

Estratégias de desenvolvimento econômico para os países do Sul Global: fé cega no mercado ou política econômica soberana?

Economic development strategies for countries of the Global South: blind faith in the market or sovereign economic policy?

Remo Moreira Brito Bastos

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Doutor em Educação pela Universidade Federal do Ceará.

E-mail:

remomoreira@gmail.com

Resumo

O objetivo do presente artigo consiste em examinar, à luz da Sociologia do Desenvolvimento, as estratégias de desenvolvimento econômico efetivamente adotadas pelos primeiros países que conseguiram de fato alcançá-lo, pelos que tardiamente o fizeram e pelos que ainda não conseguiram. Será observado que cada estratégia privilegiou as concepções teóricas de uma ou mais escolas de pensamento econômico, levando a resultados históricos que refletem o nível de sucesso de cada estratégia, que são, no decorrer do artigo, cotejados com as devidas fundamentações da perspectiva teórica adotada. No que diz respeito à metodologia, adotou-se uma abordagem qualitativa, fazendo-se uso de pesquisa bibliográfica e documental. Concluiu-se que a compreensão dos condicionantes e determinantes de cada estratégia estudada constitui aporte indispensável, especialmente destinado aos formuladores de políticas de desenvolvimento dos países que ainda perseguem os progressos econômico e social de suas nações.

Palavras-chave: desenvolvimento econômico; estratégia; soberania econômica; política industrial; sociologia do desenvolvimento.

Abstract

The objective of this article is to examine, in the light of the Sociology of Development, the economic development strategies effectively adopted by the

first countries that actually managed to achieve it, by those that belatedly did so and by those that did not yet achieve it. It will be observed that each strategy privileged the theoretical conceptions of one or more schools of economic thought, leading to historical results that reflect the level of success of each strategy, which are, in the course of the article, compared with the proper foundations of the theoretical perspective adopted. With regard to the methodology, a qualitative approach was adopted, making use of bibliographic and documentary research. It was concluded that the understanding of the conditioning factors and determinants of each strategy studied constitutes an indispensable contribution, especially aimed at the development policy makers of the countries that still pursue the economic and social progress of their nations.

Keywords: economic development; strategy; economic sovereignty; industrial policy; sociology of development.

Introdução

O tema do desenvolvimento econômico tem sido, na Sociologia do Desenvolvimento, um objeto de estudo relativamente recente, tendo se firmado institucionalmente em universidades e organizações multilaterais em meados da década de 1950, no contexto da expansão do capitalismo industrial e de sua internacionalização.¹

Com vistas a compreender, interpretar e explicar tais processos, esse ramo da Sociologia lança mão de diferentes teorias sobre o desenvolvimento em sociedades capitalistas, dentre as quais se destacam as de carizes marxista, neoclássico, keynesiano, schumpeteriano e institucionalista.

No decorrer das próximas seções serão abordadas as premissas teóricas e empíricas de algumas dessas escolas de pensamento, bem como os resultados

¹Importa sublinhar as contribuições da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL, criada em 1948 pelo Conselho Econômico e Social das Nações Unidas) e do Instituto Superior de Estudos Brasileiros (ISEB, criado em 1955, durante o governo Café Filho) com vistas a pensar, teorizar e planejar o desenvolvimento dessas instâncias geográficas, respectivamente. Os sociólogos tiveram papel relevante em ambas as organizações, dentre os cientistas sociais (no sentido amplo) envolvidos naquele desafio.

históricos de suas proposições, manifestados no desenvolvimento relativo dos países que as adotaram em suas políticas econômicas.

1 Fundamentação teórica

A presente seção abordará, de forma panorâmica (tendo em vista o escopo e as limitações do presente trabalho), e com vistas a embasar o estudo das estratégias de desenvolvimento das nações, as duas perspectivas teóricas que abarcam as diferentes teorias supracitadas, a saber, a primeira utilizada para fundamentar a ideologia do “livre-comércio”, doravante referida como neoclássica, e a segunda para desnudar as fragilidades daquela e propugnar alternativas teóricas e práticas com vistas aos objetivos em questão, doravante denominada, no presente trabalho, desenvolvimentista.

O núcleo da argumentação a favor do livre-comércio apoia-se na Teoria da Vantagem Comparativa, delineada pelo economista inglês David Ricardo, em seu livro *The principles of political economy and taxation*, lançado em 1817 (RICARDO, 1996).

Esta teoria propõe que em algumas situações, mesmo quando um país não consegue produzir alguma mercadoria mais eficientemente (ou seja, com melhor produtividade; mais barata) do que outro, ainda assim ele deve aderir ao livre-comércio, especializando-se e exportando produtos em que possui maiores vantagens comparativas (no caso do país mais eficiente) ou em produtos nos quais possui menores desvantagens relativas (no caso do país menos eficiente). Dessa forma, sustenta a teoria; o livre-comércio entre os dois países permitiria a ambos maximizarem os seus resultados.

Reinert (2008), contudo, critica essa abordagem, ponderando, acertadamente, no entendimento do autor deste trabalho, que, ao eliminar da teorização econômica a dimensão qualitativa do processo produtivo, com seus avanços e aprimoramentos tecnológicos e científicos, ela torna possível (um elegante eufemismo do autor para *prescrever*) a uma nação especializar-se em “ser pobre”. *In verbis*:

Isso acontece porque a teoria do comércio que está na base da ordem econômica mundial atual se baseia na troca de horas de trabalho

idênticas - desprovidas de qualquer característica qualitativa - por nações, em um sistema em que a produção está ausente. A teoria do comércio ricardiana vê uma hora de trabalho da Idade da Pedra no mesmo nível de uma hora de trabalho do Vale do Silício e, portanto, prevê que a integração econômica entre esses dois tipos de economia produzirá harmonia econômica e equalização de salários. [...] Ao fazer isso, todos os fatores que diferenciam qualitativamente um menino de 12 anos e sua 'firma' de engraxate, sediada em uma favela de Lima, da Microsoft, como empresa, são eliminados. Com isso, qualquer explicação de por que Bill Gates e seu país são mais ricos do que o engraxate e seu país, também é eliminada. As duas são mostradas como 'a firma representativa'. Adicionando alguns adereços superficiais supérfluos, o modelo básico pode até satisfazer alguns economistas - e muitos desses modelos o fazem -, mas é improvável que essa abordagem produza o tipo de entendimento necessário para induzir uma mudança de política necessária. (REINERT, 2008, p. 54-55; p. 64).

Saltam aos olhos, portanto, quando se estudam detidamente as políticas e estratégias de desenvolvimento nacionais, as limitações e a natureza estática desta teoria, que não leva em consideração o grau de avanços tecnológicos que permitem alterar significativamente aquelas vantagens e desvantagens mencionadas.

Conforme será abordado em seção posterior, foi precisamente em busca de maior complexidade tecnológica que os primeiros países a se industrializarem (Inglaterra, Estados Unidos, Alemanha, França, Suíça, Bélgica e Holanda, dentre outros, todos ainda no século XIX) mostraram, histórica e praticamente, que nenhum deles aceitaria resignadamente aquelas "vantagens" que a "natureza" supostamente lhes teria destinado. A forma como eles buscaram desenvolver suas economias nesse sentido constitui o objeto de estudo da outra perspectiva teórica, a desenvolvimentista, a qual se baseia no estudo da *concreta experiência histórica*² do desempenho das políticas econômicas adotadas pelos países desenvolvidos, e muitas vezes aparece como políticas práticas, antes mesmo de ser destilada em teoria.

Segue quadro sintético com algumas de suas recomendações a países com pretensões de desenvolvimento.

²Nesse sentido, Reinert (2008, p. 52, grifo nosso) observa sagazmente que "[a]o contrário da história do pensamento econômico (o que os teóricos disseram que *deveria* acontecer), a história da *política econômica* (quais políticas foram *realmente* seguidas) é uma disciplina acadêmica inexistente".

Quadro 1 – Algumas prescrições da perspectiva desenvolvimentista para industrializar um país.

1) Uma nação deve primeiro se industrializar e, somente em seguida, gradualmente, integrar-se economicamente às nações no mesmo nível de desenvolvimento.
2) Para isso, deve proporcionar à sua indústria infante, em setores estratégicos, um período de proteção tarifária temporário (até que tenha condições de competir no mercado global), durante o qual ela estará salva da concorrência estrangeira e terá direito à isenção de impostos, crédito barato e outros subsídios, com a contrapartida de, dentre outras exigências, corresponder a padrões de desempenho monitoráveis preestabelecidos pelo Estado, adquirir seus insumos de fornecedores nacionais e exportar uma cota preestabelecida da produção.
3) Taxar ou coibir a exportação de produtos primários, que possam ser necessários como insumos no processo de produção de sua indústria infante.
4) Implantar <i>clusters</i> de indústrias, preferencialmente, em setores de elevada complexidade tecnológica, que proporcionem rendimentos crescentes e rendas de competição imperfeita (que geram lucros acima do “normal”), dessa forma, a sinergia entre as diversas indústrias que compõem este arranjo se constituirá em mecanismo indutor da aceleração da atividade econômica, do nível geral de emprego e renda e do Produto Interno Bruto (PIB) da nação.
5) Com vistas a promover a necessária transformação estrutural de sua economia, migrando de setores baseados em produtos primários, explorados por mão de obra de baixa qualificação, para setores de elevada <i>complexidade tecnológica</i> ³ , que utilizam mão de obra altamente especializada, investir consistentemente em educação básica e superior ⁴ e em pesquisa científica básica.
6) Conduzir uma política macroeconômica consentânea com o objetivo estratégico da industrialização da nação, o que inclui, dentre outras medidas, praticar a taxa de câmbio de

³*Complexidade tecnológica* (ou complexidade da estrutura produtiva) é a categoria basilar para os desenvolvimentistas. Um país com uma estrutura produtiva focada em bens de maior complexidade tecnológica consegue posicionar suas exportações com maior retorno financeiro e produtividade do que países cuja estrutura produtiva é baseada em produtos primários ou mesmo industrializados, mas de baixa complexidade tecnológica. Perceba-se também o papel crucial da inovação para a conquista e a manutenção das melhores posições no mercado global. Para uma análise da inovação no desenvolvimento econômico brasileiro, recomendamos reportar-se a Rivero (2017).

⁴Se a escolarização da população de qualquer país é um imperativo inarredável, com vistas à elevação do nível civilizacional da nação, o investimento em educação básica e superior para alavancar a complexidade produtiva dos países que a perseguem possui uma peculiaridade crítica: precisa se coadunar com as necessidades de mão de obra qualificada da estrutura produtiva do país. Seria difícil acreditar que a mera escolarização da população seria capaz de elevar a produtividade de um país aos níveis praticados pelos países com maior competitividade nos mercados internacionais. Faz-se necessário, portanto, uma estratégia de aprendizagem tecnológica eficaz. Segundo Itami e Roehl (1987) é preciso identificar os hiatos de conhecimento relevantes e as políticas que podem ser implementadas de maneira correta para lidar com essas deficiências. Não basta educar uma determinada quantidade de trabalhadores nos níveis de ensino secundário para atender às demandas da produção. Essa educação precisa levar a esses trabalhadores o conhecimento adequado para poder operar competitivamente as tecnologias necessárias para alavancar a complexidade produtiva do país.

equilíbrio e até mesmo, deliberadamente, “errar” os preços, de forma a aumentar a lucratividade da indústria infante.

7) Em países com incipiente número ou mesmo ausência de empresas privadas com capacidade para alavancar e sustentar, conforme o ritmo necessário, o processo de industrialização planejado pelo Estado, ele deve lançar mão de empresas estatais existentes ou criá-las *ad hoc*. Posteriormente, com o alcance dos objetivos estratégicos atribuídos a tais empresas, nada impede que, observando-se e priorizando-se a otimização de resultados econômicos e sociais, possa o Estado abrir o seu capital, ou mesmo privatizá-las (foco em pragmatismo e não em ideologia: “não importa a cor do gato, contanto que ele coma o rato”).

Fonte: Elaborado pelo autor, com base em Amsden (2009), Chang (2004), Hamilton (2007), List (1986) e Reinert (2008).

A esmagadora maioria dos países hoje industrializados⁵ adotou o núcleo e a filosofia dessas prescrições para incubar e desenvolver sua indústria, naturalmente cada um com a combinação própria de políticas indicadas para a sua peculiar situação e com o *timing* apropriado.

Na próxima seção serão abordadas as estratégias adotadas por Inglaterra, Estados Unidos, Alemanha e França para industrializarem suas respectivas economias.

2 A estratégia dos pioneiros: livre-mercado somente para os outros

Como consequência de políticas econômicas equivocadas, que privilegiaram setores primários de sua economia em detrimento da manufatura, desde as primeiras décadas do século XVI a Espanha, que até então era um notável centro industrial da Europa, passa a conhecer um processo de desindustrialização, do qual somente se recuperará quatro séculos depois (REINERT, 2008).

Em 1558, seu Ministro das Finanças, Luis Ortiz, descreve, aflito, em um memorando ao Rei Filipe II, a situação econômica do país:

Das matérias-primas da Espanha e das Índias Ocidentais - particularmente seda, ferro e cochilha (uma tinta vermelha) - que custam apenas 1 florim, os estrangeiros produzem bens acabados que

⁵Conforme nos informa Chang (2004), pouquíssimos países deixaram de proteger suas indústrias, como a Holanda e (até a Primeira Guerra Mundial) a Suíça, porquanto elas já, então, detinham liderança tecnológica. Mas mesmo assim, esses países não seguiram muitas recomendações dos adeptos do livre-comércio, por exemplo, recusando por muito tempo a adoção dos padrões de proteção de patentes.

vendem à Espanha por entre 10 e 100 florins. A Espanha está, desta forma, sujeita a humilhações do resto da Europa maiores do que aquelas que eles próprios impõem aos índios. Em troca de ouro e prata, os espanhóis oferecem bugigangas de maior ou menor valor; mas, *ao comprar de volta suas próprias matérias-primas [manufaturadas] a um preço exorbitante, os espanhóis são alvo de chacota em toda a Europa.* (HAMILTON, 1932, p. 216, grifo nosso).

A mesma estratégia econômica (ou, mais apropriadamente, a sua falta) não prosperou, todavia, na Inglaterra. Pelo contrário: contrariando o enganoso mito de que este país tivesse se desenvolvido sem a ajuda do Estado, desde o século XIV, com o Rei Eduardo III (1327-1377) procurando fomentar deliberadamente a manufatura local de tecido de lã (ele atraiu tecelões de Flandres, centralizou o comércio de lã bruta e proibiu a importação do tecido de lã) (DAVIS, 1966), as casas reais inglesas buscaram obstinadamente impulsionar o desenvolvimento da indústria naquela nação.

Defoe (1967) relata, com riqueza de detalhes, como Henrique VII (1485-1509) ficou impressionado com o poderio industrial dos então Países Baixos e, a partir de 1489, tratou de implementar um minucioso plano para industrializar o seu país, de economia relativamente atrasada, na época, que incluía a identificação de locais apropriados para a instalação das manufaturas, a contratação (até mesmo secretamente) de mão de obra especializada no exterior e uma política tarifária rígida com vistas a desestimular a exportação de lã bruta (que era, como se sabe, a matéria-prima da nascente manufatura).

Segundo ainda esse autor, somente quase cem anos após Henrique VII ter iniciado sua política de substituição de importações (1489), já no reinado de Elizabete I (1558-1603), a Inglaterra alcançou uma alta competitividade internacional naquele tipo de manufatura, o que lhe permitiu proibir definitivamente a exportação de lã bruta, levando à destruição daquela indústria nos Países Baixos.

Menos de dois séculos depois, com o advento da Revolução Industrial, esse país vai progressivamente ampliando e consolidando sua supremacia tecnológica e competitiva no mercado mundial, obtidas sob a égide de pesadas e duradouras barreiras tarifárias, mostrando o acerto da política de fomento e proteção de sua indústria, então infante (e sem abrir mão dessa estratégia, pelo menos até meados

do século XIX), fato magistralmente registrado por List (1986, p. 33, grifo nosso) em sua obra clássica sobre a temática:

Uma vez de posse dos diversos ramos industriais, a Inglaterra dispensou-lhes seu cuidado e atenção, tratando-os como se trata de uma árvore recém-plantada que exige apoio e cuidado. *Se alguém ainda não estiver convencido de que, por meio da diligência, da habilidade e da economia, todo e qualquer ramo da indústria pode e deve tornar-se lucrativo com o correr do tempo* – que em qualquer nação já avançada na agricultura e na civilização, utilizando um protecionismo, sua manufatura nascente, por mais defeituosos e caros que possam ser, de início, seus produtos, pode, pela prática, pela experiência e pela competição interna, posteriormente igualar sob todos os aspectos a perfeição dos produtos mais antigos de seus concorrentes estrangeiros; se alguém ignorar que o êxito de determinado ramo da indústria está em função do êxito de vários outros setores; ou se alguém ignorar até onde um país pode desenvolver suas forças produtivas, se cuidar para que cada geração sucessiva continue o trabalho industrial a partir do ponto em que o deixarem as gerações anteriores – *todas essas pessoas devem primeiramente estudar a história da indústria inglesa, antes de aventurar-se a elaborar sistemas teóricos, ou a aconselhar estadistas práticos que têm em suas mãos o poder de promover a prosperidade ou a infelicidade das nações.*

Somente após 1846, com a revogação das *Corn Laws*⁶, a Inglaterra começou a adotar um regime unilateral de livre-comércio, processo que se concluiu em torno de 1860, com a abolição (rigidamente controlada e monitorada pelo Estado) de praticamente todas as proteções tarifárias que incidiam sobre as suas importações⁷, não obstante, naturalmente, essa concessão somente tenha ocorrido por conta de sua incontestável superioridade econômica na época e como um elemento coadjuvante de sua política imperialista.

Todavia, esse foi um período fugaz, que não durou mais do que 20 anos: já no início da década de 1880, o governo inglês cedeu às pressões de industriais daquele país, que já começava a perder competitividade mundial, e voltou a praticar tarifas sobre importações. Por mais breve que tenha sido, Chang (2004) salienta que esses vinte anos conformaram o regime mais próximo do livre-comércio que o mundo já

⁶As *Corn Laws* (“Leis do Milho”; a palavra “milho”, no inglês britânico, denota todos os grãos de cereais, incluindo trigo, aveia e cevada) instituíam tarifas e outras restrições comerciais sobre alimentos e grãos importados aplicadas no Reino Unido entre 1815 e 1846, com vistas a desestimular e até proibir essas importações (BARNES, 2013).

⁷“Em 1848, a Grã-Bretanha tinha 1.146 produtos tributáveis; em 1860, não mais que 48, dos quais doze eram bens de luxo ou supérfluos. Tendo sido a mais complexa da Europa, agora a tarifação britânica cabia em meia página do Whitaker’s Almanack” (FIELDEN, 1969, p. 82).

teve (ou provavelmente o terá), com a Inglaterra como o único país a efetivamente praticá-lo.

Importa atentar, contudo, para o fato de que, com efeito, neste mesmo período, a maior parte do resto do mundo foi obrigada pela Inglaterra a praticar o livre-comércio, ou pelo colonialismo, ou, no caso de alguns países formalmente “independentes”, por meio de tratados desiguais (ou mesmo sob ameaça militar, *vide* os casos de China e Japão). A exceção óbvia foram os Estados Unidos, que mantiveram, naquele período, já politicamente independentes da Inglaterra, elevadíssimas barreiras tarifárias, contudo, sua economia correspondia ainda a uma relativamente pequena parte da economia mundial.

A manufatura estadunidense, não obstante, começou a se desenvolver sob férrea oposição de sua antiga metrópole, ciosa, esta, dos riscos envolvidos nos arroubos manufatureiros de sua colônia, como bem ilustra List (1986, p. 73):

No que tange ao comércio e à indústria, as colônias norte-americanas foram mantidas pela Inglaterra em um estado de servidão e dependência tão grandes, que não lhes era permitido manufaturar qualquer artigo, além dos estritamente de uso doméstico e os de artesanato. Ainda no ano de 1750, a existência de uma manufatura de chapéus no estado de Massachusetts constituiu tal sensação e despertou ciúme tão grande no Parlamento Inglês, que este taxou qualquer tipo de manufatura como ‘transtornos comuns’ [...]. Em 1770, Chatham, irritado com as primeiras tentativas manufatureiras dos habitantes da Nova Inglaterra, declarou que não devia permitir às colônias manufaturar sequer um cravo para ferradura.

Este autor, na mesma obra, aproveita para tecer críticas a economistas da escola clássica, dentre os quais Adam Smith e J. B. Say, por eles terem recomendado a nações ainda não industrializadas e com fartura de terras agricultáveis que se concentrassem em desenvolver apenas a agricultura, participando do “salutar” livre-comércio, exportando seus alimentos e importando bens manufaturados dos países detentores de manufaturas já desenvolvidas e competitivas. List (1986, p. 76) expõe, de forma irônica e incisiva, a constrangedora fragilidade daquelas prescrições livre-cambistas às “repúblicas novas, jovens e cheias de aspiração”, empírica e historicamente refutadas, no presente caso, pela própria evolução econômica dos Estados Unidos:

Os teóricos acima mencionados haviam demonstrado que a própria Natureza tinha destinado o povo dos Estados Unidos exclusivamente à agricultura, uma vez que a mais fértil terra cultivável podia ser obtida naquele país por uma ninharia. Grande foi o elogio que lhes foi dirigido por concordar tão complacentemente com as imposições da Natureza, e, dessa maneira, fornecer aos teóricos um magnífico exemplo da esplêndida atuação dos princípios do livre-comércio. Entretanto, muito cedo a escola teve que passar pela humilhação de perder essa prova irrefutável do acerto e da aplicabilidade de suas teorias na prática, tendo que, infelizmente, assistir ao espetáculo de verem os Estados Unidos procurarem o bem-estar da nação em uma direção exatamente oposta àquela da absoluta liberdade de comércio.

Não à toa, esta nação é considerada por Paul Bairoch (1993, p. 30-32, um dos mais respeitáveis historiadores econômicos especializados em história econômica global), como “[...] a pátria-mãe e o bastião do protecionismo moderno”.

De fato, ao se buscar o conhecimento das alíquotas tarifárias médias praticadas pelos Estados Unidos sobre produtos manufaturados importados nos séculos XIX e XX, salta aos olhos o seguinte padrão: de 1816 até a Segunda Guerra Mundial, elevadas taxas oscilando entre 35% e 50%; a partir de 1950, egressa da Guerra como a nação líder incontestada da nova ordem global, irrisórias alíquotas médias de menos de 10%, com percentuais sempre decrescentes entre as décadas de 1950 e 1990, conforme revela Bairoch (1993) na página 40. Salienta, ainda, este autor, nas páginas 51-52 desta mesma obra, que, *coincidentemente*, por todo o século XIX até a década de 1920, aquele país foi o que apresentou o maior crescimento econômico em todo o mundo.

Portanto, percorreram os Estados Unidos, conforme previsto por List (1986), a mesma trajetória que fez a Inglaterra, ou seja, inicialmente proteção à sua indústria infante mediante elevadas barreiras tarifárias e forte apoio do Estado em tudo que fosse necessário para o florescimento, o desenvolvimento e a consolidação deste setor estratégico de sua economia, passando ambas as nações a praticarem um comércio mais aberto e pregarem o livre-comércio somente após atingirem suas respectivas supremacias industriais.

Outro país cujo Estado procedeu com o mesmo zelo e determinação para fomentar e proteger sua indústria infante foi a Alemanha. Desde o século XVIII, os

governantes da Prússia⁸ (Frederico Guilherme I, entre 1713 e 1740, e Frederico, o Grande, entre 1740 e 1786) empreenderam várias políticas governamentais com vistas a alavancar e impulsionar novas indústrias, das quais se pode citar a concessão de monopólios, o fornecimento a essas indústrias de insumos baratos (produzidos por fábricas estatais), subsídios de exportação, investimento de capital, recrutamento de mão de obra especializada no exterior e até mesmo a espionagem industrial com a cooptação de técnicos dos países espionados (HENDERSON, 2013; TREBILCOCK, 1981).

Como resultado do empenho daquele Estado em sua industrialização, já em 1842 a Silésia⁹ ostentava um parque industrial quase tão tecnologicamente avançado quanto o da Inglaterra, e indubitavelmente o mais desenvolvido do continente.

No caso da França, difunde-se o mito de que sua política econômica tenha sido sempre dirigista, ou seja, ferreamente dirigida e controlada pelo Estado (o oposto, portanto, do mito da política econômica inglesa). Tal perspectiva, contudo, é válida apenas para dois períodos, a saber: o que antecede a Revolução de 1789, notadamente sob a égide de Jean-Baptiste Colbert (1619-1683), famoso ministro da fazenda de Luiz XIV, e o que sucede a Segunda Guerra Mundial. Entre esses dois períodos supra, portanto por mais de 130 anos, prevaleceu uma política econômica de *laissez-faire*, a qual levou, conforme Kuisel (1981) e Trebilcock (1981), à relativa estagnação industrial do país no século XIX e na primeira metade do século XX (NYE, 2006).

Somente após a Segunda Guerra Mundial, a burguesia francesa resolveu reorganizar o aparelho de Estado e enfrentar a deficiência do relativo atraso industrial do país. Até o final da década de 1960, o Estado francês lançou mão do planejamento indicativo, da formação de empresas estatais e de outros instrumentos de política industrial ativa para acelerar sua industrialização e alcançar seus concorrentes mais desenvolvidos, êxito que indiscutivelmente auferiu,

⁸A Prússia foi um reino alemão de 1701 a 1918 e, a partir de 1871, o principal Estado-membro do Império Alemão.

⁹A Silésia era, desde meados do século XVII, uma província da Prússia e também se tornou parte do Império Alemão quando a Alemanha foi unificada em 1871.

tanto que conseguiu ultrapassar a Grã-Bretanha em termos tanto de diversificação produtiva quanto de complexidade tecnológica (CHANG, 2004)¹⁰.

Reinert (2008, p. 60-86, grifo nosso) sintetiza com bastante pertinência os processos delineados na presente seção:

A Inglaterra começou por esse caminho em 1485 e continuou por séculos e a Europa Continental rapidamente a seguiu. Os países escandinavos - hoje tão dependentes do livre-comércio devido aos seus pequenos mercados internos - seguiram a mesma política durante séculos, até (em diferentes momentos) estarem prontos para competir globalmente. Os Estados Unidos fizeram a mesma coisa, começando logo após a independência em 1776 e, em seguida, na década de 1820 de forma mais agressiva. [...] *A Europa Continental não se deixou ser feita de tola pelas tentativas inglesas de permanecer a única nação industrializada do mundo no século XIX* - com sua visão de uma harmonia econômica global em que o resto do mundo produzia matérias-primas para trocar por bens industriais ingleses. O resto da Europa e os países ultramarinos com grandes populações de emigrantes europeus - EUA, Canadá, Austrália, Nova Zelândia, África do Sul - seguiram [para desprazer da Inglaterra] a mesma política que a própria Inglaterra havia seguido desde o final do século XV: uma proteção tarifária relativamente alta para incentivar a industrialização¹¹. Apesar de sua proteção natural por conta dos altos custos de transporte, os Estados Unidos optaram por construir sua enorme indústria siderúrgica atrás de barreiras tarifárias de até 100%.

Portanto, fica claro que os países desenvolvidos se industrializaram porque, por décadas ou mesmo séculos, os seus Estados e as suas elites tiveram a lucidez e a perspicácia de subsidiar e proteger as suas indústrias infantis, não dando ouvidos ao panegírico do livre mercado astutamente entoado por nações à época já industrializadas, ao contrário, procurando emular a concreta e historicamente comprovada estratégia dessas nações. Em outras palavras: compreenderam a

¹⁰Países como Finlândia, Noruega, Itália e Áustria, que eram atrasados no final da Segunda Guerra Mundial e detectaram a necessidade de desenvolvimento industrial rápido, também adotaram estratégias similares àquelas usadas pela França para incentivar e proteger suas indústrias, praticando tarifas relativamente altas até a década de 1960 e recorrendo ativamente às empresas públicas para impulsionar sua indústria, o que trouxe bons resultados, particularmente para a Finlândia e a Noruega (CHANG, 2009).

¹¹Como uma das consequências da recusa dos países da Europa Continental a apenas fornecerem matérias-primas para a Inglaterra, ela e seus novos concorrentes europeus iniciam uma corrida colonialista que desembocou na Conferência de Berlim em 1884, na qual 14 destes países fatiaram entre si a África, em evento considerado historicamente o marco do neocolonialismo. Simultaneamente, os Estados Unidos iniciam o seu processo de expansão territorial, provocando uma guerra entre 1846 e 1848 contra o México, com o intuito de perpetrar a pilhagem que resultou na rapina, por parte daquele país, da metade do território do México (incluindo a Califórnia, rica em ouro), ampliando, assim, o território da nação beligerante em cerca de um quarto, enquanto o México perdeu, aproximadamente, metade do seu.

necessidade estratégica e soberana de manter, por alguns anos ou mesmo décadas, indústrias ineficientes, enquanto estas não adquirissem a eficiência, porquanto é muito mais lúcido estrategicamente para um país subsidiar momentaneamente uma indústria ineficiente do que abrir mão de possuir indústrias.

Como contraponto, Reinert (2008) aborda o paradigmático caso de um dos inúmeros países da América Latina (com efeito, quase a totalidade) que não procedeu com a mesma clarividência. Após a Segunda Guerra Mundial, o Peru empreendeu um ambicioso programa de industrialização, por meio do qual procedeu à substituição de produtos industriais importados, elevando como nunca o nível de emprego e renda naquele país, repetindo a estratégia retrodelineada, executada pelos países que pioneiramente se industrializaram nos séculos XIX e XX.

Contudo, pressionado (como a esmagadora maioria dos países da periferia capitalista vítimas dos “programas de ajuste estrutural” do Banco Mundial e do Fundo Monetário Internacional – FMI) no início da década de 1980 para abrir e desregular totalmente sua economia, ficando, portanto, impedido de soberanamente formular a sua política macroeconômica, sofreu um processo de desindustrialização que praticamente erradicou aquele pungente setor de sua economia.

O argumento dos ideólogos dessas duas organizações multilaterais do sistema institucional capitalista internacional, sustentado na teoria econômica que fundamenta as políticas que essas instituições implacavelmente impõem a todos os países aos quais sinalizam com empréstimos, era de que a indústria peruana era “ineficiente” e “não competitiva”.

Reinert (2008, p. 276, grifo nosso), contudo, desvela a fragilidade e a iniquidade dessa argumentação, mostrando (nas estatísticas de salários) que este setor industrial “ineficiente”, além de ter proporcionado um nível de salários que era cerca de duas vezes mais alto do que o que a economia globalizada de hoje é capaz de oferecer no Peru, legou ao país uma infraestrutura material que nunca este país

teria construído caso tivesse seguido as políticas preconizadas pelos ideólogos do livre-mercado¹²:

No Peru e na Mongólia, como em muitos outros países, os salários reais atingiram o pico durante o período de substituição de importações ‘ineficientes’. O que a economia dominante falha em ver é que os portos, aeroportos, estradas, usinas de energia, escolas, hospitais e indústrias de serviços criados por este setor industrial ‘ineficiente’ eram reais e não poderiam ter sido criados sem a demanda por mão de obra e infraestrutura que este setor gerou. Isso realmente não é diferente do que a Inglaterra criou depois de 1485, o que a Alemanha criou depois de 1650, o que os Estados Unidos criaram depois de 1820 e a Coreia depois de 1960. Todos esses países começaram a construir riqueza criando o que na época eram ‘ineficientes’ setores industriais nacionais. A eficiência nacional precisa de um estágio preliminar, o que para as mentes pequenas [...] pode parecer uma ineficiência relativa. Essa estratégia tem sido um rito de passagem obrigatório para todas as nações atualmente ricas, uma estratégia que agora foi proibida pelas instituições de Washington. [...] A única diferença entre os países atualmente ricos, de um lado, e o Peru e a Mongólia, do outro, é que os últimos nunca chegaram ao ponto em que suas indústrias fossem competitivas internacionalmente. A explicação para isso é mista; em parte seu tipo de protecionismo era do tipo errado e menos dinâmico [...], mas certamente um fator negativo importante foi a velocidade da abertura da economia.

Desde o final da Segunda Guerra Mundial, as instituições criadas no contexto da Conferência de Bretton Woods em 1944 (Banco Mundial e FMI) assumiram, para aqueles países pioneiros, a incumbência de dificultar ou mesmo impedir a industrialização dos países retardatários.

A próxima seção aborda a resistência às ingerências daqueles organismos internacionais e as estratégias adotadas por alguns países retardatários, a partir do século XX, com vistas a superar o subdesenvolvimento e dotar suas economias das condições necessárias para iniciar e sustentar o processo de industrialização.

¹²Ou seja: o Peru e os demais países latino-americanos tinham uma economia mais pujante quando, de acordo com o Banco Mundial e o FMI, “faziam tudo errado, ao proteger suas indústrias ineficientes”.

3 Contra a corrente: as estratégias dos desobedientes retardatários asiáticos

Os Estados Unidos, a Inglaterra e a Alemanha, não por coincidência, os três primeiros países no mundo a se industrializarem, hegemonomizam e controlam, sob a férrea liderança incontestada do primeiro, as mencionadas instituições multilaterais do sistema capitalista internacional¹³, no sentido de deslegitimar, rechaçar e hostilizar qualquer concepção de política econômica próxima de um Estado desenvolvimentista ou mesmo qualquer mínimo lampejo de autonomia por parte das nações periféricas na formulação de sua política macroeconômica.

No entanto, emulando o lúcido e arguto posicionamento dos países europeus continentais em relação à Inglaterra nos séculos XIX e XX, diversos países do leste asiático recusaram o papel que lhes foi atribuído pela mencionada macroestrutura global de poder e colocaram em ação uma estratégia de transformação industrial ao longo de décadas, indo quase diametralmente de encontro à maioria das prescrições da economia neoliberal.

A seção a seguir mostra a experiência da Coreia do Sul, que em 1968 recorreu ao Banco Mundial em busca de financiamento para implantar sua indústria siderúrgica, recusado por aquela instituição financeira (sob pressão dos Estados Unidos) sob os contumazes argumentos de que aquele país asiático deveria especializar-se na produção de arroz, na qual possui vantagem comparativa (AMSDEN, 1992) e de que o mercado mundial de aço já sofria de excesso de capacidade (AMSDEN, 2009). Carvalho e Gala (2020, p. 56-57, grifo nosso) detalham o ocorrido:

[...] A questão, portanto, não era ‘se’, mas ‘como’ [a Coreia do Sul] deveria viabilizar a construção de uma planta integrada de aço no país. Desprovida de capital, tecnologia e mercado, a Coreia do Sul sofreu para adquirir as condições necessárias para o empreendimento. Em 1968, o Banco Mundial recusou o pedido de empréstimo da POSCO, alegando que o país não tinha vantagem comparativa para a produção de aço. Seu aliado militar, os EUA, frequentemente recusava apoio a projetos de

¹³Atente-se para a função desempenhada por essas instituições, a saber, zelar pelos interesses dos países pioneiros na industrialização, no intuito de preservar a estrutura assimétrica da economia mundial, ou seja, na feliz metáfora de List (1986), nesta obra pioneira sobre a temática: “Chutar a escada”.

desenvolvimento econômico do país considerando-os demasiadamente estatistas e até mesmo irresponsáveis. Foram sete anos de intensa política externa para conseguir apoio ao projeto. No final, após convencer líderes industriais japoneses a fazerem *lobby* pela POSCO junto ao governo em Tóquio, foram as reparações de guerra e a tecnologia japonesas que viabilizaram a construção da planta. Ao contrário de outros setores importantes para o Estado coreano, Park não conseguiu convencer os grandes conglomerados (*chaebols*) a construírem a planta, tendo que confiar o empreendimento a uma estatal. Também em oposição aos outros setores, nos quais o Estado coreano incentivou uma estrutura de competição oligopolista, a POSCO recebeu direito de monopólio sobre a produção de aço. O risco de captura política acabaria sendo mitigado pelo *status* estratégico que Park concedeu ao projeto. Por fim, os recursos das reparações de guerra eram limitados, de forma que a POSCO não poderia contar com eles por muito tempo. Para assegurar a sobrevivência, a empresa teve que embarcar em uma agressiva estratégia baseada em exportações para se tornar competitiva. *Em 1987, menos de 20 anos após recusar o empréstimo à POSCO, o Banco Mundial acabaria reconhecendo a empresa como a mais eficiente produtora de aço do mundo. Setores a jusante como o automobilístico, o naval, o eletrônico, o de construção civil e o de eletrodomésticos passaram a ter uma fonte estável e competitiva de aço para se desenvolverem e alavancarem a renda do país.*

Como a siderúrgica mais eficiente do mundo, a Pohang Iron and Steel Company Ltd. (POSCO) conseguia vender os seus produtos nos mercados mais competitivos do mundo pela metade do preço de tabela que as suas concorrentes estadunidenses praticavam (CHANG, 2009).

Em (amargo, supõe-se, diga-se de passagem) reconhecimento da superioridade tecnológica e mercadológica da POSCO, quando a U.S. Steel precisou modernizar sua fábrica em Pittsburgh, na Pensilvânia, em 1986, foi à gigante coreana que ela recorreu para formar uma *joint venture* e ter acesso à sua *expertise* tecnológica.

A Coreia poderia, mas não “deu o troco”.

4 O caso da Coreia do Sul

Uma nação envolve uma solidariedade básica entre classes quando se trata de competir internacionalmente. Empresários, trabalhadores, burocratas do Estado, profissionais de classe média e intelectuais podem entrar em conflito, mas sabem que comungam de um destino comum e que esse destino depende de seu envolvimento competitivo vitorioso no

mundo dos Estados-nação. Envolve, portanto, um acordo nacional. Um acordo nacional é o contrato social básico que dá origem a uma nação e a mantém forte ou coesa; é o acordo entre classes sociais de uma sociedade moderna que permite que ela se torne uma verdadeira nação, ou seja, uma sociedade dotada de um Estado capaz de formular uma estratégia nacional de desenvolvimento. [...] Para que exista uma verdadeira nação, as várias classes sociais precisam, apesar dos conflitos que as separam, ser solidárias quando se trata de competir internacionalmente, e devem usar critérios nacionais para tomar decisões políticas, sobretudo aquelas que envolvem a política econômica e a reforma institucional. Em outras palavras, os governantes precisam pensar com suas próprias cabeças em lugar de se dedicarem a construir confiança [*confidence building*], e a sociedade toda deve ser capaz de formular uma estratégia nacional de desenvolvimento. (PEREIRA, 2009, p. 84-85).

A experiência coreana, relatada na presente seção, por contar com praticamente todos os elementos que estruturaram o tortuoso processo de desenvolvimento dos países de industrialização tardia, reveste-se de um caráter quase paradigmático e pode, guardadas as peculiaridades de cada formação social e política, servir como um *weberiano* “caso ideal” para se compreender os desafios, as estratégias e as etapas pelas quais passaram esses países.

No início da década de 1960, a Coreia do Sul era um dos países mais pobres do mundo. Tendo sido colônia do Japão entre 1910 e 1945, quando obteve sua independência política, foi praticamente destruída entre 1950 e 1953, na Guerra da Coreia, conforme contextualiza Chang (2009, p. 23-24, grifo nosso):

Em 1961, oito anos após o final da guerra entre irmãos com a Coreia do Norte, a renda anual da Coreia do Sul era de \$82 *per capita*. O cidadão comum coreano recebia menos que a metade do cidadão comum de Ghana (\$ 179). A Guerra da Coreia— que incidentalmente teve início em 15 de junho, o Dia da Independência de Moçambique — foi uma das mais sangrentas na história da humanidade, eliminando a vida de 4 milhões de pessoas em apenas três anos (1950-3). A metade da base das manufaturas do Coreia do Sul e mais de 75% de suas ferrovias foram destruídas no conflito. O país mostrou alguma habilidade organizacional quando aumentou a sua taxa de alfabetização, que chegou a 71% em 1961, comparados aos insignificantes 22% em 1945, deixados pelos japoneses, que haviam dominado a Coreia desde 1910. *O país era considerado um caso perdido de desenvolvimento econômico. Em 1950, um relatório interno da USAID — a principal agência de ajuda do governo americano naquela época, assim como agora — chamou a Coreia de ‘um buraco sem fundo’.* Naquela época, as principais exportações do país eram tungstênio, peixes e outros produtos primários.

Após tomar o poder por meio de um golpe militar em 1961, o general Park Chung Hee submeteu-se, posteriormente, às eleições e venceu três consecutivas, em

consequência do apoio popular do qual passou a desfrutar em razão do “milagre” econômico que liderou no país, nas décadas de 1960 e 1970. A meta a qual ele se propôs de aumentar a renda *per capita* do país para mil dólares em 1981 era considerada quase inatingível, de tão ambiciosa, mas foi atingida quatro anos mais tarde, em 1985, e as exportações quase decuplicaram, multiplicando seu valor por mais de nove, em dólares estadunidenses, entre 1972 e 1979 (CHANG, 2009).

Desprovida de uma burguesia que pudesse assumir a missão de industrializar o país, coube ao Estado o papel de agente não apenas indutor, mas principalmente condutor do processo de transformação estrutural que, em menos de 50 anos, catapultou a Coreia de um pobre país de economia rural para uma das maiores potências tecnológicas do mundo. Nayyar (2014, p. 191, grifo nosso) explica o papel desempenhado pelo Estado coreano:

Portanto, a industrialização não foi propriamente uma questão de acertar os preços, mas de acertar a intervenção estatal. Com efeito, é plausível sugerir que, durante algum tempo, talvez tenha sido até uma questão de errar os preços [...]. Pode-se argumentar que a intervenção do Estado sob a forma de política industrial deve reconhecer e explorar as vantagens comparativas potenciais, mas é igualmente plausível afirmar que, em vez de subir os degraus passo a passo, talvez fosse recompensador saltar alguns degraus, desafiando o que seria uma vantagem comparativa na época [...]. Em ambos os casos, a intervenção do Estado é crucial. À parte, o extenso papel dos governos, o uso de tecnologias obtidas por empréstimo, o intenso processo de aprendizagem, a criação de capacidade administrativa nos indivíduos e capacidade tecnológica nas empresas, o apoio a empresários e firmas de diferentes tipos de iniciativas, todos foram fatores importantes no emparelhamento da industrialização. A criação das condições iniciais foi seguida por um período de aprendizagem da industrialização, a fim de que os resultados desta viessem à tona após uma defasagem temporal. Isso explica a aceleração do crescimento da produção industrial que se tornou visível no começo da década de 1970. *Claramente, não foi a magia dos mercados que produziu o surto repentino de industrialização.* Ele veio dos alicerces fincados no quarto de século anterior. *Nesse contexto, é importante observar que se pode dizer exatamente o mesmo sobre os países hoje industrializados, nos quais a proteção dada à indústria e a intervenção do Estado foram igualmente importantes nas etapas iniciais do desenvolvimento, quando eles estavam atrasados na industrialização [...].*

O planejamento estatal era delineado em Planos Quinquenais, constituindo os dois primeiros (1962-1966 e 1967-1971) os que implementaram os fundamentos da industrialização coreana com vistas a dotar o país da infraestrutura, bem como da diversificação e da competitividade em produtos necessárias para competir no

mercado internacional, tendo o primeiro plano como foco principal a indústria leve e o segundo as indústrias siderúrgica, química e de máquinas.

A estratégia de substituição de importações, que desde a década de 1950 mostrara-se fundamental para o dinamismo da economia do país, foi reorientada na década seguinte para prover insumos, maquinário e tecnologia para setores considerados estratégicos¹⁴, operados por imensos conglomerados empresariais conhecidos como *chaebols*. A ideia era construir uma plataforma de exportação com produtos de elevado teor tecnológico, impulsionada por uma política de comércio exterior fortemente apoiada pelo Estado, por meio de uma imensa gama de incentivos fiscais e uma política macroeconômica compatível com tais objetivos.

Dentre as principais medidas de política industrial e comercial adotadas principalmente nos dois primeiros planos quinquenais, destacam-se, a saber: crédito preferencial com taxa de juros reduzida e financiamentos de longo prazo, isenção fiscal, subsídios e outros instrumentos de política industrial seletiva, destinados a empresas e setores estratégicos, que deveriam cumprir rigorosamente metas de exportações estipuladas e cobradas pelo Estado, bem como política protecionista e regulação sobre o Investimento Estrangeiro Direto (IDE), com vistas a propiciar ambiente favorável para sua infante indústria de elevado teor tecnológico.

Conforme revela Moreira (1994), os indicadores macroeconômicos não deixam dúvidas quanto ao impressionante êxito desses dois primeiros planos quinquenais, já que a taxa média de crescimento do PIB entre 1960 e 1972 foi de 9,9%, enquanto a taxa média de crescimento industrial foi da ordem de 20,1%, com a participação dos manufaturados no valor total da produção saltando de 7,9% em 1953 para 18,4% em 1972. Amsden (1992, p. 55, grifo nosso) apresenta indicadores semelhantes e acrescenta números ainda mais impressionantes para os dois planos subsequentes, implantados na década posterior:

¹⁴Neste sentido, o controle do comércio externo exercido pelo Estado mostrava-se rígido e consentâneo com o objetivo estratégico de proteger a indústria infante, notadamente quando se sabe que havia uma restrição à importação de máquinas com o intuito de promover sua indústria similar nacional, o que, com efeito, constituía uma salvaguarda essencial para o desenvolvimento de um parque industrial completo, integrado e orgânico. Ademais, aos importadores de máquinas era recusado crédito, quando havia a oferta delas no mercado interno, as quais podiam ser adquiridas com crédito subsidiado.

Explorando [inicialmente] sua vantagem de baixos salários para obter acesso ao comércio internacional, a Coreia obteve aumentos de produção incrivelmente rápidos. [...] Durante os primeiros dois planos quinquenais, 1962-1966 e 1967-1971, a taxa de crescimento real do PIB foi em média de 9% ao ano. No período 1972-1979, o crescimento foi ainda maior, 10% em média a cada ano. [...] É evidente que as exportações e o investimento [...] lideraram a atividade econômica geral. O consumo cresceu apenas modestamente. A taxa de crescimento real das exportações; deflacionada pelo índice de preços de atacado dos EUA, atingiu uma média fenomenal de 40% no período dos primeiros dois planos quinquenais [...]. Entre 1972 e 1979 (ano do assassinato de Park), a taxa média de crescimento das exportações foi de 28%, tanto mais notável porque, durante esse período, a composição industrial da produção e das exportações na Coreia foi radicalmente transformada. Em 1971, a participação nas exportações de mercadorias de manufaturas pesadas era de apenas 14%. A participação aumentou para 38% em 1979 e em 1984 para 60%, aproximadamente a mesma participação das manufaturas pesadas na produção total de mercadorias [...]. *A Coreia é uma evidência para a proposição de que se e quando a industrialização tardia chegar, a força motriz por trás dela será um forte estado intervencionista.*

Nunca é demais salientar que um dos sustentáculos-chave para a estratégia coreana de *catch up*¹⁵ foi o *princípio da reciprocidade*, por meio do qual o Estado condicionava todo o apoio aos *chaebols* que estivesse ao seu alcance, ao cumprimento por parte deles das metas de exportação. Em caso de não atingimento da meta, todo tipo de apoio era retirado, o que ficava fácil de ser percebido pela alta rotatividade entre as dez maiores empresas da Coreia entre 1965 e 1985. Isso explica também porque as empresas afiliadas aos *chaebols* não restringiam seus negócios ao mercado interno, onde poderiam obter grandes lucros sem dificuldade (SATO *et al.*, 1997). O mesmo rigor era exercido no sentido de evitar que os privilégios concedidos pelo Estado degenerassem em clientelismo e acomodação por parte das empresas (EVANS, 1995).

Portanto, na presente seção mostrou-se que a via coreana para o *catch up* passou por uma indução inicial selecionada de determinadas indústrias infantis por parte do Estado, pelo tempo necessário para que elas tivessem condições de enfrentar com suficiente competitividade o mercado internacional, com as

¹⁵De acordo com D'Aguiar (2018, p. 321), a expressão *catch up* refere-se ao “[...] processo pelo qual os países em desenvolvimento tentam alcançar o patamar dos desenvolvidos, promovendo, por um salto que se quer qualitativo, uma recuperação do atraso, ou mesmo uma equiparação de seus índices econômicos e sociais aos dos países industrializados”.

exportações desempenhando o importante papel de arrecadar moeda forte indispensável para o investimento nas áreas estratégicas dos planos quinquenais.

Cabe igualmente salientar a hábil condução do controle exercido sobre os recursos em moeda estrangeira, ganhos com tanta dificuldade, para que fossem cuidadosamente utilizados somente para importação de máquinas e insumos industriais essenciais, de acordo com o correspondente plano quinquenal.

Para isso, o Estado não poupou esforços em todo tipo de apoio necessário, incluindo generosos subsídios, crédito com juros diferenciados, proteção tarifária contra empresas estrangeiras e outros benefícios temporários. Importa, ainda, observar o caráter pragmático da condução da estratégia por parte do Estado coreano, no sentido de prover todo este apoio às grandes empresas privadas, caso elas estivessem de fato operando nas áreas consideradas prioritárias, de acordo com o respectivo plano quinquenal. Contudo, caso não houvesse, em uma dessas áreas, uma empresa com condições de desempenhar este papel, o Estado prontamente tratava de criar uma empresa estatal para suprir a lacuna, que foi precisamente o que ocorreu com a siderúrgica POSCO.

Ao se encerrar a presente seção, ratifica-se o entendimento precedentemente mencionado de que a experiência coreana reveste-se de um caráter quase paradigmático e pode, guardadas as peculiaridades de cada formação social e política, servir como um *weberiano* “caso ideal” para se compreender os processos análogos nos demais países de industrialização tardia, razão pela qual este trabalho, tendo em vista as limitações de seu escopo, deixa de contemplar outros países.

Considerações finais

Ao abordar, no presente trabalho, em suas perspectivas histórica e teórica, a dinâmica do desenvolvimento econômico dos países considerados paradigmas em suas situações e condições, mostrou-se claramente que os primeiros países a se industrializarem (dos quais foi possível trazer de forma sucinta a experiência concreta de Inglaterra, Estados Unidos, Alemanha e França) nunca aceitaram resignadamente aquelas “vantagens comparativas” que, de acordo com a

perspectiva neoclássica, a “natureza” supostamente lhes teria destinado, deixando essas recomendações para os países da periferia capitalista, subjugados pela estrutura institucional de dominação global utilizada por aqueles países pioneiros para impor os seus interesses econômicos e políticos.

Longe disso, trataram de inicialmente proteger a sua indústria infante mediante elevadas barreiras tarifárias e contando com o forte apoio do Estado em tudo que fosse necessário para o florescimento, o desenvolvimento e a consolidação de sua indústria de elevado valor agregado, passando a praticar um comércio mais aberto e pregar o livre-comércio somente após atingirem as suas respectivas supremacias industriais.

Portanto, resta patente que esses países se industrializaram porque por décadas, ou mesmo séculos, os seus Estados e as suas elites tiveram a argúcia e a sagacidade de fomentar e proteger as suas indústrias infantis, desprezando e resistindo à cantilena do livre-mercado astutamente entoada por aqueles países pioneiros e sua institucionalidade de dominação geopolítica. Em termos mais explícitos ainda: entenderam e alcançaram com clareza suficiente a necessidade estratégica e soberana de manter, por alguns anos, ou mesmo décadas, indústrias ineficientes, enquanto estas não conseguissem a eficiência, porquanto é muito mais inteligente estrategicamente para um país subsidiar momentaneamente uma indústria ineficiente do que se fiar exclusivamente na fábula das “vantagens comparativas”.

No que tange aos países de desenvolvimento tardio, ocorrido já no século XX, viu-se que, emulando o sagaz posicionamento dos países europeus continentais em relação à Inglaterra nos dois séculos anteriores, a Coreia do Sul (escolhida como caso paradigmático no presente trabalho para representar esses países) teve que “nadar contra a corrente” das prescrições da mencionada institucionalidade de dominação geopolítica e resistir às suas ingerências, com vistas a superar suas fragilidades econômicas e sociais estruturais, por meio do delineamento de um projeto de desenvolvimento nacional soberano, que contou com o envolvimento ativo de todas as classes sociais desta sociedade.

Desprovida de uma burguesia que pudesse assumir a liderança e a responsabilidade pela industrialização do país, coube ao Estado inicialmente suprir este papel, conduzindo o processo de transformação estrutural pelo qual a economia daquele país precisava passar e criando as condições necessárias para que as empresas nacionais pudessem investir e inovar, tendo em vista que essas condições em um país de industrialização tardia não são herdadas, precisando ser criadas, por meio de políticas direcionadas para esse fim, tendo o Estado como principal articulador e promotor.

O êxito da estratégia catapultou a Coreia do Sul de um pobre país de economia rural para uma das maiores potências tecnológicas do mundo.

De outra sorte, ao falharem em proceder como a Coreia do Sul e todos os demais países que não acataram as recomendações dos organismos internacionais a soldo da neo-oligarquia global, seja por qual motivo tenha sido, a esmagadora maioria dos países da América Latina (utilizou-se neste trabalho o Peru como representante) e da África, ou não conseguiram nem mesmo iniciar o processo de industrialização, ou estancaram em alguma de suas etapas, alguns inclusive regredindo, em uma fatídica marcha de desindustrialização.

Este artigo procurou mostrar a trajetória histórica percorrida, com seus desafios e encruzilhadas, e as estratégias de desenvolvimento adotadas pelos países que tiveram êxito em industrializar suas economias e passaram a operar no mercado global com maiores níveis de soberania e de competitividade, com todos os benignos desdobramentos sociais decorrentes.

Conclui-se, portanto, humildemente oferecendo à sociedade brasileira uma alternativa teórica de soerguimento nacional a ser democrática e conscientemente analisada, em um momento em que nossa nação passa por uma das maiores crises de sua história, a despeito dos enormes potenciais humano e natural dos quais é dotada.

Referências

AMSDEN, Alice Hoffenberg. *A ascensão do “resto”*: os desafios ao Ocidente de economias com industrialização tardia. São Paulo: Unesp, 2009.

AMSDEN, Alice Hoffenberg. *Asia's next giant: South Korea and late industrialization*. New York: Oxford University, 1992.

BAIROCH, Paul. *Economics and world history: myths and paradoxes*. Brighton: Wheatsheaf, 1993.

BARNES, Donald Grove. *A History of English Corn Laws: From 1660-1846*. London: Routledge, 2013.

CARVALHO, André Roncaglia de; GALA, Paulo. *Brasil, uma economia que não aprende: novas perspectivas para entender nosso fracasso*. São Paulo: Edição do Autor, 2020.

CHANG, Ha-Joon. *Chutando a escada*. São Paulo: Unesp, 2004.

CHANG, Ha-Joon. *Maus samaritanos: o mito do livre-comércio*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

D'AGUIAR, Rosa Freire. Catch up. Developing countries in the world economy. Deepak Nayyar. *Cadernos do Desenvolvimento*, Rio de Janeiro, v. 8, n. 13, p. 321-323, 2018. Disponível em: <http://www.cadernosdodesenvolvimento.org.br/ojs-2.4.8/index.php/cdes/article/download/153/152>. Acesso em: 1º dez. 2020.

DAVIS, Ralph. The rise of protection in England, 1689-1786. *Economic History Review*, [S.l.], v. 19, n. 2, p. 306-317, 1966. Disponível em: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1468-0289.1966.tb00975.x>. Acesso em: 20 out. 2020.

DEFOE, Daniel. *A plan of the English commerce: being a compleat prospect of the trade of this nation, as well the home trade as the foreign*. Lanham: Rowman & Littlefield, 1967.

EVANS, Peter B. *Embedded autonomy: states and industrial transformation*. Princeton: Princeton University, 1995.

FIELDEN, Kenneth. The rise and fall of free trade. In: BARTLETT, C. (ed.) *Britain pre-eminent: studies in British world influence in the Nineteenth century*. London: Macmillan, 1969. p. 82.

HAMILTON, Alexander. *Report on the subject of manufactures*. New York: Cosimo, 2007 [1791].

HAMILTON, Earl J. Spanish mercantilism before 1700. In: GAY, Edwin Francis (org.). *Facts and factors in economic history: articles by former Students of Edwin Francis Gay*. Cambridge: Harvard University, 1932. p. 214-239.

HENDERSON, William Otto. *Studies in the economic policy of Frederick the Great*. London: Routledge, 2013.

ITAMI, Hiroyuki; ROEHL, Thomas W. *Mobilizing invisible assets*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1987.

KUISEL, Richard F. *Capitalism and the state in modern France: renovation and economic management in the twentieth century*. Cambridge: Cambridge University, 1981.

LIST, Friedrich. *Sistema nacional de economia política*. São Paulo: Nova Cultural, 1986.

MOREIRA, Maurício M. *Industrialization, trade and market failures: the role of government intervention in Brazil and South Korea*. London: Macmillan, 1994.

NAYYAR, Deepak. *A corrida pelo crescimento*. Rio de Janeiro: Contraponto, 2014.

NYE, John Vincent. The myth of free-trade Britain and fortress France: tariffs and trade in the nineteenth century. In: DORMOIS, Jean-Pierre; LAINS, Pedro (ed.). *Classical trade protectionism 1815-1914*. London: Routledge, 2006. p. 13-35. Disponível em: <https://library.oapen.org/bitstream/handle/20.500.12657/24286/1005845.pdf?sequence=1#page=21>. Acesso em: 9 nov. 2020.

PEREIRA, Luis Carlos Bresser. *Globalização e competição: por que alguns países emergentes têm sucesso e outros não*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

REINERT, Erik S. *How rich countries got rich and why poor countries stay poor*. London: Constable, 2008.

RICARDO, David. *Princípios de economia política e tributação*. São Paulo: Nova Cultural, 1996.

RIVERO, Patricia Silveira. Desenvolvimento e inovação no Brasil. *Latitude*, v. 12, n. 2, p. 461-507, 2017.

SATO, Yukihito *et al.* Diverging development paths of the electronics industry in Korea and Taiwan. *The Developing Economies*, [S.l.], v. 35, n. 4, p. 401-421, 1997. Disponível em: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/pdf/10.1111/j.1746-1049.1997.tb00854.x>. Acesso em: 1º dez. 2020.

TREBILCOCK, Clive. *The industrialisation of the continental powers: 1780-1914*. London: New York: Longman, 1981.

Recebido em: 26 de dezembro de 2022.

Aceito em: 15 de maio de 2023.

COMO REFERENCIAR

BASTOS, Remo Moreira Brito. Estratégias de desenvolvimento econômico para os países do Sul Global: fé cega no mercado ou política econômica soberana? *Latitude*, Maceió, v. 17, n. 1, p. 206-230, 2023.