

AS DIFERENTES TRAJETÓRIAS DOS PAÍSES DE INDUSTRIALIZAÇÃO TARDIA ASIÁTICOS E LATINO-AMERICANOS¹

Leandro Bruno dos SANTOS

Mestrando do programa de Pós-Graduação em Geografia da
FCT/UNESP, Campus de Presidente Prudente. Bolsista FAPESP.

E-mail: leandrobrunogeo@hotmail.com.

RESUMO: Este artigo é dedicado à análise das diferentes trajetórias dos países de industrialização tardia na Ásia e América, entre os anos de 1950 e 2000. Países como Argentina, Brasil, China, Coreia do Sul, México, Singapura, entre outros, durante a segunda metade do século XX, procuraram superar as condições econômicas de atraso. Ao contrário dos ideais da teoria econômica liberal, o Estado teve um papel essencial na industrialização desses países, atuando através de incentivos à indústria, através do investimento na atividade industrial, através da disciplina do trabalho e do capital etc. Apesar das semelhanças entre os *latecomers*, durante os anos de 1980 e 1990, o que ficou claro foi mais um descolamento do que uma aproximação entre os países asiáticos e latino-americanos. Estes últimos obtiveram os piores índices de crescimento do PIB, do PIB *per capita*, de P&D e de índices de desigualdade social. Pretende-se, assim, realizar alguns ensaios sobre as diferenças entre esses países de industrialização tardia e quais são os seus principais fatores condicionantes.

PALAVRAS-CHAVE: Estado; industrialização tardia; multinacionais do terceiro mundo.

THE DIFFERENT PATHS OF LATE INDUSTRIALIZATION COUNTRIES IN ASIA AND LATIN AMERICA

ABSTRACT: This article is focused on the analysis of different paths of late industrialization countries in Asia and America, between the 1950s and 2000s. Countries like Argentina, Brazil, China, South Korea, Mexico, Singapore, among other, during the second half of the twentieth century, tried to overcome the backwardness situation. Unlike ideas of the traditional economic theory, the government had an important role in the industrialization of these countries, acting through support to the industry, through investment for industrial activity, stating rules for work and capital. In spite of similarities among latecomers, along the 1980s and 1990s, what became clear was more a decoupling than a

¹ Trabalho final de conclusão da disciplina “Capitalismo, desenvolvimento regional e infra-estruturas no Brasil”, ministrada pelo Prof. Dr. Márcio Rogério Silveira, a quem agradeço pelas valiosas contribuições.

convergence of Asian and Latin American countries. These ones reached the lowest rates of GDP, per capita GDP, R&D and social inequality. Hence, we intend to make a draw about the differences among these countries and main causes of late industrialization

KEYWORDS: State; late industrialization; third world multinationals.

INTRODUÇÃO

Entre as décadas de 1950 e 1970, os países menos desenvolvidos experimentaram um crescimento econômico sem precedentes históricos, com um avanço da industrialização das indústrias leves às pesadas. É nesse contexto que emergem os NIPs (Novos Países Industrializados) latino-americanos e asiáticos, nos quais as mudanças econômicas ocorreram, de forma profunda, na infra-estrutura, no desenvolvimento científico e tecnológico, na indústria de base etc.

Nas três décadas, compreendendo os anos de 1950 a 1970, o crescimento industrial dos países latino-americanos e dos países asiáticos foi muito similar, apresentando taxas muito próximas. Houve, nessas duas regiões, uma luta intensa visando à superação do atraso em relação aos países desenvolvidos. O papel principal nesse processo de *catching up* coube ao Estado, que lançou mãos de uma série de políticas com o fito de lograr a industrialização, o desenvolvimento tecnológico e a constituição de uma infra-estrutura econômica.

Todavia, os anos de 1980 e de 1990 foram marcados por um descolamento e por uma assimetria entre a Ásia e América Latina, no que se refere ao crescimento econômico, à renda e à desigualdade social. Inclusive, os anos de 1980 foram chamados, por autores da Cepal, de a década perdida para a América Latina. Quais foram os fatores condicionantes para essa assimetria entre os países latino-americanos e asiáticos?

A resposta à pergunta não é uma tarefa fácil. Este texto é uma tentativa de compreender os diferentes caminhos perseguidos por esses países a partir dos anos de 1980. Aventa-se, aqui, que as diferentes trajetórias dos países latino-americanos e asiáticos, entre os anos de 1980 e 1990, podem ser compreendidas a partir de três pontos:

- ✓ O atraso da América Latina em relação à Ásia deve-se às forças externas, especialmente com os impactos da crise da dívida externa nos anos de 1980 e as suas conseqüências à economia com um todo;
- ✓ Os NIPs asiáticos, ao contrário dos latino-americanos, optaram por romper com o paradigma fordista de produção e por ingressar no paradigma da Terceira Revolução Industrial, durante os anos de 1970 e 1980;
- ✓ Os países latino-americanos seguiram à risca as recomendações dos países desenvolvidos e das políticas internacionais controladas pelo *establishment* a adotar “políticas boas” e “boas instituições” para promover o desenvolvimento. O resultado dessas políticas foi decepcionante, com crescimento econômico medíocre.

Os três pontos acima serão a base da argumentação sobre o atraso da América Latina em relação à Ásia. O artigo está dividido em quatro partes, além desta introdução. Na primeira parte, através de exemplos históricos, busca-se desconstruir o mito do livre mercado e de atuação mínima do Estado na industrialização dos países desenvolvidos. Na segunda parte, é avaliado o papel do Estado nos países de industrialização tardia. Na terceira parte, são apresentadas algumas hipóteses para as diferentes trajetórias de crescimento econômico e de indicadores sociais entre América Latina e Ásia, regiões que apresentavam indicadores similares. Na última, analisa-se a internacionalização das empresas multinacionais provenientes das duas regiões pesquisadas como resultado da ação do Estado e das escolhas de políticas econômicas adotadas desde os anos de 1950.

O MITO DO LIVRE MERCADO

Durante a maior parte da história do pensamento econômico, a idéia *laissez-faire* prevaleceu como sendo o principal mecanismo pelo qual os países desenvolvidos conseguiram superar os seus atrasos. Do ponto de vista ideológico, os economistas ingleses Adam Smith, Jean Baptiste Say, David Ricardo e William Pitt, com suas obras, ajudaram a cimentar a doutrina cosmopolita de políticas de mercado livre e de livre comércio como os principais responsáveis pelo desenvolvimento da Inglaterra, primeiro país a se industrializar.

Adam Smith e David Ricardo defendiam a idéia de diferenças de produtividade do trabalho entre os diferentes países para explicar a divisão internacional do trabalho. O que está por trás disso é a defesa de que cada país deveria se especializar na produção de bens que conseguissem produzir com menos horas de trabalho em comparação a outros países. Com a defesa dos benefícios de uma economia aberta face a uma economia fechada, com os preços das mercadorias em declínio devido à especialização, o protecionismo é atacado em nome do livre comércio (MICHALET, 2003).

Por todo o século XIX, a filosofia do *laissez-faire* foi utilizada para justificar o desenvolvimento industrial da Inglaterra, onde o livre comércio proporcionou a paz e a prosperidade sem paralelo. A França, em contrapartida, segundo o saber econômico convencional, tinha um sistema antiquado e impróprio de tarifas e proibições na primeira metade do século XIX. De acordo com esse mesmo saber convencional, o abandono da proteção e o subsequente sucesso inglês estimulou outros países europeus a adotar o livre mercado, enquanto a França permanecia uma fortaleza onde reinava a proteção tarifária.

Nye (1991) reuniu dados sobre os índices médios de receitas obtidas com a taxação sobre produtos importados e concluiu que, durante a maior parte de todo o século XIX, a França foi menos protecionista que a Inglaterra. Outro aspecto relevante observado nos dados deste autor é que a Inglaterra procurou vincular o seu sucesso industrial à idéia de *laissez-faire* quase um século depois de ter iniciado a sua revolução industrial.

Levando-se em conta que a Primeira Revolução Industrial ocorreu entre as décadas de 1770 e 1780, os índices de proteção à indústria de 53,1% entre os anos de 1821-1825, quarenta anos depois de iniciada a revolução industrial, dão mostras de que vincular o desenvolvimento industrial e econômico inglês ao livre comércio não passou de uma estratégia. A França, no mesmo período, apresentou índices de proteção à indústria de, apenas, 20,3% (tabela 1).

Portanto, a Inglaterra contou não só com os retornos das descobertas tecnológicas, mas também com um forte protecionismo frente às demais nações. Após a consolidação de sua industrialização, contando com economias de escala suficientes e desenvolvimento tecnológico necessários à competitividade mundial, propagou a ideologia de livre mercado, através de Adam Smith e David Ricardo. Não seria incorreto, então, afirmar que a o livre comércio não passa de um simples mito.

Tabela 1: Protecionismo na Grã Bretanha e na França, 1821-1913
(medido pela renda alfandegária líquida como uma porcentagem dos valores líquidos de importação)

Anos	Grã Bretanha	França
1821-1825	53.1	20.3
1826-1830	47.2	22.6
1831-1835	40.5	21.5
1836-1840	30.9	18.0
1841-1845	32.2	17.9
1846-1850	25.3	17.2
1851-1855	19.5	13.2
1856-1860	15.0	10.0
1861-1865	11.5	5.9
1866-1870	8.9	3.8
1871-1875	6.7	5.3
1876-1880	6.1	6.6
1881-1885	5.9	7.5
1886-1890	6.1	8.3
1891-1895	5.5	10.6
1896-1900	5.3	10.2
1901-1905	7.0	8.8
1906-1910	5.9	8.0
1911-1913	5.4	8.8

Fonte: Nye (1991, p. 26).

Org: Leandro Bruno Santos, 2007

Friedrich List, em sua obra Sistema nacional de economia política, demonstra que, mediante um sistema de restrições, privilégios e incentivos, os ingleses conseguiram transplantar para o solo nacional a riqueza, o talento e o espírito empreendedor dos estrangeiros. List (1983) oferece uma interpretação diferente daquela de uma economia de mercado livre e destemida, advertindo que o livre comércio é benéfico para países em mesmo estágio de desenvolvimento e não entre os que têm diferentes níveis de desenvolvimento (CHANG, 2004).

List (1983) utiliza a expressão “chutar a escada” referindo-se à estratégia da Inglaterra, depois de utilizar uma série de políticas protecionistas, de propagar, por meios de seus intelectuais, os benefícios da adoção de políticas de mercado livre e do livre comércio. Ou seja, era uma

forma de “chutar a escada” dos países desejosos de se industrializar, como a Alemanha, por exemplo. List levou Bismarck a constituir a *Zollverein*, em 1833, visando estabelecer uma união alfandegária entre a Prússia e outros principados alemães e a estabelecer uma tarifa comum em relação aos demais países.

List (1983) defendia a proteção das indústrias nascentes (*infant industry*) durante o tempo que fosse o suficiente para que elas adquirissem condições de competir com adversários mais fortes no âmbito industrial, que, na sua época, era a Inglaterra. Essas idéias de proteção à indústria até que alcancem níveis de produtividade e competitividade internacional serão utilizadas, mais tarde, no processo de industrialização de alguns países asiáticos (isso será detalhado ao longo das próximas seções do artigo).

Nos Estados Unidos, os pensadores Alexander Hamilton e Daniel Raymond formularam argumentos em prol da indústria nascente, contrariando a idéia disseminada pelos ingleses de que os Estados Unidos seriam uma Polônia – exportadora de produtos primários. Assim, tanto Alemanha e Estados Unidos, ao perceberem que a Inglaterra estava chutando a escada para que eles não conseguissem avançar no processo de *catching up*, adotaram medidas protecionistas e produziram, através de seus intelectuais, ideologias contrárias ao livre comércio inglês.

Chang (2004, 2005), numa análise histórica das políticas pró-desenvolvimento de um elevado número de países desenvolvidos (Inglaterra, Estados Unidos, Holanda, Suécia, Suíça, França, Alemanha etc.), indica que houve diversos modelos de promoção à indústria nascente, como subsídios à exportação, concessão do direito de monopólio, acordos para a cartelização, redução das tarifas de insumos usados para a exportação, créditos diretos, planejamento dos investimentos, apoio à P&D, promoção de instituições que viabilizassem a parceria público-privada etc.

Com base nesses “achados”, Chang (2004) destaca que os países em desenvolvimento têm sido menos protecionistas que os Países Atualmente Desenvolvidos (PADs) em suas trajetórias de desenvolvimento. Para Chang (2005, p. 34), “eles nunca praticaram o que eles agora pregam para os países em desenvolvimento em termos de política comercial. Nos primeiros dias de sua industrialização, esses países usaram numerosas medidas protecionistas e intervencionistas (especialmente tarifas) para promover suas indústrias”

Os dados da tabela 2 mostram as taxas adotadas pelos países desenvolvidos nos seus primeiros estágios de desenvolvimento.

Tabela 2: Taxa tarifária média dos produtos manufaturados em países desenvolvidos selecionados nos primeiros estágios de desenvolvimento (peso médio; em porcentagem do valor)

	1820	1875	1913	1925	1931	1950
Áustria	R	15-20	18	16	24	18
Bélgica	6-8	9-10	9	15	14	11
Dinamarca	25-35	15-20	14	10	n.d.	3
França	R	12-15	20	21	30	18
Alemanha	8-12	4-6	13	20	21	26
Itália	n.d.	8-10	18	22	46	25
Japão	R	5	30	n.d.	n.d.	n.d.
Holanda	6-8	3-5	4	6	n.d.	11
Rússia	R	15-20	84	R	R	R
Espanha	R	15-20	41	41	63	n.d.
Suécia	R	3-5	20	16	21	9
Suíça	8-12	4-6	9	14	19	n.d.
Reino Unido	45-55	0	0	5	n.d.	23
EUA	35-45	40-50	44	37	48	14

Fonte: Chang (2004, p. 36). Modificado.

Notas:

R: Eram muitas e importantes restrições à importação de bens manufaturados, de modo que o índice médio de tarifas não é significativo.

n.d.: Não disponível.

Com base na tabela 2, depreende-se que a Inglaterra e os Estados Unidos lançaram mãos de tarifas alfandegárias altas nos primeiros estágios de industrialização. As tarifas americanas permaneceram altas até a década de 1930. Embora, pelos dados da tabela 2, a Alemanha não tenha apresentado altos índices de proteção tarifária, o Estado alemão favoreceu a concessão de monopólios, o fornecimento de produtos baratos pelas fábricas reais e a intervenção direta do Estado nas indústrias-chave (CHANG, 2004, p. 65).

Nesta seção, procurou-se demonstrar que os países desenvolvidos de hoje não foram, sempre, o palco onde prevaleceu o livre jogo dos mercados – capaz de engendrar a competição e as ondas de inovações tecnológicas. Pelo contrário, o Estado teve um papel essencial no

desenvolvimento, utilizando-se de políticas que, hoje, são condenadas ao serem utilizadas pelos países menos desenvolvidos (CHANG, 2005).

O PAPEL DO ESTADO NOS PAÍSES DE INDUSTRIALIZAÇÃO TARDIA

Nos países de industrialização tardia, pode-se dizer que o papel do Estado foi mais importante e mais profundo que nos países desenvolvidos. Países como Argentina, Brasil, Coréia do Sul, China, México, Cingapura, entre outros, diferentemente da Inglaterra, Estados Unidos e Alemanha - países que contaram com a presença de novas tecnologias em seus processos de industrialização – tiveram que, na ausência de tecnologias, primeiro ter que “aprender” para poder competir (AMSDEN, 1992).

Coutinho (2000) é mais enfático ao afirmar que

[...] não resta dúvida – para qualquer analista sério e informado – que o desdobramento e a concretização dos processos de industrialização dos países periféricos dependeram diretamente da iniciativa, fomento e coordenação do Estado (p. 357).

Os países desenvolvidos foram e são marcados por demasiados investimentos em pesquisa básica – cuja função é contribuir para inovações e descobertas tecnológicas -, enquanto os países de industrialização tardia, ao tomarem emprestado as tecnologias maduras (standardizadas) dos países ricos, tiveram que priorizar a pesquisa aplicada, buscando melhorar as tecnologias emprestadas no processo de produção, isto é, procurando obter os melhores resultados de uma dada tecnologia disponível no chão da fábrica.

Os ensinamentos da teoria econômica ortodoxa – a mesma que defende uma história oficial do capitalismo baseada nas virtudes do livre comércio -, baseados no modelo de mercado, colocam que os países atrasados em processo de *catching up* devem se especializar na produção de bens cuja força de trabalho é mais barata. Todavia, alguns exemplos históricos mostram que, mais do que o valor médio dos salários, a competitividade deve envolver os instrumentos de produção, como infraestrutura, equipamentos de produção, administração, Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), investimentos em educação, entre outros.

Outros artifícios disseminados pela teoria ortodoxa são a atração de Investimentos Diretos Estrangeiros (IDEs) de países de tecnologia avançada e, em caso extremo, a obtenção de vantagens competitivas com a desvalorização cambial. No entanto, os exemplos brasileiro e mexicano de dependência de IDEs para criar círculos virtuosos de desenvolvimento tecnológico sinalizam que isso não passa de falácia. A P&D está concentrada nas mãos das transnacionais em seus laboratórios nos países-sede. Por outro lado, o câmbio maquia a competitividade e, às vezes, age negativamente, com o aumento dos preços dos insumos importados e da inflação.

Nos países periféricos emergem teorias contrárias à do modelo de mercado. As teorias do “*Big Push*” e da Dependência foram as que mais avançaram, tendo influenciado, inclusive, no âmbito das opções políticas dos países. Cardoso; Faletto (1970), com a teoria da dependência, defendiam que a industrialização era possível aos países periféricos, com a aliança entre Estado, firmas estrangeiras e firmas nacionais. Todavia, com o processo de acumulação nas mãos das multinacionais, a industrialização passava a ser dependente das estratégias dessas grandes empresas. Os países latinos estavam, com isso, à mercê das vicissitudes do capital no seu movimento de concentração, acumulação e centralização.

Na Ásia, diferentemente dos países latino-americanos, o enfrentamento do atraso e a efetiva industrialização deu-se sob o controle efetivo do Estado. Isso não quer dizer que não havia a presença de empresas multinacionais, mas, acima de tudo, o desenvolvimento e as diretrizes políticas e econômicas eram dadas pelo Estado nacional. Aqui comparece uma primeira diferença entre os países da Ásia e da América Latina – o grau de isonomia do Estado nas decisões econômicas e no controle do processo de acumulação do capital.

O Japão foi, sem dúvida, o primeiro país a se industrializar tardiamente, no final do século XIX e início do século XX, e que contou com uma forte presença estatal. A vitória de *Meiji* sobre o regime xogunato foi o marco de uma trajetória que logrou proporcionar o *take-off* da economia japonesa em apenas 35 anos, transformando uma estrutura puramente feudal em estrutura econômico-social capitalista (OKABE, 1974).

O Estado japonês, na ausência de iniciativas empresariais, criou fábricas estatais modelo em diversos ramos industriais (construção naval, mineração, siderurgia, cimento e têxtil), em segmentos militares, em infra-

estrutura (estradas de ferro). Mais tarde, com as privatizações das empresas estatais, os comerciantes e os bancos foram privilegiados pelo governo de *Meiji*, dando origem aos grandes grupos econômicos (*zaibatsu*). Além de transferir as empresas a um preço baixo, o governo continuou a subsidiar algumas atividades (NIVEAU, 1969; CHANG, 2004; OKABE, 1974).

Entre os anos de 1950 e 1973, depois do período inicial de *take-off*, o governo japonês, visando provocar uma transformação veloz da estrutura da economia, adota instrumentos como

el financiamiento bancario y el crédito dirigido, los controles a la importación y las medidas proteccionistas, las restricciones al ingreso y egreso de empresas del mercado interno, el control cambiario, y, no menos importante, la limitación de la importación de tecnología extranjera (SINGH, 1995, p. 526).

Outros países asiáticos, após o período do pós-guerra, dentre eles Coréia do Sul, Taiwan e, mais recentemente, a China, vão recorrer às mesmas diretrizes de política econômica que foram adotadas pelo Japão. Devido a um atraso maior do que aquele enfrentado pelo Japão, essas economias foram marcadas por uma ação estatal muito mais profunda que a japonesa.

Ferreira Jr; Santos Filho (1990), a partir de um estudo acerca da política industrial implementada na Coréia do Sul e em Taiwan, desmistificam a idéia de que estes países se industrializaram graças a uma obediência à livre atuação das forças de mercado e a uma integração liberal a uma economia de mercado. Os autores demonstram, na verdade, o forte papel do Estado no controle das fontes de financiamento bancário (tendo o poder de escolher os projetos prioritários e agindo a favor de um capital financeiro subordinado à indústria), no controle seletivo das importações e através do uso da taxaço e no controle para que as empresas estrangeiras não controlassem completamente firmas locais (exceto quando as firmas dedicavam-se exclusivamente à exportação).

Na Coréia do Sul, o Estado deixou aos grandes grupos econômicos (*Chaebols*) o mercado interno cativo para que pudessem avançar no que se refere ao *upgrading* tecnológico (FERREIRA JR; SANTOS FILHO, 1990). Ao mesmo tempo, as empresas estrangeiras interessadas em atuar no mercado coreano tiveram que, em contrapartida, transmitir *know-how* aos

grandes grupos econômicos locais, seguindo a mesma prática adotada pelo Japão (BUSTELO, 1991).

A ascensão ao poder na Coreia do Sul do General Park Chung Hee é o marco histórico para o salto de um país pobre à condição de uma fortaleza industrial. Antes de Park, no governo de Syngman Rhee, houve a adoção, sob apoio estadunidense, de algumas medidas visando superar o atraso econômico, com o suporte à industrialização de bens de consumo não duráveis, à criação de grupos capitalistas nacionais mediante a privatização de empresas remanescentes da ocupação japonesa, reforma agrária e uma política de alfabetização (COUTINHO, 2000).

Park, por meio de planos quinquenais de desenvolvimento, criou as condições de *upgrade* à indústria sul-coreana, passando das indústrias leves às pesadas. Para tanto, estatizou os bancos e utilizou os créditos bancários como uma importante alavanca para avançar para setores mais intensivos em tecnologia e em capital. Ao crédito bancário, deve-se acrescentar a desvalorização da taxa de câmbio, os subsídios fiscais oferecidos aos grandes grupos nacionais (visando fortalecer os *Chaebols*), a criação de bancos de desenvolvimento (Korea Development Bank) e de apoio à exportação (Eximbank) (COUTINHO, 2000).

O governo de Taiwan, na ausência de grandes grupos econômicos, teve o papel de continuar sozinho na promoção de indústrias com alto conteúdo de P&D - como semicondutores, por exemplo -, lançando mãos da criação de parques de ciência e tecnologia. O Estado desenvolvimentista taiwanês procurou criar um “espaço ideal em que se desenrole, sob seu controle, o jogo de forças da *tríplice aliança*, indispensável às industrializações tardias da segunda metade do século XX” (OLIVEIRA, 1993, p. 89, grifo do autor).

Na Ásia, a experiência de Estado desenvolvimentista sul-coreana e taiwanesa tem sido, mais recentemente, seguida pela China. A chegada ao poder de Deng Xiaoping, no ano de 1978, vai ser o marco da guinada da economia chinesa em direção à sociedade da informação. A economia chinesa tinha, nesse momento, altos índices de crescimento, mas este era obtido à custa de cada vez mais do aumento dos investimentos, ficando clara a necessidade de um *upgrading* tecnológico. Diferentemente do desprezo stalinista pela ciência capitalista, Deng Xiaoping “enfatizou continuamente o papel crucial da ciência e da tecnologia para a modernização da China” (OLIVEIRA, 1999, p. 2).

Sobre a integração econômica da China à economia internacional, é necessário destacar dois pontos: i) O Estado tem procurado extrair o máximo de ganho com a abertura da economia, sem deixar escapar, porém, o seu papel na economia²; ii) Por meio das alianças com as redes familiares da diáspora chinesa e da criação das Zonas Econômicas Especiais (ZEEs), o Estado chinês tem procurado trazer de volta, para sua órbita, os territórios de Hong Kong, Macau e Taiwan (OLIVEIRA, 1999).

Segundo Oliveira (1999), a exemplo de Coréia do Sul e de Taiwan, o Estado chinês tem destinado recursos à capacitação tecnológica do país, elegendo as telecomunicações como o carro-chefe de sua modernização econômica. Esse setor é controlado pelo Estado, que tem vedado a participação de estrangeiros e beneficiado o surgimento de grandes empresas nacionais. Além de usar o grande mercado como estímulo ao surgimento de grandes empresas multinacionais chinesas, o governo tem investido em instituições de pesquisa e desenvolvimento, visando estimular as tecnologias de ponta e Pequenas e Médias Empresas (PMEs) inovadoras.

No Brasil, o Estado estimulou o desenvolvimento de algumas indústrias nas primeiras décadas do século. Todavia, como os incentivos e subsídios eram concedidos a empresas específicas e não a setores ou indústrias, não havia uma política propriamente industrial por parte do Estado. Suzigan (1988) destaca que é a partir da década de 1950 que o Estado brasileiro começa a desempenhar um papel importante na estruturação do setor industrial, a partir de quatro instrumentos: i) com a articulação entre capital privado, capital estrangeiro e o próprio Estado; ii) com o aumento da proteção ao mercado interno, por meio de tarifa aduaneira e de controle do mercado de câmbio; iii) com o fomento ao desenvolvimento industrial através do Banco Nacional de Desenvolvimento (BNDE); iv) com a ampliação de sua participação no mercado mediante participação na indústria de base e investimentos em infra-estrutura econômica.

² Na China, nenhuma empresa estrangeira pode controlar mais de 50% do capital de uma empresa local. O Estado força as empresas multinacionais a se associarem com as firmas locais por meio de *joint-ventures*, cujo objetivo principal é extrair *know-how* estrangeiro usando como barganha o grande mercado chinês. Notícias jornalísticas divulgaram recentemente que a Arcelor Mittal, maior produtora de aço no mundo, tenha solicitado, às autoridades chinesas, o direito de deter mais de 50% das ações de uma empresa local.

No Brasil, portanto, alguns fatores foram bem diferentes em relação aos países asiáticos, quais sejam: i) grande mercado consumidor e enormes reservas de matérias-primas; ii) ausência de uma política de nacionalização dos bancos com o fito de implementar um projeto nacional de desenvolvimento com capitais de longo prazo; iii) dependência de capitais internacionais; iv) construção de uma *tríplice aliança* na qual o capital nacional ocupou um papel menor e secundário no processo de acumulação de capital; v) ausência de uma política de universalização da educação, das infra-estruturas sociais e da reforma agrária (COUTINHO, 2000).

O Brasil, assim como os demais países latino-americanos, principalmente Argentina e México, foi fortemente influenciado pelas idéias da Cepal (Comissão Econômica para a América Latina e Caribe), que defendia a industrialização como única maneira de escapar do *modus operandi* baseado na economia agrário-exportadora. Por trás disso está a idéia de que a industrialização é a única capaz de internalizar o processo de acumulação do capital e, portanto, deveria ser buscada pelos países.

Na falta de capitais, os países latino-americanos optaram por contar com o apoio do capital multinacional – capacitado financeira e tecnologicamente. Formava-se, assim, a *tríplice aliança* entre Estado, empresas multinacionais e empresas nacionais. Na prática, as empresas multinacionais, já presentes em muitos países, passaram a controlar (e aumentar as suas participações) setores importantes – aqueles responsáveis pela internalização da acumulação do capital. No fundo, a dependência latino-americana foi aprofundada, com o seu fluxo de acumulação do capital e dinamização econômica sendo dominados por empresas multinacionais dos países desenvolvidos (SAWAYA, 2006).

Suzigan (1988), referindo-se à competitividade das empresas brasileiras, destaca que, embora o Estado tenha desempenhado um papel importante na industrialização entre os anos de 1950 e 1970, as políticas contribuíram para criar uma mentalidade protecionista, agravar o atraso tecnológico e manter a indústria com baixa eficiência e pouco competitiva. O resultado do baixo desenvolvimento científico e tecnológico foi uma indústria ineficiente e pouco competitiva no cenário internacional.

Com base nos dois últimos parágrafos, fica evidente que, embora o Estado tenha participado ativamente na industrialização de países atrasados latino-americanos e asiáticos, não é possível falar de apenas um modelo de industrialização tardia. Na Ásia, o Estado não renunciou ao seu papel no processo de acumulação de capital, tampouco deixou as empresas

multinacionais controlar setores importantes. Os subsídios, a proteção tarifárias, entre outros mecanismos, não foram perpétuos, sendo exigidos retornos em exportação e em avanços tecnológicos das empresas. Os países latino-americanos fizeram o oposto dos países asiáticos, com o capital multinacional sob o controle dos setores econômicos mais importantes, com a ausência de uma estratégia de desenvolvimento científico e tecnológico etc.

FATORES DETERMINANTES NAS DIFERENÇAS ENTRE ÁSIA E AMÉRICA LATINA, ENTRE 1980 E 1990

A Ásia e a América Latina apresentaram índices de crescimento econômico muito similares nas décadas de 1960 e 1970. Isso se deve, como apresentado acima, às políticas desenvolvimentistas que foram adotadas pelos Estados dessas regiões. Contudo, a partir dos anos de 1980 começa a delinear um *descolamento* e/ou assimetria entre essas duas regiões, com a América Latina apresentando índices de crescimento que denotam a interrupção do crescimento, enquanto a Ásia segue adiante em sua industrialização (tabela 3).

Com base na tabela 3, nota-se que, durante os anos de 1980, a Ásia deu continuidade ao seu processo de industrialização com a mesma intensidade que nas décadas anteriores, enquanto a América Latina ficou estagnada. A resposta a esse *descolamento* presente na literatura pode ser agrupadas em três interpretações: i) crise da dívida, resultado dos choques externos; ii) a opção tecnológica adotada pelos países das duas regiões; iii) por último, a adoção, indiscriminada, do receituário neoliberal imposto pelos órgãos multilaterais Fundo Monetário Internacional (FMI) e Banco Mundial (BM) – representantes diretos dos interesses dos EUA e do *establishment*.

A idéia de crise da dívida é uma interpretação heterodoxa que procura fazer frente a um discurso ortodoxo liberal. Segundo os autores vinculados à visão ortodoxa, o fracasso latino-americano deve-se: i) à utilização dos empréstimos sem empregar-lhes nas indústrias de exportação; à busca de uma política de substituição de importações com uma economia fechada, enquanto os asiáticos abriram a economia e orientaram-na à exportação; à corrupção e à má administração pública; à utilização câmbios inapropriados, que causou a fuga de capitais.

Tabela 3: Taxa de crescimento do PIB nos países asiáticos e latino-americanos (porcentagem anual)

	1960-70	1970-80	1980-90
Ásia			
China	5,2	5,8	9,5
Índia	3,4	3,6	5,5
Indonésia	3,9	7,6	5,5
Coréia do Sul	8,6	9,5	9,7
Malásia	6,5	7,8	5,2
Paquistão	6,7	4,7	6,3
Filipinas	5,1	6,3	0,9
Siri Lanka	4,6	4,1	4,0
Taiwan	-	-	-
Tailândia	8,4	7,2	7,6
<i>Mediana</i>	5,2	6,3	5,3
América Latina			
Argentina	4,2	2,2	- 0,4
Bolívia	5,2	4,8	-0,1
Brasil	5,4	8,4	2,7
Chile	4,5	2,8	3,2
Colômbia	5,1	5,9	3,7
Equador	-	8,8	2,0
México	7,2	5,2	1,0
Peru	4,9	3,0	- 0,3
Venezuela	6,0	5,0	1,0
<i>Mediana</i>	5,1	5,0	1,0

Fonte: Singh (1995, p. 518). **Org:** Leandro Bruno Santos, 2007.

Essa visão ortodoxa e seus pressupostos não passam de uma falácia. Conforme apresentado na seção anterior, os países asiáticos não se industrializaram unicamente porque estavam voltados à exportação (aliás, a única saída para algumas economias com mercado consumidor pequeno, como Hong Kong e Taiwan), mas porque o Estado agiu disciplinando o capital. Esses fatores de atraso serão os mesmos utilizados para defender a abertura econômica, o afastamento do Estado na economia e os benefícios da globalização econômica.

Para Singh (1995, p. 515), “la razón fundamental de su fracaso económico fue la crisis de la deuda, provocada por fuerzas externas sobre las que estos países carecían de control”. Singh (1995) é favorável à interpretação heterodoxa, segundo a qual os países latino-americanos, devido a seus níveis de endividamento mais elevados que os asiáticos, sofreram mais fortemente com a crise. Assim, como o Estado cumpria um papel direto e destacado no investimento industrial ou em seu financiamento, a crise acabou por gerar menores investimentos na indústria e em infra-estruturas.

A segunda interpretação é de que, durante a década de 1970, os países asiáticos procuraram abraçar as nascentes tecnologias da informação, visando uma economia com autonomia em ciência e tecnologia, enquanto os países latino-americanos não souberam ou não puderam dar esse passo (OLIVEIRA, 1993, 1999; AMSDEN, 2004). Países como Coreia do Sul e Taiwan, diante da exaustão das manufaturas leves e da competitividade de outros países com salários menores, procuram transitar para um novo estágio de industrialização, baseado nos produtos de eletrônica (TVs, rádios, calculadoras, gravadores etc.) (FERREIRA JR; SANTOS F., 1990).

Com a crise e enveredando-se nos argumentos da corrente ortodoxa, a América Latina desmantela as instituições que foram importantes em seu processo de industrialização e abre seus mercados às exportações e a maiores investimentos das empresas multinacionais. Em contrapartida, na Ásia, particularmente na Coreia do Sul, China, Índia e Taiwan,

la política gubernamental se orientaba hacia la sustitución de importaciones de las piezas y componentes utilizados en la fabricación de esos productos con el fin de crear empleos bien pagados en el mercado interno, y empresas de capital nacional capaces de competir en el mercado externo (AMSDEN, 2004, p. 76)

O sucesso da política científica e tecnológica asiática deve-se a pesados investimentos em pesquisa superior e na criação de laboratórios de pesquisa como suporte às empresas. O Estado também obrigou as empresas multinacionais a repassar tecnologia aos concorrentes locais em troca da atuação no mercado interno. Mesmo em Cingapura, país dependente de investimentos estrangeiros que se parece muito com os

países latino-americanos, o Estado atuou pesadamente no investimento do ensino superior e na criação de laboratórios de pesquisa, isto é, dando o suporte às empresas multinacionais (AMSDEN, 2001). Cingapura é uma anomalia entre os países de industrialização tardia, porque apresenta altos índices de P&D, cujo maior investidor são as multinacionais.

Na América Latina, por outro lado, a educação superior apresenta deficiências no que se refere à P&D e os setores mais importantes – irradiadores de inovação e capazes de internalizar o fluxo de acumulação do capital – são controlados por empresas multinacionais. Ao invés de competir em segmentos de maior conteúdo tecnológico, os países latino-americanos continuaram como grandes produtores de *commodities*. Isso decorre, logicamente, das mazelas de uma industrialização baseada no capitalismo associado, na falta de uma política de universalização do ensino e das infra-estruturas sociais básicas, entre outros fatores.

A tabela 4 traz alguns dados sobre dispêndio em P&D em milhões de US\$ e o percentual que os dispêndios têm sobre o PIB de algumas economias.

Os dados contidos na tabela 4 mostram que o Brasil está atrás de países que se industrializaram tardiamente no que se refere à P&D. Países como Coréia do Sul, Cingapura e China apresentam melhores indicadores que o Brasil, tanto com maiores percentuais de investimento do PIB em P&D como com maiores investimentos em P&D por habitante. Em termos de volume dos investimentos, o país consegue superar Cingapura, que tem uma população e um PIB milhares de vezes menores do que o brasileiro. O Brasil só supera dois países de industrialização tardia, respectivamente, o México e a Argentina.

A terceira interpretação defende que os países latino-americanos, principalmente Argentina, Brasil e México, desde a crise econômica nos anos de 1980, seguiram as recomendações dos países ricos (EUA) de crescer com poupança externa, realizar reformas para o mercado, privatizar e combater a inflação. Essa política macroeconômica, perversa e marcada pelas elevadas taxas de juros e apreciação do câmbio, logrou um crescimento econômico medíocre (CARLEIAL, 2004; BRESSER PEREIRA, 2007; GUILLÉN, 2007).

Tabela 4: Dispendios nacionais em pesquisa e desenvolvimento (P&D) de países selecionados, em relação ao produto interno bruto (PIB) e *per capita*

País	Ano	Dispendio em P&D	Dispendio em P&D em relação ao PIB	Dispendio em P&D <i>per capita</i>
		(milhões US\$ correntes de PPC)	percentual	(US\$ correntes PPC por habitante)
Alemanha	2002	55.054,9	2,51	667,5
Argentina	2002	1.560,2	0,39	(2) 49,0
Austrália	2000	7.803,7	1,55	404,9
Brasil	2000	12.452,9	1,00	73,2
Canadá	2002	17.340,2	1,82	552,0
China	2002	72.076,8	1,29	(2) 44,9
Cingapura	2002	2.129,7	2,19	(2) 477,4
Coréia	2001	22.009,2	2,92	464,9
Espanha	2001	8.227,2	0,96	204,3
EUA	2002	277.099,9	2,67	963,7
França	2002	36.143,8	2,20	590,3
Israel	2002	6.359,7	4,73	(2) 1.060,8
Itália	2000	15.475,3	1,07	267,9
Japão	2001	103.846,4	3,06	816,3
México	1999	1.714,4	0,43	35,9
Portugal	2002	1.714,4	0,93	165,4
Reino Unido	2001	29.353,3	1,89	499,3
Rússia	2002	14.190,4	1,24	(2) 89,1

Fonte: Ministério da Ciência e da Tecnologia/FINEP, 2005.

Notas: 1) refere-se ao ano de 1999; 2) refere-se ao ano de 2001.

PPC - Paridade do poder de compra.

Por trás dessa terceira interpretação há uma crítica as políticas impostas pelo *establishment*, cujos resultados foram a estagnação econômica da América Latina, e proposições de retomada do crescimento econômico tendo como fulcro o mercado interno. Guillén (2007) defende que o desenvolvimento não pode ser alcançado através da ação espontânea e exclusiva do mercado, senão a partir de um projeto político e social – um projeto de Nação – que permita modificações estruturais no sistema

produtivo, na melhora qualitativa da qualidade de vida das pessoas e na preservação da identidade da Nação.

Para Bresser-Pereira (2007), o novo-desenvolvimentismo constitui-se numa estratégia nacional de desenvolvimento que tem como objetivo rejeitar as propostas dos países ricos e desenvolver a economia, que está estagnada há anos. Porém, serão necessárias duas estratégias. Primeiro, no âmbito econômico, reduzir a taxa de juros, elevar a taxa de câmbio, desvincular a taxa de juros de curto prazo daquela que remunera os títulos do tesouro, desindexar os preços das empresas nos serviços públicos, realizar o ajuste fiscal. Segundo, no âmbito político e social, uma aliança nacional pró-desenvolvimento, cuja base seja formada por empresários, técnicos do governo, trabalhadores e intelectuais, que vise reconstruir a Nação.

AS MULTINACIONAIS DO TERCEIRO MUNDO

O motivo de o tema Multinacionais do terceiro mundo (*Third world multinationals*) ser adicionado à discussão vai além do envolvimento do autor deste texto com a temática. Muitas das multinacionais do terceiro mundo contaram e contam com o apoio de alguns Estados, foram empresas estatais, receberam incentivos e subsídios governamentais. Portanto, a análise das multinacionais dos países terceiro-mundistas passa, obrigatoriamente, pela articulação com as estratégias de desenvolvimento adotadas pelos países de industrialização tardia.

Os primeiros casos registrados de multinacionais de países do terceiro mundo datam do final do século XIX. A empresa argentina Alpargatas, de atuação nos setores têxtil e calçados, montou uma filial no Uruguai em 1890 e, em 1907, uma outra filial no Brasil. Outras empresas argentinas fizeram o mesmo, como a empresa de comércio de grãos, finanças e produtos diversos Bung Born e a empresa de engenharia mecânica Siam di Tella.

Todavia, esses investimentos pioneiros argentinos não indicaram um processo de multinacionalização, tampouco a conformação de corporações multinacionais, porque as matrizes não supriam de tecnologias e habilidades suas filiais, não tomavam decisões estratégicas e não exerciam o poder de controle. Em muitos casos, devido à crise no país sede, as filiais acabaram tornando-se as maiores e com mais crescimento que as matrizes (LALL, 1983).

Até o momento, a internacionalização de empresas multinacionais do terceiro mundo conheceu três ondas. A primeira onda, entre os anos de 1960 e 1970, teve uma significativa presença de empresas latino-americanas. A segunda onda, por sua vez, durante os anos de 1980, foi marcada pela prevalência dos países asiáticos, como Coreia do Sul e Taiwan, enquanto os países latino-americanos perderam terreno. A terceira onda ocorre a partir dos anos de 1990, com a retomada de investimentos de multinacionais latino-americanas no exterior, mas com a prevalência dos IDEs asiáticos (CHUDNOVSKY; LÓPEZ, 2000).

O volume de investimentos latino-americanos no exterior está concentrado em indústrias maduras e em produtos agropecuários e minerais, como cimento, aço, papel e celulose, suco de laranja, exploração de petróleo, couro, carne etc. Ou seja, as vantagens competitivas não estão baseadas em ativos tecnológicos – como capacidade organizacional, de marketing e financeira –, mas, em muitos casos, em vantagens ricardianas de baixos salários e recursos naturais. Os países asiáticos, por sua vez, têm sido marcados por empresas multinacionais que competem em segmentos tecnológicos mais avançados.

Para Chudnovsky; López (2000, p. 69),

a ausência de políticas industrial, educacional e tecnológica, como aquelas implementadas nos países asiáticos mais avançados, também explica por que são poucas operações de IDE por firmas latino-americanas em indústrias de alta tecnologia e intensivas em habilidades.

Novamente, aqui comparece uma diferença, das várias expostas, entre os países asiáticos e latino-americanos. Nos primeiros, o Estado agiu disciplinando o capital, isto é não só oferecia ajuda financeira (subsídios, tarifas aduaneiras etc.) e apoio tecnológico e educacional, como também exigia retornos em produtividade e competitividade, conduzindo as empresas à inovação e, em alguns casos, patrocinando-as a adquirir empresas no exterior com ativos importantes (principalmente, marcas e tecnologias) (HIKINO; AMSDEN, 1995). Nos países latino-americanos, no entanto, o que houve foi uma ajuda estatal sem qualquer contrapartida em termos de *upgrading* tecnológico. Na década de 1980, inclusive, países como o Brasil, visando frear o problema da balança de pagamentos, desvalorizam o câmbio e estimulam as exportações de *commodities*.

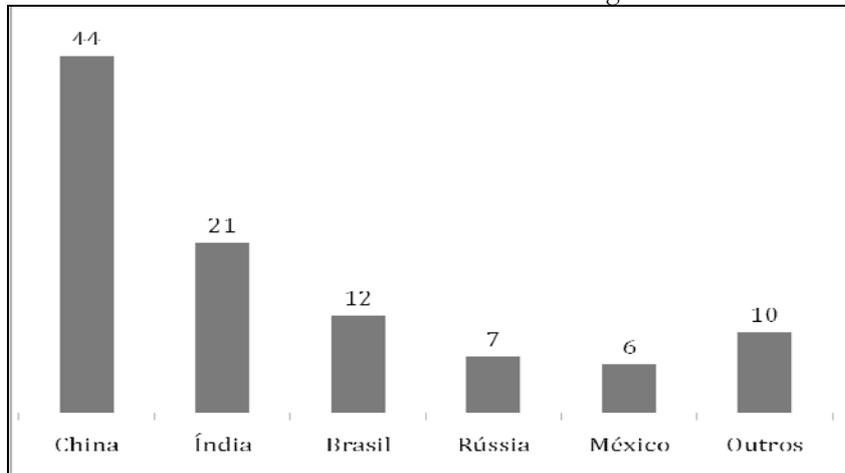
As firmas multinacionais chinesas têm adotado duas estratégias no que se refere ao avanço tecnológico, uma interna e outra externa. No

âmbito interno, elas têm optado por *joint-ventures* e, no externo, por meio de aquisições e de expansões orgânicas em outros países. Portanto, o caso chinês, assim como fez a sua província de Taiwan décadas atrás, oferece uma experiência contrária às teorias dominantes que foram elaboradas para explicar as multinacionais dos países desenvolvidos – em que as empresas se multinacionalizam para tirar vantagens de seus ativos tecnológicos (CHILD; RODRIGUES, 2005).

Em relatório recente, *The Boston Consulting Group* (2006) destaca como 100 companhias de economias de rápido desenvolvimento econômico estão mudando o mundo e, ao mesmo tempo, desafiando as multinacionais dos países desenvolvidos (gráfico 1).

Há um número razoavelmente grande de multinacionais emergentes na Ásia, como Acer, Lenovo, Huawei Technologies, Dtang, Great Dragon. Entre as 12 multinacionais brasileiras destacadas estão Braskem, Coteminas, Companhia Vale do Rio Doce, Embraco, Gerdau, Natura, Perdigão, Petrobras, Sadia, Votorantim e Weg. Com o aumento dos investimentos de empresas no exterior, os estoques de investimentos aumentaram e colocaram o Brasil na sexta colocação (tabela 1).

Gráfico 1: Os 100 novos desafiantes globais



Fonte: BCG, 2006.

Org: Leandro Bruno Santos, 2007.

Tabela 5: Estoques de investimentos realizados por países em desenvolvimento

Ranking	Países	(US\$ bi.)
1	Hong Kong	470
2	Ilhas Virgens Britânicas	123
3	Federação Russa	120
4	Cingapura	111
5	Taiwan	97
6	Brasil	72
7	China	46
8	Malásia	44
9	África do Sul	39
10	Coréia do Sul	36
11	Ilhas Caiman	34
12	México	28
13	Argentina	23
14	Chile	21
15	Indonésia	14

Fonte: UNCTAD, 2006. Org: Leandro Bruno Santos, 2007.

Com base nos dados expostos acima, nota-se a importância da China nos IDEs, quando somadas as suas Províncias de Hong Kong e Taiwan, seguida por Cingapura e pelo Brasil. Muitas das empresas multinacionais chinesas são estatais, e as que não o são contam com o apoio do aparelho estatal. Dados mais recentes, publicados no *prelo* e não permitidos para a citação ainda, de publicação conjunta entre a *Business School* Brasileira Fundação dom Cabral e *The Columbia Program on International Investment*, indicam que o Brasil possui ativos no exterior que ultrapassam US\$ 100 bilhões.

Por fim, o que se depreende desta seção é que muitas das empresas multinacionais do terceiro mundo contaram e contam com forte apoio do Estado. Algumas empresas ainda são estatais, como Petrobrás, outras são ex-estatais (Vale do Rio Doce, Embraer), outras contaram com o apoio do Estado em seus processos de expansão e concentração, como as mexicanas América Móvil e Cemex, as brasileiras Brasken e Votorantim, e as chinesas Lenovo, Huawei Technologies, Dtang, Great Dragon. Atualmente, as firmas do terceiro mundo têm jogado um papel importante no processo de centralização do capital – marcado por fusões e aquisições, cuja

importância pode ser destacada com a prevalência das fusões e aquisições realizadas no mundo, em termos absolutos, sendo maiores para as empresas sediadas nos países do terceiro mundo.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao longo do trabalho, cujo enfoque utilizado foi o histórico, alguns aspectos ficaram, direta e indiretamente, bastante evidentes. Esse trabalho permite destacar estes pontos:

1. Dados históricos de política econômica e comercial indicam que os atuais países desenvolvidos nunca foram o berço do livre comércio. Aliás, o mito do *laissez-faire* só foi utilizado quando esses países tinham atingido altos níveis de desenvolvimento industrial e tecnológico, capazes de lhes proporcionar retornos com a abertura comercial. Portanto, utilizando a expressão de List, os países desenvolvidos, por meio de seus intelectuais subordinados e de seus “bastiões” (OMC, Banco Mundial e FMI), têm procurado “chutar a escada” dos países menos desenvolvidos, tendo como objetivo evitar que eles cheguem ao topo.
2. Se o Estado teve uma atuação importante nos atuais países desenvolvidos, este papel foi ainda maior nos países de industrialização tardia, a começar pelo Japão. Foi graças às políticas consideradas “ruins” pelos “bastiões” que representam os países desenvolvidos, como proteção tarifária, subsídios, manipulação do câmbio, atuação estatal em alguns setores importantes, entre outros, que muitos países conseguiram avançar em seus processos de *catching up*. Durante esse período, os países de industrialização tardia obtiveram os seus maiores índices de crescimento econômico. Atualmente, diante do fraco crescimento econômico conseguido com a implementação de políticas neoliberais, principalmente na América Latina, pode-se questionar a validade de um discurso que, na prática, mostra-se incapaz de conduzir os países ao desenvolvimento.
3. Os países de industrialização tardia conheceram condições singulares de industrialização. Não é possível, portanto falar em um modelo geral. O que é possível afirmar é que em todos os países houve uma forte intervenção estatal e que todos tiveram que se industrializar a partir de empréstimos e melhoramentos tecnológicos no processo

produtivo. Os países asiáticos conheceram uma maior participação do Estado no processo de acumulação – disciplina ao capital –, com restrições às empresas multinacionais. Os países latino-americanos, por sua vez, embora tenham sido marcados pela atuação estatal na economia, não foram disciplinadores do capital. As multinacionais controlaram e controlam setores importantes e muitos países se industrializaram via endividamento externo, o qual será, na década de 1980, um dos fatores de *descolamento* das economias asiáticas e latino-americanas. Essas assimetrias de crescimento econômico entre as duas regiões resultam da forma de atuação do Estado. Na América Latina, a dependência do Estado em relação às empresas multinacionais e aos capitais externos será marcada mais tarde, com a crise da dívida e do próprio Estado, pela subordinação aos países desenvolvidos e suas políticas de “chutar a escada”.

4. Nos países de industrialização tardia surgiram muitas empresas estatais e privadas com atuação em diversos ramos. Essas empresas estão, atualmente, no contexto da centralização do capital, jogando um papel importante, com aquisições de empresas em países com níveis menores ou iguais de desenvolvimento que o país sede ou, em muitos casos, feitos aquisições estratégicas de empresas dos países desenvolvidos. Entre as empresas pode-se destacar as Brasileiras Petrobrás, Vale do Rio Doce, Camargo Corrêa, Votorantim, Gerdau, JBS-Friboi. Alguns trabalhos sinalizam que este século será dos mercados emergentes, não só pela prevalência das aquisições e fusões sob as mãos das empresas sediadas nestes países, mas também porque apresentam as maiores taxas de crescimento econômico.

REFERÊNCIAS

- AMSDEN, Alice H. La sustitución de importaciones en las industrias de alta tecnología: Prebisch renace en Asia. **Revista de la Cepal**, Buenos Aires, n. 82, p. 75 - 89, abril/2004.
- AMSDEN, Alice. A difusão do desenvolvimento: o modelo de industrialização tardia e a Grande Ásia Oriental. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 12, n. 1, p. 133-140, en-mar/1992.
- AMSDEN, Alice H.; TSCHANG, Ted; GOTO, Akira. Do foreign companies conduct R&D in developing countries? A new approach to

- analyzing the level of R&D, with an analysis of Singapore. **Asian Development Bank Institute**, Tokyo, n. 14, p. 1 – 19, march/2001.
- BOSTON CONSULTING GROUP. **The new global challengers**. How 100 top companies from rapidly developing economies are changing the world. Boston: BCG Report, 2006.
- BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. **Macroeconomia da estagnação**. Crítica da ortodoxia convencional no Brasil pós 1994. São Paulo: Editora 34, 2007.
- BUSTELO, Pablo. La expansión de las grandes empresas de Corea del Sur (Chaebol): un ejemplo de estrategia corporativa. **Centro de estudios empresariales**, Madri, n. 1, p. 13 23, 1991.
- CARDOSO, Fernando Henrique; FALETTO, Enzo. **Dependência e desenvolvimento na América Latina**. Ensaio de interpretação sociológica. Rio de Janeiro: Zahar, 1970.
- CARLEIAL, Liana Maria da Frota. Subdesenvolvimento globalizado: a resultante das escolhas da política econômica brasileiras dos anos noventa. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**, Curitiba, n. 106, p. 7 – 28, jan-jul/2004.
- CHANG, Ha-Joon. **Chutando a escada**. A estratégia do desenvolvimento em perspectiva histórica. São Paulo: Unesp, 2004.
- CHANG, Ha-Joon. **Why developing countries need tariffs?** How WTO NAMA negotiations could deny developing countries' right to a future. Geneva: South Centre, 2005.
- CHILD, John; RODRIGUES, Suzana B. The internalization of Chinese firms: A case for theoretical extension. **Management and organization review**, Oxford, n. 3, v. 1, p. 381 – 410, 2005.
- CHUDNOVSKY, Daniel; LÓPEZ, Andrés. A third wave of FDI from developing countries: Latin American TNCs in the 1990s. **Transnational corporations**, Switzerland, n. 2, v. 9, p. 31 – 68, august/2000.
- COUTINHO, Luciano. Coréia do Sul e Brasil: paralelos, sucessos e desastres. In. **Estados e moedas no desenvolvimento das nações**. FIORI, José Luís (Org.). Petrópolis: Vozes, 2000, p. 353 – 378.
- FERREIRA JUNIOR, Hamilton de Moura; SANTOS FILHO, Otaviano Canuto. Coréia do Sul e Taiwan: Notas sobre a política industrial. **Revista de economia política**, São Paulo, n. 2, v. 10, p. 116 – 131, abr-jun/1990.
- GUILLEN, Arturo. Para superar el estancamiento económico en México: “nudos críticos” de un proyecto nacional de desarrollo. **Revista de Economía Política**, São Paulo, n. 4, v. 27, p. 575 – 594, oct-dic/2007.

- HIKINO, Takashi; AMSDEN, Alice H. La industrialización tardía en perspectiva histórica. **Desarrollo económico**, Buenos Aires, v. 35, n. 137, p. 3 – 30, 1995.
- KIM, Linsu. **Da imitação à inovação**. A dinâmica do aprendizado tecnológico da Coréia. Campinas: Editora da Unicamp, 2005.
- LALL, Sanjaya. The rise of multinationals from the third world. **Third world quarterly**, n. 3, v. 5, p. 618 – 626, 1983.
- LIST, Georg Friedrich. **Sistema nacional de economia política**. São Paulo: Editora Abril, 1983.
- MICHALET, Charles-Albert. **O que é a mundialização?** São Paulo: Loyola, 2003.
- NIVEAU, Maurice. **História dos fatos contemporâneos**. São Paulo: Difel, 1969.
- NYE, J. The myth of free-trade Britain and fortress France: tariffs and trade in the nineteenth century. **Journal of economic history**, Cambridge, v. 51, n. 1, p. 23 – 46, 1991.
- OKABE, Hiroji. Algumas reflexões sobre a formação do capitalismo japonês. **Argumento**, Rio de Janeiro, n° 3, p. 51 – 63, 1974.
- OLIVEIRA, Amaury Porto. Abertura estratégica da China à globalização. **Sociedades em transformação**, São Paulo, n. 4, p. 1 – 4, abr-jun/1999.
- OLIVEIRA, Amaury Porto. Coréia do Sul e Taiwan enfrentam o desafio da industrialização tardia. **Estudos avançados**, São Paulo, n. 7, p. 81 – 97, 1993.
- SAWAYA, Rubens. **Subordinação consentida**. Capital multinacional no processo de acumulação da América Latina e Brasil. São Paulo: FAPESP/Annablume, 2006.
- SUZIGAN, Wilson. Estado e industrialização no Brasil. **Revista de economia política**, São Paulo, n. 4, v. 8, p. 5 – 16, out-dez/1988.
- SINGH, Ajit. Asia y América Latina comparados: divergencias económicas en los años '80. **Desarrollo económico**, Buenos Aires, n. 136, v. 34, p. 513 – 532, en-mar/1995.
- UNCTAD. **World investment report**. FDI from developing and transitions economies: implications for development. New York and Geneva: United Nations, 2006.