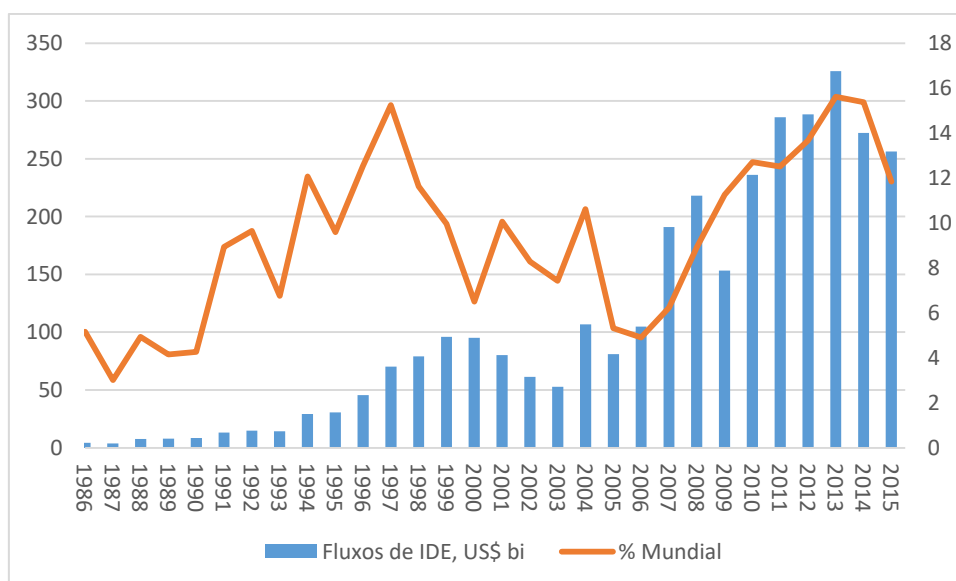
¹²¹ Oliveira C.B (2006). destaca: “No início dos anos 1990, em meio à estagnação econômica e ao descontrole inflacionário, os países da América Latina aderiram decididamente às propostas emitidas pelo Consenso de Washington. A volta do crédito externo, suspenso desde 1982, ao mesmo tempo em que realizavam as chamadas reformas estruturais” (OLIVEIRA, 2006, p. 49).

acompanhada, em muitos países, por programas de estabilização nos quais a entrada de capitais externos desempenhava um papel fundamental.

Batista Jr (1994) faz uma comparação dos programas de estabilização argentino, brasileiro e mexicano. Embora os programas tenham contado com especificidades, o autor elege seis características centrais em comum: 1) o uso da taxa de câmbio (valorizado) como instrumento de combate à inflação; 2) a abertura da economia às importações, com significativa redução das barreiras tarifárias e não tarifárias; 3) abertura financeira externa, com adoção de políticas de estímulo aos capitais de curto prazo; 4) medidas de desindexação da economia; 5) política de austeridade fiscal e monetária; e 5) venda de empresas públicas.

O Gráfico 18 apresenta dados sobre os fluxos de Investimento Direto Estrangeiro (IDE) direcionado para a América Latina a partir de meados da década de 1980. Percebe-se a retomada dos fluxos para a região, principalmente em dois subperíodos: a) de 1990 a 1998 – que abrange desde o aprofundamento das políticas neoliberais na região até a eclosão da crise dos mercados periféricos (Ásia, Rússia e América Latina) no final dos anos 1990. Em 1997, a América Latina recebeu 15,2 % dos fluxos mundiais de IDE; e b) de 2003 até 2012 – em um período marcado pela expansão dos preços das *commodities* e por um crescimento significativo em muitas das economias latino-americanas. Em 2012, os países latino-americanos receberam 15,6% dos fluxos de IDE mundial.

Gráfico 18. América Latina: Influxo de IDE, em US\$ bi, e participação mundial.



Fonte: Elaboração Própria com dados World Bank.

No entanto, ressalvas devem ser feitas em relação à volta desses fluxos à América Latina. Conforme apontam Hiratuka (2005) e Cano (2012), a respeito do caso brasileiro, os fluxos, em sua grande maioria, tiveram caráter patrimonial, com grande participação das fusões e aquisições atreladas ao processo de privatização. Hiratuka (2005) destaca que o IDE foi destinado predominantemente ao setor de serviços, com baixa participação da indústria. Cano (2012) acrescenta que em 1980 a participação da indústria de transformação no IDE concentrava cerca de 75% dos fluxos e que a partir dos anos 2000 esta fatia varia entre 30 e 40%. Sarti (2001), por sua vez, assinala que a atração do IDE guardava relações com o ideário ortodoxo que relacionava o incremento da atuação das ET com a elevação da competitividade da indústria nacional:

O importante a ser destacado é que dentro dessa visão o dinamismo da economia estaria direta e positivamente correlacionado ao seu grau de abertura econômica. O maior grau de internacionalização comercial e produtiva promoveria e seria beneficiado por uma estrutura produtiva menos protegida e mais especializada e eficiente. Como corolário das assertivas anteriores, a opção por um esquema de integração nos moldes de um "regionalismo aberto" estaria em sintonia com esse perfil de internacionalização. Os principais agentes dos processos de reestruturação produtiva e de maior inserção internacional seriam as filiais de empresas estrangeiras. E finalmente, o setor externo, e não mais o mercado nacional (regional) seria o espaço principal de atuação e de acumulação do capital e, portanto, o motor dinâmico do crescimento econômico (SARTI, 2001, p. 193).

Em relação à estabilização inflacionária, os programas foram exitosos¹²², no entanto as políticas *market-friendly* mostraram-se incapazes de elevar a competitividade da região e de viabilizar uma nova trajetória de crescimento sustentado, a despeito dos argumentos apresentados pelos economistas ortodoxos quando da implementação dos programas. Conforme salienta Carneiro (2012):

A América Latina (...) optou por uma estratégia de rápida abertura e integração passiva que a conduziu a uma re-especialização da sua estrutura produtiva, com base em setores de alto conteúdo de recursos naturais e, em menor escala de trabalho, como no caso do México, onde avançou a industrialização por *maquilas*. Enquanto na Ásia em desenvolvimento a manufatura mantinha o seu peso no PIB, crescendo, portanto, a taxas elevadas, na América Latina, cujas

¹²² O Gráficos A.4 e A.5 no Anexo apresentam a evolução das taxas de inflação para a América Latina e para o Brasil e Argentina.

taxas de crescimento foram medíocres, a manufatura ainda perdeu participação no PIB de cerca de 10 pontos percentuais (CARNEIRO, 2002, p. 12).

A estratégia de utilização da âncora cambial como mecanismo de combate inflacionário resultou na valorização das moedas nacionais. Os efeitos foram a redução da competitividade das exportações latino-americanas e a elevação das importações da região. Oliveira (2006) e Cano (2012) apontam que a elevação dos fluxos diretos estrangeiros, que muitas vezes traziam consigo uma rede de fornecedores internacionais (e pressionando ainda mais o balanço de pagamentos), provocaram um efeito bastante nocivo na estrutura produtiva, causando a redução da indústria no produto interno e, ainda mais importante, a redução do emprego neste setor que apresentava melhores salários e maior grau de formalização. Outro traço importante foi a continuidade da deterioração do papel atribuído ao Estado, iniciada na crise dos anos 1980. Sua função passou a ser cada vez a de “facilitador” das decisões privadas, construindo um ambiente jurídico e institucional propício para a o “livre funcionamento dos mercados”¹²³.

Tavares e Gomes (1998) salientam que os efeitos negativos da inclusão dos países periféricos à liberalização comercial e, principalmente, financeira não se restringiram aos países latino-americanos. A crise asiática ao final da década de 1990 foi uma prova disso. Mas na América Latina as políticas de estabilização e “ajuste estrutural” baseadas na abertura comercial e financeira ampliaram ainda mais a vulnerabilidade da região, reduzindo as possibilidades de um desenvolvimento autossustentável e configurando um novo quadro de dependência dos recursos financeiros externos e de explosão da dívida pública¹²⁴. Ademais, Palma (2012) aponta que, de um lado, a

¹²³ Como aponta Cano (2012): “É necessário lembrar que se atravessa, neste momento, não apenas mais uma crise, mas sim, a continuidade de uma crise muito longa que vem desde o final da década de 1970. É um processo cumulativo nefasto, que não apenas destruiu nossas instituições de desenvolvimento, mas debilitou o próprio Estado além de desvirtuar o caminho do empresariado produtivo e progressista” (CANO, 2012, p. 30). Carneiro (2006) acrescenta: “Estavam [com a subordinação ao Consenso de Washington], pois excluídas as políticas de natureza discricionária tais como a regulação dos fluxos de capitais, direcionamento de IDE, escolha de setores industriais prioritários, ou seja, aquelas políticas de natureza seletiva, relativa a setores, grupos ou processos” (CARNEIRO, 2006, p. 2-3).

¹²⁴ “Este modelo de fuerte dependencia de recursos externos y de inestabilidad -características que definen en la actualidad el nudo de la cuestión de la 'restricción externa' tantas veces subrayada en los análisis de la CEPAL,- proyecta su influencia también sobre el sector público, agudizando desequilibrios financieros en sus diversas instancias de organización. En algunos países, el mantenimiento de tasas de interés relativamente elevadas -como contrapartida necesaria para atraer recursos del exterior y elevar las reservas en divisas- ha provocado un rápido aumento de la deuda pública interna y de sus costos de reciclaje, transformando los gastos con el pago de intereses en el principal vector del déficit público [...]La permanencia durante períodos relativamente largos de tasas de interés muy superiores a la tasa de crecimiento del PIB aumenta también el coeficiente de riesgo del país, tendiendo, en el límite, a tornar insostenible la situación de la deuda pública no financiable voluntariamente por los sistemas financieros privados nacional e internacional.

experiência chinesa e indiana (e a anterior de Taiwan) de implementar um controle de capitais mostraram-se muito eficazes para reduzir a vulnerabilidade dos países e explicam, em grande medida, o excelente desempenho dessas economias nos anos 2000. Por outro, ao se referir ao caso sul-coreano, o autor argumenta que os fluxos financeiros destinados ao país no bojo do processo de liberalização, apesar de terem ampliado a vulnerabilidade do país (vide a crise cambial de 1997) também serviram para financiar o investimento privado das empresas do país. No período posterior à crise, essas empresas tiveram importância na recuperação econômica da Coreia do Sul, inserindo-se em setores da fronteira tecnológica. Esse cenário contrasta com o latino-americano, no qual o processo se caracterizou pelo caráter especulativo e pela deterioração das finanças públicas.

4.4.2. A Inserção na DIT Contemporânea e “os negócios com a China”

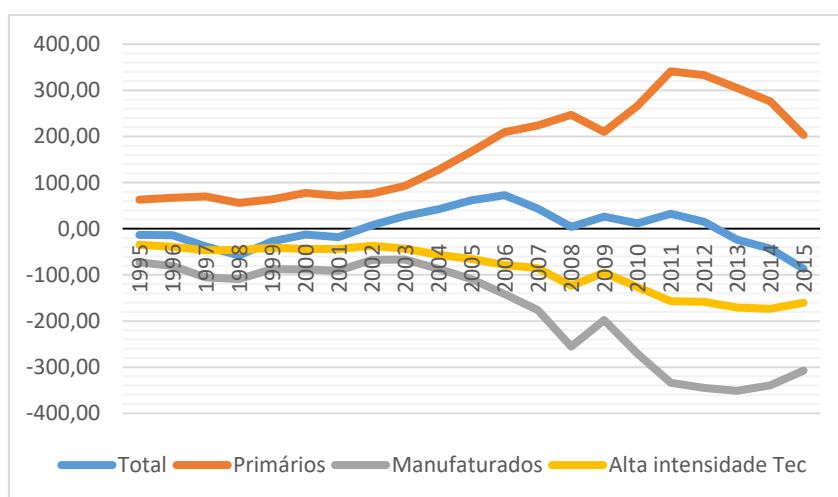
A análise dos dados de comércio da *Unctad* explicita a inserção diferenciada da América Latina em relação aos países asiáticos. A tendência recente é de uma especialização regressiva da pauta exportadora, concentrada em poucos produtos (*commodities*). Em contraste, na pauta importadora observamos a elevação do grau de sofisticação dos produtos. Como será analisado, os países do Leste Asiático, que como foi apontado na seção anterior vêm sendo os protagonistas do comércio internacional no período recente, têm tido um papel importante nessa inserção subordinada latino-americana.

Os dados da seção 3.1 já traziam elementos importantes acerca da trajetória latino-americana. Em primeiro lugar, foi apontado que os países dessa região apresentaram taxas de crescimento do produto muito inferiores às dos países periféricos asiáticos. Assinalou-se também que na participação nas exportações mundiais, enquanto os países asiáticos ampliaram muito a sua fatia, os latino-americanos apresentaram um quadro de estagnação, em especial nos setores mais intensivos em tecnologia. Isso deixou claro que a ascensão dos denominados países em desenvolvimento no período recente foi um fenômeno restrito a alguns países da Ásia.

En consecuencia, la vieja cuestión de la capacidad financiera del Estado -ya degradada durante el decenio de 1980 a pesar de las varias reformas tributarias ad hoc que aumentaron la carga tributaria bruta- volvió a agudizarse una vez más, ahora por problemas ligados al financiamiento externo” (TAVARES e GOMES, 1998, p. 17).

O Gráfico 19 apresenta a evolução do saldo comercial latino-americano no período 1995-2015. No período 2002-2012 a região teve superávit comercial, e como fica evidente no Gráfico, tal performance dependeu do desempenho dos produtos primários, em uma conjuntura de grande aumento dos preços relativos das *commodities* (“efeito China”)¹²⁵. Os dados do Gráfico 20 indicam que a participação dos produtos primários na pauta exportadora latino-americana atingiu 36,1% no auge do período exportador (2011 e 2012). Os produtos primários, intensivos em recursos e de baixa tecnologia foram responsáveis por cerca de 60% no período.

Gráfico 19. Saldo Comercial da América Latina: total, com produtos primários, manufaturados e manufaturados de alta intensidade tecnológica, em US\$ bilhões.



Fonte: Elaboração Própria com dados da UnctadStat.

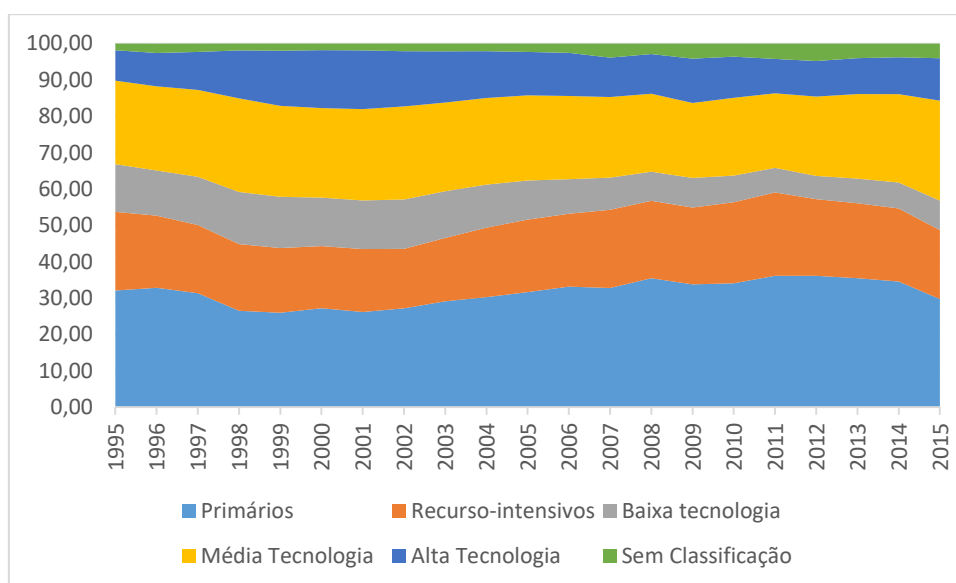
Não deixa de chamar a atenção o fato de que, quando comparamos a pauta latino-americana com a pauta exportadora chinesa (Gráfico 10), observarmos que em 1995 o percentual de produtos de média e alta intensidade tecnológica das duas regiões era praticamente o mesmo: 31,3% na América Latina e 31,6% na China. No entanto, enquanto a região latino-americana ficou estagnada nesse patamar, a China, como já

¹²⁵ Carneiro (2012) aponta uma dupla influência chinesa na elevação dos preços das *commodities*. A primeira diz respeito ao aumento da demanda, em função, de um lado, da acelerada industrialização desde os anos 1980, que elevou a procura por derivados do petróleo e metais e, de outro, da ascensão do mercado interno chinês que, dada a oferta escassa de alimentos, passou a pressionar a demanda por esses produtos. Dessa forma, o “duplo polo” chinês apontado na seção anterior também guarda fortes relações com a elevação pelos produtos primários latino-americanos. A segunda influência é resultado do processo de deslocamento da produção de manufaturados para o país, uma vez que isso resultou no rebaixamento dos preços dos manufaturados.

exposto rapidamente modificou sua pauta exportadora (em 2015, essas duas rubricam responderam por 57,3% das exportações chinesas).

Observa-se também que o período de expansão dos produtos primários foi simultâneo ao incremento, quase na mesma proporção, dos produtos manufaturados na pauta importadora (Gráfico 21). Reflete-se aqui o quadro descrito na seção anterior: a inserção nos anos 1990 veio acompanhada da elevação significativa de produtos manufaturados de média e alta intensidade tecnológica, a reboque, num primeiro momento, dos programas de estabilização calcados na apreciação cambial, e, posteriormente, no período da bonança das exportações latino-americanas para a China.

Gráfico 20. Exportações latino-americanas de acordo com a classificação Lall, %, 1995-2015



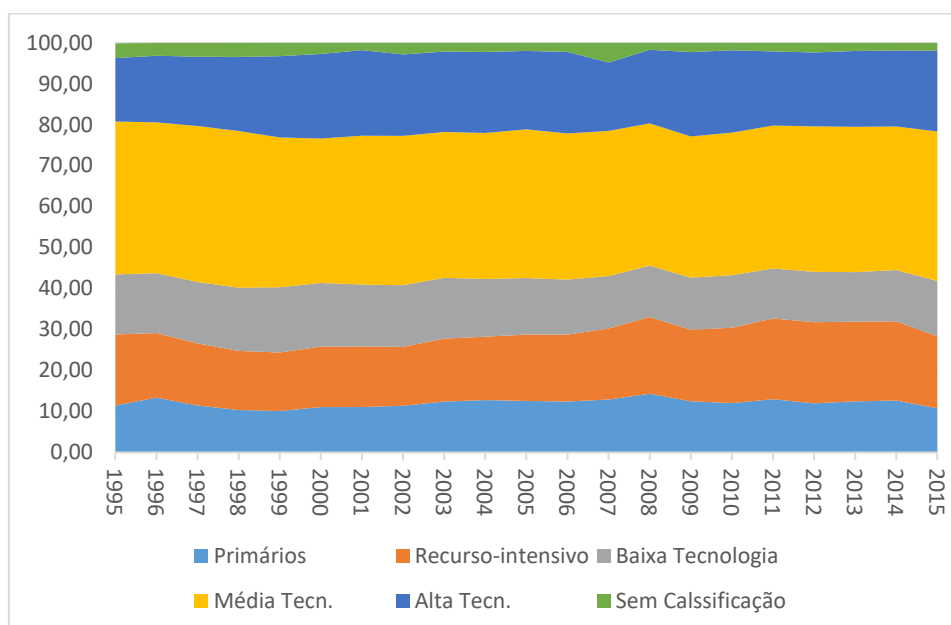
Fonte: Elaboração Própria com dados da UnctadStat.

Em consonância com o quadro apontado anteriormente neste trabalho, observa-se no caso da região um incremento da participação dos países em desenvolvimento tanto como destino das exportações, quanto como origem das importações. Segundo os dados da UnctadStat, a participação dos denominados países em desenvolvimento como destino das exportações latino-americanas passou de 28,8%, em 1995, para 37,8%, em 2015. A participação dos PD caiu de 70,2% para 61,3%.

No entanto, ao contrário do estudado para os países do Leste Asiático onde a dinâmica regional teve um papel muito relevante, o aumento da participação dos países periféricos não foi causado pelo aumento das relações intrarregionais, mas sim pelo aumento da participação dos países asiáticos. As exportações para a própria América

Latina perderam participação no período, caindo de 20,5% para 17,48%. Em compensação, elevou-se a fatia dos países em desenvolvimento asiáticos, de 6,9% para 18,1% - e dentre esses países, apenas os PED do Leste Asiático representaram, em 2015, 11,9%, e a China, 8,9%.

Gráfico 21. Importações latino-americanas de acordo com a classificação Lall, %, 1995-2015



Fonte: Elaboração Própria com dados da UnctadStat.

Na trajetória das importações, o movimento de deslocamento foi ainda mais intenso. A participação dos países desenvolvidos caiu, no período 1995-2015, de 71,1 para 52%. Em contrapartida, o aumento da fatia dos PED foi de 27,9% para 46,5%, sendo que o peso dos PED asiáticos passou de 7,9% para 28,6%, enquanto as importações chinesas aumentaram sua participação de apenas 1,2% para 17,5% do total importado pela região. As importações intrarregionais tiveram uma ligeira queda, de 18,9% para 16,7%.

Quando se analisa a origem e os destinos levando em conta a desagregação das exportações e importações, as mudanças são ainda maiores. A análise desagregada das exportações mostra que os PD foram o destino preferencial dos manufaturados latino-americanos, cuja participação, no período 1995-2015, cresceu de 72,2% para 74,5%. Os PED, ao contrário, reduziram sua participação: de 27,6% para 25%. É importante destacar aqui que se na participação absoluta as exportações intrarregionais apresentaram uma redução, como destino dos produtos manufaturados a América Latina continua sendo

relevante. Entre os PED, são os próprios latino-americanos os receptores preferenciais dos manufaturados exportados pela região, embora na participação total tenha havido uma redução: de 22,5% para 19,7% (excetuando-se um período de ascensão da participação entre 2004 e 2011 – neste último ano a participação foi de 34,32%). Entre os manufaturados de alta e média intensidade tecnológica o resultado foi semelhante, com participação era de 22,4% em 1995 e de 18% em 2015.

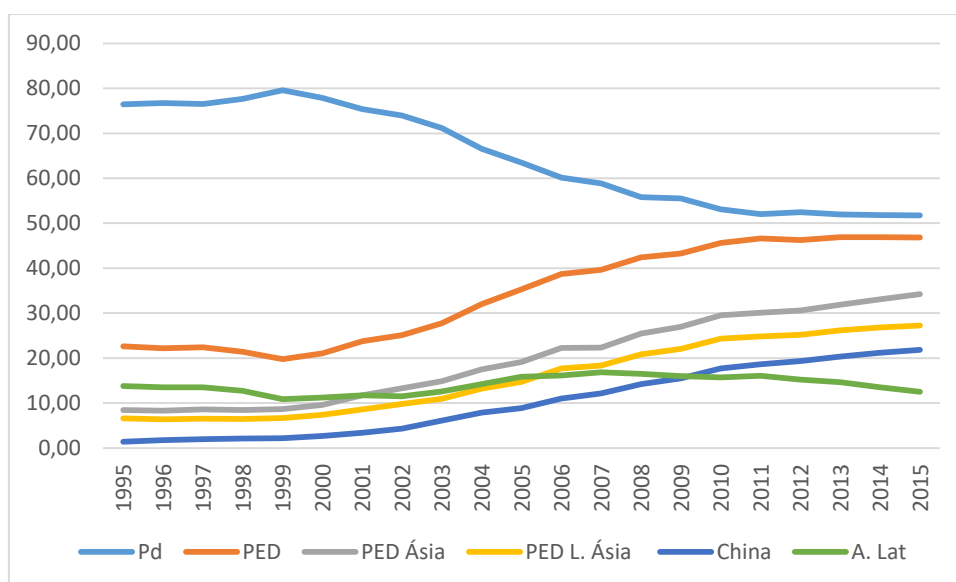
Em contraste, os países asiáticos aparecem como mercados pouco significativos para a manufatura latino-americana. Em 1995, as exportações destinadas aos PED asiáticos representavam 4,41%, os PED do Leste Asiático respondiam por uma fatia de 2,2% e a China de 0,4%. Em 2015, esses valores passaram para, respectivamente, 4,4%, 2,54% e 1,7%. Em relação aos produtos de média e alta intensidade tecnológica, os resultados foram ainda mais modestos: entre os PED asiáticos subiu de 2,2% para 3,5%, entre os PED do Leste Asiáticos de 1% para 2% e a participação chinesa passou de 0,3% para 1,4%.

Na análise do desempenho das exportações de produtos primários defronta-se com um cenário bem diferente. Dado que esses produtos foram aqueles que apresentaram maior dinamismo na pauta latino-americana, fica claro que os países asiáticos tiveram um papel decisivo na primarização da pauta. Em 1995, os PD receberam 67,7% das exportações de primários e em 2015 44,7%. Por sua vez, os PED ampliaram sua fatia de 30,6% para 54,2%, em uma trajetória liderada pelos países asiáticos: a participação dos PED asiáticos aumentou de 9,5% para 34%, a dos PED do Leste Asiático de 5,2% para 23,1%, e a China, sozinha, ampliou sua parcela de 2% para 17,6%.

O Gráfico 22 apresenta a evolução na participação das origens das importações de manufaturados latino-americanos entre 1995 e 2015. O movimento de convergência entre os PD e os PED é claro, em especial a partir dos anos 2000: em 1995, os PD eram responsáveis por 76,5% das importações de manufaturados da região, valor reduzido a 51,7% em 2015. Destaca-se a redução das importações oriundas dos EUA no período: de 45,3% para 28,9%. Em contraste, a participação dos países periféricos cresceu de 22,6% para 46,8%. O protagonismo dos países em desenvolvimento asiáticos e, em especial, do Leste Asiático, manteve-se, de tal forma que as participações passaram, respectivamente, de 8,5% e 6,6% para 34,2% e 27,3%. Dentre esses países, a trajetória chinesa, mais uma vez, chama a atenção, com um aumento da participação de 1,4% em 1995 para 21,9% em 2015. A evolução dos manufaturados de média e alta

intensidade tecnológica apresentou uma trajetória semelhante, com forte deslocamento das importações latino-americanas dos países centrais para os países asiáticos, em especial do Leste Asiático, sobretudo a China.

Gráfico 22. Origem das Importações latino-americanas de manufaturados, % sobre o total importado de manufaturados.



Fonte: Elaboração Própria com dados da *UnctadStat*.

O padrão comercial interindustrial travado entre a América Latina e os países asiáticos fica ainda mais evidente quando analisamos os dados da Tabela 27, que traz a composição das pautas de importação e exportação latino-americana para alguns parceiros selecionados. Em primeiro lugar, chamam atenção as relações com os países centrais: de um lado, aumentou o coeficiente exportado de manufaturados e, de outro, reduziu o coeficiente importado de manufaturados. No caso dos Estados Unidos, que guarda peculiaridades em função do Nafta (relações que serão analisadas com maior detalhamento na próxima seção), a tendência foi a mesma e ainda mais intensa.

O exame das pautas de importação e exportação com os países asiáticos, sobretudo a China, escancara a situação de subordinação descrita ao longo deste capítulo. Durante o período examinado (1995-2015), a composição entre primários e manufaturados nas exportações para os PED asiáticos evolui, respectivamente, de 69,3% e 29% para 88,9% e 10,8%. Nas exportações para a China a trajetória foi, respectivamente, de 83,9 e 16% para 90,5% e 9,4%.

Na análise das importações, o cenário é diametralmente oposto. Entre os PED asiáticos a composição de primários e manufaturados na pauta exportadora passou, no período, de 17,8% e 81% para 5,7% e 91,8%. A composição das importações da China foi de 10% de primários e 89,5% de manufaturados, em 1995, para 2,8% e 95,8%, respectivamente.

Tabela 27. Composição das Pautas de Importação e Exportação da América Latina, por tipo de produto (Primários e Manufaturados), com parceiros selecionados, em %.

	1995		2000		2005		2010		2015	
	P	M	P	M	P	M	P	M	P	M
Mundo										
Exportações	49,47	49,80	41,03	57,29	48,22	49,81	53,64	43,12	45,84	50,50
Importações	20,99	76,02	19,09	78,89	22,08	76,48	23,99	74,62	21,68	76,72
PD										
Exportações	47,70	50,15	36,69	62,61	44,91	53,05	46,62	48,36	33,45	61,68
Importações	14,34	81,76	11,77	86,45	16,21	82,56	21,56	77,11	22,13	76,34
EUA										
Exportações	35,40	63,41	26,22	72,86	37,25	61,22	38,02	59,10	23,13	73,79
Importações	15,38	80,59	12,26	85,94	19,50	79,40	27,44	71,17	28,39	69,84
PED										
Exportações	52,60	46,93	54,80	44,72	55,26	44,41	63,24	36,46	65,72	33,45
Importações	37,77	61,57	37,74	59,90	30,66	68,01	26,23	72,49	20,87	77,35
Am. Lat										
Exportações	46,12	53,56	49,47	50,09	45,01	54,66	42,34	57,49	42,86	56,97
Importações	44,24	55,32	48,33	51,10	42,23	57,09	42,11	57,44	42,10	57,39
PED Ásia										
Exportações	69,31	29,06	72,74	26,93	78,13	21,70	89,27	10,65	88,94	10,78
Importações	17,77	80,99	9,96	83,90	8,19	89,50	8,30	89,67	5,70	91,82
PED L. Asiático										
Exportações	68,00	31,02	73,24	26,30	75,29	24,41	87,48	12,06	86,23	12,34
Importações	2,88	96,65	3,84	93,29	3,47	95,41	3,97	95,01	2,65	95,48
China										
Exportações	83,88	15,97	82,09	17,83	83,15	16,78	91,86	8,09	90,46	9,43
Importações	10,01	89,49	6,27	92,20	3,59	95,06	2,80	96,31	2,79	95,75

Fonte: Elaboração Própria com dados da UnctadStat.

4.4.3. México e Brasil: dois casos representativos da inserção latino-americana na DIT

Embora a inserção subordinada e especializada em produtos primários no período recente tenha sido uma característica comum latino-americana, a região apresenta heterogeneidades marcantes. Alguns países lograram internalizar estruturas produtivas diversificadas (embora decadentes), como Brasil, Argentina e México, enquanto outros países ainda apresentam um desenvolvimento industrial bastante incipiente. Assim como no caso asiático, as assimetrias intrarregionais são significativas. A classificação adotada pela Unctad, que divide os países em desenvolvimento latino-americanos três sub-regiões

(América Central, Caribe e América do Sul), podem ser identificadas algumas peculiaridades intrarregionais.

Os dados da *UnctadStat* indicam que a América Central (que de acordo com a classificação adotada pelo órgão também inclui o México) e a América do Sul concentraram mais de 94% das exportações da região em todo o período 1995-2015. No entanto, as inserções das duas regiões na divisão internacional do trabalho foram diferentes, com especializações em produtos com diferentes intensidades tecnológicas. Pelo fato de serem as maiores economias, de um lado, e por representarem as tendências recentes de especialização produtiva de cada região da América Latina, de outro, este trabalho dará ênfase aos casos mexicano e brasileiro.

Na análise da participação da região nas exportações totais da América Latina, constatamos que os países da América Central são os maiores responsáveis pelas exportações de manufaturados, com uma trajetória de expansão dessa fatia no período analisado: era de 58,1% em 1995 e 73% em 2015. Porém, essa inserção dependeu em grande medida das relações muito peculiares entre o México¹²⁶ e os Estados Unidos, no bojo do processo de liberalização da economia mexicana, que se acirrou a partir dos anos 1980¹²⁷. Como esclarece Mito (2015):

[...] a introdução de políticas liberais no México data da década de 1980 e são ampliadas pelo governo de Salinas (1988-1994) que tratou de concluir a abertura e desregulamentação comercial e financeira e de promover maior integração com a economia norte-americana, por meio da afirmação do tratado de livre comércio da América do Norte (TLCAN OU NAFTA, em inglês). Pelo TLCAN, os EUA procuravam consolidar o México como um espaço de produção, investimento e consumo sob sua influência e em contraposição aos espaços controlados pelo Japão e Europa (MIOTO, 2015, p. 154).

A integração mexicana nos setores mais intensivos em tecnologia foi motivada tanto pela oferta de mão-de-obra barata, quanto pelo regime aduaneiro especial. Constituiu-se, assim, o regime de *maquilas*¹²⁸ no país. Nesse esquema, as empresas

¹²⁶ Os dados da *Unctad* mostram que as exportações mexicanas representaram mais de 85% das exportações dos PED da América Central no período 1995-2015. Ademais, a participação nas exportações de manufaturados esteve sempre acima dos 88%.

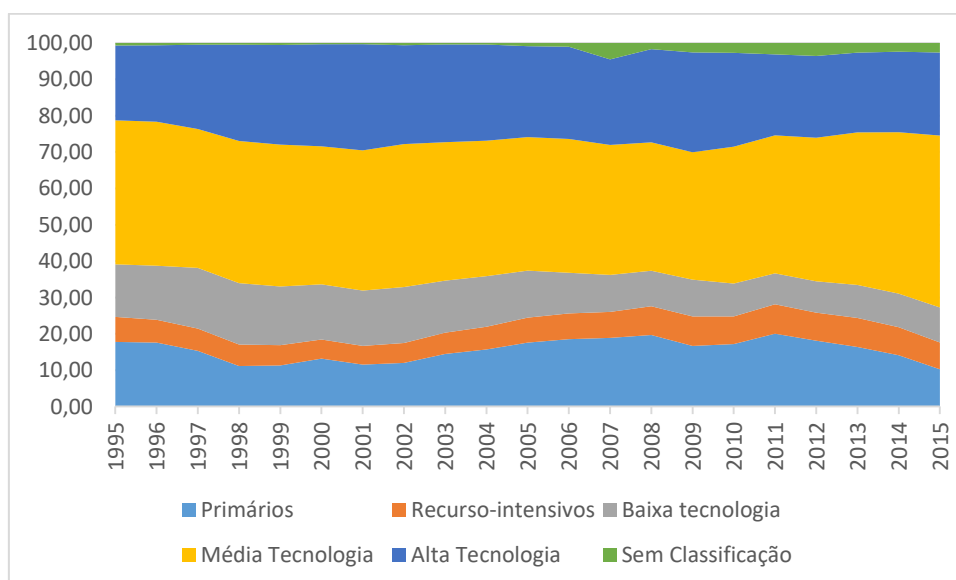
¹²⁷ Embora quando analisamos a pauta comercial dos países da região excluindo o México a região mantenha uma composição com predominância de produtos manufaturados, o seu peso relativo é muito reduzido.

¹²⁸ Vega (2004) define: “Las maquilas serían así “un régimen arancelario en el cual se inscriben las empresas para importar temporalmente, libres de impuestos, los inputs, componentes, maquinaria y equipo necesario (personal técnico, entre otros) para producir un bien o un servicio en México y reexportarlo hacia

instaladas no México passaram a receber as últimas etapas das cadeias produtivas, sendo responsáveis pela montagem dos produtos, em especial eletrônicos. Os dados da *Unctad* indicam que entre os produtos de média e alta intensidade os EUA representaram o destino de mais de 80% das exportações mexicanas no período 1995-2015.

O Gráfico 23 mostra a evolução da pauta exportadora mexicana, de acordo com a classificação Lall (2010). Os dados revelam uma inserção muito diferente daquela apontada para o agregado da América Latina. Enquanto a participação de produtos de média e alta intensidade tecnológica na pauta exportadora latino-americana variou, no período 1995-2015, entre 30% e 40%, no caso mexicano tal percentual se manteve entre 60% e 70%.

Gráfico 23. Pauta Exportadora Mexicana, Classificação Lall, %



Fonte: Elaboração Própria com dados da *UnctadStat*.

As exportações manufatureiras mexicanas se especializaram nas etapas finais do setor de eletrônicos, visando suprir a demanda do mercado dos EUA. Medeiros (2013), não obstante, faz uma distinção importante entre as *maquilas* e o caso chinês, apontando que neste caso a constituição de plataformas de exportação, com a utilização da mão de obra barata chinesa, ocorreu obedecendo uma estratégia de transferência da tecnologia utilizada. O caso mexicano, ao contrário, não permitiu que o país constituísse “campeões nacionais” ou uma sofisticação da estrutura produtiva tal como no caso chinês. Ao contrário, como apontam Mito (2015) e Cano (2012), o período recente, com políticas de

Estados Unidos” (VEGA, 2004, p. 59). Cano (2012) aponta que desde os anos 1960 já havia uma legislação favorecendo a implantação das indústrias maquiladoras no país.

cunho liberal, foi marcado pela deterioração da estrutura produtiva, com redução da participação da indústria no produto interno do país¹²⁹. Além disso, os autores apontam os efeitos perversos do processo de liberalização sobre o balanço de pagamentos mexicano, em função tanto da política de valorização do câmbio, quanto do incremento substancial do coeficiente importado (Gráfico 24). Dada a natureza da atividade manufatureira levada a cabo no país (especializada nas etapas finais, com baixo valor adicionado), ocorreu o aumento das importações de peças e componentes utilizadas no setor exportador. Nesse sentido, vale destacar que o saldo comercial mexicano com produtos manufaturados vem apresentando déficit no período recente, de forma que os produtos dos parceiros do TLCAN também contaram com as condições aduaneiras especiais para elevar as exportações para o México. No caso dos Estados Unidos, por exemplo, dada a maior produtividade de sua agricultura, aumentaram as exportações inclusive em setores tradicionais mexicanos, como a cultura do milho.

Cabe aqui destacar alterações significativas na pauta importadora mexicana no período recente, consonantes com o processo de formação das cadeias globais de valor e deslocamento produtivo para a Ásia. Em 1995, de acordo com os dados da *Unctad*, 76,7% das importações de produtos de média e alta intensidade tecnológica vinham dos EUA. Esse valor tinha sido reduzido para 41,3% em 2015. Em contrapartida, a participação dos países em desenvolvimento asiáticos saltou de 5,9% para 35,8%, com as importações chinesas passando de 0,8% para 21,3%. Em grande medida, esse cenário aponta um movimento de deslocamento dos fornecedores de insumos industriais estadunidenses para a Ásia.

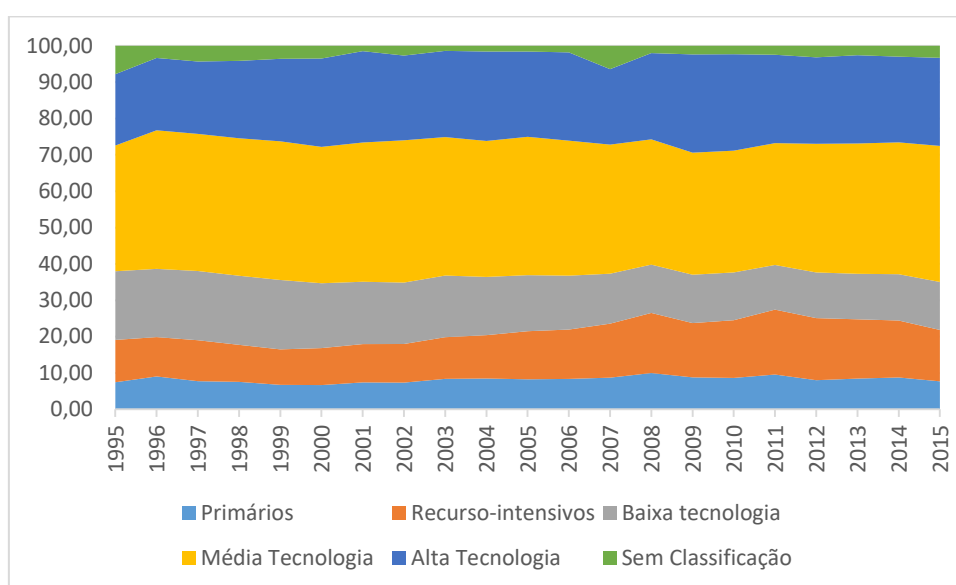
Peters (2001) adverte que o avanço chinês vem acirrando o temor entre os empresários de deslocamento produtivo tanto das exportações direcionadas ao mercado dos Estados Unidos, quanto em relação às indústrias voltadas ao mercado doméstico, como bens de consumo não duráveis e insumos industriais¹³⁰. O autor coloca que, dentre

¹²⁹ De acordo com Mito (2015): “[...] nos anos 1990, o paradoxo intersetorial se agudiza, causando uma regressão ainda maior na estrutura produtiva do país e uma piora generalizada nas condições sociais” (MIOTO, 2015, p. 156).

¹³⁰ “[...] en diciembre de 2007 empresarios y varias decenas de miles de trabajadores vinculados a la producción de cuero y calzado marcharon en la ciudad de León para protestar contra las masivas importaciones chinas, un hecho con pocos precedentes en la reciente historia de México. Esta protesta fue el corolario de una serie de peticiones y presiones que empresarios realizaron durante 2007 para impedir una medida: la eliminación de unas mil 300 fracciones arancelarias, algunas superiores a 1000%, que México imponía a las importaciones de diversas manufacturas chinas, entre ellas, textiles, prendas de vestir, juguetes, maquinaria industrial y productos químicos. Y es que, con el ingreso de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 2001, los países miembros de este organismo internacional, incluido

os países latino-americanos, o México é um dos que apresenta maior risco de substituição das suas exportações no mercado mundial por exportações chinesas. Cano (2012), em consonância, destaca o deslocamento do IDE dos EUA para a China, em busca da exploração da mão de obra barata, do câmbio desvalorizado e da alta competitividade chinesa, “abandonando, ou diminuindo sua presença em antigas áreas onde havia tido grande expressão, como por exemplo, a fronteira norte mexicana” (CANO, 2012, p. 17).

Gráfico 24. Pauta Importadora Mexicana, Classificação Lall, %



Fonte: Elaboração Própria com dados da *UnctadStat*.

Desta feita, embora, *a priori*, a inserção dos denominados PED da América Central, sobretudo o México, possam parecer melhor inseridos nas cadeias globais de valor, quando se realiza uma análise mais qualitativa dessa inserção o cenário de subordinação e deterioração da estrutura produtiva fica claro. Os determinantes da inserção mexicana nas cadeias globais de valor foram predominantemente exógenos, em função da proximidade geográfica com uma grande potência industrial (EUA), em busca de aproveitamento dos baixos custos de salários, associados aos baixos custos de logística, para o atendimento do mercado doméstico. Há que se destacar que no caso mexicano, em contraste com o asiático, o esquema de subcontratação não conduziu à integração das empresas nacionais em etapas da cadeia. Desta forma, cristaliza-se uma

México, se comprometieron a eliminar en un plazo de seis años los aranceles que imponían a la importación de los productos de la nación asiática” (PETERS, 2011, p. 33).

relação subordinada, na qual a geração de valor adicionado nas exportações mexicanas é diminuta. Hiratuka e Sarti (2005) destacam a ausência de políticas industriais ativas capazes de promover a absorção tecnológica a partir da recepção dos fluxos de IDE. Como bem sintetiza Ordóñez (2005):

La configuración espacial de las cadenas de valor en México muestra, en consecuencia, que la industria electrónica se encuentra mayormente integrada “exteriormente” con el sector electrónico-informático (SE-I) mundial, que “interiormente” en cadenas de valor que vinculen productivamente todas las actividades presentes en el país y con el resto de la industrias afines, como la eléctrica. Una configuración de este tipo requeriría de una política industrial activa de integración regional de las cadenas de valor que prevea aspectos como el desarrollo del sector científico-educativo y su articulación con la industria, aprendizaje tecnológico y desarrollo de tecnologías propias, escalamiento industrial, desarrollo de infraestructura y formación de capital humano (ORDÓÑEZ, 2005, p. 111).

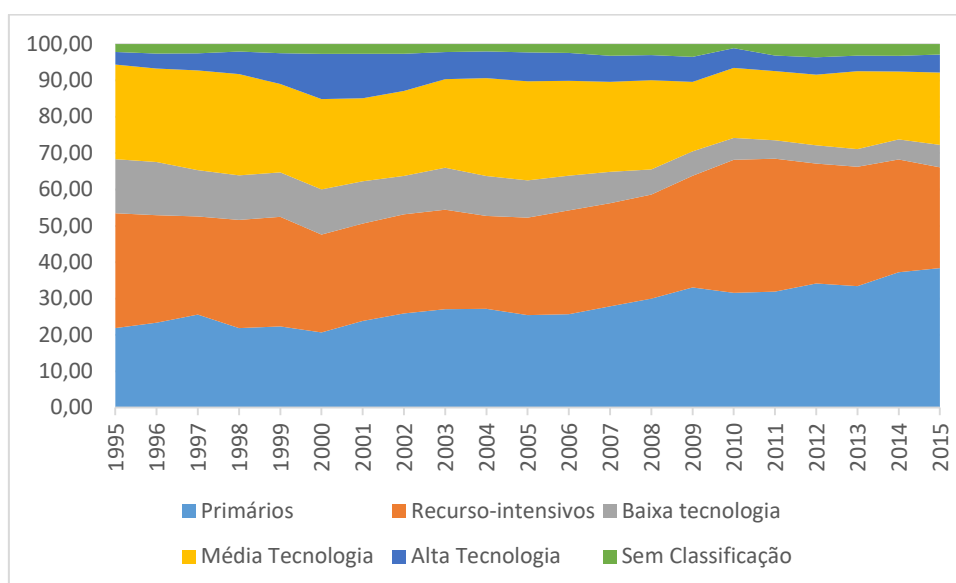
Aos países da América do Sul foi atribuído outro papel na divisão internacional do trabalho. Os dados da *Unctad* apontam que esses países perderam participação nas exportações de manufaturados exportados pela América Latina (no período 1995-2015: de 37,2% para 24,4%). Em contraposição, o período foi de consolidação dos países do Sul como principais exportadores de primários da região latino-americana, com a participação subindo de 72,9% para 78,3%¹³².

Em comparação com a América Central, a América Sul apresenta maior desconcentração das suas exportações e importações, embora o Brasil tenha participação bem superior que a de seus vizinhos¹³³. Nesse trabalho, o desempenho brasileiro no período recente será usado como caso representativo.

A análise dos dados da *Unctad* evidencia a trajetória de deterioração da inserção comercial do Brasil a partir do aprofundamento das reformas liberalizantes dos anos 1990. Por um lado, o Gráfico 25 indica que o movimento das exportações brasileiras foi na direção da especialização dos produtos primários e de intensivos em recursos naturais. Em 1995, essas duas categorias responderam por 53,5% da pauta exportadora, em 2015 esse percentual foi de 66,1%. A participação, apenas dos produtos primários, aumentou de 21,9% para 38,4%, em contraste com a estagnação das exportações de alta intensidade tecnológica.

¹³² A participação mundial chegou a 8,6% em 2010.

¹³³ Em 2015, o Brasil foi responsável por 41,3% das exportações da América do Sul, o Chile por 13,7%, Argentina 12,3%, Venezuela 7,8% e Peru 7,2%.

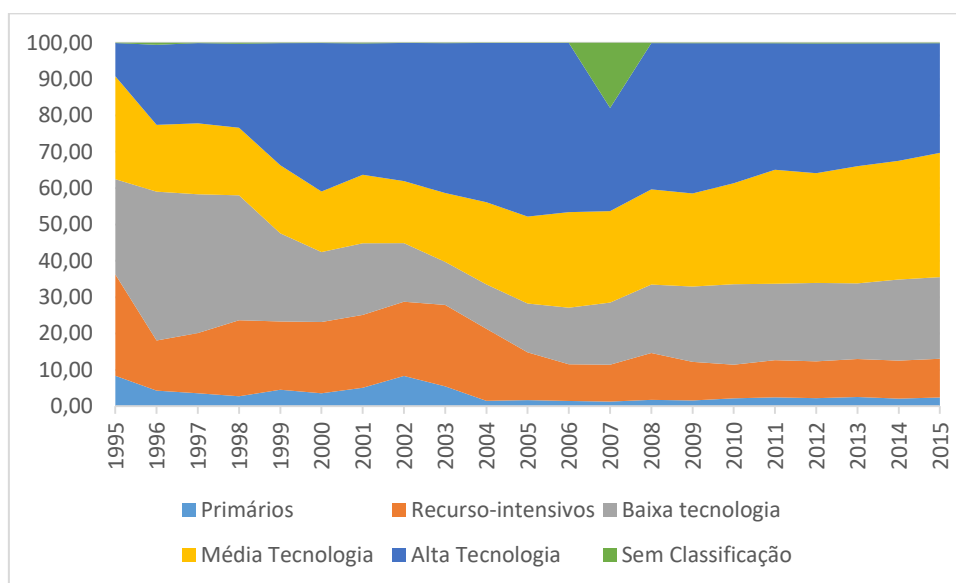
Gráfico 25. Pauta Exportadora Brasileira, Classificação Lall, em %.

Fonte: Elaboração Própria com dados da *UnctadStat*.

Desse modo, a retórica ortodoxa de que a abertura comercial, somada à valorização real do câmbio, conduziria a um cenário de competitividade das exportações latino-americanas, em função do aumento da “disciplina” trazida pelas importações, mostrou-se fracassada. A entrada maciça de importações, desacompanhada de políticas industriais efetivas, concorreu, assim como a entrada dos fluxos de IDE, para o esgarçamento do tecido industrial brasileiro, que perdeu participação mundial inclusive em setores tradicionais¹³⁴. Ademais, conforme aponta Prates (2006), o recente *boom* dos preços das *commodities* impulsionado pela demanda chinesa agudizou as fragilidades estruturais da pauta exportadora do país¹³⁵. Por outro lado, o Gráfico 26 aponta a assimetria na pauta de importação, diante da predominância de produtos de média e alta intensidade tecnológica.

¹³⁴ Como esclarece Miranda (2001): “Há evidências [Laplane e Sarti, 1997] de que a inserção comercial das transnacionais que operam no Brasil explica parte dos déficits do balanço comercial na década de 1990. A primeira é a ocorrência de déficits em setores com forte presença de empresas estrangeiras até 1997: montadoras da automobilística, química, eletroeletrônica, produtos farmacêuticos” (MIRANDA, 2001, p. 36).

¹³⁵ De acordo com a autora: “Se por um lado, a pauta exportadora brasileira revelou-se funcional dadas as características da expansão econômica da China, o patamar inusitadamente alto dos preços das commodities e a recuperação sincronizada da economia e do comércio mundial no período 2002-2005 (resultando, inclusive, no aumento do *market-share* do país nas importações mundiais), por outro lado a manutenção da importância do grupo de commodities primárias na pauta de exportação brasileira reproduz as fragilidades estruturais desta pauta. Este grupo, que mais contribui para o desempenho exportador brasileiro, foi o que menos contribuiu para o desempenho exportador mundial e para o dinamismo exportador de países em desenvolvimento como Índia, China e México” (PRATES, 2006, p. 141).

Gráfico 26. Pauta Importadora Brasileira, Classificação Lall, em %.

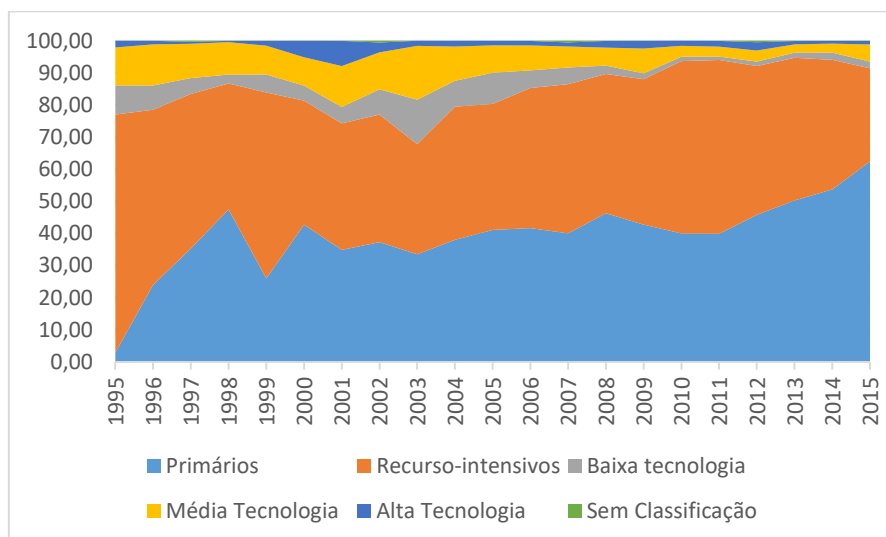
Fonte: Elaboração Própria com dados da *UnctadStat*.

O avanço asiático, em especial chinês, apontado para o caso geral da América Latina, foi ainda mais severo no Brasil. O país também apresentou um forte deslocamento das exportações e importações para a região asiática, em detrimento da participação dos países centrais. Os dados da *Unctad* indicam uma forte expansão dos países em desenvolvimento do Leste Asiático como receptores das exportações brasileiras: em 1995, a participação era de apenas 6,2% e, em 2015, foi de 22,2%. A participação chinesa, no mesmo período, passou de 2,6% para 18,6%, superando com folga a participação estadunidense (12,7%). No mesmo sentido, os países asiáticos afirmaram-se como origem das importações brasileiras. Em 1995, as importações oriundas dos PED do Leste Asiático representavam somente 6,1% das importações totais brasileiras, em 2015 passaram para 22,7%. A participação da China apresentou uma trajetória ainda mais impressionante: de 0,8% a 17,9%.

A análise da evolução das pautas de exportação e importação com a China, levando-se em conta o fato desse país ter se tornado o principal parceiro do país, é bem representativa da deterioração externa do Brasil. O Gráfico 27 mostra que as exportações brasileiras para os chineses se concentram quase que totalmente em produtos primários e intensivos em recursos naturais. Em 1995, essas categorias correspondiam a 77% do total exportado para a China, e, em 2015, esse valor aumentou para 91,4% (em 2013, atingiu 94,7%). A deterioração fica ainda mais clara quando verificamos que, de acordo com a classificação Lall (2010), que dentre esses produtos, caracterizados pelo baixo

conteúdo tecnológico, foram os produtos primários, não processados, aqueles que apresentaram maior dinamismo nas exportações para a China¹³⁶. Ou seja, o país reduziu até mesmo a participação de etapas simples da cadeia de valor agropecuária e mineral, face à grande competitividade chinesa.

Gráfico 27. Pauta Exportadora Brasileira com a China, Classificação Lall, em %.



Fonte: Elaboração Própria com dados da *UnctadStat*.

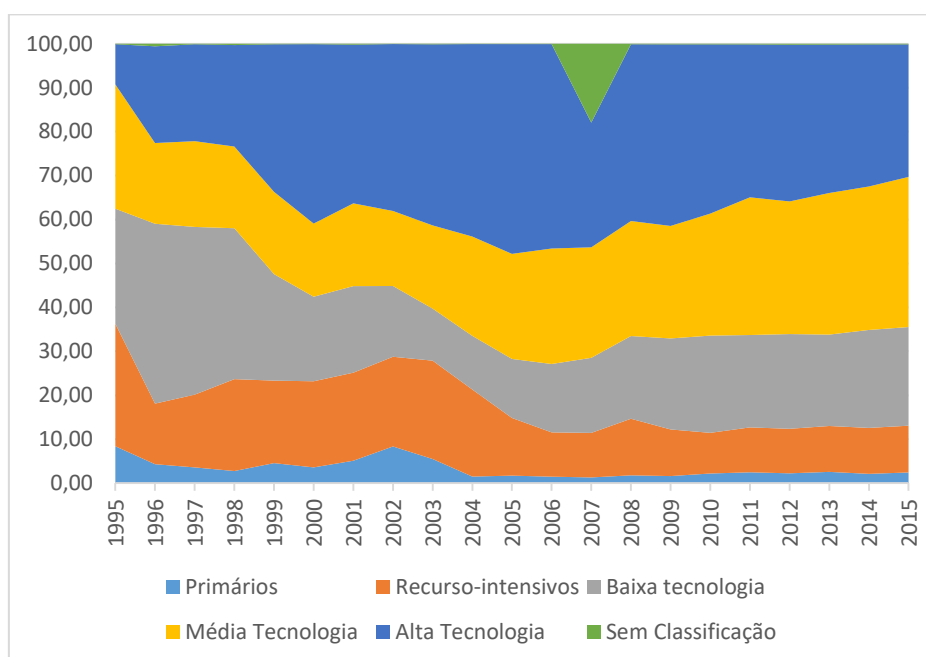
A trajetória das importações, indicada no Gráfico 28, contrasta com o cenário anterior. Se entre as exportações, as relações bilaterais com a China foram marcadas pela concentração em poucos produtos primários, nas importações a tendência foi de elevação do conteúdo tecnológico. A participação dos produtos de média e alta intensidade foi ampliada, no período 1995-2015, de 37,4% para 64,3%.

Hiratuka et al. (2011) apontam que se configura, assim, nas relações bilaterais entre os países, uma situação semelhante àquela para o agregado latino-americano: o país especializou-se no fornecimento de produtos básicos, localizados nas etapas iniciais das cadeias produtivas, de um lado, firmando-se como receptor tanto de produtos finais para os consumidores brasileiros (em especial manufaturados eletrônicos) quanto de peças e componentes para o empresariado local, de outro, refletindo o esgarçamento do tecido intraindustrial brasileiro no período pós-reformas liberalizantes. O Gráfico 29 deixa evidente esse quadro. Observa-se que a trajetória do saldo comercial brasileiro foi predominantemente superavitária, principalmente a partir dos anos 2000, o padrão

¹³⁶ Em 2015, os dois produtos mais exportados pelo país, de acordo com os dados da *Unctad*, foram: Sementes e frutos oleaginosos [soja] e Minério de Ferro e Concentrados.

comercial interindustrial cristaliza-se, de tal forma que os superávits dependem do desempenho excepcional dos produtos primários e intensivos em recursos naturais, em detrimento do persistente déficit dos produtos manufaturados, inclusive de baixa tecnologia.

Gráfico 28. Pauta Importadora Brasileira com a China, Classificação Lall, em %.



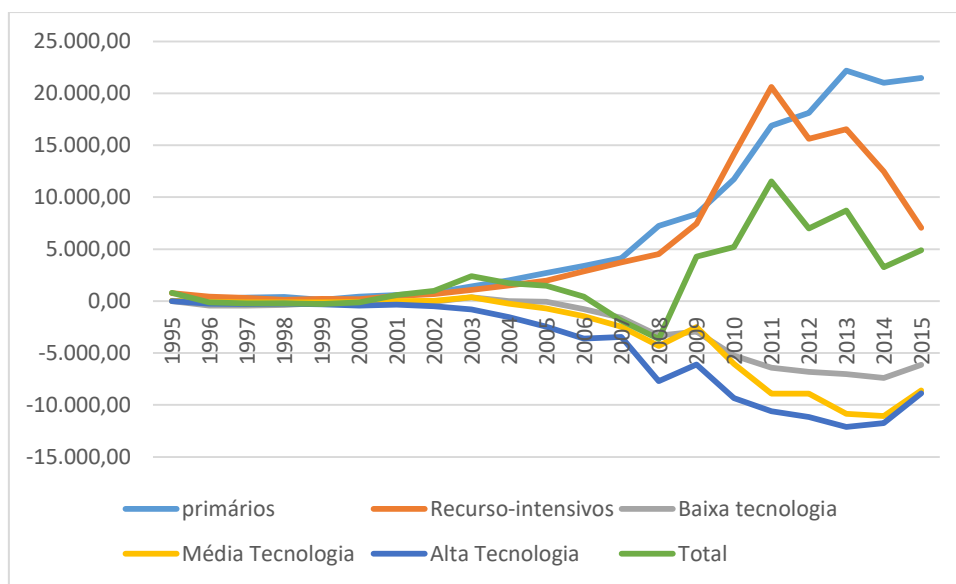
Fonte: Elaboração Própria com dados da *UnctadStat*.

Finalmente, é importante discorrer sobre as relações intrarregionais. Um primeiro aspecto a ser destacado é a perda de participação da região latino-americana como destino das exportações e, especialmente, como origem das importações brasileiras. Os dados da *Unctad* indicam que, no período analisado (1995-2015), a participação das exportações para os países latino-americanos passou de 23,1% para 20,5%. A participação das importações diminuiu de 21,1% para 15,9%.

A redução do comércio intrarregional foi ainda mais significativa no âmbito das relações com o Mercosul. Nos anos 1990, a criação do bloco dinamizou o comércio entre os países membros, especialmente entre Argentina e Brasil. Entre 1995 e 1998, a participação do Mercosul no destino das exportações brasileiras se ampliou de 14,3% para 18,5% (neste ano, a Argentina recebeu 13,2% do total exportado pelo Brasil). No entanto, simultaneamente à ascensão da participação chinesa, a participação do bloco caiu. Em 2015, esta participação foi de apenas 11%. Entre as importações, a trajetória foi semelhante: aumento de 15,2% para 17,6%, entre 1995 e 1998 (neste ano, as

importações da Argentina responderam por uma fatia de 12,8%), e tendência descendente posterior. Em 2015, o bloco era responsável somente por 7,6% das importações totais do país, sendo 6,7% oriundas da Argentina.

Gráfico 29. Saldo Comercial Brasileiro com a China, Total e Categoria da Class. Lall, em US\$ mi.



Fonte: Elaboração Própria com dados da *UnctadStat*.

A importância da dinâmica regional como uma estratégia de superação do subdesenvolvimento foi enfatizada por vários autores (PREBISCH, 1948, CANO, 2003, SARTI, 2001), na medida em que poderia representar uma nova inserção para a região, pautada na complementariedade produtiva e no melhor aproveitamento das escalas de produção. No caso das relações brasileiras com a região latino-americana e, especificamente, com o Mercosul, a deterioração do comércio regional mostra-se ainda mais preocupante quando levamos em conta o padrão comercial travado.

Embora a participação regional apresenta uma redução da participação, há uma melhor inserção qualitativa das exportações no âmbito regional. Por um lado, o exame da pauta comercial com o bloco explicita uma predominância do padrão comercial do tipo intraindustrial, com maior presença dos produtos de média alta intensidade tecnológica, no bojo das estratégias das ET localizadas na região de aproveitamento do comércio regional. Destarte, os produtos de alta e média intensidade tecnológica representaram mais da metade das exportações brasileiras para o bloco no período 1995-2015. No entanto, algumas observações devem ser feitas: a) a participação dos produtos

de maior intensidade tecnológica foi modesta e decrescente no período posterior a 2006 – neste ano a participação desses produtos foi de 14,2% e, em 2015, de 5,3%; e b) mesmo nas relações intrabloco, as exportações de primários apresentaram o maior dinamismo no período recente - entre 2006-2015 a participação aumentou de 5,7% para 18,5%.

Além disso, embora a pauta de importações com o bloco também apresente uma predominância de bens de média intensidade tecnológica, isso decorre, em grande medida, do peso do comércio bilateral com a Argentina. Nas relações com os países menores, fica claro a assimetria do padrão comercial. Em certa medida, com esses países, o Brasil reproduz o padrão ao qual é subordinado pelos países centrais e, cada vez mais, pelos países asiáticos, no sentido que apresenta uma pauta importadora com predominância de produtos primários e uma pauta exportadora com grande participação de produtos manufaturados.

Portanto, as regiões classificadas pela *Unctad* de América Central e América do Sul terem apresentado no período recente uma inserção bem diferenciada na divisão internacional do trabalho. De um lado, sob a liderança da economia mexicana, os países centrais concentraram as exportações de manufaturados, em um tipo de inserção que à primeira vista pode ser confundida com a levada a cabo pelos países asiáticos. De outro lado, os países do Sul, cujo protagonismo foi do Brasil, especializaram-se nas exportações de produtos pouco elaborados, sobretudo primários. Embora o exame descuidado do caso mexicano possa levar a conclusões precipitadas de que o país estaria sendo bem-sucedido na sua estratégia de desenvolvimento, um exame mais depurado expõe a elevação da vulnerabilidade da economia mexicana, tanto em função da baixa competitividade da sua indústria em relação aos competidores estadunidenses e, cada vez mais, chineses, quanto em função da incapacidade da orientação externa gerar empresas nacionais competitivas no cenário internacional nos setores mais dinâmicos. Ao contrário, a tendência tem sido de esgarçamento da estrutura industrial e incremento do coeficiente de importações.

Do lado dos países do Sul, o cenário de liberalização a partir dos anos 1990 somado à ascensão chinesa conduziram a inserção externa do país a um padrão predominantemente interindustrial, de forma que os superávits na balança comercial mostram-se cada vez mais dependentes do desempenho dos produtos primários e, em contrapartida, os surtos de crescimento também são acompanhados pelo crescimento elevado das importações de manufaturados, sobretudo asiáticas. O cenário torna-se ainda mais preocupante quando levamos em conta que as políticas econômicas adotadas

pelas principais economias do continente (Brasil e Argentina) no período recente tendem a um processo de ampliação da liberalização e de especialização regressiva da pauta. Especialmente, em relação à inserção da região na divisão internacional do trabalho, as reformas não foram capazes de impulsionar as exportações com maior conteúdo tecnológico, de maneira que esta inserção da região vem apresentando uma natureza bem distinta daquela observada nos países do Leste Asiático. O caso da China é bastante elucidativo. Como foi observado na subseção anterior, os fluxos de IDE em direção ao país não resultaram em uma redução do papel do Estado como coordenador principal da política econômica chinesa, ao contrário, obedeceram a uma estratégia de *catching-up*, que vem permitido a emergência de empresas nacionais competitivas internacionalmente. Além disso, a China permitiu a liberalização da sua conta de capitais na intensidade realizada pelos latino-americanos, e com isso, como aponta Cano (2012), o país pode manter maior autonomia na condução da sua política econômica. Os efeitos do avanço asiático, sobretudo chinês, parecem ter colocado obstáculos ainda maiores para a superação do subdesenvolvimento latino-americano e para uma melhor inserção na divisão internacional do trabalho. A respeito disso, Peters (2011) indagou:

Este perfil de relación bilateral implica masivos retos que China ha generado muy recientemente en términos del desarrollo socioeconómico en el corto, mediano y largo plazo, así como “viejos y nuevos” temas planteados hace décadas por la sustitución de las importaciones y la generación de una base industrial: ¿es posible un desarrollo socioeconómico con base en materias primas de bajo valor agregado?, ¿hasta cuándo puede mantenerse la enorme brecha tecnológica entre ALC y China en su comercio? y, ¿cuáles son los límites de esta relación, también reflejada en crecientes déficit comerciales (PETERS, 2011, p. 31).

A inserção atual apresenta, assim, uma modificação em relação àquela confrontada pelos economistas pioneiros da Cepal: países, especialmente a China, asiáticos classificados como periféricos¹³⁷ têm sido, no período recente os maiores responsáveis pelo acirramento da especialização da América Latina em produtos primários. A ascensão chinesa também resultou no deslocamento das importações latino-americana de manufaturados em direção a este país. É verdade, porém, que a desconcentração produtiva não significou, como bem observa Cano (2012), uma perda do

¹³⁷ Enfatiza-se, que dado o peso da China na economia mundial e sua função de dinamizadora nas relações internacionais, a classificação deste país dentro do *rol* de países periféricos é, no mínimo polêmica. Não obstante, não está no bojo deste trabalho discutir tal classificação. A respeito de esse debate ver Pochmann (2000).

poder de comando das ET oriundas dos países centrais - como salientado na Introdução deste trabalho, mantiveram as etapas chave das CGV. Contudo, o avanço asiático apresenta trajetórias muito distintas entre os países periféricos agudiza a especialização latino-americana em bens pouco elaborados e explicita a incapacidade de se desenvolver, endogenamente, as condições para a superação do subdesenvolvimento latino-americano.

Ao mesmo tempo, a aferição dos resultados entre os países asiáticos não está imune a contradições. Como apontado na introdução deste trabalho, a constituição das CGV, ainda que tenha resultado na desconcentração produtiva rumo aos países periféricos (em especial à Ásia), não possibilitou a redução do poderio econômico das grandes ET. No trabalho realizado por Linden, Kramer e Dedrick (2007), a respeito da cadeia produtiva do iPod, fica claro que a desfragmentação produtiva, calcada na exploração da mão de obra barata asiática, não reduziu o poder de comando das grandes empresas ocidentais e japonesas. Nesse sentido, o deslocamento produtivo para Ásia é um reflexo do processo de reestruturação da produção global a partir dos anos 1980, na qual o custo do trabalho nos países mais avançados representava um entrave à rentabilidade dos grandes grupos econômicos. Como salienta Cano (2012), não ocorreu perda de competitividade das empresas oriundas dos países centrais, estas se focaram nas etapas-chave das CGV, pouco intensivas em trabalho, mas intensivas na geração de valor agregado. Desse modo, as repercussões no centro tenderam ao deslocamento do emprego para o setor de serviços, com redução do emprego na indústria. O autor destaca que esse processo também vem ampliando o conflito distributivo nos países centrais, uma vez que o deslocamento para o setor de serviços significou a elevação da precarização do emprego.

Ao mesmo tempo, Medeiros (2013) salienta que o robusto crescimento chinês vem ampliando as desigualdades regionais e o conflito distributivo entre campo e cidade de uma forma acelerada. Além disso, como apontado, a expansão chinesa criou efeitos ambíguos intrarregionais, com efeitos de estímulo e substituição na região.

Desse modo, a inserção dos países latino-americanos na divisão internacional trabalho contemporânea apresenta uma peculiaridade em relação àquela apontada pelos autores cepalinos pioneiros (PREBISCH, 1948), na medida em que as relações mais assimétricas no comércio da região não se dão mais apenas com os países centrais, mas com os países periféricos asiáticos. No entanto, o diagnóstico realizado por aqueles autores se mantém: de um lado, a economia latino-americana mantém-se especializada

em exportações de produtos primários, com baixa diversificação e importadora de produtos dinâmicos, e, de outro, os surtos de crescimento continuam fortemente condicionados por fatores exógenos.

.

5. Conclusões

Este trabalho discutiu a inserção diferenciada da Ásia e da América Latina na divisão internacional do trabalho contemporânea. Sustentou-se, ao longo da dissertação, que essa inserção diferenciada decorreu de trajetórias de desenvolvimento distintas verificadas nessas duas regiões, sendo tais trajetórias, por sua vez, decorrentes de condicionantes históricos e geopolíticos muito específicos. Dessa feita, ao contrário do proposto por trabalhos ortodoxos¹³⁸, o êxito dos países asiáticos, em especial do Leste Asiático, tido como um caso paradigmático, mostra-se irreproduzível para o caso latino-americano. Isso não significa, contudo, que a análise do desenvolvimento asiático não possa propiciar lições para outras regiões do mundo, inclusive para a América Latina.

Como discutido ao longo da dissertação, as duas regiões apresentaram profundas transformações em suas estruturas produtivas no período pós-guerra. A indústria avançou como eixo principal do processo de acumulação, com o incremento da participação de setores cada vez mais intensivos em tecnologia, em contraposição ao setor primário. No entanto, uma análise mais aprofundada revela assimetrias importantes nas trajetórias de desenvolvimento das duas regiões nesse período.

Na América Latina, o período do pós-guerra foi caracterizado pela industrialização, em grau e intensidade díspares nos diversos países. Ademais, o ambiente do pós-guerra ampliou o raio de manobra para o desenvolvimento teórico que passou a questionar o papel latino-americano na divisão internacional do trabalho. Os trabalhos da Cepal enfatizaram, a partir de meados do século XX, a necessidade do processo de industrialização na região como forma de romper a inserção pautada nas exportações de produtos primários para o Centro, de um lado, e nas importações de produtos manufaturados destes países pelos países latino-americanos, de outro. Confrontando os modelos teóricos tradicionais, a Cepal explicitava a peculiaridade do subdesenvolvimento latino-americano, destacando que este não era um “purgatório inevitável” rumo ao estágio do desenvolvimento, mas, sim, um aspecto funcional para a conformação do “desenvolvimento” nos países centrais. Dessa forma, desenvolvimento e subdesenvolvimento seriam faces de um mesmo fenômeno e os processos históricos teriam uma posição de destaque para a compreensão das distintas trajetórias de desenvolvimento dos países.

¹³⁸ Ver, por exemplo, Balassa (1988).

De fato, alguns países, em especial Brasil, Argentina e México, lograram desenvolver parques industriais diversificados e elevaram a participação dos produtos manufaturados em suas pautas exportadoras. Assim como na experiência asiática, o Estado teve um papel fundamental nos projetos de industrialização dessas economias. No entanto, a industrialização latino-americana apresentou características muito diferentes daquelas dos países centrais e do caso asiático, o que, juntamente a outros fatores, impossibilitou mudanças estruturais capazes de contrapor traços históricos do subdesenvolvimento.

As relações com os países centrais, em especial os EUA, por meio da atuação das ET, tiveram contornos bastante distintos, o que resultou em condicionantes também diferentes no processo de desenvolvimento das duas regiões. Em primeiro lugar, a América Latina já era uma zona de influência estadunidense e não apresentava uma grande ameaça ao avanço soviético, de tal forma que o período foi marcado pelo fortalecimento da hegemonia dos EUA na região. Em consequência, os países latino-americanos não contaram com a abertura dos mercados dos países centrais para a recepção dos produtos manufaturados (as relações mantiveram-se pautadas pelo padrão interindustrial). Ao contrário dos países asiáticos, que mantiveram seu mercado interno protegido ao capital estrangeiro, na América Latina a atuação das ET, por meio das suas filiais, instaurou um padrão de desenvolvimento introvertido, baseado na exploração do mercado interno, sem com isso implantar etapas estratégicas da produção.

Como foi salientado, a penetração do capital externo mimetizou as formas de organização dos países centrais em uma estrutura socioeconômica subdesenvolvida, permitindo o avanço do processo de acumulação das ET amparadas pelas políticas estatais. Na América Latina, se, de um lado, o avanço da industrialização permitiu a diversificação da estrutura produtiva, de outro ela ampliou as assimetrias de renda e riqueza nos países e entre os países da região. Diferente dos casos asiáticos estudados, que tiveram na reforma agrária um ponto inicial do processo de industrialização, esse processo não foi equacionado na América Latina. Dessa forma, o avanço da industrialização se deu com um grande excedente de mão de obra, permitindo uma perpetuação de relações atrasadas de produção simultaneamente ao avanço de formas modernas, instituindo-se economias duais.

No desenvolvimento asiático, Japão e Coreia do Sul apresentaram uma trajetória de desenvolvimento ímpar, pautada na forte intervenção estatal e na constituição de empresas nacionais competitivas. Assim, é inegável o papel das políticas

industriais e da coerência da política econômica em geral, para os “milagres” japonês e sul-coreano. No entanto, frisou-se que o contexto da Guerra Fria foi, também, determinante, em especial a reversão da política dos Estados Unidos em relação, inicialmente, ao Japão e à Coreia do Sul, e, posteriormente, à China.

No Japão, a postura estadunidense ao término da guerra foi de caráter punitivo, cujo intuito era impossibilitar o desenvolvimento industrial e militar predecessor, de tal forma que o país nunca mais se apresentasse como uma ameaça aos EUA¹³⁹. No entanto, com a ascensão comunista na China, em 1947, e com o avanço soviético na Europa, o país foi obrigado a romper com essa intenção inicial. A Guerra da Coreia (1950-1953) teve um papel significativo na recuperação industrial japonesa, com a utilização da capacidade ociosa e da reativação dos investimentos.

A partir da década de 1950, o país iniciou uma trajetória de impressionante *catching-up*. Gradativamente, o país beneficiou-se da abertura dos mercados dos países centrais e intensificou o conteúdo tecnológico das suas exportações. A mudança do tratamento estadunidense permitiu que o capital industrial japonês se rearticulasse, sob novas bases, constituindo os *keiretsu*.

Na Coreia do Sul, o período do pós-guerra também foi marcado por transformações profundas. Após o conflito, o país se viu livre da dominação japonesa e, também, em função do acirramento da Guerra Fria que conduziria à cisão entre Coreia do Sul e Coreia do Norte, passaria a zona de influência dos EUA. A industrialização sul-coreana seguiu o modelo japonês: as exportações, a princípio intensivas em mão de obra, foram aos poucos ganhando intensidade tecnológica, o Estado teve um papel importante na monopolização do capital na constituição dos *chaebols* e, assim como no caso japonês, o êxito sul-coreano resultou em um processo de aprofundamento da industrialização e absorção tecnológica.

No início do processo de industrialização esses dois países se caracterizam como exportadores de bens de consumo de baixo valor agregado, baratos, intensivos em trabalho. Ao adentrar a década de 1980, no entanto, essas duas economias haviam modificado completamente suas respectivas pautas de exportação. O Japão ainda na década de 1970 se apresentava como um competidor do próprio EUA em setores dinâmicos (química, automobilística, etc.). A Coreia do Sul, embora em um estágio

¹³⁹ Como apontado, a política inicial da ocupação dos EUA mirava três frentes: a) a desmilitarização; b) a criação de um governo “pacífico e responsável”, visando à constituição de instituições ao modelo estadunidense; e c) a recuperação da economia japonesa, calcada no desmonte dos monopólios (*zaibatsu*) e na desindustrialização do país.

tecnológico inferior, também logrou se inserir em setores com elevado conteúdo tecnológico, produzindo bens de cada vez maior valor agregado.

Ademais, como apontado, o período do pós-guerra também instaurou uma nova divisão regional do trabalho na Ásia, que se fortaleceria a partir dos anos 1980, articulando o capital e a tecnologia japonesa, a oferta de mão de obra barata e especializada nos NICs de primeira geração (Coreia e Taiwan) e a abertura dos mercados dos países centrais para os produtos manufaturados asiáticos. Assim, a ascensão japonesa na “escada tecnológica” resultou, ainda na década de 1960, no deslocamento de investimentos para os seus vizinhos.

Como visto, o desenvolvimento chinês a partir do pós-guerra foi um caso à parte. A partir da Revolução Comunista, em 1949, transformações intensas se iniciaram na sociedade chinesa, calcadas na estatização das forças produtivas e na profunda planificação econômica. Como salientado por Leão (2010) e Carvalho (2013), a China também suscitou disputas geopolíticas no âmbito da Guerra Fria. No período pós-revolucionário, o país alinhou-se aos soviéticos, cujos planos quinquenais tiveram grande influência no planejamento econômico chinês. No entanto, as relações estremecidas entre chineses e soviéticos, a partir do final dos 1950, conduziu a um movimento, assim como no caso japonês e sul-coreano, de reversão da política estadunidense, em uma estratégia de isolamento da URSS. A aproximação com os EUA acirrou-se com o processo de abertura liderado por Deng Xiaoping. Medeiros (2008) adverte, no entanto, que diferente do Japão e da Coreia do Sul, na China o Estado manteve maior autonomia tanto em relação à condução da política econômica, quanto à manutenção de suas forças armadas. A estratégia chinesa foi uma política externa pragmática, cujo intuito principal era a convergência tecnológica do país em relação aos países centrais.

Portanto, o período pós-guerra marcou rupturas significativas na trajetória de desenvolvimento asiática. No Japão e na Coreia do Sul o período foi caracterizado por elevadas taxas de crescimento do produto e de constante sofisticação da estrutura produtiva e das exportações. A indústria liderou esse processo, em especial o setor de bens de capital. O Estado foi, para os dois casos, um agente imprescindível como coordenador de políticas econômicas coerentes com o processo de *catching-up*. A China é um caso particular, no entanto também apresentou transformações grandes, com um avanço da industrialização comandada pelo Estado. O ponto destacado por este trabalho é que, a despeito das políticas econômicas e industriais bem executadas, o êxito econômico desse conjunto de países no pós-guerra, em especial o japonês e o sul-coreano, decorreu

em boa medida das condições geopolíticas e macroeconômicas do período. De um lado, Japão e Coreia do Sul, em virtude do acirramento do conflito da Guerra Fria, contaram com maciço apoio dos países centrais para o desenvolvimento industrial, seja através da abertura dos mercados para os manufaturados asiáticos, seja pela postura condescendente em relação às políticas protecionistas desses países, que deixaram seus mercados internos cativos às empresas nacionais. Os dois países lograram, ademais, o desenvolvimento de um núcleo tecnológico endógeno, simultaneamente a um processo de elevação da renda média sem grande aumento da desigualdade. Foi ressaltado, ao longo do trabalho, que os processos de desenvolvimento japonês, sul-coreano e chinês tiveram como característica comum a execução de uma política de reforma agrária de grande amplitude, reduzindo, assim, o conflito distributivo entre o campo e a cidade e, por consequência, retendo a população campesina.

Quando se leva em conta a diversificação da estrutura produtiva e a renda *per capita*, os países latino-americanos mais diversificados chegaram à década de 1980 no mesmo patamar da maior parte dos países do Leste Asiático. A participação das duas regiões no comércio internacional ao longo dos anos 1960 e 1970 foi semelhante, tendo a região latino-americana apresentado, inclusive, taxas de crescimento superiores às asiáticas no período. No entanto, a década de 1980 marcou uma polarização nas trajetórias de desenvolvimento dessas duas regiões. Em grande medida, esse cenário se relaciona à reversão macroeconômica iniciada com o choque das taxas de juros dos EUA, em 1979, no bojo da diplomacia do dólar forte, e às suas diferentes repercussões nas regiões estudadas.

Na América Latina, os anos 1980 representaram um grande contraste em relação ao período anterior, desenvolvimentista. A elevação da taxa de juros internacionais culminou na elevação sem precedentes da dívida externa dos países latino-americanos. Em especial, isso acarretou o estrangulamento dos fluxos de financiamento externo, imprescindíveis para o processo de industrialização na região. A indústria, que havia sido a grande responsável pelo crescimento anterior, passou a registrar a partir desse período um quadro de deterioração preocupante, com redução brusca dos investimentos privado e público.

Com efeito, o fim dos fluxos voluntários resultou numa reorientação da política econômica nos países da América Latina, em geral, e no Brasil, em particular. Buscou-se o estímulo das exportações e a contração das importações, de modo que o saldo comercial pudesse fazer frente ao volumoso serviço da dívida. O cenário de restrição externa,

levando-se em conta a reação dos agentes privados e públicos, apresentava uma incompatibilidade o crescimento econômico sustentado.

Diante desse contexto altamente adverso, de um lado, os agentes privados adotaram estratégias rentistas que garantiram a defesa do seu patrimônio, elevando, por exemplo, os investimentos financeiros e reduzindo tanto as dívidas quanto o capital imobilizado. De outro, o desendividamento do setor privado somente foi possível em função da caracterização do Estado e das suas estatais como “devedor em última instância”. Esses agentes, cruciais para o desenvolvimento anterior, arcaram com o grosso do ônus do ajuste empresarial do decênio.

Sustentou-se que o ajuste levado adiante na América Latina e a consequente transformação da região de receptora de fluxos para transferidora de recursos ao exterior agudizou o papel subordinado da região na divisão internacional do trabalho. Ademais, no campo teórico, ganhou relevo a tese de que o cenário recessivo do período foi resultado do excesso de intervencionismo estatal ocorrido no período anterior. O pensamento neoliberal encontrou, assim, um terreno fértil para a sua consolidação na região. Na década seguinte, esse processo ganhou maior intensidade.

Nos países asiáticos, em contraste, no período foi verificado um expressivo desenvolvimento das forças produtivas tipicamente capitalistas, em especial na China e na Coreia do Sul, o que concorreu para elevar o PIB *per capita* e reduzir a taxa de desemprego. A inserção asiática em direção aos produtos mais dinâmicos no mercado internacional se intensificou a partir dessa década, em especial no setor de eletrônicos. Diferentes interpretações foram dadas ao crescimento da região nos anos 1980. Entre os economistas ortodoxos, a tese defendida era a de que os países haviam implementado “políticas fundamentais corretas”, paralelamente às políticas setoriais “moderadas”, que teriam resultado em uma trajetória de *export-led growth*. Em contraste, economistas institucionalistas enfatizaram que o desempenho asiático no período teve como principal condicionante o papel do Estado.

Neste trabalho, em consonância com Medeiros (1997), foi ressaltado que os institucionalistas deram ênfase excessiva aos condicionantes endógenos e negligenciaram que o crescimento econômico no período foi um fenômeno regional. Países que adotaram políticas e instituições diferentes lograram elevadas taxas de crescimento. No caso dos países estudados, o cenário macroeconômico ajuda a entender o acirramento da dinâmica regional a partir dos anos 1980. A valorização do dólar, em função da elevação das taxas de juros estadunidenses, teve um impacto de estímulo às exportações japonesas ao longo

da primeira metade da década de 1980, de tal forma que em 1985 os EUA apresentaram pela primeira vez “déficits gêmeos” (comercial e fiscal). O avanço japonês suscitou uma pressão contra as práticas supostamente desleais japonesas. Esse processo culminou no Acordo de Plaza, firmado em 1985, que resultou em uma elevada valorização do iene frente ao dólar, desencadeando o fenômeno “Endaka”.

Esse evento acarretou em uma rearticulação regional. Os capitalistas japoneses iniciaram um processo de realocização produtiva em direção, inicialmente, aos “tigres” e, depois, aos países da Asean e China. Desse modo, o Japão deixava de ser um exportador direto para os países centrais e passava a figurar como investidor internacional de grande relevância. Configurava-se, assim, o modelo dos “gansos voadores”, no qual iniciava um processo de “desenvolvimento sequencial” estimulado pela demanda por produtos manufaturados dos países centrais. Nesse sentido, foi defendido que o papel dinamizador do Japão em tal esquema deve ser problematizado, pois os países asiáticos menos desenvolvidos de um lado apresentaram déficits comerciais com o Japão; de outro o deslocamento produtivo não resultou em um quadro de deterioração de suas contas externas. Isso ocorreu em virtude tanto da demanda dos países da OCDE (especialmente os EUA), quanto da manutenção do financiamento externo, por meio dos bancos privados e das agências oficiais.

Portanto, apesar de muitos países asiáticos apresentarem indicadores macroeconômicos semelhantes, as restrições colocadas ao processo de desenvolvimento das décadas anteriores foram muito menores se comparadas ao caso latino americano. Além disso, apesar de países como a Coreia do Sul também terem dado uma guinada liberal e, com isso, terem desmontado parte dos mecanismos responsáveis pela robusta industrialização do pós-guerra, esse processo ocorreu em uma economia competitiva em setores dinâmicos e extremamente diversificada.

Como discutido no trabalho, o processo de liberalização se aprofundou nas duas regiões a partir da década de 1990. Embora a vulnerabilidade decorrente da abertura financeira externa tenha resultado em crises financeiras severas em ambas as regiões nos anos 1990, os impactos da liberalização na estrutura produtiva e, sobretudo, na inserção delas na Divisão Internacional do Trabalho foram bastante diferentes. A partir desse período chama a atenção o desempenho dos denominados países em desenvolvimento na participação das exportações e nos fluxos de ingresso de IDE. Foi salientado, entretanto, que esse movimento foi bastante assimétrico.

Os países asiáticos, sobretudo do Leste (com destaque para a China), lideraram esse processo, ganhando participação nas exportações de manufaturados, em especial de maior conteúdo tecnológico. O processo de divisão regional do trabalho, que se acelerou a partir do Acordo de Plaza, em 1985, ganhou maior complexidade no período recente. A ascensão chinesa a partir da abertura comercial, nos anos 1990, modificou as relações intrarregionais asiáticas. O país, caracterizado anteriormente pelas exportações de bens intensivos em trabalho, apresentou um acelerado processo de *catching-up*. Os determinantes macroeconômicos (o país manteve controle sobre a entrada dos fluxos de capitais e praticou uma política cambial de desvalorização do yuan nos 1990) e microeconômicos (política deliberada de recebimento de IDE tendo como contrapartida a transferência tecnológica) ajudam a explicar o desempenho do país. Por isso, como mostrou Medeiros (2006), a ascensão chinesa significou a conformação de um “duplo polo”, com fortes repercussões na economia mundial, nas relações intrarregionais asiáticas e, também, na América Latina.

O aumento da participação chinesa no comércio internacional implicou, por um lado, o deslocamento de exportações asiáticas de manufaturados aos mercados centrais. A China, a partir dos anos 1990, consolidou-se como a “fábrica do mundo” e diversificou suas exportações. Por outro, o crescimento chinês também significou a elevação do coeficiente de importações do país. Em primeiro lugar, para os países mais desenvolvidos do Leste Asiático (Japão e Coreia do Sul), isso implicou o aumento da demanda por bens de capital. Em segundo lugar, mas não menos importante, o crescimento do mercado interno chinês, no bojo do processo de urbanização, resultou no aumento da demanda por bens de consumo, compensando, em parte, para os países do Sudeste, o deslocamento das exportações para os países centrais.

Desse modo, a ascensão chinesa redesenhou a divisão regional do trabalho asiática e aprofundou o padrão comercial intraindustrial, concentrado em produtos de alta intensidade tecnológica. Isso modificou o padrão que vigorou nos anos 1980. Neste período, a liderança japonesa estava condicionada à demanda por produtos finais dos países centrais. O Japão apresentava saldos superavitários com seus países vizinhos em produtos manufaturados. A China, nesse sentido, em função do seu grande mercado em expansão, apresenta efeitos estimulantes endógenos, dando novas características à economia regional asiática.

Como foi salientado no capítulo 3, a inserção latino-americana na globalização foi bastante distinta da asiática. A década de 1990 foi marcada pela retomada dos fluxos

voluntários de investimento, interrompidos na década anterior. A volta da liquidez internacional se inseriu em um contexto de aprofundamento das reformas liberalizantes e de programas de estabilização de preços. Ao contrário do caso asiático, onde grande parte dos fluxos de IDE se concentrou na modalidade *greenfield*, na América Latina predominou o fluxo internacional de capitais de portfólio no mercado financeiro e, no bojo do processo de privatização, os investimentos direcionados ao setor de serviços na modalidade de Fusões e Aquisições (F&A), não constituindo, portanto, ampliação da capacidade produtiva, tampouco, de forma significativa, de exportação de produtos mais sofisticados.

Além disso, as reformas levadas adiante, exitosas no combate inflacionário, culminaram em uma equação macroeconômica muito adversa em muitos países da região, baseada na valorização real da taxa de câmbio, na taxa de juros elevada, na deterioração das contas públicas e na remoção de barreiras tarifárias e não-tarifárias da estrutura comercial. Essas condições resultaram em uma ampliação do coeficiente de importações sem precedentes. Ao contrário do defendido pela ortodoxia, que viam na liberalização comercial uma etapa de “choque de competitividade” necessária para o empresariado local aumentar as exportações em um momento posterior, não se observou uma reação das exportações latino-americanas na direção dos setores mais intensivos em tecnologia. Ao contrário, as reformas realizadas impuseram maiores obstáculos ao desenvolvimento de um núcleo tecnológico endógeno em face da trajetória de deterioração industrial em curso desde os anos 1980. O cenário observado a partir dos anos 1990 tem sido de esgarçamento do tecido industrial e de especialização regressiva das exportações ou mesmo de desindustrialização.

Este trabalho destacou, pois, que o robusto crescimento chinês vem acirrando o papel subordinado da América Latina na Divisão Internacional do Trabalho. Em especial a partir de meados da primeira década dos anos 2000, a elevação da demanda chinesa por produtos primários inflou o preço desses produtos no mercado internacional (“efeito China”), beneficiando as exportações da região.

Os efeitos da ascensão chinesa para a América Latina também são ambíguos. Por um lado, as exportações para a China foram um condicionante importante para um período de significativo crescimento entre 2003-2011. Em alguns países, em especial no Brasil, esse período foi caracterizado pela redução da pobreza e pelo acesso das camadas mais pobres a serviços fundamentais por meio de políticas de distribuição de renda e de financiamento subsidiado. No entanto, o crescimento recente não se sustentou de forma consistente e não rompeu com a vulnerabilidade da região aos choques externos. Com a

reversão do ciclo de preço das *commodities* e a redução da demanda chinesa, os países da região voltaram a apresentar, em geral, taxas baixas de crescimento econômico ou mesmo recessão.

Embora a especialização em produtos primários tenha sido a tendência para o agregado latino-americano, este trabalho apontou diferenças intrarregionais. Nos países classificados pela *Unctad* na América Central, ocorreu a concentração das exportações latino-americanas de manufaturados. Utilizou-se a análise do México como representativo dessa inserção diferenciada dentro da América Latina. Em contraste com o quadro do agregado latino-americano, o México apresenta uma pauta exportadora semelhante aos países asiáticos, concentrada nos produtos de média e alta tecnologia. Contudo, a análise do destino dessas exportações revela que esse desempenho deve-se, fundamentalmente, ao Nafta.

A produção mexicana de bens mais dinâmicos está relacionada com a estratégia das empresas dos EUA de fazer frente aos baixos custos da produção asiática mediante a constituição das *maquilas*. O valor agregado gerado no México nesses setores tem sido muito baixo, evidenciado que, ao contrário do caso asiático, o país não tem logrado “subir a escada tecnológica”. Ao contrário do caso chinês que logrou, graças à uma política explícita de absorção tecnológica mediante *joint ventures*, alavancar a competitividade das empresas nacionais, o México vem apresentando piora na inserção internacional de suas empresas. Ademais, a entrada do país no Nafta também resultou em uma ampliação do coeficiente importado mexicano, reduzindo a competitividade da indústria nacional *vis-à-vis* os produtos estadunidenses. Até mesmo em relação aos produtos primários o país apresenta perda de competitividade. Além disso, a ascensão chinesa coloca um duplo desafio para o país. Isso porque significou o deslocamento de parte das plantas produtivas instaladas internamente para a Ásia, atraídas pelos menores custos e maior produtividade. Além disso, a competitividade chinesa também vem concorrendo para o esgarçamento do tecido industrial mexicano, ante a expansão do coeficiente importado oriundo do país asiático.

Portanto, a inserção do México na DIT mostra-se bastante subordinada, apesar de concentrada em produtos de maior conteúdo tecnológico se comparado a outros países da América Latina. É um caso representativo de como a mera inserção em etapas da CGV não constitui as bases para a superação do subdesenvolvimento, em especial por não conter em si um esforço de absorção tecnológica, formação de um núcleo tecnológico

endógeno e um adensamento do tecido industrial. Constitui-se, assim, um caso bem distinto ao chinês.

Nos países da América do Sul o padrão comercial foi convergente com o agregado latino-americano. Nesse caso, o caso representativo escolhido foi o Brasil. Embora o país ainda detenha uma estrutura produtiva diversificada, a deterioração em termos de inserção comercial é notória. No que tange às exportações, observa-se uma especialização regressiva, concentrada nos produtos primários e intensivos em recursos naturais, e, em alguns setores, um processo de desindustrialização. Desse modo, a retórica ortodoxa de que as reformas liberalizantes implementadas “disciplinariam” as exportações brasileiras em direção às etapas com maior valor adicionado mostrou-se falsa. Ademais, o recente *boom* das *commodities*, sob o impulso do crescimento chinês, agudizou as fragilidades da pauta exportadora brasileira. Também se observou que, na análise das importações, a trajetória foi de aumento na participação dos produtos de maior conteúdo tecnológico, com destaque, no período recente, para as importações de manufaturados chinesas.

Portanto, a inserção latino-americana atual na DIT, embora apresente peculiaridades intrarregionais, mantém uma posição subordinada. A inserção da região na globalização, no contexto do aprofundamento das reformas liberalizantes, piorou o padrão de comércio interindustrial, fato contrastante com a experiência asiática.

É importante ressaltar que as trajetórias recentes asiática e latino-americana se entrelaçam. A impressionante ascensão chinesa acarretou efeitos contraditórios, de estímulo às exportações de primários e ampliação das importações de manufaturados, que tenderam à agudização da especialização dos países latino-americanos em produtos primários.

A partir desse estudo, abrem-se outras frentes de investigação. Em primeiro lugar, destaca-se a grande heterogeneidade regional nas regiões latino-americana e do leste asiático e a necessidade de trabalhos de estudos de caso para a melhor compreensão das trajetórias individuais de desenvolvimento. Desta feita, a análise agregada, tal como realizada neste trabalho, Além disso, esse trabalho focou na análise comercial e produtiva do período recente, de modo que outros aspectos relevantes relativos ao desenvolvimento das regiões asiática e latino-americana não foram abordados. Ademais, sobre o caso asiático, pouca ênfase foi dada aos impactos do recente processo de integração regional comandado pela China nos países com estruturas econômicas menos complexas na região. Dito de outro modo, como a especialização desses países em

produtos manufaturados, inseridos nas CGV, de fato viabilizou trajetórias de desenvolvimento mais robustas, capazes de promover um “salto na escada tecnológica”? Ademais, como enfatizado neste trabalho, o desenvolvimento chinês não acarretou redução da sua soberania, inclusive militar. Assim, sua ascensão ao posto de segunda economia do mundo resultou em desdobramentos geopolíticos relevantes, especialmente na região asiática, que não foram objeto de análise nessa dissertação e que merecem reflexões mais cuidadosas, como, por exemplo, as alterações que o incremento das relações sul-sul provocou nas negociações envolvendo países centrais e periféricos.

6. Referências Bibliográficas

- AMSDEN, A. H. *Corea, un proceso de exitoso de industrialización tardía*. Bogotá: Editorial Norma, 1989.
- ANDERSON, J. Is China Export-Led? *UBS Investment Research*, 2007. Disponível em: <<http://pauldeng.com/teaching/chinaecon/readings/Is%20China%20export%20led%20-Jon%20Anderson,%20UBS.pdf>> Acesso em: mai 2015.
- ANTUNES, R. Trabalho e Precarização numa ordem neoliberal. Em GENTILI, P; FRIGOTTO, G. *A cidadania negada*. Buenos Aires: Clacso, 2001.
- ARRIGHI, G. *A ilusão do desenvolvimento*. Petrópolis: Vozes, 1997.
- BALASSA, B. The Lessons of East Asian Development: an overview. *Economic Development and Cultural Change*, Vol.36, No.36, S273-S290, 1998.
- BATISTA Jr., P. N. O Consenso de Washington: A visao neoliberal dos problemas latino-americanos. *o Caderno Dívida Externa*, nº 6, 1994.
- BELLUZZO, L. G. O declínio de Bretton Woods e a emergência dos mercados globalizados. *Economia e Sociedade*, 1995.
- BELLUZZO, L. G.; ALMEIRA, J. G. *Depois da Queda: a economia brasileira da crise da dívida aos impasses do Real*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002.
- BIELSCHOWSKY, R. Cinquenta Anos de Pensamento na Cepal - Uma Resenha. Em R. Bielschowsky, *Cinquenta Anos do Pensamento da Cepal*. Rio de Janeiro: Record, 2000.
- BITTENCOURT, G. *América Latina frente a China como potencia económica mundial: exportaciones e inversión extranjera*. Proyecto de Investigación Red de Investigaciones Económicas del Mercosur (Redmercosur), 2011.
- BORGHI, R. O direcionamento do Estado Sul-Coreano nos Processos de Formação e Internacionalização dos Grandes Grupos Empresariais. Em OLIVEIRA, G. C.; d. DEOS, S. *Formação e Internacionalização das Grandes Empresas: experiências internacionais selecionadas* (pp. 73-130). Campinas: Fundap, 2012b.
- _____. (2012). O papel do Estado na formação e internacionalização dos Grandes Grupos Japoneses. Em G. OLIVEIRA, G. C.; d. DEOS, S., *Formação e Internacionalização de Grandes Empresas: Experiências Selecionadas* (pp. 23-72). Campinas: Fundap, 2012a.
- BRAGA, J. C. Financeirização global. Em TAVARES, M.C e FIORI, J. L., *Poder e Dinheiro*. Petrópolis: Vozes, 1997.
- _____. *Temporalidade da riqueza: teoria da dinâmica e financeirização do capitalismo*. Campinas: Unicamp, 2000.
- BRAGA, J. C; CINTRA, M. M. Finanças Dolarizadas e Capital Financeiro: exasperação sob comando americano. Em J. Fiori, *O poder americano*. Petrópolis: Vozes, 2004.

BRAGA, J.; OLIVEIRA, G. C.; WOLF, P. W. O "efeito China" e alguns dos principais desafios para o desenvolvimento brasileiro. Em C. d. (CGEE), *As mudanças mundiais em curso e seus impactos sobre as perspectivas de desenvolvimento do Brasil* (pp. 71-166). Brasília, 2013.

BRESSER PEREIRA, L. A crise na América Latina: consenso de Washington ou crise fiscal? *Pesquisa de Planejamento Econômico*, v. 21, 1991.

CANO, W. Algumas implicações espaciais da terceira revolução industrial no Brasil. Em GONÇALVES, *O novo Brasil urbano: impasses, dilemas, perspectivas*. Porto Alegre: Mercado Aberto, 1995.

_____. Notas sobre o Imperialismo hoje. *Crítica Marxista*, 1996.

_____. América Latina: a necessária integração. *Economia e Sociedade, Campinas*, v. 12, n. 2 (21), . 295-310, 2003.

_____. Crise de 1929, Soberania na Política Econômica e Industrialização. Em W. CANO, W. *Ensaio sobre a formação econômica regional do Brasil*. Campinas: Unicamp, 2006.

_____. *Soberania y política económica en América Latina*. Havana: Instituto Cubano del Libro, 2007.

_____. (Des)Industrialização e (Sub)Desenvolvimento. *Texto para Discussão 200* - Unicamp, 2012. Disponível em: <<http://www.eco.unicamp.br/docprod/downarq.php?id=3368&tp=a.>> Acesso em: jan de 2015.

CANUTO, O. *Processos de Industrialização Tardia: o "Paradigma" da Coréia do Sul*. Campinas: Tese de Doutorado - IE/UNICAMP, 1991.

_____. *Brasil e Coréia do Sul: os (des)caminhos da industrialização tardia*. São Paulo: Nobel, 1994.

CARDOSO DE MELLO, J. M. *O Capitalismo Tardio*. São Paulo: Brasiliense, 1982.

CARDOSO, F. H.; Faletto, E. Dependência e Desenvolvimento na América Latina: ensaio de interpretação sociológica. Em Bielschowsky, *Cinquenta anos de pensamento da Cepal*. Rio de Janeiro: Campus, 1969.

CARNEIRO, F. L. Fragmentação Internacional da Produção e Cadeias Globais de Valor. *Texto para Discussão n. 2097* - IPEA, 2015. Disponível em: <http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/4376/1/td_2097.pdf.> Acesso em: set de 2015.

CARNEIRO, R. *Desenvolvimento em crise: a economia brasileira no último quarto do século XX*. Campinas: Unesp, 2002.

_____. A supremacia dos mercados e a política econômica do governo Lula . *Política Econômica em Foco*, n. 7, 2005.

_____. Globalização e integração periférica. *Texto para Discussão. IE-Unicamp*, n. 126, 2007. Disponível em: < www.eco.unicamp.br/docprod/downarq.php?id=1756&tp=a.> Acesso em: jan. 2017.

- _____. Globalização e Integração Regional. *Cadernos de Desenvolvimento*, vol. 3, 2008.
- _____. Commodities, choques externos e crescimento: reflexões sobre a América Latina. *Macroeconomía del desarrollo, Cepal*, n. 117, 2012.
- CARVALHO, M. H. *A Economia Política do Sistema Financeiro Chinês (1978-2008)*. Rio de Janeiro: Dissertação de Mestrado - IE-UFRJ, 2013.
- CASSIOLATO, J. E. Empresas transnacionais e o desenvolvimento tecnológico brasileiro. *Revista de Economia Contemporânea*, vol. 17, n.3, 2013.
- CEPAL. *Anuário Estatístico*. Santiago: Cepal, 1980.
- _____. O regionalismo aberto na América Latina e no Caribe: a integração econômica a serviço da transformação produtiva com equidade. Em R. Bielschowsky, *Cinquenta anos de pensamento da CEPAL*. Rio de Janeiro: Campus, 1994.
- CHANG, H. J. *Chutando a Escada. A estratégia de desenvolvimento em perspectiva histórica*. São Paulo: Unesp, 2002.
- CHESNAIS, F. *A mundialização financeira: gênese, custos e riscos*. São Paulo: Xamã, 1998.
- _____. Present international patterns of foreign direct investment: underlying causes and some policy implications for Brasil. *Rev. Econ. Contemp.*, Rio de Janeiro, v. 17, n. 3, p. 376-422, 2014.
- COUTINHO, L. Coréia do Sul e Brasil: paralelos, sucessos e desastres. Em FIORI, L. J; TAVARES, M. C. *Estados e moedas no desenvolvimento das nações*. Petrópolis: Vozes, 1997.
- CROTTY, J. *The Effects of Increased Product Market Competition and Changes in Financial Markets on the performance of Nonfinancial Corporations in the Neoliberal Era*. Amherst: University of Massachusetts, 2002.
- DAVIDOFF, P. *Dívida externa e política econômica: a experiência brasileira nos anos setenta*. Rio de Janeiro: Brasiliense, 1984.
- DUNNING, J. H. Trade, location of econômica activity and the MNE: A serach for an eclectic approach. Em OHLIN, B; HESSELBORN, O; WIJCKMAN, P. M. *The international allocation of economic activity*, pp. 395-418. Londres: Macmillan, 1977.
- _____. *Multinational enterprises and the global economy*. Workingham. Ed. Addison Wesley, 1994.
- FAJNZYLBBER, F. *Empresas Transnacionais e Estilos de Desenvolvimento* . Trabalho apresentado em colóquio, Oaxtepec, México, 1975.
- _____. *La Industrialización Trunca de America Latina*. México: Nueva Imagem, 1983.

- FU, X. *China's Role in Global Economic Recovery*. London & New York: Routledge, 2012.
- FURTADO, C. *Brasil: a construção interrompida*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1992a.
- _____. O subdesenvolvimento revisitado. *Economia e Sociedade*, v. 1, n. 1, p. 5-19, 1992b.
- GEREFFI, G. International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*, n. 48, 37-70, 1999.
- GIMENEZ, D. M. *A questão social e os limites do projeto liberal no Brasil*. Campinas: Tese de Doutorado - IE-Unicamp, 2007.
- GUIMARÃES, A.Q. Estado e economia na Coreia do Sul – do estado desenvolvimentista à crise asiática e à recuperação posterior. *Revista de Economia Política*, vol. 30, n. 1, 2010.
- GUO, K., & N'DIAYE, P. Is China's Export-Oriented Growth Sustainable? *IMF Working Paper*, 2009. Disponível em: < <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2009/wp09172.pdf>> Acesso em: dez de 2014.
- HARVEY, D. *O enigma do capital e as crises do capitalismo*. São Paulo: Boitempo, 2011.
- HIRATUKA, C. *Empresas Transnacionais e Comércio Exterior: Uma Análise das Estratégias das Filiais Brasileiras no Contexto da Abertura Econômica*. Campinas: Tese de Doutorado, UNICAMP, 2002.
- HIRATUKA, C.; SARTI, F. Globalização, Comércio Internacional e Desenvolvimento Industrial: notas sobre a inserção dos países em desenvolvimento da Ásia e América Latina. *Texto para discussão - IE-Unicamp*, 2005.
- KRUGMAN, P. *A crise de 2008 e a economia da depressão*. São Paulo: Elsevier, 2009.
- KWAN, A. C.; KWOK, B. Exogeneity and the Export-Led Growth Hypothesis: The Case of China. *Southern Economic Journal*, Vol. 61, No. 4, 1158-1166, 1995. Disponível em: < <http://www.jstor.org/stable/1060747>>. Acesso em out. 2016.
- LALL, S. The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1985-1998. *QEH Working Paper Series*, 2000. Disponível em: <<http://www3.qeh.ox.ac.uk/pdf/qehwp/qehwps44.pdf>>. Acesso em: jan. 2017.
- LAPLANE, M.; FERRERIA, A. N; BORGHI, R. Padrões de crescimento, investimentos e processos inovadores: o caso da Coreia do Sul. Em BIELSCHOWSKY, R. *Padrões de Desenvolvimento econômico* (pp. 491-556). Brasília: Centro de Gestão e Estudos Estratégicos, 2013.
- LAZONICK, W; O'SULLIVAN, M. Maximizing shareholder value: a new ideology for corporate governance. *Economy and Society*, Volume 29, Number 1, 2000. Disponível em: <http://test.business.illinois.edu/aguilera/Teaching/ICC/Lazonick_OSullivan_2000_maximizing_shareholdervalue.pdf>. Acesso em: mar. 2016.

LEÃO, R. P. *O padrão de acumulação e o desenvolvimento econômico da China nas últimas três décadas: uma interpretação*. Campinas: Dissertação de Mestrado - IE-Unicamp, 2010.

_____. A Economia Política da transição chinesa no último quartel do século XX. *Revista Tempo do Mundo*, v. 4, n 3., 153-177, 2012.

LESSA, C.; DAIN, S. Capitalismo associado: algumas referências para o tema Estado e Desenvolvimento. Em BELLUZZO, L.G; COUTINHO, R., *Desenvolvimento capitalista no Brasil: ensaios sobre a crise*. São Paulo: Brasiliense, 1982

LINDEN G.; KRAMER, K.; DEDRICK, J. *Who Captures Value in a Global Innovation System? The case of Apple's iPod*. Trabalho realizado para o Personal Computing Industry Center (PCIC), Irvine, California, 2007. Disponível em: <<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.419.2289&rep=rep1&type=pdf>>. Acesso em nov. 2016.

MACEDO E SILVA, A. Estrutura Produtiva e Especialização Comercial. *Cadernos do Desenvolvimento*, vol. 3 (5), 81-124, 2008.

MAZZUCHELLI, F. *Os anos de chumbo: Economia e política internacional no entre-guerras*. Campinas: Editora Unesp/Edições Facamp, 2009.

MEDEIROS, C. A. Globalização e a insrção internacional diferenciada da Ásia e da América Latina. Em FIORI, L; TAVARES, M.C.Fiori (Orgs). *Poder e Dinheiro*. Rio de Janeiro: Vozes, 1997.

_____. Raízes estruturais da crise financeira asiática e o enquadramento da Coreia. *Economia e Sociedade*, v.11, 151-172, 1998.

_____. A economia política da crise e a mudança estrutural na Ásia. *Economia e Sociedade*, pp. 33-54, 2001.

_____. A China como um duplo pólo na economia mundial e a recentralização da economia asiática. *Revista de Economia Política*, vol. 26, nº 3, pp. 381-400, 2006.

_____. A Economia Política da Transição na China e o Colapso da União Soviética. Em MEDEIROS, C.A. *Desenvolvimento Econômico e Ascensão Nacional: Rupturas e Transições na Rússia e China*, 2008. Disponível em: <<http://www.ie.ufrj.br/datacenter/ie/pdfs/seminarios/pesquisa/texto0605.pdf>>. Acesso em: ago. 2016.

_____. A integração produtiva: A experiência Asiática e algumas referências para o Mercosul. *Seminário Internacional de Integração Produtiva: Caminhos para o Mercosul*. Brasília, 2008. Disponível em: <<http://ftp-acd.puc-campinas.edu.br/pub/professores/cea/jalex/IntegrProdutivaMedeiros.pdf>> Acesso em: mar. 2015.

_____. Padrões de investimento, mudança institucional e transformação estrutural da economia chinesa. Em C. d. (CGEE), *Padrões de desenvolvimento econômico (1950-2008): América Latina, Ásia e Rússia*. Brasília: CGEE, 2013.

MEDEIROS, C. A.; SERRANO, F. Padrões monetários internacionais e crescimento. Em FIORI, L. *Estados e moedas no desenvolvimento das nações*. Petrópolis: Vozes, 2000.

MILBERG, W. Shifting Sources and Uses of Profits: Sustaining U.S. Financialization with Global Value Chains . *Trabalho apresentado na conferência CEPN/SCEPA*, 2008. Disponível em: <<http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/03085140802172706>>. Acesso em: ago. 2016.

MIOTO, B. T. *As políticas habitacionais de subdesenvolvimento: os casos de Brasil, Colômbia e Venezuela (1980/2013)*. Campinas: Tese de doutoramento - IE-Unicamp, 2015.

MIRANDA, J. C. Abertura Comercial, Reestruturação Industriais e Exportações Brasileiras na Década de 1990. *Texto para Discussão IPEA n. 829*, 2001. Disponível em: <http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/2063/1/TD_829.pdf>. Acesso em: out. 2015.

MIRANDA, P. C. *A internacionalização das atividades tecnológicas e a inserção dos países em desenvolvimento: uma análise baseada em dados de patentes*. Campinas: Tese de Doutorado - UNICAMP, 2014.

OLIVEIRA, A. C. *Do velho ao novo regionalismo: evolução das políticas conjuntas para o desenvolvimento planejado na América Latina*. Cepal, 2014. Disponível em: <http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/36664/1/S2014150_pt.pdf>. Acesso em: mai. 2016.

OLIVEIRA, C. B. (2006). Desenvolvimento Comparado: América Latina e Ásia. Em DEDECCA, C. S.; PRONI, M. W. *Economia e proteção social: textos para estudo dirigido*. Brasília: IE-Unicamp, 2006.

OLIVEIRA, G. C. O estado e a inserção ativa na economia: a estratégia de desenvolvimento econômico da China. *Revista de Economia - UFPR*, pp. 61-88, 2008. Disponível em: <<http://revistas.ufpr.br/economia/article/view/7976>>. Acesso em dez. 2015.

ORDÓÑEZ, S. Empresas y cadenas de valor en la industria electrónica en México. *Economía UNAM*, vol. 2, nº 5, 2005. Disponível em: <<http://www.scielo.org.mx/pdf/eunam/v2n5/v2n5a6.pdf>>. Acesso em: set. 2016.

OSORIO, J. América Latina frente al espejo del desarrollo de Corea del Sur y China. *Revista Problemas del Desarrollo*, 182, 143-163, 2015. Disponível em: <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=11840300007>>. Acesso em: mai. 2016.

PALMA, G. Gansos Voadores e Patos Vulneráveis: a diferença da liderança do Japão e dos Estados Unidos, no desenvolvimento do Sudeste Asiático e da América LATina. Em FIORI, L. *O poder americano*. Petrópolis: Vozes, 2004.

_____. How the full opening of the capital account to highly liquid financial markets led Latin America to two and a half cycles of 'mania, panic and crash'. *CWPE 1201*, 2012. Disponível em: <<http://www.econ.cam.ac.uk/dae/repec/cam/pdf/cwpe1201.pdf>>. Acesso em nov. 2016.

PAULANI, L. *A hegemonia neoliberal*, 2010. Disponível em: http://centrocelsofurtado.com.br/arquivos/image/201109261233410.LivroCAIXA_C_0_35.pdf. Acesso em: ju. 2016.

PETERS, E. D. Políticas chinas e comercio exterior e inversión extranjera y sus efectos. Em BITTENCOURT, G. (coordenador). *América Latina frente a China como potencia económica mundial: exportaciones e inversión extranjera* (pp. 17-37). Red de Investigaciones Económicas del Mercosur, 2011. Disponível em: < http://www.ccee.edu.uy/ensenian/catglobala/material/2011-08-29_China&AL_Bittencourt.pdf>. Acesso em: fev. 2016.

PINTO, A. Concentración del Progreso Técnico y de sus frutos en el Desarrollo Latinoamericano. *El Trimestre Económico*, 1965.

POCHMANN, M. Economia global e a nova Divisão Internacional do Trabalho. *Texto para Discussão* - IE-Unicamp, 2000. Disponível em: < <http://decon.edu.uy/network/panama/POCHMANN.PDF>>. Acesso em: out. 2016.

PRATES, D. A inserção externa da economia brasileira no governo Lula. Em CARNEIRO, R. (organizador), *A supremacia dos mercados e a política econômica do governo Lula* (pp. 133-172). Campinas: Unesp, 2006.

PREBISCH, R. (1948). O desenvolvimento econômico da América Latina e alguns de seus principais problemas. Em BIELSCHOWSKY, R. *Cinquenta anos de pensamento na CEPAL*. Record, 1948.

_____. *O Estudo Econômico da América Latina*. Organização das Nações Unidas, 1949.

_____. O mercado comum latino-americano. Em BIELSCHOWSKY, R.. Record, 1959.

REIS, C. F.; ALMEIDA, J. A inserção do Brasil nas cadeias globais de valor comparativamente aos BRICS. *Texto para Discussão nº 233*, 2014.

RICARDO, D. *Princípios de Economia Política e Tributação*. São Paulo : Nova Cultural, 1817.

RODRÍGUEZ, O. *Teoria do Subdesenvolvimento da CEPAL*. Rio de Janeiro: Forense-Universitária, 1981.

RODRÍGUEZ, O et al. CEPAL: velhas e novas idéias. *Economia e Sociedade. nº5 Unicamp*, 1995.

SALGADO. El Mercado Regional Latinoamericano: el proyecto y la realidad. *Revista de la CEPAL*, 87-134, 1979. Disponível em: < <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/11086>>. Acesso em: jun. 2016.

SARTI, F. *Internacionalização Comercial e Produtiva no MERCOSUL*. Campinas: Tese de Doutorado, 2001.

SERFARTI, C. Financial Dimensions of Transnational Corporations, Global Value Chains and Technological Innovations. *Journal of Innovation Economics*, nº2, 35-61, 2008. Disponível em: < <https://www.cairn.info/revue-journal-of-innovation-economics-2008-2-page-35.htm>>. Acesso em: mar. 2016.

SILVA, S. T. China: Os processos de formação e internacionalização dos grandes grupos nacionais. Em DEOS, S.; OLIVEIRA, G. C. *Formação e Internacionalização de Grandes Empresas: experiências selecionadas* (pp. 187-244). Campinas: Fundap, 2012.

SO, A. Y.; CHIU, S. W. *East Asia and the World Economy*. London/New Delhi: Sage Publications, 1995.

STURGEON, T. J. Modular production networks: a new American modelo of industrial organization. *Industrial and Corporate Change*, Volume 11, number 3, 451-496, 2002. Disponível em: http://www.soc.duke.edu/sloan_2004/Papers/ICCNov02Sturgeon.pdf. Acesso em: ago. 2015.

SZAPIRO et al. Global Value Chains and National Systems of Innovation: policy implications for developing countries. *Texto para Discussão nº5/2016 - IE-UFRJ*, 2016. Disponível em: < http://www.ie.ufrj.br/images/pesquisa/pesquisa/textos_sem_peq/texto2806.pdf>. Acesso em: out. 2016.

TAVARES, M. C. Auge e declínio do processo de substituição de importações no Brasil. Em BIELSCHOWSKY, R. *Cinqüenta anos de pensamento da CEPAL*. Record, 1964.

_____. A retomada da hegemonia norte-americana. Em FIORI, L. *Poder e dinheiro: uma economia política da globalização*. Petrópolis: Vozes, 1997.

TAVARES, M. C; GOMES, G. *La Cepal y la integración económica de América Latina*, 1998. Disponível em: < <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/12138>>. Acesso em: jul. 2016.

TEIXEIRA, A. O Movimento da Industrialização nas Economias Capitalistas Centrais no Pós-Guerra. *Texto para Discussão, nº 25 - IE-UFRJ*, 1983.

TORRES FILHO, E. *O mito do sucesso: uma análise da economia japonesa no pós-guerra (1945-73)*. Dissertação de Mestrado: UERJ, 1983.

_____. A crise da economia japonesa nos anos 90 e a retomada da hegemonia americana. Em FIORI, L. *Poder e Dinheiro*. Petrópolis: Vozes, 1997a.

_____. A crise da economia japonesa nos anos 90: impactos da bolha especulativa. *Revista de Economia Política*, vol. 17, nº 1 (65), 1997b.

UNIDO. *Industrial Development Report 2016*. United Nations Industrial Development Organization, 2015. Disponível em: < https://www.unido.org/fileadmin/user_media_upgrade/Resources/Publications/EBOOK_IDR2016_FULLREPORT.pdf> Acesso em: jul. 2016.

VEGA, M. G. (2004). El desarrollo de la industria de la maquila en México. *Problemas del Desarrollo*, n.138, 2004. Disponível em: < <http://www.revistas.unam.mx/index.php/pde/article/view/7540>>. Acesso em: nov. 2016.

VIERA, F. V. (2006). China: Crescimento Econômico de Longo Prazo. *Revista de Economia Política*, vol. 26, nº 3 (103), 401-424, 2006. Disponível em: < <http://www.scielo.br/pdf/rep/v26n3/a05v26n3.pdf>>. Acesso em: ago. 2016.

VINER, J. *International Trade and the Economic Development*. Oxford, 1953.

YAO, Y. The Double Transition and China's Export-led Growth. *The Pacific Trade and Development (PAFTAD) Conference Series*, 2010. Disponível em: <https://www.researchgate.net/profile/Yang_Yao13/publication/267406278_The_Double_Transition_and_China's_Export-led_Growth/links/55657abc08aec4b0f4859d6c.pdf> Acesso em: jan. 2016.

7. Anexo

Tabela A. 1. Taxa de Crescimento do Produto Interno Bruto – 1990-2015

	1990	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2013	2015	2000 - 05	2005 - 10	2010 - 15
Mundo	3,06	2,91	4,28	3,59	1,45	-2,04	4,09	2,87	2,15	2,47	2,93	1,94	2,40
PD	2,63	2,65	3,75	2,53	0,05	-3,65	2,63	1,52	1,05	1,99	5,43	5,87	4,72
PED	4,31	4,79	5,83	6,78	5,03	2,75	7,74	5,97	4,61	3,87	2,11	0,50	1,40
Am. LAt	0,52	0,61	4,34	4,57	3,61	-1,61	5,85	4,68	2,73	0,20	2,65	3,42	2,42
PED Ásia	7,16	7,42	6,92	7,79	5,48	4,23	8,75	7,08	5,53	5,08	6,60	6,89	5,63

Fonte: Elaboração própria, dados do World Bank

Tabela A. 2. Taxa de Crescimento das exportações - 1990-2015

	1990	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2013	2015	2000 - 05	2005 - 10	2010 - 15
Mundo	12,69	19,80	12,75	13,86	15,18	-22,25	21,87	19,85	2,44	-13,23	11,42	6,27	1,50
PED	13,37	20,09	23,20	21,77	18,87	-20,57	28,61	22,69	2,49	-13,37	14,37	9,21	2,71
PD	13,37	19,47	7,67	8,89	11,51	-22,35	16,54	16,65	2,77	-11,69	9,54	4,10	0,80
Am. Latina	7,23	21,61	20,60	21,87	15,57	-22,49	26,47	24,61	-0,93	-14,93	10,04	6,67	0,39
PED Ásia	14,38	20,21	23,57	20,97	18,48	-19,10	28,60	22,94	3,96	-11,81	15,08	9,73	3,77

Fonte: Elaboração própria, dados do World Bank

Tabela A. 3. Destino das Exportações e Origem das Importações dos países em desenvolvimento do Leste Asiático, 1995-2015, % sobre o total.

	1995		2000		2005		2010		2015	
	X	M	X	M	X	M	X	M	X	M
PD	50,73	54,72	53,41	46,84	47,75	39,12	41,60	37,81	37,90	36,52
EUA	20,31	14,53	22,32	12,28	18,34	8,24	14,98	7,63	15,50	8,63
Japão	12,37	21,23	11,61	18,52	9,00	16,18	6,74	13,24	5,45	9,00
Europa	15,00	14,82	16,27	12,13	17,20	11,01	16,66	11,88	13,60	13,71
PED	48,17	42,92	45,70	51,25	50,22	58,62	55,76	59,61	60,10	60,78
PED Ásia	43,21	39,73	40,85	47,80	45,12	53,70	47,40	51,63	51,29	53,31
Leste A.	29,82	26,78	28,35	29,96	32,10	33,92	30,80	30,44	30,73	33,74
Sudeste A.	9,85	8,78	8,80	11,18	8,27	11,43	9,50	11,54	12,33	11,57
Asean+3	36,41	48,60	34,82	51,52	35,66	52,79	34,40	48,12	35,07	46,45
China	12,04	14,24	11,98	16,05	15,30	17,85	14,96	16,49	13,93	18,69
Coreia S.	2,15	4,35	2,44	5,77	3,08	7,33	3,20	6,84	3,36	7,19
Tailândia	1,58	1,19	1,12	1,12	1,18	1,18	1,34	1,34	1,64	1,64
Filipinas	1,10	0,42	1,27	1,25	0,96	1,64	0,94	1,10	1,27	1,09
A. Latina	3,21	1,86	3,25	1,63	2,99	2,78	5,06	4,62	4,86	4,41
Brasil	0,76	0,65	0,58	0,51	0,61	1,04	1,32	1,86	0,98	1,79
Argentina	0,20	0,17	0,21	0,18	0,13	0,32	0,28	0,32	0,31	0,23
México	0,38	0,17	0,80	0,23	0,75	0,23	1,10	0,38	1,41	0,51

Fonte: Elaboração Própria com dados da UnctadStat

Tabela A. 4. Destino das Exportações e Origem das Importações dos países em desenvolvimento do Sudeste Asiático, 1995-2015, % sobre o total.

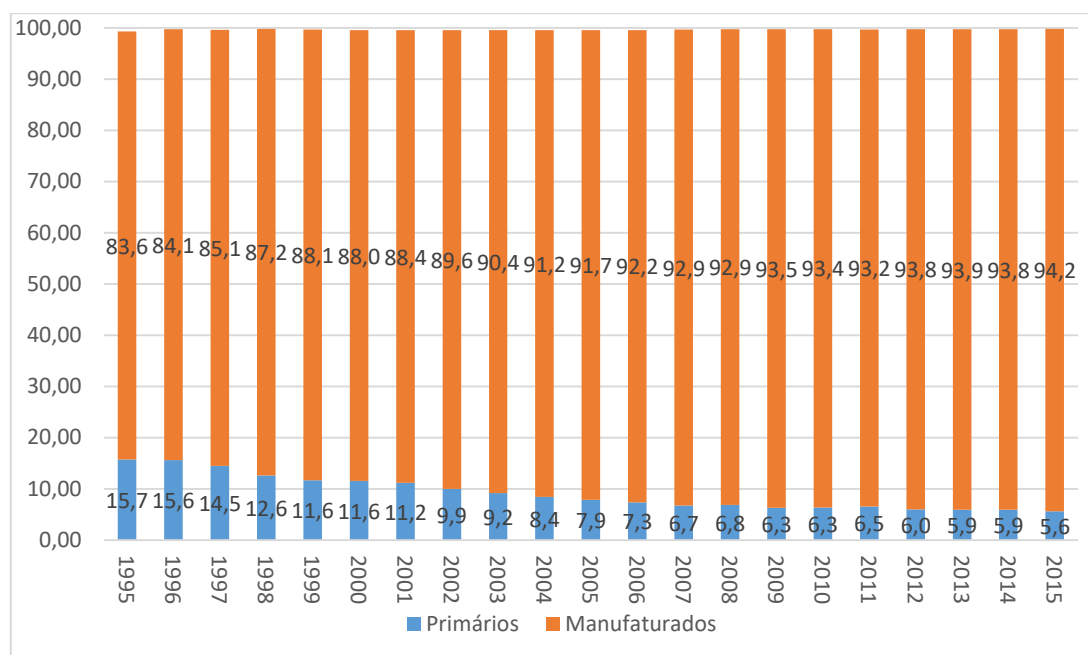
	1995		2000		2005		2010		2015	
	X	M	X	M	X	M	X	M	X	M
PD	51,03	58,48	51,57	48,88	43,32	38,31	36,05	34,68	35,92	29,84
EUA	18,62	13,93	18,96	13,67	14,40	10,14	9,55	8,63	11,01	7,64
Japão	14,15	24,53	13,56	19,48	11,17	13,87	9,81	12,15	8,75	8,75
Europa	15,33	6,49	15,43	7,02	13,22	10,83	11,94	8,98	11,72	8,26
PED	47,95	40,37	48,18	50,14	56,17	60,62	63,18	63,66	63,46	68,73
PED Ásia	45,16	38,32	45,16	48,33	52,71	58,23	57,83	60,43	58,34	65,50
Leste A.	15,64	15,18	17,72	18,39	21,47	23,17	25,15	25,97	25,74	34,20
Sudeste A.	24,92	18,03	23,00	23,00	25,28	25,28	25,01	25,01	24,49	24,49
Asean-4	44,95	50,27	44,13	52,14	48,33	54,73	49,89	56,32	49,34	59,05
China	2,71	3,04	3,87	5,31	8,05	10,46	10,81	13,34	12,23	20,42
Coreia S.	3,16	4,67	3,70	5,17	3,84	4,79	4,28	6,03	3,90	6,56
Tailândia	3,80	3,11	3,00	3,76	3,54	4,12	3,32	4,52	3,75	4,62
Filipinas	1,17	0,65	1,76	1,77	1,60	1,73	1,91	1,72	1,79	0,91
A. Latina	1,34	1,27	1,59	0,93	1,60	1,38	2,60	2,22	2,50	2,18
Brasil	0,37	0,52	0,26	0,28	0,33	0,53	0,58	0,71	0,56	0,90
Argentina	0,09	0,21	0,09	0,15	0,09	0,34	0,13	0,38	0,14	0,44
México	0,22	0,14	0,56	0,19	0,42	0,15	0,51	0,23	0,61	0,29

Fonte: Elaboração Própria com dados da UnctadStat.

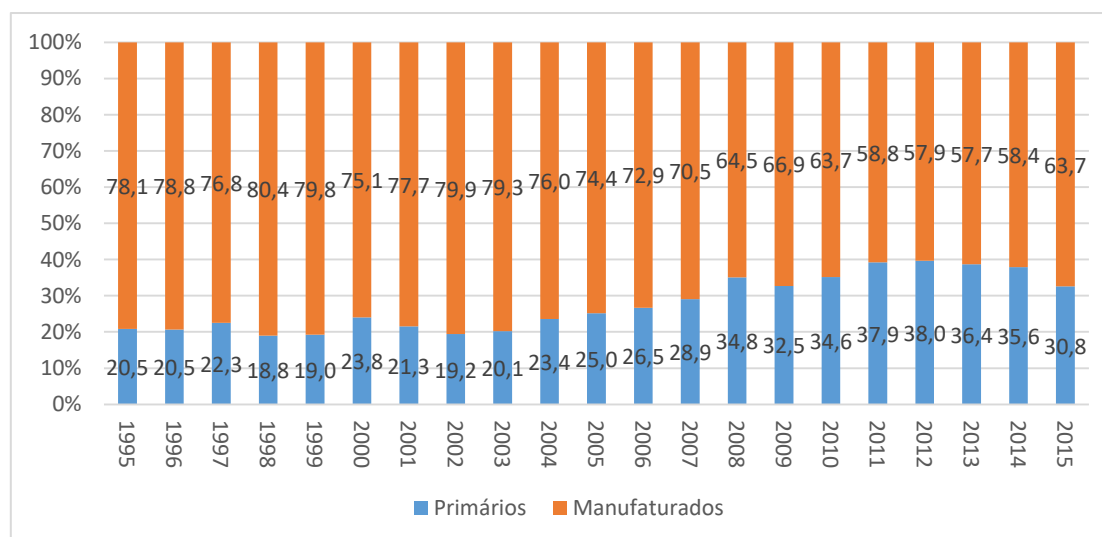
Quadro A. 1. Balança Comercial Chinesa: saldo total, produtos primários e produtos manufaturados -US\$ bilhões, grupos e países selecionados.

	1995			2000			2005			2010			2015		
	T	P	M	T	P	M	T	P	M	T	P	M	T	P	M
Mundo	16,70	-3,69	21,19	43,57	-24,66	50,15	102,00	-104,82	207,70	181,76	-383,61	584,54	600,19	-390,29	1.078,11
Asia	15,89	6,25	9,27	13,98	- 5,23	- 4,70	- 75,09	- 30,88	- 44,93	-103,19	-125,00	25,01	194,47	-105,03	311,74
PD	4,03	-0,13	4,76	31,21	- 1,78	39,72	168,48	- 18,04	187,38	230,41	-103,41	344,70	335,41	-117,88	509,07
PED	17,78	-2,67	20,05	17,29	-19,36	10,70	- 67,33	- 73,49	6,15	- 59,16	-247,16	195,26	260,60	-228,77	519,98
PED Asia	16,63	0,42	15,71	12,44	-10,90	0,77	- 61,55	- 35,42	- 26,81	- 53,94	-114,83	63,93	192,49	- 97,41	301,51
PED L.Asia	13,15	4,72	8,12	11,36	1,90	- 5,60	- 41,06	3,45	- 45,14	- 54,46	0,58	- 53,25	6,73	6,15	4,28
Asean+3	- 3,57	3,78	- 7,18	- 8,85	1,58	-25,33	-132,92	- 1,67	-131,32	-248,65	- 36,60	-211,56	-135,18	- 24,56	- 103,35
Asean	0,57	-3,02	3,65	- 1,47	- 4,22	- 0,55	- 19,63	- 8,42	- 11,14	- 16,52	- 30,42	14,32	89,54	- 23,65	118,89
Japão	- 0,54	6,12	- 6,54	1,39	6,31	- 6,20	- 16,42	6,97	- 23,59	- 55,69	0,43	- 56,50	- 7,20	4,16	- 11,04
Coreia	- 3,61	0,68	- 4,30	- 8,76	- 0,12	-11,80	- 41,71	1,16	- 42,83	- 69,57	- 5,17	- 64,01	- 73,09	- 3,54	- 69,29
Tailândia	0,14	-0,85	0,97	- 1,16	- 0,92	- 1,21	- 6,17	- 2,18	- 3,98	- 13,45	- 5,08	- 8,17	1,09	- 4,86	7,10
Malásia	- 0,79	-0,92	0,12	- 1,08	- 0,93	- 1,99	- 9,49	- 1,93	- 7,52	- 26,63	- 9,41	- 17,20	- 9,07	- 7,46	- 1,59
Filipinas	0,75	0,16	0,59	1,00	- 0,07	- 0,14	- 8,18	- 0,06	- 8,12	- 4,68	- 0,99	- 3,70	7,67	- 1,68	9,35
América Latina	0,16	-2,27	2,45	2,29	- 3,99	5,72	- 3,29	- 19,70	16,42	0,14	- 74,37	74,53	27,69	- 85,84	113,65
Brasil	- 0,47	-0,88	0,42	- 0,05	- 1,17	0,78	- 5,17	- 7,92	2,77	- 13,64	- 34,46	20,85	- 16,91	- 40,24	23,44
Argentina	- 0,10	-0,27	0,18	- 0,17	- 0,79	0,47	- 2,47	- 3,46	0,98	- 0,69	- 6,30	5,61	3,18	- 5,16	8,33
México	-	-0,07	0,07	0,54	0,03	0,82	3,31	- 0,09	3,40	11,00	- 1,98	12,97	23,73	- 1,34	25,07

Fonte: Elaboração Própria com dados da UnctadStat

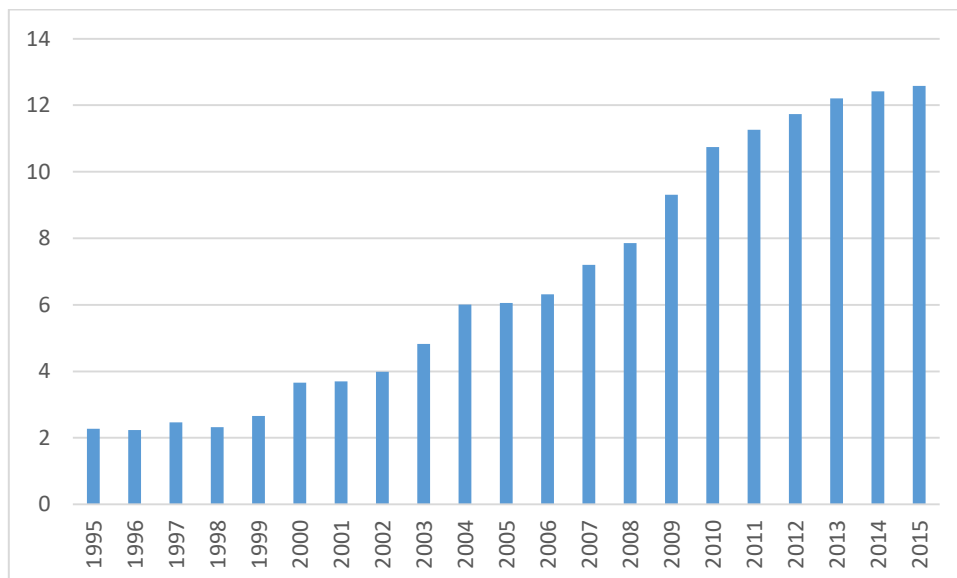
Gráfico A. 1. China: Pauta Exportadora, por tipo de produto, %.

Fonte: Elaboração própria com dados da *UnctadStats*

Gráfico A. 2. China: Pauta Importadora, por tipo de produto, %.

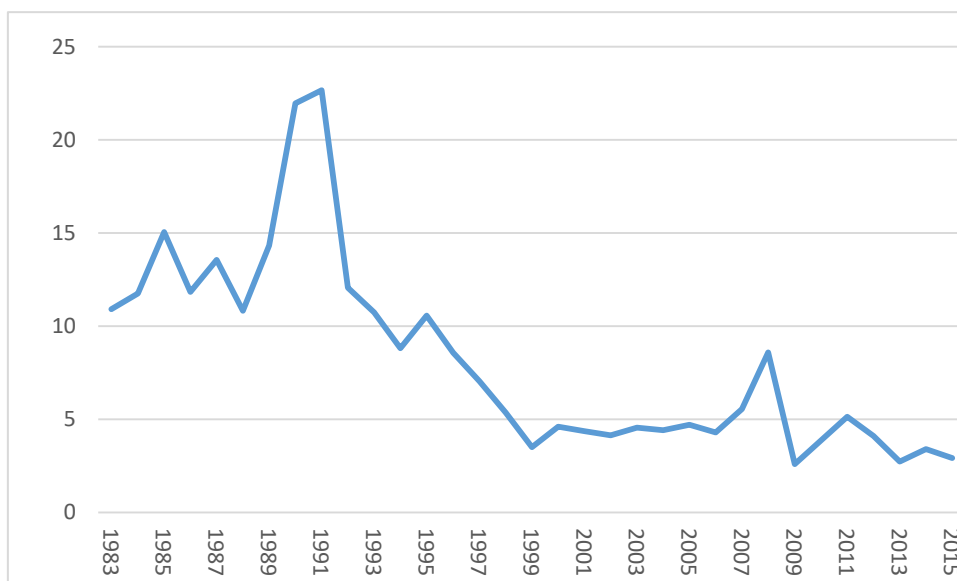
Fonte: Elaboração própria com dados da *UnctadStat*.

Gráfico A. 3. Participação Chinesa nas importações mundiais de produtos primários, em %.



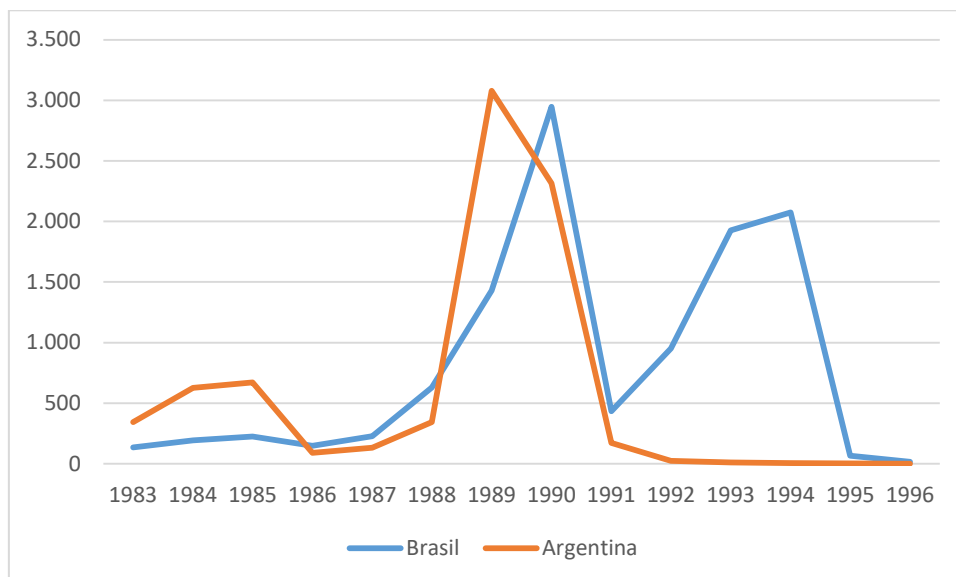
Fonte: Elaboração própria com dados da *UnctadStat*

Gráfico A. 4. América Latina: Taxa de Inflação, índice de preço do consumidor, % a.a, 1983-2015



Fonte: Elaboração Própria com dados do *World Bank Statistics*.

Gráfico A. 5 . Argentina e Brasil:: Taxa de Inflação, índice de preço do consumidor, % a.a, 1983-1996.



Fonte: Elaboração Própria com dados do *World Bank Statistics*.

Gráfico A. 6. Origem das Exportações da América Latina e Caribe, % sobre o total exportado pela região.

