

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO – UFRJ
INSTITUTO DE ECONOMIA - CAMPUS DA PRAIA VERMELHA**

MATHEUS DE FREITAS CECÍLIO

**A ARMADILHA DE RENDA MÉDIA E A CHINA: UMA ABORDAGEM
CRÍTICA A PARTIR DA ECONOMIA POLÍTICA INTERNACIONAL**

RIO DE JANEIRO

2020

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO – UFRJ
INSTITUTO DE ECONOMIA – CAMPUS DA PRAIA VERMELHA

PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA POLÍTICA
INTERNACIONAL

MATHEUS DE FREITAS CECÍLIO

A ARMADILHA DE RENDA MÉDIA E A CHINA: UMA ABORDAGEM CRÍTICA
A PARTIR DA ECONOMIA POLÍTICA INTERNACIONAL

Dissertação de Mestrado
apresentada ao Programa de Pós-
Graduação em Economia Política
Internacional do Instituto de
Economia da Universidade Federal
do Rio de Janeiro para obtenção do
título de Mestre em Economia
Política Internacional. Linha:
Geopolítica do capitalismo e
desenvolvimento.
Orientador: Carlos Aguiar de
Medeiros.

RIO DE JANEIRO

2020

FICHA CATALOGRÁFICA

C388 Cecilio, Matheus de Freitas.

A armadilha de renda média e a China: uma abordagem a partir da economia política internacional. – 2020.

70 f.; 31 cm.

Orientador: Carlos Aguiar de Medeiros.

Dissertação (mestrado) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Instituto de Economia, Programa de Pós-Graduação em Economia Política Internacional, 2020.

Bibliografia: f. 66 – 70.

1. Desenvolvimento econômico - China. 2. Armadilha de renda média. I. Medeiros, Carlos Aguiar, orient. II. Universidade Federal do Rio de Janeiro. Instituto de Economia. III. Título.

CDD 338.951

Matheus de Freitas Cecílio

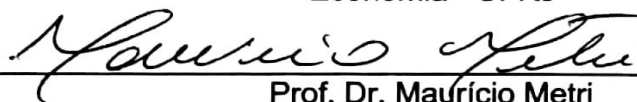
A ARMADILHA DE RENDA MÉDIA E A CHINA: UMA ABORDAGEM A PARTIR DA
ECONOMIA POLÍTICA INTERNACIONAL

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-graduação em Economia Política Internacional, Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Mestre em Economia Política Internacional.

Aprovada em



Prof. Dr. Carlos Aguiar de Medeiros
Programa de Pós-graduação em Economia Política Internacional do Instituto de
Economia - UFRJ



Prof. Dr. Maurício Metri
Programa de Pós-graduação em Economia Política Internacional do Instituto de
Economia - UFRJ

Prof. Dr. Marcos Cordeiro Pires
Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais e Desenvolvimento –
UNESP Marília

RESUMO

A literatura ao redor do conceito de armadilha de renda média se formou no contexto das instituições financeiras internacionais. Contando pouco mais de uma década de uso corrente e de presença no debate, as características específicas deste conceito ainda são motivo de contenda. Esta dissertação pretende explorar alguns dos limites encontrados nesta literatura, servindo-se da trajetória chinesa de desenvolvimento como subsídio. A intenção do trabalho aqui presente é demonstrar que a inspiração da Nova Economia Institucional, aparato teórico de nascedouro do conceito de armadilha de renda média; inspira também os seus limites explicativos. Para realizar a abordagem crítica, esta dissertação busca também oferecer interpretações alternativas a respeito do conceito em questão.

Palavras-chave: armadilha de renda média; China; desenvolvimento.

ABSTRACT

The literature on the middle income trap concept formed itself at the level of International financial institutions. Counting more than one decade of use and of presence in the debate, the specific contours of the concept are still in contention. This dissertation aims to analyse the limits of this literature, with the Chinese example of development serving as an object of study. The intention of this research is to demonstrate that the New Institutional Economics, theoretical apparatus that gave birth to the concept; also inspires its' limits. In order to fulfill the critical approach, this dissertation also aims to offer alternative interpretations on the concept in question.

Key words: middle income trap; China; development.

ÍNDICE

Introdução	12
1º Capítulo. A literatura sobre armadilha de renda média e seus limites	
1.1. Introdução : apresentação do conceito e visões conflitantes	15
1.2. A Nova Economia Institucional e a armadilha de renda média	20
1.3. A importância de elementos externos	24
1.4. Conclusões parciais	29
2º Capítulo. A armadilha de renda média soviética e interpretações alternativas sobre o conceito	
2.1. Introdução	30
2.2. A armadilha de renda média soviética	31
2.3. A prisão na renda média e a leitura cepalina	39
2.4. A abordagem das cadeias globais de valor e a prisão na renda média	44
2.5. Considerações parciais	49
3º Capítulo. A trajetória chinesa	
3.1. Introdução	50
3.2. A posição chinesa e a Grande Divergência	50
3.3. O sistema nacional de inovação chinês	51
3.4. Semelhanças e diferenças entre os casos soviético e chinês	56
3.5. Interpretações sobre uma aparente codependência sino-americana	59
3.6. Superar a armadilha e o teste político	61
3.7. Conclusões finais	63
Referências	65

AGRADECIMENTOS

Agradeço à CAPES pelo financiamento desta pesquisa.

Agradeço ao meu orientador, prof. Carlos Aguiar de Medeiros, pelas instruções e presença ao longo da pesquisa. Agradeço aos professores do PEPI, cujo trabalho de construção crítica e científica com os ingressantes na pós-graduação foi exemplar. Agradeço em especial ao prof. Maurício Metri, cuja postura democrática e aberta serve de inspiração.

Agradeço à minha turma de mestrado, cujas discussões e embates, por vezes muito vivos; foram essenciais para o enriquecimento da crítica. Em especial, agradeço às novas amizades encontradas em Igor, João Victor, Thomaz, Caio, Titi, Nathana, Érica, Joana, Fernando, Vitor, Sérgio, João, Mishell e Arif.

Agradeço à minha família pelo apoio, sem o qual certamente o percurso acadêmico teria se tornado impossível.

Agradeço à terça-feira de futebol da pós-graduação, cujo impacto positivo na saúde mental de seus integrantes não pode ser menosprezado.

Agradeço à minha companheira, Gabriela, cujo suporte sempre foi e continua sendo essencial.

LISTA DE IMAGENS

Imagem 1. As duas fases soviéticas	30
--	----

LISTA DE TABELAS

Tabela 1. Relação entre padrões monetários e estratégias desenvolvimentistas 25

“O maior inimigo de um bom plano é o sonho de um plano perfeito.” – Carl von Clausewitz

INTRODUÇÃO

Estabelecido dentro do quadro das instituições financeiras internacionais no início do século XXI, o conceito de armadilha de renda média faz referência a supostas dificuldades existentes no caminho para o desenvolvimento. Em especial, essas dificuldades seriam mais presentes na passagem do patamar de renda média para o patamar de renda alta, ou seja, no momento em que se tornam prementes os ganhos de produtividade. De início, é interessante salientar que a própria perspectiva de uma armadilha existente no caminho é sugestivo de que o trajeto “normal” ou “esperado” seria desprovido de tal obstáculo, ou seja, mais fácil. Em linhas gerais, essa interpretação é tributária de uma visão “naturalista” sobre o desenvolvimento, segundo a qual a mera dedicação das sociedades às suas vocações traria a prosperidade, através dos mecanismos de mercado.

A ideia de uma suposta “prisão” no estatuto de renda média é chamativa por uma série de motivos. Em primeiro lugar, as inúmeras abordagens existentes a nível do desenvolvimento econômico procuram, geralmente, estabelecer regras, condutas, o “bem fazer”, etc. Com o foco no que fazer, frequentemente fica em segundo plano o que não foi feito, ou o que deu errado. Um Estado em condição de prisão na renda média, portanto, é, para várias abordagens, um desafio explicativo, em especial para a teoria dominante. Em outras palavras, não existem tantas linhas dedicadas à explicação da estagnação como as dedicadas à estipulação de deveres e de supostos caminhos para os Estados.

Em segundo lugar, é também chamativo o conceito em função do fato de que os primeiros anos do século XXI veem uma clara contenda de um Estado a respeito do patamar de renda média: a China. De fato, o elevado número de estudos cruzados entre armadilha de renda média e China chama a atenção do pesquisador. Após as frustrantes desmontagens dos Estados desenvolvimentistas da América Latina que se operou durante a década de 80 e o mergulho neoliberal da década de 90, a existência de um processo de desenvolvimento que, em muitos graus, se desenrola com oposição do líder hegemônico do sistema figura como uma espécie de sopro de ar fresco para os estudos sobre desenvolvimento e geopolítica.

Um terceiro aspecto digno de nota a respeito do conceito é a sua grande permeabilidade. Como, essencialmente, a armadilha de renda média refere-se à descontinuidade do processo de desenvolvimento, uma miríade de interpretações é possível. Leituras sobre o sistema interestatal de inspiração marxista, como é o caso dos

sistemas-mundo, frequentemente apontarão para a rigidez do sistema capitalista e a inevitável segmentação das unidades políticas em níveis de renda e produção distintos. Por esse viés, a própria participação e engajamento no sistema tal como está articulado seriam armadilhas. Para leituras sobre o sistema interestatal de inspiração próxima ao Realismo Político, a prisão na renda média pode ser, essencialmente, significativo de uma estratégia política falível. Em linhas gerais, especular sobre o que “prende” os Estados é especular sobre a própria natureza do capitalismo e do sistema interestatal competitivo de maneira mais ampla, e isso caracteriza a prisão na renda média como um interessante “ângulo de entrada” para questões mais abrangentes do desenvolvimento.

Ainda nesta linha de ideias, como este trabalho discute no segundo capítulo, a semelhança entre a armadilha de renda média e um desencontro na transição entre fase de acumulação extensiva e a fase de acumulação intensiva é marcante. Uma vez que o fracasso em superar a armadilha pode ser interpretado como, essencialmente, um fracasso em se desenvolver; o conceito de armadilha de renda média começa a figurar, segundo essa lógica, como uma interessante janela para que se pensem questões mais amplas a nível do desenvolvimento econômico, que é o mote desta pesquisa.

Sendo assim, esta dissertação procurou, em primeiro lugar, oferecer uma análise crítica a respeito da literatura mais imediata que se formou sobre o conceito, notadamente a que se inicia no Banco Mundial em meados da primeira década do século XXI. Este esforço está centrado no primeiro capítulo. O mote é o de realizar um balanço sobre a literatura (mesmo que breve), entendendo quais são os principais utilizadores deste conceito, quais elementos explicativos figuram nos estudos mais correntes, qual é a teoria econômica que municia tais estudos e tais abordagens, e, finalmente, quais são seus limites.

Como não basta apontar os limites do conceito tal como ele está articulado, procuramos também oferecer uma espécie de “leitura própria” sobre a prisão na renda média, exercício para o qual se mostrou extremamente útil o caso da União Soviética. Este esforço está contido no segundo capítulo. Uma vez que a década de 70 representa um claro momento de “fracasso na transição” para os soviéticos, nos pareceu um ângulo interessante entender as determinações político-estratégicas deste fracasso (entre as fases extensiva-intensiva), como maneira de pensarmos a geopolítica do capitalismo de maneira mais abrangente. Também neste capítulo, o trabalho busca oferecer uma interpretação sobre a prisão na renda média calcada no pensamento cepalino. Em especial, nos foi útil a grande importância garantida por alguns dos autores dessa matriz à

problemática da gestão de reservas, item essencial do caso soviético. Como último esforço deste capítulo, buscamos entender quais as relações estabelecidas entre a literatura das cadeias globais de valor e o conceito de armadilha de renda média.

No terceiro e último capítulo, a dissertação busca analisar mais detidamente o caso chinês. Tendo em vista que grande parte da discussão sobre armadilha de renda média recai sobre a necessidade de fazer o “pulo” tecnológico para cadeias produtivas mais avançadas, examinamos o sistema nacional de inovação chinês e algumas de suas características e resultados. É interessante também o exame das semelhanças e diferenças entre os casos chinês e soviético. Fazendo eco à ideia basilar da pesquisa aqui presente, o mote é o de avançar a noção de que este “pulo” deve muito às determinantes político-estratégicas, eixo conceitual pelo qual examinamos as recentes tensões sino-americanas.

Por fim, a dissertação tem como objetivo geral não somente criticar uma abordagem, mas sim fornecer uma interpretação própria a respeito da prisão na renda média, conclusão para a qual os exemplos soviético e chinês foram muito úteis.

1º CAPÍTULO – A LITERATURA SOBRE ARMADILHA DE RENDA MÉDIA E SEUS LIMITES

1.1. APRESENTAÇÃO DO CONCEITO E VISÕES CONFLITANTES

A questão da armadilha de renda média está diretamente ligada aos obstáculos que se apresentam aos Estados em suas diferentes trajetórias de desenvolvimento. Ela se conecta, neste sentido, umbilicalmente à teoria e à observação histórico-prática do desenvolvimento. Não há definição universalmente aceita do termo “armadilha de renda média” na literatura, sendo que o conceito vem sendo recentemente usado para se referir às economias aparentemente “presas” na condição de renda média (FELIPE, KUMAR & GALOPE; 2014). Contudo, o termo vem ganhando especial atenção por parte das instituições financeiras internacionais, como evidenciado pelo crescente número de estudos (ASIAN DEVELOPMENT BANK; 2014; WORLD BANK; 2013). Sua primeira menção, pelos economistas do Banco Mundial Indermit Gill e Homi Kharas, data de 2005, e foi utilizada para categorizar economias do Leste Asiático que cresceram rapidamente e aparentemente estagnaram (ROBERTSON; YE; 2013). Ou seja, o termo é bastante novo, contando pouco mais de dez anos de uso, e foi gestado dentro do quadro das instituições financeiras internacionais. A instituição que mais se valeu do termo foi o Banco Mundial, seguido pelo Banco de Desenvolvimento Asiático (GILL, KHARAS, 2015, p. 6). Há também referências ao termo no documento “China 2030” (BANCO MUNDIAL, CENTRO DE PESQUISA EM DESENVOLVIMENTO DO CONSELHO DE ESTADO, REPÚBLICA POPULAR DA CHINA, 2013, p.12).

Ao lado de outros estudos recentes, os criadores do termo levantaram a hipótese de que, para sustentar o crescimento e ultrapassar a banda de renda média, as economias devem realizar “significativas reformas” nas instituições de política econômica e nos processos políticos (ROBERTSON; YE; 2013). Outros autores levantam a hipótese de que não se pode falar em armadilha de renda média, apenas em “ritmos diferentes de crescimento” dos países (FELIPE, KUMAR & GALOPE; 2014). Ou seja, de modo geral, nesta perspectiva, pensar a armadilha de renda média inclui pensar o que os países nela presos estão fazendo de errado, quais reformas são necessárias, o que deve mudar.

Tendo em vista que a questão da armadilha de renda média se entrelaça tão profundamente com outros elementos, fazendo referência à mais ampla categoria da

teoria do desenvolvimento, e que o termo é bastante recente; não é de se estranhar que diferentes autores e escolas tratem do tema sob diferentes ângulos e teorizações. “Armadilha de renda média”, dependendo da perspectiva, pode significar o mesmo que “armadilha do subdesenvolvimento”. Para outros referenciais, um país em condição de renda média nada mais é do que um país “semiperiférico” (ARRIGHI, 1997). Enfim, não há clareza cirúrgica para se tratar do conceito de “armadilha de renda média”, embora seja imprescindível defini-lo e identificá-lo como um processo histórico e observável, previsto teoricamente.

Embora, como exposto anteriormente, não haja definição universalmente aceita na literatura para armadilha de renda média (FELIPE, KUMAR & GALOPE; 2014), é imprescindível retratar o processo comumente aceito que constituiria a supracitada armadilha: o desenvolvimento econômico inicial é impulsionado pelo baixo preço do trabalho (baixos salários); conforme as atividades produtivas sobem na escala da complexidade econômica, a produtividade se eleva e os salários aumentam; com o tempo, torna-se imperativo que a referida economia, para sustentar seus níveis de crescimento, dê um salto em direção à fronteira tecnológica, avançando substancialmente na escala da complexidade econômica, incrementando a produtividade e passando a produzir bens de mais alto valor agregado e maior conteúdo tecnológico. Como consta em um relatório do Banco Mundial:

Países de renda média podem enfrentar desafios particulares pois as estratégias de crescimento que funcionaram quando eles eram pobres não servem mais às suas circunstâncias. Por exemplo, a realocação de trabalho da agricultura para a indústria é um motor chave de crescimento em economias de baixa renda. Mas, na medida em que esse processo amadurece, os ganhos ligados à realocação do trabalho excedente começam a evaporar, salários crescem, retornos aos investimentos tornam-se decrescentes, implicando necessidade por um novo motor de crescimento. Países de renda média que ficam ‘presos’ falham em

sustentar um crescimento da produtividade total dos fatores (PTF) (WORLD BANK GROUP, 2017).¹

É importante ressaltar que, na atual divisão internacional do trabalho, os países ‘presos’ na condição de renda média encontram dificuldades em se inserir no mercado mundial, não sendo capazes de competir com os países de renda baixa, nem com os de renda alta, encontrando-se em uma espécie de “limbo produtivo”. Nas palavras de Sonaglio, Missio e Pereira:

Esses países (*de renda média*) ficam incapacitados de competir com as economias de baixa renda, já que elas contam com baixos salários e com uma pauta de exportação baseada em manufaturados menos intensivos em tecnologias e, ao mesmo tempo, são incapazes de competir com economias avançadas, nos setores de alta tecnologia (SONAGLIO, MISSIO & PEREIRA, 2017, *adição nossa*).

Ou seja, os países nesta condição ficam localizados em uma banda de renda que não lhes permite a inserção em nenhum dos lados da divisão internacional do trabalho – ou intensivo em trabalho, ou intensivo em tecnologias. Avançando nessa ideia de “limbo produtivo”, alguns estudos também salientam que o processo de desindustrialização precoce que atinge alguns países da banda de renda média podem contribuir para a prisão na tal armadilha. Andreoni e Tregenna colocam a seguinte noção:

A desindustrialização prematura é uma ameaça para países de baixa e média renda, uma vez que encolhe suas oportunidades de avanço tecnológico, e sua capacidade de adicionar valor em cadeias globais de valor e setores comerciais, assim posteriormente

¹ No original, em inglês: “Middle-income countries may face particular challenges because growth strategies that were successful while they were poor no longer suit their circumstances. For example, the reallocation of labor from agriculture to industry is a key driver of growth in low-income economies. But as this process matures, the gains from reallocating surplus labor begin to evaporate, wages begin to rise, and decreasing marginal returns to investment set in, implying a need for a new source of growth. Middle-income countries that become “trapped” fail to sustain total factor productivity (TFP) growth.” (WORLD BANK GROUP, 2017).

reduzindo seu escopo para saltos de produtividade (ANDREONI, TREGENNA, 2018, p. 1).²

Os supracitados autores também estimaram que a marca de PIB per capita de US\$17.000 representaria um “turning point” esperado para o declínio da parcela de manufaturados sobre o PIB. Sendo assim, os países que experimentam uma redução da parcela de manufaturados sobre o PIB anterior a essa marca estariam inclusos em uma trajetória de desindustrialização precoce, conforme a experiência corrente (ANDREONI, TREGENNA, 2018, p. 15).

Embora a explicação tópica do “caminho” que leva à armadilha de renda média pode ser relativamente pouco contencioso, pensar a sua solução revela-se mais complexo. A imperatividade de tal salto tecnológico pode se apresentar como movimento suave e tranquilo no papel, mas, em termos históricos, se apresenta como um desafio de grandes proporções. Não apenas as teorias a respeito do desenvolvimento sugerem múltiplos caminhos, como também a experiência histórica deixa o observador perplexo à medida em que oferece plural gama de trajetórias.

É também importante lembrar que poucos Estados foram capazes de “superar” a armadilha tal como ela é conceituada: segundo um estudo do Banco Mundial, a maioria dos países que se encontrava em condição de renda média em 1960 continuava no mesmo patamar em 2008, sendo que apenas treze subiram de patamar durante este período, alcançando o nível de alta renda per capita (BANCO MUNDIAL, 2013). Ou seja, esta ideia coloca a armadilha de renda média também como um problema histórico.

A armadilha de renda média, como já foi exposto, não é um problema de exclusividade da prática, da observação histórica, mas diz respeito também a uma grande contenda a nível teórico. Isto quer dizer que diferentes abordagens buscam salientar diferentes “escapatórias”. Alice Amsden, grande referência no tocante aos processos de desenvolvimento e industrialização sul-coreanos, aproxima-se de vertente institucionalista ao examinar a trajetória de (ou falta de) desenvolvimento de países de industrialização tardia e debruçar-se sobre as ferramentas de desenvolvimento utilizadas

² Tradução própria. No original: “Premature deindustrialization is a threat to low and middle-income countries, as it shrinks their opportunities for technological development, and their capacity to add value in global value chains and tradeable sectors, thereby ultimately reducing their scope for productivity increases” (ANDREONI, TREGENNA, 2018, p.1).

ou não por cada sociedade, em sua obra “*A Ascensão do Resto*” (2009). Nesta perspectiva, o foco recai sobre quais dinâmicas, quais elementos, quais ferramentas cada país empregou, e como elas surtiram efeito ou não (AMSDEN, 2009).

Em Amsden, o principal elemento ao qual devemos levar nossos olhares se desejarmos compreender o sucesso ou o fracasso dos países de industrialização tardia (aos quais a autora dá o nome de “resto”), é o que a autora alcunha de “*mecanismos de controle*” (AMSDEN, 2009). Ou seja, posto de modo grosseiro, o sucesso ou insucesso dos países será determinado, em última instância, pela qualidade de cada “mecanismo de controle”, pela qualidade das instituições macroeconômicas (bancos de desenvolvimento, barreiras protecionistas tarifárias e não-tarifárias, subsídios para exportações, etc.) inseridas neste mecanismo “original” e “heterodoxo” (AMSDEN, 2009).

Para os teóricos ligados à abordagem dos sistemas-mundo, a questão do desenvolvimento (e de superação da armadilha de renda média, por conseguinte) se configura de maneira sistêmica, no sentido de que só pode ser entendido se o capitalismo for levado em conta como um sistema global. Arrighi, por exemplo, em “*A Ilusão do Desenvolvimento*”, avançará a noção de que pouquíssimo espaço de manobra é garantido aos países. O sistema interestatal capitalista chama a atenção pela sua rigidez, e as eventuais “promoções” e “demonções” são apenas exceções que confirmam a regra, qual seja, a da rigidez do sistema. São os movimentos gerais de grande escopo do capitalismo global que assentarão a parte reservada à cada “categoria” de Estados: núcleo orgânico, semiperiferia, e periferia (ARRIGHI, 1997). Isso não significa, evidentemente, que os Estados são meros expectadores deste processo. Cada Estado possui a capacidade de agir no sentido de melhorar a gama de atividades produtivas que se reúne sob sua jurisdição política. Para esta abordagem dos sistemas-mundo, portanto, é muito fácil com que os Estados ricos permaneçam ricos, e muito complicado com que os Estados pobres ou ‘semiperiféricos’ (de renda média) ascendam. Não há “armadilha de renda média”, na verdade, nesta perspectiva, o próprio sistema é uma armadilha. Como exposto anteriormente, contudo, isto não quer dizer que casos individuais de ascensão (ou rebaixamento) não existam (ARRIGHI, 1997).

Como exposto, a questão da armadilha de renda média, intimamente ligada às perguntas mais amplas da teoria do desenvolvimento, suscita uma miríade de

interpretações e visões. O objetivo do texto aqui presente é o de investigar este conceito de maneira crítica, de modo em que se possa entender a natureza de suas limitações.

1.2. A NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL E O CONCEITO DE ARMADILHA DE RENDA MÉDIA

Como apontam os autores Niederle, Pivoto e Souza (NIDERLE, SOUZA, PIVOTO, 2013, p. 63), a abordagem conhecida como “Nova Economia Institucional” tem uma ampla margem de comunicação e intersecção com a economia evolucionista ou evolucionária. Esta abordagem evolucionista caracteriza-se pelo interesse em entender as economias como sistemas abertos em perene evolução. Essa teoria, segundo os autores supracitados, teria buscado inspiração em uma série de abordagens predecessoras: nos institucionalistas, que se firmaram a partir de Veblen e John Commons; nos autores neoschumpeterianos, que marcavam o capitalismo como um processo em constante evolução; nos seguidores da escola austríaca, que salientavam a imprevisibilidade e o dinamismo do mecanismo de mercado; nas abordagens heterodoxas que buscavam renunciar à perspectiva do agente hiper-racional maximizador; e nas formulações associadas à moderna física quântica, onde se destaca a inspiração de Luc Bertalanffy (NIEDERLE, SOUZA, PIVOTO, 2013, p. 65).

Na trilha da abordagem evolucionista, tem-se uma “virada institucionalista”, que passa a avançar a ideia das instituições como principais formadoras dos processos sociais. Essa virada representa tanto uma força quanto uma fraqueza. É uma força pois permite com que a abordagem em questão se distancie das formulações neoclássicas mais tradicionais centradas na assunção do indivíduo hiper-racional e maximizador. Contudo, representa uma fraqueza pois logo se torna patente que é muito complicado averiguar com exatidão como as instituições moldam os processos sociais, o que automaticamente diminui a capacidade modelística e de previsão da qual gozam outras abordagens (NIEDERLE, SOUZA, PIVOTO, 2013, p. 67). É interessante pontuar também que a própria ideia de “instituição” é nebulosa, podendo significar uma coisa ou várias.

Antes de passarmos ao exame das relações entre a Nova Economia Institucional e o conceito de armadilha de renda média tal como ele se apresenta, cabe ainda realizar algumas investidas a respeito das principais características da abordagem evolucionária ou evolucionista. Ainda segundo os autores supracitados, um item que marca a diferença

entre essa abordagem e a teoria neoclássica mais tradicional é o campo das ciências às quais cada uma faz referência. Enquanto que a mecânica e a física inspiram os neoclássicos, a abordagem evolucionista buscará inspiração na biologia:

Contrariamente à abordagem convencional da economia, cujo modelo de equilíbrio se edifica sobre os alicerces rígidos da física e da mecânica clássicas, a teoria evolucionista constrói parte considerável de sua abordagem sobre metáforas biológicas. Com efeito, são a teoria da evolução das espécies e o comportamento dinâmico dos sistemas biológicos que vivificam a imagem sobre a qual se assenta essa corrente (NIEDERLE, SOUZA, PIVOTO, 2013, p. 65)

De fato, um dos clássicos autores institucionais, Thorstein Veblen, foi também um dos primeiros a se valer de ideias darwinianas, tais como seleção, variedade e herança; embora ele próprio alertasse para o perigo de uma associação entre economia e biologia de maneira não criteriosa (VEBLEN, 1965). Por exemplo, uma busca de termos no livro “A Teoria da Classe Ociosa” revela 18 usos de “hereditary”, 6 usos de “natural selection”, 5 usos de “variety”, e 34 usos de “selection”. É importante salientar que Veblen se conecta à uma perspectiva institucional primeira, tradicional, não à Nova Economia Institucional à qual o trabalho aqui presente oferece uma crítica.

Uma interessante contribuição que veio na trilha desse “giro institucional”, como colocam os autores, foi a noção de “*path dependence*”, ou “dependência do caminho”, numa tradução direta. Esse item vem na esteira do entendimento que os pensadores novo-institucionalistas realizam sobre a mudança tecnológica. Agora, busca-se não mais supor, como na tradição neoclássica; que as firmas estão sempre escolhendo a função de produção “de ponta” ou sempre se posicionando em função dela. Na verdade, esses autores salientam, as firmas podem se tornar “viciadas” em certos padrões irreversíveis, ou então assumindo “memórias organizacionais” enraizadas. Um exemplo famoso e bastante conhecido, colocam os autores, é o padrão de teclado QWERTY, reconhecidamente menos eficiente do que os outros, mas que resiste em função de ter se tornado um padrão enraizado (NIEDERLE, SOUZA, PIVOTO, 2013, p. 69). Nesse sentido, a armadilha de renda média também pode ser entendida, com base nessas ideias, como um processo de “vício em caminhos”.

Como mencionado, a literatura ligada à escola da Nova Economia Institucional possui relações com o conceito de armadilha de renda média tal como este foi elaborado dentro do contexto das instituições financeiras internacionais. Para que possamos explorar essa ideia com maior precisão, faz-se necessário examinar os principais pontos da Nova Economia Institucional e pensar como suas “linhas mestras” podem estar presentes na elaboração do conceito de armadilha de renda média.

A Nova Economia Institucional possui uma diversa lista de contribuintes e inspiradores, composta por nomes como Ronald Coase, Douglas North, Oliver Williamson, Elinor Ostrom, entre outros. Central para esta escola, cujo desenvolvimento mais vigoroso ocorreu do pós-guerra em diante; é o conceito de custos de transação. Basicamente, a literatura que trata sobre os custos de transação busca salientar que a boa instituição é aquela que minimiza os custos de transação, existentes para todos os indivíduos que acessam o mercado. Trocando em miúdos, para acessar o mercado, o indivíduo incorre nesses custos. Sendo assim, a melhor instituição é aquela que vai maximizar os resultados econômicos através da redução dos custos de transação. Como colocam Nolan e Trew, ao discorrerem sobre referidos custos:

[...] reduzir, eliminar ou evitar esses custos exógenos, geralmente, aumenta o bem-estar. Como se pensa que a qualidade das instituições é parte do que determina estes custos de transação, a implicação que fica é a de que melhores instituições melhoram os resultados econômicos. (NOLAN, TREW, 2011, p. 2, tradução própria)³.

A literatura sobre o conceito de armadilha de renda média tem uma grande margem de comunicação com estas ideias e com esta abordagem. Por isso, buscaremos realizar uma crítica que também possa oferecer uma visão alternativa sobre a problemática, a qual será desenvolvida nos próximos capítulos. Isso é muito visível no exame dos trabalhos que tratam deste referido conceito. Inclusive, alguns trabalhos navegam numa espécie de “ideia meio-termo” entre as duas abordagens, lançando mão

³ No original, em inglês: “[...] reducing, eliminating or avoiding those exogenous costs is generally welfare enhancing. As the quality of contracting institutions (institutions, for short) is thought to be a part of what explains those transaction costs, the implication is that better institutions improve economic outcomes.” (NOLAN, TREW, 2011, p.2).

do conceito de “armadilha institucional” (*institutional trap*)⁴. Este conceito “meio-termo” é muito revelador, na verdade, pois indica uma espécie de conclusão lógica das ideias sendo avançadas por essa literatura. Se existe a armadilha de renda média, e se o desenvolvimento é entendido por essa literatura como sinônimo de um bom recorte institucional; então a prisão na renda média só pode ser entendida como uma prisão também nas “instituições ruins”. A correlação entre instituições e desenvolvimento é tamanha, para esta abordagem, que a própria “falta de desenvolvimento” pode ser automaticamente equacionada às “más instituições”.

Os autores Jakub Zowczak e Kamil Pruchnik, economistas ligados ao Instituto do Banco de Desenvolvimento Asiático, realizaram um mapeamento da literatura sobre armadilha de renda média e os seus achados corroboram a discussão que o trabalho procura encaixar aqui. Segundo este mapeamento, os fatores que comumente aparecem na literatura como “causadores” da armadilha são: 1) demografia desfavorável, 2) baixo nível de diversificação econômica, 3) mercados financeiros ineficientes, 4) infraestrutura avançada insuficiente, 5) baixo nível de inovação, 6) instituições fracas e 7) mercado laboral ineficiente (PRUCHNIK, ZOWCZAK, 2017, p. 18-19). Sendo assim, podemos observar que a literatura frequentemente procura associar a prisão no estatuto de renda média ao desempenho institucional. É também interessante apontar que alguns dos fatores que aparecem na literatura podem ser entendidos tanto como causadores da armadilha como também como sintomas desta.

O estudo “*The middle-income trap turns ten*”, produzido pelos economistas do Banco Mundial e criadores do termo Homi Kharas e Indermit Gill; lança mão de alguns elementos explicativos que valem a pena serem lembrados para que possamos ilustrar o tipo de entendimento frequentemente encontrado nesta literatura. Ao escreverem sobre os países que tentaram avançar de forma prematura ao estatuto de “economia do conhecimento”, os autores colocam:

[...] nós vimos países tentando dar um salto de maneira prematura em direção às “economias do conhecimento”, sem nenhuma *infraestrutura institucional* no local para que isso fosse bem sucedido. Universidades de baixa qualidade, níveis baixos de

⁴ Polterovich, V. – Institutional Trap. In: Durlauf S.N., Blume L.E. (org.) The New Palgrave Dictionary of Economics. Palgrave Macmillan, Londres. 2017.

capital humano, capital de risco limitado, barreiras regulatórias e um Estado de direito incipiente são barreiras significativas para se tornar uma economia liderada pela inovação (GILL, KHARAS, 2015, p.7, tradução e ênfase próprias)⁵.

Logo se vê que o principal viés explicativo do desenvolvimento, para esses autores, é justamente aquele ligado ao desempenho das instituições, o que corrobora o referido mapeamento realizado por Pruchnik e Zowczak a respeito da literatura. (PRUCHNICK, ZOWCZAK, 2017, p. 17-18).

Este entendimento geral a respeito do desenvolvimento dos Estados tem contrapartida na “prática” nas recomendações que se reúnem em torno do que ficou conhecido como Consenso de Washington, ou em torno da conhecida sugestão de Gary Becker de que “a melhor política industrial é nenhuma política industrial” (WADE, 2015, p.67). Neste sentido, o progresso técnico aparece para essa leitura da Nova Economia Institucional de uma maneira convencional, não muito distante do que se poderia observar na teoria neoclássica. Essa interpretação foi posta em xeque por muitos sociólogos, economistas e historiadores praticamente desde a sua gênese (MEDEIROS, 2019, p. 72). Foi notado que muitas economias retardatárias puderam acessar cadeias produtivas inicialmente localizadas fora de suas “dotações naturais” valendo-se de dinâmicos sistemas nacionais de inovação (SNI) (FREEMAN, 1995; LUNDVAL, 1992; NELSON, 1993).

1.3. A IMPORTÂNCIA DE ELEMENTOS EXTERNOS

Agora, cabe nos voltarmos a um problema de origem dessa conceituação recente sobre o termo de armadilha de renda média tal como ele surge, ancorado nos ditames da Nova Economia Institucional; qual seja, o da falta de consideração por elementos externos ou sistêmicos. Em outras palavras, o tipo de entendimento avançado por esses estudos frequentemente apenas leva em consideração elementos internos às nações em condição de prisão na renda média.

⁵ No original, em inglês: “[...] we also saw countries trying to leapfrog prematurely into ‘knowledge economies’, with none of the institutional infrastructure in place to accomplish this. Poor quality universities, low levels of human capital, limited venture capital, regulatory barriers and incomplete rule of law present significant barriers to becoming an innovation-driven economy. (GILL, KHARAS, 2015, p. 7).

Se recuperarmos a lista de tópicos mais recorrentes na literatura sobre a armadilha de renda média elaborada por Pruchnik e Zowczak, supracitada, não encontraremos nenhum elemento de caráter externo ou que remeta à uma natureza sistêmica global (PRUCHNIK, ZOWCZAK, 2017, pp. 18-19). Segundo a nossa visão, o desenvolvimento econômico é um processo de caráter complexo e multifatorial, sendo necessária para compreendê-lo em sua totalidade uma análise que leve em seu bojo sim fatores internos aos países, mas também fatores sistêmicos ou externos, ligados principalmente à estrutura mais ampla interestatal, profundamente marcada pela competição e pela guerra.

Como forma de elaborarmos essa perspectiva crítica, será trazida a abordagem sobre a importância dos padrões monetários internacionais (MEDEIROS; SERRANO, 1999). Essa abordagem salienta as imposições geradas pelo padrão monetário internacional aos tipos de desenvolvimento “disponíveis” à cada país. Em outras palavras, as vias de desenvolvimento abertas a um país periférico no contexto do padrão libra-ouro são distintas daquelas abertas a um país periférico no contexto de Bretton Woods, as quais são, por sua vez, distintas daquelas abertas a um país na mesma condição no contexto do padrão dólar-flexível. O que se espera que fique claro é que o padrão monetário internacional é um dado de profunda importância para que seja pensada uma estratégia desenvolvimentista. Em outras palavras, não se pode ter desenvolvimento ignorando o padrão monetário internacional. Como colocam Medeiros e Serrano:

Nosso ponto de partida é o de que em cada momento da evolução do sistema monetário internacional, com a exceção (dentro de certos limites) do país central que emite a moeda dominante, em todos os demais países que tentam se desenvolver o papel dos condicionantes externos aparece de forma objetiva no fato de que estes tem sempre que enfrentar e resolver seu problema de balanço de pagamentos (MEDEIROS; SERRANO, 2000, p. 120).

Ou seja, todas as unidades políticas do sistema estão lidando com o problema da restrição externa, com a exceção do país central-emissor, o qual consegue impor o uso da sua moeda ao restante do sistema, de variadas formas e por variados períodos. Evidentemente, entender essa dinâmica é essencial para que se possa discorrer sobre as vias de desenvolvimento abertas aos países periféricos.

Em linhas gerais, a literatura que versa sobre a prisão de certos Estados na categoria de renda média vai ignorar as determinações externas ao desenvolvimento, focando-se principalmente, como foi exposto anteriormente, em elementos internos aos países, em uma perspectiva bastante ligada à Nova Economia Institucional. Se se entende desenvolvimento como resultado de boas instituições elaboradas a nível nacional, pouca atenção merece o restante do sistema interestatal. A lógica do desenvolvimento assim pensado vai, no máximo, até a capital, onde o governo central pensa as instituições macroeconômicas, mais ou menos alheio a tudo que ocorre além-mar.

Dessa forma, o que os autores Carlos Medeiros e Franklin Serrano estão a apontar é que um elemento externo possui profundas implicações para o tipo de desenvolvimento que se busca. Segundo os autores, o padrão ouro-libra privilegiava dois tipos de estratégia: a industrializante, buscada de forma mais notória pela Alemanha, Japão e Estados Unidos; e a associada, notoriamente percorrida pela Argentina, cuja economia passou a virada do século XIX para o XX gozando de uma das mais altas relações PIB per capita no planeta.

Enquanto os Estados do primeiro grupo procuraram um desenvolvimento calcado na proteção à indústria nascente e na importância do mercado doméstico, o segundo grupo se notabilizou pela procura de um modelo que hoje poderia ser chamado de “export-led”, caracterizado pelo desenvolvimento “para fora” (MEDEIROS, SERRANO, 1999, p. 7).

Já o período de Bretton Woods garante maior importância ao que é chamado de “desenvolvimento à convite”, entendido como uma espécie de pacto através do qual a restrição externa era aliviada para certos Estados amigos (e exacerbada para os inimigos), normalmente situados nas zonas mais quentes do globo e mais importantes dada a lógica da Guerra Fria então vigente. O último e mais recente padrão monetário, aquele vinculado ao dólar-flexível, existente desde o fim de Bretton Woods; marca a importância de se resistir à globalização financeira desmedida, uma vez que o dólar passa a ser usado cada vez mais como variável capaz de desestabilizar economias rivais, visto os casos de Irã e Venezuela⁶.

⁶ A moeda utilizada como instrumento de poder é uma ideia cujo lastro é extenso. O dólar vem sendo usado como arma de maneira cada vez mais indiscriminada no contexto da disputa entre Estados Unidos e aqueles Estados elencados como rivais. Para mais informações, ver TORRES, Ernani, 2019.

Com base nessas considerações, podemos elaborar uma espécie de esquema no que se refere às estratégias de desenvolvimento disponíveis no contexto de cada padrão monetário internacional, presente na tabela 1:

Tabela 1. Relação entre padrão monetário internacional e estratégias desenvolvimentistas

<i>Padrão monetário internacional</i>	<i>Estratégias de desenvolvimento</i>
Ouro-libra;	Estratégia industrializante (Alemanha, EUA, Japão) ou associada (Argentina);
Bretton Woods;	Estratégia de desenvolvimento à convite (Japão, Alemanha);
Dólar-flexível.	Estratégia de resistência à globalização financeira desmedida (China).

Fonte: elaboração própria, com base em MEDEIROS, SERRANO, 1999.

Sendo assim, é de crucial importância para a análise histórica descobrir sobre qual padrão monetário internacional está inserido o Estado que se pretende desenvolvimentista, para que se possa adequadamente examinar quais são as perspectivas de superação dos problemas ligados à restrição da balança de pagamentos.

Uma vez que a toda a conceituação recente do termo armadilha de renda média se deu no contexto do padrão monetário internacional caracterizado como “dólar-flexível”, isto é, pós-Bretton Woods; ela teria, segundo a nossa perspectiva, de levar em conta os determinantes advindos deste padrão. Na verdade, não apenas a literatura institucional não leva em conta tais elementos como também entra em contradição com os achados ligados ao desempenho de países desenvolvimentistas hoje. Como colocam Medeiros e Serrano:

[...] se observa claramente que têm melhor performance em termos de crescimento os países em desenvolvimento que conseguiram (em vários casos, enquanto conseguiram) resistir à tentação de (e às pressões para a) abertura financeira descontrolada, mantendo algum tipo de controle,

principalmente sobre a entrada de capitais, e que preservaram políticas cambiais e industriais de promoção de exportações; em outras palavras, os países nos quais o advento da chamada globalização financeira não conduziu [...] ao abandono da estratégia de desenvolvimentismo (MEDEIROS, SERRANO, 2000, p. 142).

Ou seja, como apontam os autores supracitados, as estratégias de desenvolvimento que vêm apresentando os melhores resultados no contexto do padrão monetário internacional atual (dólar flexível) são justamente aquelas que resistem às “tentativas ou pressões” referentes à abertura financeira. Contudo, a literatura institucional recente aponta como um dos fatores ligados à prisão na renda média a falta de um sistema financeiro “maduro” ou “eficaz”. Sua maturidade ou eficácia estariam ligadas, segundo Pruchnik e Zowczak, à “disponibilidade de serviços financeiros”, à “facilidade de acesso a empréstimos” e à “presença de capital de risco” (PRUCHNICK, ZOWCZAK, 2017, pp. 18-19). Esses itens podem indicar a ideia de que, para sair da armadilha de renda média, o país deve promover uma espécie de abertura financeira com o intuito de atrair mais capitais de risco e investimentos externos, o que vai exatamente na contramão dos achados supracitados.

Dessa forma, o que trabalho procurou demonstrar neste quinto ponto é que o exame que se tem feito no contexto da literatura institucional sobre armadilha de renda média não vem levando em consideração fatores cruciais ao desenvolvimento dos Estados, sendo impossível, do nosso ponto de vista, pensar o desenvolvimento das forças produtivas de maneira desconectada de elementos externos, dentre os quais figura o padrão monetário internacional em vigor.

Por último, faz-se necessário trazer a ideia de que este trabalho não busca criticar apenas a falta de atenção garantida a elementos externos dentro da leitura feita pela Nova Economia Institucional. É preciso também dizer que esta leitura segue uma perspectiva convencional a respeito do progresso técnico, tributária da teoria neoclássica. O intuito do trabalho aqui presente é salientar não somente a importância que deve ser garantida à problemática da gestão de reservas (como será abordado no capítulo seguinte, no contexto da União Soviética), mas também à problemática “mais basilar” de construção de

capacidades tecnológicas internas e de capacidade de planejamento (onde também temos uma ligação com o exemplo soviético).

1.4. CONSIDERAÇÕES PARCIAIS

Como considerações finais deste primeiro capítulo, temos que a literatura institucional recente sobre o conceito de armadilha de renda média tenta lançar algumas hipóteses sobre a prisão na renda média de certos Estados. Identificamos dois pecados originais nessa literatura, ambos conectados a temas ligados ao desenvolvimento econômico. O primeiro pecado original é aquele conexo à maneira de se entender o desenvolvimento. Em muitos casos, o cenário parece ser o de “retirar obstáculos” a fim de que mecanismos virtuosos de mercado possam trazer o desenvolvimento, dada a existência de boas instituições. Essa ideia, como visto, é tributária da Nova Economia Institucional, escola bastante ligada às considerações presentes na literatura sobre armadilha de renda média tal como ela se encontra e também aos ditames basilares da teoria neoclássica. O segundo pecado original é aquele conexo ao fato de que essa literatura, muitas vezes, ignora elementos sistêmicos ou externos aos países, escolhendo se debruçar sobre fatores de ordem interna, como mercado laboral, mercado financeiro, entre outros (instituições).

As considerações parciais no referente à discussão empreendida até aqui podem ser resumidas na ideia de que a literatura institucional recente sobre o conceito de armadilha de renda média não consegue explicar de forma satisfatória a “prisão na renda média”. Segundo o nosso olhar, para que se possa entender este contexto em sua integralidade, faz-se necessário um exame que leve em conta elementos conexos às relações internacionais e à disputa interestatal em termos mais amplos. O intuito deste trabalho é o de fornecer uma interpretação sobre a prisão na renda média que desafie os ditames centrais da literatura novo-institucional, oferecendo um eixo analítico alternativo que saliente tanto a problemática “externa”, ligada à gestão das reservas e aos condicionantes geopolíticos; como a problemática “interna”, ligada à capacidade de planejamento do Estado “preso” e ao esforço de construção de capacidades inovadoras endógenas. De fato, estes serão os esforços empreendidos no seguinte capítulo, no contexto do qual será trazido o exemplo da URSS, interessante caso de estudo que permite à pesquisa aqui presente conectar um exemplo histórico às ideias que deseja debater.

2º CAPÍTULO – A ARMADILHA DE RENDA MÉDIA SOVIÉTICA E INTERPRETAÇÕES ALTERNATIVAS SOBRE O CONCEITO

2.1. INTRODUÇÃO

Tendo em vista que o mote do primeiro capítulo foi o de explorar os limites da literatura associada ao conceito de armadilha de renda média, garantindo especial atenção ao seu nascedouro novo-institucional; faz-se agora necessário buscar entender o que significa o estatuto de prisão na renda média para uma leitura que, como pretende ser a deste trabalho, tente articular a discussão de uma forma em que a geopolítica e o desenvolvimento possam atuar como variáveis explicativas conjuntas. Para realizar essa tarefa, este capítulo trará algumas abordagens que podem sofisticar o entendimento que se tem sobre a armadilha de renda média. Em linhas gerais, o nosso objetivo, neste capítulo, é o de tentar entender o que significaria a prisão na renda média fora de seu nascedouro novo-institucional.

Nesse sentido, um exercício especialmente interessante é aquele ligado ao exame da fracassada trajetória soviética. Explica-se: em linhas gerais, o problema da renda média possui semelhanças, como será argumentado nesta dissertação, em relação às problemáticas encontradas no contexto da transição da fase de acumulação extensiva para a fase de acumulação intensiva. Geralmente, a problemática central para os Estados na condição de renda média refere-se à adequada introdução do progresso técnico e do acesso a cadeias produtivas mais sofisticadas e de mais alto valor agregado. Sendo assim, é um dos pontos de partida deste trabalho a noção de que existe uma grande comunicação entre as ideias de “prisão na renda média” e de falha na transição extensiva-intensiva. Tendo isso em mente, o trabalho aqui presente trará o texto dos autores Franklin Serrano e Numa Mazat (MAZAT, SERRANO, 2013) sobre o tema, uma vez que este faz clara referência aos assuntos propostos por esta dissertação. Os dois autores citados, no texto, exploram as dificuldades soviéticas justamente no contexto da passagem da fase extensiva (baixos salários, ampla disponibilidade de mão-de-obra) para a fase intensiva (incrementos de produtividade via progresso técnico, escassez de mão-de-obra). Nesta discussão, Serrano e Mazat abordam os determinantes político-estratégicos da “prisão na renda média soviética”. Uma vez que este é justamente o propósito desta dissertação, julgamos apropriado trazer a discussão dos dois autores citados como maneira de refinar

o conceito. O trabalho também fará uso de outros autores de relevo para tratar da “armadilha de renda média soviética”.

Posteriormente, será abordada a leitura cepalina, uma vez que foi identificado que as conclusões às quais chegam alguns autores dessa matriz são importantes para pensarmos criticamente a prisão na renda média. De propósito especial para os nossos objetivos está a importância garantida por esses autores cepalinos à problemática da gestão monetária, da gestão de reservas. Por último, o trabalho trará a abordagem ligada ao conceito de cadeias globais de valor e empreenderá uma breve discussão sobre a sua relação com o conceito de armadilha de renda média.

2.2. A ARMADILHA DE RENDA MÉDIA SOVIÉTICA

Segundo os autores Franklin Serrano e Numa Mazat, o período que vai do pós-Segunda Guerra Mundial até os anos do colapso soviético pode ser dividido em duas etapas diferentes, cada uma com um conjunto próprio de características. Uma primeira etapa, que compreende o período entre os anos 50 e meados dos anos 70, experimentou grandes avanços na industrialização, cuja fonte foi o amplo estoque de mão-de-obra, que era transferida sistematicamente de atividades pouco produtivas no campo para as atividades mais produtivas urbanas. Nessa primeira etapa, a única restrição ao crescimento era, de fato, a disponibilidade de capital, tendo em vista que se verificava abundância de mão-de-obra. Contudo, em meados dos anos 70 a situação muda. A abundância de trabalho é substituída por uma crônica escassez de mão-de-obra, uma vez que as grandes transferências campo-cidade se esgotam. Enquanto a primeira etapa é bem sucedida, a segunda não o é. O nosso interesse especial é o de entender quais elementos influíram sobre este fracasso e que poderiam ser apontados como, em última instância, “causadores” da prisão na renda média.

Tendo sido esgotado o motor da primeira fase, tornava-se necessário o aumento da produtividade do trabalho para que houvesse continuidade no crescimento do produto. Para sistematizar as informações relativas a cada uma das fases, os autores elaboraram a seguinte tabela, que resume bem a maior parte das conclusões:

Imagem 1. Duas fases distintas do desenvolvimento soviético.

Unidade territorial	Padrões de investimento e mudança estrutural	Estratégias de desenvolvimento	Principal restrição ao crescimento	Taxa de investimento (média do período)	Taxa de crescimento do PIB per capita	Taxas de crescimento (médias anuais)
	Acumulação extensiva (1950-1974)	Industrialização acelerada quase autárquica concentrada nos setores prioritários de insumos, máquinas e armamentos. Deslocamento da força de trabalho da agricultura para a indústria.	Capital (investimento)	23,7%	3,5%	5,0%
União Soviética	Período de estagnação (1975-1991)	Tentativas fracassadas de reordenação das prioridades para possibilitar o aumento da oferta de bens de consumo. Mudanças na inserção externa: exportação de energia, importação de alimentos e tecnologia (1975-1984).	Força de trabalho e produtividade do trabalho (especialmente na agricultura)	31,3%	0,2%	1,1%

Fonte: MAZAT, SERRANO, 2013, p. 762.

É interessante notar que a taxa de investimento inclusive chega a aumentar no contexto da segunda etapa, garantindo mais força ao argumento de que a restrição ao crescimento neste momento já não era mais a disponibilidade de capital, mas sim a produtividade do trabalho já alocado.

Apesar de identificar corretamente o problema e recomendar o aumento da produtividade como meio de solucionar a questão, a liderança soviética não consegue engendrar o processo de maneira satisfatória e a segunda etapa pode ser vista como largamente não concluída ou mal sucedida. Para essa liderança, não somente a produtividade do trabalho deveria aumentar para que tomassem lugar os avanços tecnológicos (com aumento do produto e com a consequente “fuga” da renda média), como também deveria aumentar a produtividade agrícola, como maneira de se aliviar o caso de grave escassez de mão-de-obra. Como eles colocam:

O relativo sucesso do padrão soviético de investimento e de mudança estrutural da acumulação extensiva 1950-1974, em termos de suas próprias prioridades, foi inegável. Mas, de certa forma, esse sucesso relativo levou ao esgotamento do modelo com o fim da vasta reserva de força de trabalho rural subempregada e dos recursos naturais de baixo custo. A tentativa de passar para um novo padrão de investimento e mudança estrutural baseado na acumulação intensiva, no período 1975-1991, fracassou. O rápido crescimento da produtividade do trabalho necessário para esse novo padrão se mostrou incompatível com as

características centrais da economia de comando soviética.
(MAZAT, SERRANO, 2013, p. 821)

Em outras palavras, é o próprio sucesso da primeira estratégia que leva à inviabilidade da sua “segunda perna” ou segunda etapa. Dentre as características da economia de comando soviética que contribuíram para o insucesso da segunda parte da estratégia estão o baixo *spillover* tecnológico das forças armadas para a indústria civil; as dificuldades climáticas inerentes à ocupação da Sibéria; às exigências frequentemente exageradas das forças armadas no tocante à padronização dos produtos; o esgotamento de amplas reservas de petróleo e gás cuja exploração foi, inicialmente, de baixo custo; entre outras (MAZAT, SERRANO, 2013).

A rígida padronização de alguns bens de capital imposta pelas forças armadas soviéticas teve efeitos deletérios sobre a produtividade. Em especial, um famigerado caso que salta aos olhos é aquele relacionado ao que se chama de “uso dual” ou “uso duplicado”, que se refere, basicamente, à necessidade de que um bem industrial pudesse ser convertido para uso militar de maneira rápida. Isso fica especialmente claro no caso das conhecidas “máquinas universais”. Como coloca o autor Clifford Gaddy:

Outra maneira pela qual o setor manufatureiro civil servia como capacidade de uso dual era ser estruturado de uma maneira em que pudesse imediatamente passar a produzir bens militares no caso de mobilização. Muitas plantas industriais civis foram intencionalmente não equipadas com as melhores ferramentas e máquinas proporcionais ao seu fim, mas, na verdade, com as chamadas máquinas universais. Essas eram máquinas que poderiam ser facilmente adaptadas, caso a necessidade surgisse, para a produção de uma variada cesta de bens (dentre os quais, os bens militares, é claro). O problema era que, mesmo que essas máquinas pudessem fazer muitas coisas diferentes, elas não faziam nada tão bem quanto poderia fazer uma máquina verdadeiramente especializada. O efeito foi o de assegurar que os bens civis produzidos por essas plantas fossem produzidos de maneira

ineficiente e quase sempre fossem de baixa qualidade. (GADDY, 1996, p.42, tradução própria).⁷

Sendo assim, como coloca Gaddy, seria muito complicado para a indústria soviética fazer simultaneamente as duas coisas que lhe eram demandadas: avançar a produtividade no contexto da segunda etapa supracitada e continuar servindo à estratégia de mobilização imediata elaborada pelo Exército. É importante dizer que essas determinações do Exército soviético não surgiam por mero capricho ou por falta de capacidade técnica de seus estrategistas. Na verdade, essas decisões eram fruto da experiência de guerra soviética, principalmente da experiência da Segunda Guerra Mundial. No contexto da Operação Barbarossa, o Exército alemão pôde invadir e ocupar rapidamente as regiões mais ricas e industrializadas da Rússia, o que motivou a bem conhecida transferência industrial para o Leste, em direção aos Urais. Gaddy coloca:

A construção (*da indústria no Leste*) começou em maio de 1939. Mas pouco ocorreu durante mais de dois anos. Isso mudou dramaticamente quando da invasão alemã em junho de 1941, durante a lendária evacuação da indústria soviética para a parte oriental do país. De julho a novembro de 1941, equipamentos e maquinaria para mais de 1,500 firmas industriais (incluindo 1,360 grandes firmas de defesa) foram enviados ao Leste em 1,5 milhão de vagões. Para construir e depois trabalhar nas plantas militares soviéticas, 10 milhões de trabalhadores industriais e suas famílias foram realocados para o Leste. (GADDY, 1996, p. 133, tradução própria, adição própria).⁸

⁷ No original, em inglês: “Another way in which the civilian manufacturing sector served a dual-use capacity was by being structured so as to be capable of immediately switching over to military production in a mobilization. Many civilian manufacturing plants were intentionally not equipped with the specialized tools and machines best suited for the product they manufactured, but rather with so-called universal machines. These were machines that could be easily adapted, if need be, to produce a wide range of products (especially, of course, military goods). The problem was that although such machines could indeed do so many different things, they did none of them as well as more specialized machines would have. The effect was to guarantee that the civilian products manufactured with these machines were inefficiently made and of poor quality.” (GADDY, 1996, p. 42)

⁸ No original, em inglês: “Construction began in May 1939. But little happened for more than two years. This changed dramatically in the wake of the German invasion in June 1941, during the legendary evacuation of Soviet industry to the eastern part of the country. From July to November 1941, the equipment and machinery for more than 1,500 industrial enterprises (including 1,360 large defense enterprises) were shipped eastward in 1.5 million train-car loads. To build and then staff the Soviet defense plants, 10 million plant workers and their families were relocated to the East.” (GADDY, 1996, p. 133).

Considerando a história da economia soviética durante a Segunda Guerra, portanto, torna-se mais fácil entender as determinações que partiam do Exército. A prioridade era afastar as indústrias das “bordas” do país (mais suscetíveis a invasões e dentro do escopo de possíveis ataques aéreos) e, por outro lado, assegurar a conversibilidade civil-militar, caso se repetisse uma invasão como foi a alemã. Do ponto de vista das Forças Armadas, o importante era assegurar que, no caso de um confronto, não só muitos bens militares estivessem já em estoque e “já produzidos”, mas também e principalmente que a economia tivesse a capacidade de produzir *durante* a guerra, o que garante mais subsídio para entendermos as determinações que partiam dos estrategistas militares (GADDY, 1996).

Contribuíram também para os efeitos negativos acumulados sobre a produtividade da indústria soviética as próprias condições climáticas do país. Como visto, uma das prioridades da segunda etapa, como definiram os autores Serrano e Mazat, era, justamente, a elevação da produtividade agrícola, na perspectiva de liberar (uma maior parte da) força de trabalho alocada no campo e aliviar o quadro de escassez de mão-de-obra. Contudo, a estratégia de distribuição espacial da indústria implicava a ocupação de áreas cujas condições climáticas eram extremamente difíceis, como, por exemplo, a Sibéria. Some-se a isso, como aponta Gaddy, o fato das máquinas universais, cujo uso fazia parte do pensamento militar soviético, conseguirem “fazer vários produtos, mas nenhum deles bem” e temos um quadro mais ou menos completo sobre o acumulado de fatores que atuavam contra o avanço da produtividade listado como necessário para o sucesso da segunda parte do desenvolvimento soviético. (GADDY, 1996, p.41-42).

Sendo assim, os deletérios efeitos sobre a produtividade que acarretavam essas decisões não precisam ser vistos necessariamente como “irracionalidades” ou algo do gênero, mas sim como contrapartidas indesejadas ou mesmo de risco calculado de uma estratégia cujo núcleo partia de considerações militares bem calcadas na experiência de guerra do Exército Vermelho.

O argumento referente ao baixo *spillover* tecnológico entre forças armadas e indústria civil na União Soviética é especialmente interessante quando comparado ao cenário completamente oposto existente nos Estados Unidos. Se na União Soviética isso era visto como um problema, nos Estados Unidos a interação entre indústria, academia e forças armadas era um ativo estratégico de primeiro nível⁹. Isso não quer dizer,

⁹ Para mais informações, ver MEDEIROS, 2004, p. 225-252.

evidentemente, que os soviéticos não tinham como objetivo obter a superioridade tecnológica de suas armas, mas apenas que os americanos, no contexto da Guerra Fria, foram capazes de construir e manter um complexo sistema de retroalimentação entre as inovações militares e inovações no campo da indústria civil. É quase como se o Exército estivesse atuando, na União Soviética, como um “pesado apêndice”, um elemento externo ao qual a indústria tinha de se adaptar; enquanto que nos Estados Unidos o Exército aparecia como um dos agentes mais importantes no contexto do sistema nacional de inovação, estabelecendo uma espécie de parceria produtiva e virtuosa com a indústria civil e com a academia¹⁰.

Essa ideia nos é útil para que não se caia em uma espécie de crença em um “keynesianismo militar” genérico, que haveria de recomendar, a nível geral, todo tipo de “relação virtuosa” entre indústria e forças armadas. O exemplo soviético nos garante um claro e inequívoco exemplo de como essa relação pode ser não virtuosa e inclusive deletéria à estratégia nacional.

De fato, a descrição das conclusões dos autores lembra em muito a descrição mais formal do que se tem como armadilha de renda média: atividades produtivas que se beneficiam do amplo estoque de mão-de-obra, em um primeiro momento, não servem mais para quando chega a hora de dar uma espécie de “pulo tecnológico”, ampliando a produtividade do trabalho. Contudo, um dos aspectos mais interessantes das conclusões trazidas à tona pelos autores é o de que esse “salto produtivo” não é fruto de uma boa “condição institucional” ou de mercados financeiros “competitivos”, como pode pretender a literatura de fundo institucional. A segunda etapa é mal sucedida, como trazem os autores, devido à vulnerável posição externa da URSS, que passa a minar, a cada turno, as suas possibilidades de desenvolvimento. Na verdade, se fôssemos depender das interpretações novo-institucionais, a União Soviética jamais deveria ter durado mais de uma década, uma vez que as instituições de uma economia de comando seriam, segundo essas leituras, fundamentalmente opostas às “boas regras” e dinâmicas dos mercados.

Como mostra o texto dos autores Numa Mazat e Franklin Serrano, uma série de problemas atuava na União Soviética no sentido de dificultar o aumento da produtividade do trabalho, tida como elemento essencial para que se continuasse o processo de

¹⁰ Um exemplo providencial e famoso de tal interação é a trajetória da Apple, cujos produtos-chave beberam de inovações surgidas, em primeiro lugar, por iniciativas do Estado no âmbito militar. Para mais informações, ver MAZZUCATO, 2014.

desenvolvimento no âmbito da segunda etapa. Essa aparente dificuldade acabara por motivar uma inserção externa vulnerável da União Soviética, que passou a depender muito da exportação de petróleo e gás, principalmente após os choques do petróleo, que multiplicaram o preço do produto.

Vários fatores ligados ao insucesso da segunda etapa do desenvolvimento soviético estão conectados à consequente posição externa vulnerável do país. O fracasso em incrementar a produtividade agrícola implicava em maior importação desses produtos. De fato, a URSS se torna a maior importadora mundial de alimentos na década de 70 (GAIDAR, 2003). O grande volume de moeda forte que se tornou corrente após os choques do petróleo também contribuiu para garantir uma capacidade importadora ao país, que passou a se tornar cada vez mais dependente do comércio com os Estados Unidos e com os demais países capitalistas. Os autores apontam a contradição da trajetória: a URSS passa de uma economia quase autárquica na década de 50 para uma economia cuja abertura comercial era comparável à dos Estados Unidos trinta anos depois (MAZAT, SERRANO, 2013, p. 808). Os soviéticos também se tornaram dependentes dos americanos no sensível campo da informática. A capacidade importadora do país somada à estratégia de convivência pacífica com os EUA característica do período da “détente” contribuíram para tal cenário.

Sendo assim, temos um curioso caso de “retroalimentação de problemas”: os soviéticos não conseguiam engendrar os processos de incremento na produtividade; de repente, a decuplicação do preço de seu principal produto de exportação os inunda de moeda forte; a estratégia da distensão inaugura uma perspectiva de convivência pacífica entre a potência socialista e as potências capitalistas; a importação de produtos sofisticados e de gêneros alimentícios acaba por se tornar muito sedutora, dada a recém-adquirida capacidade importadora; temos a geração de uma dependência tecnológica da União Soviética em relação aos países capitalistas avançados; e isso acaba por colocar mais lenha na fogueira do problema inicial, qual seja, o da dificuldade em incrementar a produtividade.

É também necessário lembrar que o fracasso da segunda fase soviética e sua consequente ‘prisão’ estiveram bastante associados a um período de grandes mudanças no padrão da economia mundial. Os anos 70, década na qual fica patente a transição entre o sucesso da primeira etapa e o insucesso da segunda; representam um período de substituição do padrão fordista pós-guerra pelo padrão flexível toyotista característico do final do século XX (SEGRILLO, 1999). Ângelo Segrillo, um importante soviétólogo

nacional¹¹, salienta a importância dessa transição para que se possa compreender a dependência tecnológica da URSS.

Para Segrillo, a industrialização soviética durante os vinte primeiros anos do pós-guerra havia sido bem sucedida principalmente por se tratar de um processo cuja lógica era essencialmente fordista: produção de muitos bens, de maneira serial, com pouca variedade entre eles. Contudo, na transição da década de 60 para a de 70, o padrão fabril soviético não teria conseguido operar a mudança que estava em curso nas economias capitalistas avançadas, qual seja, aquela ligada à substituição do fordismo pelo toyotismo. Como ele coloca:

Já a partir de finais da década de 1960, a União Soviética continuou obedecendo a ótica de um paradigma de produção (o fordismo) que estava sendo ultrapassado por outro mais eficiente (o toyotismo). Eis por que a URSS estaria fadada, então, a não conseguir alcançar a parte mais produtiva do capitalismo. O modelo soviético tinha, desde seus primórdios, características de extrema rigidez. [...] O modelo soviético fabril era tipicamente fordista em muitos de seus aspectos essenciais: ênfase em grandes quantidades, produção em série, economias de escala, prioridade dos fluxos verticais de informação e comando, fortes princípios hierárquicos, etc. Estes eram exatamente os aspectos do fordismo que foram criticados e modificados pelos proponentes do toyotismo [...]. (SEGRILLO, 1999, p. 65)

Trazer a perspectiva de Segrillo é útil aos nossos propósitos à medida em que não se pode entender a armadilha de renda média soviética como algo que começava e terminava em Moscou. Tanto os trabalhos de Numa Mazat, Franklin Serrano e Segrillo apontam para os elementos sistêmicos e, de certa forma, “externos” que atuavam sobre as dificuldades soviéticas em incrementar a produtividade de suas indústrias.

Para dar mais subsídios aos determinantes político-estratégicos da prisão na renda média soviética, vale a pena trazer a discussão a respeito do uso político feito pelos Estados Unidos da inserção externa vulnerável da União Soviética. Como visto anteriormente, vários fatores confluíram para que os soviéticos, a partir de meados da

¹¹ A tese de doutorado de Segrillo foi a primeira pesquisa nacional a se valer de documentos primários russos.

década de 70, passassem a ter uma inserção externa bastante vulnerável e calcada na obtenção de moeda forte através da exportação de petróleo e gás. Isso foi identificado pelos americanos, de maneira correta, como um ponto fraco de seu adversário, passível de ser explorado. Essa estratégia americana toma corpo, especialmente, durante a administração Reagan. Como coloca Brandão:

Reagan tinha consciência que o problema da União Soviética era o acesso a divisas estrangeiras em moeda forte. Tratava-se de uma questão de segurança nacional, visto que o país importava até alimentos e itens de necessidade básica. [...] Foi a partir da percepção das vulnerabilidades do inimigo que energia e crédito foram alçadas ao topo da hierarquia de política externa. Uma série de batalhas se seguiram desde então, envolvendo aspectos econômicos, políticos, militares e territoriais.(BRANDÃO, 2016, p. 158-159).

Sendo assim, a dependência soviética do ingresso de moeda forte através da exportação de petróleo e gás se configurou como um verdadeiro ônus a nível geopolítico. Isso possibilitou com que, como coloca Brandão, “[...] a política externa americana encontrasse nas instituições ligadas ao petróleo instrumentos poderosos para desestabilizar o regime soviético [...]. (BRANDÃO, 2016, p. 213)”.

Sendo assim, as contribuições dos referidos autores no tocante ao processo de desenvolvimento da União Soviética se tornam bastante interessantes para que se possa pensar a prisão na renda média. Vê-se que as dificuldades soviéticas em fazer “o pulo” estavam bastante ligadas à sua posição internacional, às determinações do campo militar, e a questões fundamentalmente fora do escopo de ação dos planejadores, como as difíceis condições climáticas de certas regiões do país.

2.3. A PRISÃO NA RENDA MÉDIA E A LEITURA CEPALINA

Para dar continuidade ao exercício proposto para este capítulo, trabalharemos agora as interpretações cepalinas sobre a prisão na renda média. Novamente, nosso intuito ao fazê-lo é o de pensar a armadilha de renda média fora de seu nascedouro novo-institucional. Através do exemplo soviético, vimos que a “fase do pulo” é intrinsecamente estratégica e se relaciona aos elementos político-estratégicos de mais alto nível. Veremos que as contribuições cepalinas são bastante úteis com essa ideia em mente, e que muitas das lições práticas advindas do exemplo soviético encontram eco nas considerações daqueles pensadores ligados à CEPAL. Sabendo que o conceito de armadilha de renda

média é recente e difuso, não gozando de uma configuração central e clara; entendemos que investigar como outras abordagens teóricas trabalham esta problemática pode ser frutífero no sentido de sofisticar o nosso entendimento sobre ela.

Pois bem, a fim de realizarmos o referido exercício com clareza, faz-se necessário, em primeiro lugar, construir um breve resumo a respeito de como se daria o desenvolvimento econômico e industrial¹² das nações periféricas segundo os ditames cepalinos.

A CEPAL – Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe – foi criada em 1948. Dentre os seus principais quadros, destacam-se Raúl Prebisch, Celso Furtado, Osvaldo Sunkel, entre outros. No seio da CEPAL foi desenvolvido um corpo de ideias e categorias que, em seu conjunto, recebem o nome de “estruturalismo cepalino”, de forte viés desenvolvimentista. Ao longo das décadas que se seguiram à inauguração do centro, os cepalinos desenvolveram poderosas hipóteses explicativas sobre o relativo atraso econômico da periferia do mundo capitalista em relação ao seu centro. As investidas iniciais dos teóricos da CEPAL tinham como alvo a teoria ricardiana do livre comércio de vantagens comparativas, ao salientar que os ganhos de produtividade não eram compartilhados de maneira equânime entre os países industrializados e os não-industrializados. Como coloca Prebisch:

[...] a argumentação relativa às vantagens econômicas da divisão internacional do trabalho é de validade teórica inobjetable. Mas, esquece-se-, via de regra, que se baseia em uma premissa terminantemente negada pelos fatos. Segundo esta premissa (*a das vantagens comparativas*) o fruto do progresso técnico tende a repartir-se igualmente em toda a coletividade, seja pela baixa dos preços seja pela alta equivalente das remunerações. Por meio do intercâmbio internacional, os países de produção primária obtém sua parte nesse fruto. Não necessitam, portanto, de industrializar-se. Pelo contrário, sua menor eficiência fá-los-ia perder irremissivelmente as vantagens clássicas do intercâmbio (PREBISCH, 1949, p. 47, adição nossa).

¹² No contexto cepalino, o desenvolvimento econômico deve ser entendido de maneira muito próxima ao desenvolvimento industrial, de modo em que ambos possuem uma grande área de intersecção.

Segundo o olhar dos teóricos cepalinos, apenas a industrialização dos países periféricos poderia reverter a situação de subordinação à qual estavam submetidos:

Existe [...] manifesto desequilíbrio. Daí a o significado fundamental da industrialização para os países novos. Ela não é um fim em si mesma, mas o único meio de que se dispõe para captar uma parte do fruto do progresso técnico e elevar progressivamente o nível de vida das massas (PREBISCH, 1949, p. 48).

Caracterizada, pois, como o “único meio de que se dispõe para elevar progressivamente o nível de vida das massas”, a industrialização haveria de elevar a produtividade local, aumentando os salários e colocando, ulteriormente, os países periféricos em condição de igualdade aos países centrais. Contudo, essa política de “substituição de importações”, como ficou conhecida com o passar das décadas, embora pesem sobre o termo algumas imprecisões¹³; necessitava de uma boa execução, principalmente no que tange ao uso correto e estratégico das divisas disponíveis.

Segundo a ótica cepalina, a industrialização por substituição de importações deve ser operada com inteligência e olhar estratégico. Deve ser priorizada a substituição de bens de capital e bens intermediários mais cedo, para que estes bens “estratégicos” possam usufruir das divisas disponíveis antes que elas se tornem muito escassas e que a rigidez sobre a pauta de exportações torne-se excessiva. Nas palavras de Conceição Tavares:

Se, por exemplo, se continuar substituindo apenas nas faixas de bens finais de consumo, a pauta pode vir a ficar praticamente comprometida com as importações necessárias à manutenção da produção corrente, sem deixar margem suficiente para a entrada de novos produtos e, em particular, dos bens de

¹³ “Na realidade, o termo ‘substituição de importações’, adotado para designar o novo processo de desenvolvimento dos países subdesenvolvidos, é pouco feliz porque dá a impressão de que consiste em uma operação simples e limitada de retirar ou diminuir componentes da pauta de importações para substituí-lo por produtos nacionais (TAVARES, 2000, p. 228). Além disso, também faz parte das ideias da autora sobre o termo o apontamento de que o processo de substituição de importações frequentemente aumenta as importações necessárias, contradizendo a lógica implícita no seu nome, uma vez que, dado o mote industrializante, torna-se necessária a importação de maquinário e tecnologia, o que aumenta a pressão sobre as divisas disponíveis (TAVARES, 2000).

capital indispensáveis à expansão da capacidade produtiva. Para evitar que isso ocorra, é indispensável que se comece bastante cedo a substituição em novas faixas, sobretudo de produtos intermediários e bens de capital, antes que a rigidez excessiva da pauta comprometa a própria continuidade do processo (TAVARES, 2000, p. 234).

Ou seja, depreendemos daí a ideia de que existe uma espécie de “hierarquia” no que se refere à utilização das divisas, e que esta hierarquia deve ser montada com um olhar estratégico. Como Tavares coloca, o “edifício”, contrariando o senso lógico, não tem que ser construído “de baixo para cima”, no sentido de que se deve esgotar primeiro a internalização de cadeias produtivas de bens de consumo mais simples; mas todos os andares têm de ser construídos ao mesmo tempo:

[...] podemos concluir que, nas condições do modelo de substituição de importações, é praticamente impossível que o processo de industrialização se dê da base para o vértice da pirâmide produtiva, isto é, partindo dos bens de consumo menos elaborados e progredindo lentamente até atingir os bens de capital. É necessário [...] que o ‘edifício’ seja construído em vários andares simultaneamente, mudando apenas o grau de concentração em cada um deles de período para período (TAVARES, 2000, p. 235).

Sendo assim, sabendo que existem várias etapas no processo de substituição de importações e que a internalização de algumas cadeias produtivas mais simples pode se dar de forma mais tranquila do que a internalização de cadeias produtivas mais sofisticadas, temos alguma base para pensar o que significa a “prisão na renda média” no contexto da CEPAL. Um país periférico que avança na internalização de cadeias produtivas mais básicas, isto é, na industrialização leve; pode ter realizado o primeiro “salto”, passando da condição mais simples de um mero importador para a condição mais avançada de produtor de certos bens. Contudo, este país ainda não figura entre os produtores de bens de capital, ou seja, ainda não se emparelhou com os países centrais, tanto em nível de renda per capita quanto a nível do que é produzido. Um país pode ficar

“preso na renda média” se, como aponta Tavares e Prebisch, não operar uma seleção de divisas de maneira estratégica e inteligente.

Sendo assim, para Tavares, a questão chave é o entendimento do setor de bens de capital como o núcleo da industrialização avançada e principal vetor do progresso técnico. Contudo, essa questão ganha mais corpo no contexto cepalino no final dos anos 70 e início dos 80, com os trabalhos de Fernando Fajnzylber, que passam a garantir uma maior presença no que se refere às discussões sobre o progresso técnico e a produtividade. Em sua obra “*Industrialización trunca em América Latina*”, publicada em 1983, Fajnzylber reexamina o papel desempenhado pela industrialização nas três décadas posteriores à Segunda Guerra (FAJNZYLBBER, 1983). Ao tratar dos defeitos desse modelo e das possibilidades de uma “nova industrialização”, o autor escreve:

Sobre este critério de núcleo endógeno, a política de proteção e de substituição de importações podem, em determinados setores, contribuir de forma circunstancial ao necessário processo de aprendizagem que acompanha o desenvolvimento e a criatividade interna. Contudo, diferentemente do que aconteceu no modelo de industrialização ‘fechado’ na América Latina, eles devem constituir um meio que busca criar condições para alcançar uma situação na qual essas medidas já não sejam mais necessárias. O modelo precedente se constituiu em um fim que se traduzia na consolidação da ineficiência [...]. (FAJNZYLER, 1983, p. 358, tradução própria¹⁴).

Portanto, não se trata aqui de uma crítica às ferramentas de proteção e impulso doméstico como tais, mas sim ao seu uso como “fins” ao invés de “meios”. O intuito do autor ao realizar essa crítica a respeito do modelo pós-Segunda Guerra que se estabeleceu nos países latino-americanos é o de salientar que é necessário, sobretudo, cultivar a eficiência do núcleo endógeno, mas tendo essa eficiência um significado oposto ao que

¹⁴ No original, em espanhol: “En este critério de núcleo endógeno, la política de protección y la sustitución de importaciones pueden, en determinados sectores, contribuir en forma circunstancial al necesario proceso de aprendizaje que acompaña el desarrollo en el modelo de industrialización seguido hasta la fecha em América Latina, constituyen un medio que busca crear condiciones para alcanzar una situación en que estas medidas ya no sean necesarias. En el modelo precedente se constituían em um fin em sí que se traducían em la consolidación de la ineficiencia [...] (FAJNZYLBBER, 1983, p. 358).

normalmente é dado pelos neoliberais (FAJNZYLBER, 1983, p. 357). Para o autor, que na obra supracitada examina também os casos exitosos asiáticos, o processo industrializante deve buscar a eficiência e a geração de produtos que possam competir nos mercados internacionais de maneira sólida:

É preciso que os países da América Latina emergjam deste período de transição com um “núcleo endógeno” articulado e tecnologicamente fortalecido, com capacidade de penetrar de maneira sólida nos mercados internacionais [...] (FAJNZYLBER, 1983, p. 359, tradução própria¹⁵).

Dessa maneira, o foco em torno de um núcleo endógeno assume um papel central na articulação de Fajnzylber, sendo crucial para a sua proposta “nova industrialização” para a América Latina, que seria construída sobre os erros e acertos do modelo precedente (FAJNZYLBER, 1983, p. 414). A inspiração do autor se localiza claramente na experiência japonesa (FAJNZYLBER, 1983, P. 376).

Aqui, podemos realizar algumas conexões com a experiência soviética, resumida no item anterior. Segundo essa ótica cepalina, pode ser dito que a trajetória soviética é exemplo de um uso essencialmente não-estratégico ou “não-inteligente” das divisas disponíveis. Embora, como exposto, as dificuldades envolvidas no aumento sistêmico da produtividade soviética se devam a outros fatores, certamente o uso das divisas disponíveis contribuiu para o agravamento do problema. Aqui, temos essa interessante ideia que claramente não figura nas explicações novo-institucionais a respeito da prisão dos países na renda média. De fato, no contexto da Guerra Fria, a administração Reagan soube usar de uma maneira muito calculada esta vulnerabilidade soviética, explorando a sua necessidade por moeda forte (BRANDÃO, 2016, p. 158).

2.4. A ABORDAGEM DAS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR E A PRISÃO NA RENDA MÉDIA

Agora, podemos passar à discussão sobre a “prisão na renda média” no contexto da abordagem relacionada às cadeias globais de valor. O termo “cadeias globais de valor”

¹⁵ No original, em espanhol: “Se trata de que los países de América latina emergjan de este período de transición con un “núcleo endógeno” articulado y tecnologicamente fortalecido, con capacidad para penetrar solidamente en los mercados internacionales [...]. (FAJNZYLBER, 1983, p. 359).

ganhou importância à medida em que o avanço da globalização internacionalizou cadeias produtivas outrora restritas a espaços nacionais. Uma nova divisão internacional do trabalho foi forjada, desta vez muito marcada pela maior relevância de bens intermediários na composição do comércio entre os países. Como colocam Sturgeon *et al*:

Nos últimos anos, muitas indústrias passaram de entidades delimitadas nacionalmente a redes de negócios fragmentadas, em termos organizacionais, e globalmente distribuídas [...]. Devido a isso, países e regiões podem se especializar em aspectos específicos da produção, em vez de setores industriais completos. Assim, por exemplo, uma série de bens de consumo de massa são projetados nos EUA, Europa ou Japão e fabricados na China, Europa Oriental ou México. Os insumos vêm de dezenas de países, e os produtos acabados são vendidos localmente e exportados para os mercados mundiais (STURGEON *et al*, 2013, p. 26).

É interessante notar que existe uma larga margem de intersecção entre o conceito de cadeias globais de valor e o próprio conceito de armadilha de renda média, o que não é coincidência, uma vez que o período de desenvolvimento desses conceitos possui uma certa similaridade. Se levarmos em conta que o conceito de armadilha de renda média foi elaborado em um contexto no qual se averiguavam os elementos que caracterizam o mercado mundial como composto por cadeias globais de valor – isto é, uma divisão internacional do trabalho que separa a “economia criativa” do design e da inovação da produção real, agora “*outsourced*” – chegamos à conclusão que existe uma comunicação entre essas ideias. De fato, muitas das caracterizações lançadas para definir a armadilha de renda média fazem alusão ao posicionamento “desconfortável” das economias na armadilha: nem tão pobres para competir com os países receptores da produção real; nem tão ricos para competir com os países que exportam a produção real e se focam nos elementos da “economia criativa”, como design, inovação e pesquisa & desenvolvimento. Como colocam Medeiros e Trebat:

A capacidade das grandes empresas de extrair rendas tecnológicas e financeiras [...] explica grande parte da polarização

social e econômica do capitalismo moderno. Encabeçado por um selecto grupo de poderosas empresas, o crescimento das cadeias globais de valor criou uma ampla e desigual divisão internacional do trabalho, dividindo o mundo em economias ‘centrais’, localizadas no Japão e no Ocidente, e economias ‘fábricas’, localizadas no sudeste da Ásia, Europa Oriental e América Latina. [...] A atividade tangível, principalmente manufatura e montagem, se realiza nos países em desenvolvimento, enquanto que o trabalho intelectual intangível, principalmente na área dos serviços (P&D, design, finanças e comercialização), se concentra nos países ricos. O ‘principal negócio’ de todas as empresas transnacionais, em quaisquer ramos que operem, é controlar e capitalizar estes ativos intangíveis. (MEDEIROS, TREBAT, 2018, p. 199, tradução própria¹⁶).

Ou seja, o comportamento das empresas transnacionais situadas nos países ricos no que tange o controle das rendas destes ativos se configura como um verdadeiro obstáculo ao desenvolvimento dos Estados periféricos. Como colocam os autores:

Um dos fatores que provavelmente explica porque os países ricos obtém a maior parte dos lucros das cadeias globais de valor está relacionado ao controle da tecnologia avançada por parte das empresas localizadas em ditos países. Das patentes triádicas apresentadas em 2012, mais de 60% foram apresentadas por residentes dos Estados Unidos, do Japão e da União Europeia. [...] (MEDEIROS, TREBAT, 2018, p. 188, tradução própria¹⁷).

¹⁶ No original, em espanhol: “La capacidad de las grandes empresas para extraer rentas tecnológicas y financieras [...] explica gran parte de la polarización social y económica del capitalismo moderno. Encabezado por un selecto grupo de poderosas empresas, el crecimiento de las cadenas globales de valor ha creado una amplia y desigual división internacional del trabajo, dividiendo al mundo en economías ‘centrales’, ubicadas en el Japón y Occidente, y economías ‘fábricas’, ubicadas en el sudeste de Asia, Europa Oriental y América Latina. [...] La actividad tangible, principalmente en manufacturación y ensamblaje, se realiza en los países en desarrollo, mientras que el trabajo intelectual intangible, principalmente en servicios (investigación y desarrollo, diseño, finanzas y comercialización) se concentra en los países ricos. El ‘principal negocio’ de todas las empresas transnacionales, cualquiera sea la rama en que operen, es controlar y capitalizar estos activos intangibles.” (MEDEIROS, TREBAT, 2018, p.199).

¹⁷ No original, em espanhol: “Uno de los factores que probablemente explique por qué los países ricos obtienen la mayoría de las ganancias de las cadenas globales de valor está relacionado con el control de los avances tecnológicos por parte de las empresas transnacionales radicadas en dichos países. De las

Sendo assim, a própria estrutura da economia mundial, agora caracterizada pela presença das CGVs; é um elemento que nos ajuda a pensar a própria prisão na renda média. Isto é, esta divisão entre as economias “criativas” e as economias “da produção real” (terceirizada) é, em si, uma divisão que propicia a prisão no escalão da renda média, uma vez que a própria industrialização, a partir de agora, pode se dar de maneira “incompleta”, ou como coloca Baldwin, uma “industrialização rasa” (BALDWIN, 2011).

Quando pensamos a inserção externa de um país no contexto de um mercado mundial marcado pela existência de cadeias globais de valor, a estratégia mais clara de desenvolvimento é aquela de “upgrade” na escala de valor. Isto é, passar à produção de bens que, ainda que intermediários, sejam situados nas escalas de alta e média tecnologia e, portanto, nas escalas mais altas de valor.

Sendo assim, podemos avançar ao exame de algumas semelhanças e diferenças entre as abordagens cepalina e de cadeias globais de valores. A semelhança mais óbvia e a que mais salta aos olhos é a de que, de maneira mais ou menos distinta, ambas as abordagens salientam a necessidade de se avançar no que se refere à “escala de valor”, isto é, produzir bens de mais alto valor agregado. De certa maneira, o estatuto de prisão na renda média também é um ponto de relativa convergência entre ambas, uma vez que ele pode ser entendido, de maneira geral, como o fracasso de efetuar esse avanço.

Contudo, apesar dessa semelhança no que se refere a esses tópicos, ambas as abordagens nutrem também profundas diferenças quando pensadas no contexto da prisão na renda média. Em primeiro lugar, faz-se necessário salientar que a abordagem de cunho cepalino dá grande importância à problemática monetária. Isto é, obter e usar estrategicamente divisas aparece como uma das questões nucleares ao paradigma estruturalista, como procurou-se demonstrar neste texto. Alguns dos principais economistas de corte cepalino apontam para a centralidade do problema da restrição externa, chegando a afirmar, inclusive, que resolver as contradições que ela traz formam o próprio núcleo da política de substituição de importações: “Na superação contínua dessas contradições (*ligadas à restrição externa*) reside a essência da dinâmica do processo de substituição de importações (TAVARES, 2000, p. 233, adição nossa)”. Tal

patentes triádicas presentadas em 2012, más del 60% fueron presentadas por residentes de los EEUU y del Japón [...]. (MEDEIROS, TREBAT, 2018, p. 188).

problemática não se averigua no que se refere às leituras ligadas às cadeias globais de valores.

Outro ponto de divergência interessante a ser examinado é o papel do Estado no tocante às transformações pretendidas pelas abordagens. Aos estruturalistas latino-americanos, o Estado é uma ferramenta muito cara, no sentido de que os processos socioeconômicos demandados pela industrialização e pelo desenvolvimento provavelmente não ocorrerão sem a atuação dele. A perspectiva “normativa” que alguns estruturalistas nutrem em relação ao Estado chega a ser tão marcante que, em alguns momentos, parece que escrevem sobre um Estado socialista que maneja uma economia planificada. Como colocam Medeiros e Serrano, no contexto mais geral sobre economistas desenvolvimentistas:

Essa tendência (*de partir rapidamente para uma dimensão normativa*) era tão forte que, frequentemente, alguns dos melhores economistas do desenvolvimento tratavam as economias capitalistas em desenvolvimento como se fossem sistemas planificados ou socialistas (MEDEIROS, SERRANO, 2004, p. 239, adição nossa)

Faz bem salientar que a crescente atomização das cadeias produtivas a nível global e a emergência do fenômeno que foi caracterizado como “cadeias globais de valor” gerou a impressão de que, agora no século XXI, é possível abandonar a estratégia de construção de um parque industrial completo e, no lugar disso, apenas fazer parte de mais um elo das cadeias globais. Salientando o “perigo” dessa escolha, Medeiros coloca:

[...] ao contrário da suposição de que a política industrial e os sistemas nacionais de inovação perdem importância ou espaço em decorrência de estratégias focadas na especialização segundo CGV, estas políticas e os sistemas nacionais de inovação tornam-se crescentemente importantes para o prosseguimento do processo de industrialização e modernização tecnológica (MEDEIROS, 2019, p. 84)

Pois bem, agora que vimos as principais relações de semelhança e diferença entre as abordagens cepalina e de cadeias globais de valores, temos alguma base para tecer

reflexões no que se refere à armadilha de renda média. Ao longo desse item, buscou-se entender o que significaria a prisão na renda média para outras abordagens teóricas. O objetivo do texto foi o de, através deste exercício, acrescentar alguns elementos ao entendimento a respeito do conceito de armadilha de renda média. Como conclusão, pode-se apontar para o entendimento parcial de que o tipo de desenvolvimento avançado pela literatura ligada à conceituação recente do conceito de armadilha de renda média não é suficiente para explicar de forma satisfatória a “prisão na renda média” de muitos países.

2.5. CONSIDERAÇÕES PARCIAIS

Como considerações finais do capítulo, podemos indicar algumas ideias-chave. O exemplo soviético e o instrutivo texto de Serrano e Mazat foram trazidos com o intuito de mostrar que a fase de transição entre acumulação intensiva e extensiva é eminentemente estratégica e se referêcia ao contexto de inserção internacional do Estado em questão. Os pensadores cepalinos foram trazidos como forma de enxergarmos a grande importância dada à gestão de reservas no processo de desenvolvimento/industrialização. É interessante notar que o processo soviético “morreu pelas divisas”, por assim dizer, o que elucida um elo entre o exemplo soviético e o pensamento cepalino. Por fim, o trabalho também trouxe o exemplo das cadeias globais de valores como maneira de entender como essa literatura se comunica com o conceito de armadilha de renda média. No geral, o mote deste capítulo foi o de procurar entender de maneira mais sofisticada a prisão na renda média, fora de seu nascedouro novo-institucional.

3º CAPÍTULO – A TRAJETÓRIA CHINESA

3.1. INTRODUÇÃO

Tendo em vista que os últimos capítulos buscaram, essencialmente, a sofisticação do entendimento sobre o que de fato significa a prisão na renda média; este capítulo dedicar-se-á ao exame de como a trajetória do desenvolvimento chinês se relaciona com as nossas ideias anteriores. Trocando em miúdos, o mote será o apresentar a discussão dos chineses sobre o desafio contemporâneo, que é aquele ligado à endogeneização das inovações, processo este referido inúmeras vezes como essencial para a saída de armadilha de renda média. De início, fica estabelecido que a perspectiva deste texto é a de que esse momento de “negação da renda média” engloba, necessariamente, a criação e manutenção de um competente sistema nacional de inovação, que permita, em última instância, a endogeneização de processos inovadores. Também é a nossa ideia de partida que este momento é estratégico e que a sua superação implica uma fase de “teste político” para a China.

3.2.A GRANDE DIVERGÊNCIA E A POSIÇÃO CHINESA

A Ásia foi o maior centro manufatureiro mundial durante boa parte da história humana (NAYYAR, 2013). Com a revolução comercial dos séculos XVII e XVIII e a posterior revolução industrial do século XIX, a produção manufatureira passa a se concentrar nos países europeus, em específico nos países mais pujantes da Europa Ocidental, processo este conhecido como a Grande Divergência. Esses processos políticos e materiais de grande relevo têm como contrapartida a divisão do mundo não-europeu pelos europeus.

Se, em 1820, a Ásia era responsável por aproximadamente 56% do PIB mundial, em 1950 ela é responsável por aproximadamente 15,6%, o que denota a sua clara “periferização” dentro da economia mundial que se construía (NAYYAR, 2013, p. 15). Discriminando os dados para a China, temos que ela concentrava 36,6% do PIB global em 1820, passando a concentrar apenas 4,6% em 1950 (NAYYAR, 2013, p. 15).

De fato, levando-se em conta a “longa história” dos processos em curso, a questão que se apresenta à China não é a de simples superação da armadilha de renda média como outros Estados periféricos, cujas origens são periféricas. Estados latino-americanos, por exemplo, nunca ocuparam uma posição central na economia mundial desde suas

diferentes gêneses. O processo que se apresenta à China, na verdade, é o de recuperação do estatuto de centro do sistema, mesmo de recuperação civilizacional.

Se levarmos em conta a medição proposta pelo Banco Mundial, que afirma que a categoria de renda média começa aos US\$1,006 de PIB per capita¹⁸, temos que a China haveria alcançado este patamar em 2001, quando seu PIB per capita chegou a US\$1,010, também segundo o Banco Mundial¹⁹. Desde então, ele aumentou em mais de nove vezes, chegando aos US\$9,470 em 2018. Com base nesses dados, podemos dizer que as duas primeiras décadas do século XXI constituíram, para a China, um claro momento estratégico, como o trabalho coloca, de negação da armadilha de renda média. À conquista desse status, no entanto, se segue a tarefa mais complicada, a de ascensão às cadeias produtivas mais sofisticadas e de maior valor.

3.3.O SISTEMA NACIONAL DE INOVAÇÃO CHINÊS

Como mencionado anteriormente, é de crucial importância para a superação deste obstáculo a construção e manutenção de um competente sistema nacional de inovação. Isso se dá pois, como mostrou de forma clara o caso soviético, o sucesso vem pela endogeneização de processos inovadores, uma vez passada a fase inicial de desenvolvimento calcada na expansão de atividades introdutórias na escala do valor. Em outras palavras, trata-se de passar da fase de acumulação extensiva para a de acumulação intensiva.

Esse esforço fica muito claro quando do exame dos planos chineses. Tanto o plano “Manufacturing China 2025” (ou Made in China 2025/MiC 2025) quanto o documento “China 2030” fazem alusão à perspectiva deste “salto produtivo” em direção à inovação. O documento “China 2030”, em especial, faz referência direta à armadilha de renda média, recomendando que seja encontrada uma maneira de incrementar a produtividade através da inovação²⁰.

É especialmente interessante observar a relação entre o plano MiC 2025 e a perspectiva da quarta revolução industrial, ou indústria 4.0. Em 2011, a Alemanha avançou o conceito de indústria 4.0 no contexto da Exibição Industrial de Hannover, que se transforma em plano formalizado em 2013 (ZHANG *et al*, 2016, p. 98). De modo geral,

¹⁸ Disponível em: (<https://www.worldbank.org/en/country/mic/overview>). Acesso em 4/10/2019.

¹⁹ Disponível em: (<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.CD?locations=CN&view=chart>). Acesso em 4/10/2019.

²⁰ Disponível em: (<https://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/China-2030-complete.pdf>), p.12. Acesso em 02/12/2019.

essa chamada quarta revolução industrial ou indústria 4.0 faz referência a algumas ideias-chave: aplicação intensiva de tecnologia de informação na indústria; disseminação de sistemas ciber-físicos; profunda integração com o universo dos serviços, via digitalização; aplicação de automação avançada, entre outros (ARBIX; MIRANDA; TOLEDO; ZANCUL, 2018, p. 154).

A elaboração desta estratégia alemã inspirou o plano MiC 2025:

Enquanto a Alemanha avançava seu plano ‘indústria 4.0’, muitos países também estavam buscando a melhoria de seus projetos de desenvolvimento industrial e estratégias para o futuro. Em maio de 2015, o Conselho de Estado da China lança o ‘made in China 2025’, que reunia e avançava uma estratégia manufatureira de desenvolvimento compreensivo. Planos de desenvolvimento e planos de ação estão em linha com a ‘indústria 4.0’ alemã. [...] a implementação alemã da estratégia ‘indústria 4.0’ possibilita com que a indústria manufatureira chinesa aprenda e se transforme (ZHANG *et al*, 2016, p. 99, tradução própria²¹).

Na verdade, a estratégia alemã ligada à perspectiva da quarta revolução industrial serviu como inspiração para muitos Estados, não só para a China:

Apesar de ter sido criada como uma perspectiva propriamente alemã - com o objetivo de elevar a competitividade da indústria e ampliar seu potencial exportador de bens de alto valor agregado -, por seus propósitos e pela linha de futuro que abriu para todas as economias e sociedades, a *Industrie 4.0* projetou-se como fonte de inspiração para a criação de programas análogos em países como os Estados Unidos, o Japão, a França, o Reino Unido e a China (ARBIX; MIRANDA; TOLEDO; ZANCUL, 2018, p. 155).

De modo geral, com base no que foi discutido até agora, podemos dizer que a quarta revolução industrial e os novos caminhos para os quais ela aponta servem como

²¹ No original, em inglês: “As Germany put forward ‘industry 4.0’, many countries were also stepping up their industrial development projects and strategies for the future. In May 2025, China’s State Council issued the “made in China 2025”, which arranged and pushed a manufacturing strategy of comprehensive deployment. Development plans and action plans are in line with the German ‘industry 4.0’. However, Germany’s implementation of the ‘industry 4.0’ strategy provides a chance to for China’s manufacturing industry to learn, transform and upgrade (ZHANG *et al*, 2016, p. 99).

horizonte almejado para todos os Estados que nutram ambições industriais, sejam elas de manutenção de liderança ou então de *catching up*.

O autor sul-coreano Keun Lee, ao montar uma espécie de roteiro para as experiências exitosas asiáticas (Coreia do Sul e Taiwan), também realiza uma interessante intersecção entre a discussão sobre armadilha de renda média e aquela sobre a desigualdade:

A experiência dos países asiáticos sugere o seguinte padrão de transformação bem-sucedida para crescimento sustentado: Decolagem inicial baseada na vantagem de custos > salários aumentam e desigualdade aumenta > gasto aumentado em educação e inovação > entrada em setores de mais alto valor agregado > crescimento sustentado ao longo de um grande período de tempo > melhoria no quadro da desigualdade (LEE, 2016, p. 6, tradução própria)²².

Ou seja, aqui temos um interessante ângulo para pensar a questão da armadilha de renda média. Segundo o autor, os países presos na armadilha não estariam somente estagnados no processo de *catching up*, mas também estariam presos em um cenário que lhes garante um maior nível de desigualdade. Para Lee, é justamente na fase “maiores gastos em educação e inovação” que se situa a problemática da armadilha de renda média. De fato, o “momento da inovação” se apresenta como a hora da bifurcação, que divide os “presos” na renda média e os livres. Para esses países, então, a questão da pesquisa e desenvolvimento se configura como uma problemática central. No entanto, a tarefa nem sempre é a de aumentar o nível de P&D, mas, às vezes, é a de se ter mesmo algum nível dele. Como coloca Lee:

[...] na maioria dos países em desenvolvimento, firmas privadas não são capazes de conduzir P&D interna. Elas a consideram uma atividade incerta de retornos também incertos. Assim, o problema passa a ser não um pouco mais ou um pouco menos de P&D, mas ‘zero’ P&D. De fato, a relação P&D/PIB se

²² No original, em inglês: “The experience of Asian countries suggests a following pattern of a successful transformation for sustained growth: Initial take-off based on cost advantages -> wage rates increase and control of further inequality -> increased expenditure on education and innovation -> entries into higher value segments and sectors -> growth sustained over longer period of time, accompanied by improved inequality.” (LEE, 2016, p. 6).

torna plana nesses países de renda média, o que indica que não estão fazendo P&D o suficiente. Isso é sério porque países de renda média são aqueles que deveriam estar prestando mais atenção em inovação. Isso sugere que a falha em inovar está na raiz da armadilha de renda média [...]” (LEE, 2016, p. 3/4, tradução própria).²³

Com base neste diagnóstico, Lee propõe uma estratégia de ação mais direta, mais basilar, de estímulo à atividade de P&D das firmas do Estado retardatário. O autor classifica essa abordagem de “falhas de capacidade”, em oposição às abordagens de matriz mainstream de falhas de mercado e de matriz neoschumpeteriana de falhas de sistema (no caso, falhas a nível do sistema nacional de inovação) (LEE, 2016).

Nessa seara, a experiência chinesa vem sendo bastante positiva e eficaz. O autor enumera algumas estratégias chinesas a nível da inovação que foram bem sucedidas: promoção de P&D local através de tecnologia estrangeira; promoção de “empresas-acadêmicas”; e aquisição de tecnologia estrangeira através de fusão / M&As (mergers and acquisitions). Em relação ao segundo item, o autor aponta que a experiência chinesa se distanciou das experiências sul-coreana e taiwanesa, uma vez que nesses dois últimos casos não houve a preponderância de empresas afiliadas às instituições acadêmicas como houve na China (LEE, 2016).

Um ponto interessante que também diferencia o sistema de inovação chinês de outros países retardatários é a importância dada ao processo de consulta entre os atores da inovação, de formulação “de baixo para cima”. Como escreve Ana Célia Castro, ao discorrer sobre as diferenças entre os sistemas brasileiro, argentino e chinês:

[...] o sistema chinês de inovação inverte, ou melhor, subverte a estrutura [...] que caracteriza os sistemas brasileiro e argentino. A inovação tecnológica que emerge do sistema econômico real está no topo do sistema de inovação, e não na sua base. A pesquisa privada e pública não é o ponto de chegada, mas o ponto de partida. [...] O processo de escolhas estratégicas resulta

²³ No original, em inglês: “[...] in most developing countries, private firms are not able to conduct in-house R&D. They consider it an uncertain endeavor with uncertain returns. Thus, the problem is not less or more R&D but ‘zero’ R&D. In fact, R&D-to-GDP ratio becomes flat among the middle-income countries, which means that they are not doing enough R&D (Lee 2013). This is serious because middle-income countries are the ones that should start paying more attention to innovation. This suggests that the failure to innovation is the root of the middle-income trap, (LEE, 2016, p. 3/4).

de um consenso, de um processo coletivo de criação deste consenso estruturado. (CASTRO, 2015, p. 22).

Este processo de perene consulta e formulação “junto aos entes” foi denominado de “presidência coletiva” pelo economista Hu Angang, influente figura ligado ao Partido Comunista Chinês (CASTRO, 2015, p. 24). Essa presidência coletiva é considerada uma vantagem institucional, como escreve a autora:

A China possui [...] uma inegável vantagem comparativa institucional no que diz respeito aos processos decisórios relacionados com a política de ciência, tecnologia e inovação: a construção de consensos, a partir de um longo processo de consulta vindo das empresas, tem em conta os institutos de pesquisa e as universidades, principalmente no que se refere à prospectiva tecnológica, e responde às demandas locais e regionais. (CASTRO, 2015, p. 26).

No que tange aos resultados entregues pelo sistema de inovação chinês, está presente a elevação significativa no número de patentes registradas no país. Entre 2008 e 2017, o número total de patentes registradas na China saltou de 204,000 para 1,3 milhão, o que significa um aumento de 600%²⁴. Em janeiro de 2019, o grupo de consultoria britânico UHY Hacker Young publicou um relatório que apontava para o fato de que a China foi responsável por 73% das novas patentes na área de Inteligência Artificial e por 32% das novas patentes na área de tecnologia *blockchain*²⁵. Segundo dados do Banco Mundial, a China chegou a 2017 com um investimento em P&D representando 2,1% do PIB, ainda abaixo mas próximo das taxas de 2,8% dos EUA e 3,2% do Japão²⁶. Se o ritmo atual for mantido, estima-se que a China pode ser líder mundial em dispêndio absoluto em P&D em dois anos (ARBIX; MIRANDA; TOLEDO; ZANCUL, 2018, p. 148).

Também em 2019, a empresa EqualOcean, firma de pesquisa para mercados focada no desenvolvimento tecnológico chinês, publicou um relatório no qual aponta algumas das tecnologias-chave nas quais a posição chinesa é forte e que devem avançar

²⁴ Dados disponíveis em: (<https://tech.newstatesman.com/guest-opinion/china-patent-rates>). Acesso em 25/11/2019.

²⁵ Dados disponíveis em: (<https://www.uhy-uk.com/news-events/news/uk-ranked-fourth-in-the-world-for-number-of-blockchain-patents-filed-but-is-falling-behind-for-ai-patents/>). Acesso em 25/11/2019.

²⁶ Dados referentes a 2017, disponíveis em: (<https://data.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS?locations=CN-US-JP>). Acesso em: 25/11/2019.

nos próximos três anos. São elas: computação quântica, displays flexíveis, imunoterapia, tecnologia *blockchain*, tecnologia imersiva, processamento de linguagem natural e computação de ponta. O relatório lista a tecnologia 5G como a mais avançada na China e também uma das mais promissoras²⁷.

3.4.SEMELHANÇAS E DIFERENÇAS ENTRE OS CASOS SOVIÉTICO E CHINÊS

Neste item, buscaremos explorar as semelhanças e diferenças entre os casos soviético e chinês. Como visto, o caso soviético apresenta um interessante período de transição entre duas fases de desenvolvimento que se articula intimamente com a sua inserção externa. Da mesma maneira, essas duas primeiras décadas do século XXI se apresentam como um período estratégico para a República Popular da China. Nosso intuito neste item é pensar em quais sentidos a experiência chinesa pode “driblar” a prisão na renda média se valendo das lições advindas da experiência soviética.

Como explorado no capítulo anterior, as exigências que partiam do setor militar soviético foram determinantes para que o país não conseguisse dar continuidade ao seu processo de desenvolvimento. A imposição da capacidade de imediata conversão militar para os bens da indústria civil teve grandes efeitos negativos sobre a produtividade destes. De forma geral, pode-se dizer que a experiência chinesa vem conseguindo estabelecer uma relação virtuosa entre as armas e o desenvolvimento e, assim, não repetiu os erros soviéticos.

Como coloca Cassiolato:

A noção de complexo produtivo militar foi utilizada para coordenar e implementar o processo de transformação produtiva. [...] Enquanto a produção para mercados não militares representava apenas 8% da produção da indústria militar chinesa em 1979, esta porcentagem chega a 80% em 1996. Em 1997, 70% das minivans, 20% das câmeras fotográficas e dois terços das motocicletas produzidas na China tinham como origem fábricas de propriedade militar. [...] O complexo industrial militar teve, assim,

²⁷ Dados disponíveis em: (https://store.businessinsider.com/products/2019-technology-trends-report-in-china?IR=T&itm_source=businessinsider&itm_medium=content_marketing&itm_campaign=report_teaser&itm_content=full_report_text&itm_term=store_text_link-2019-top-technology-trends-in-china&#!/2019-Technology-Trends-Report-in-China/p/137170703). Acesso em 10/10/2019.

um papel significativo no processo de transformação da economia chinesa, na medida em que coordenou uma transformação na estrutura produtiva daquele país, desde o final dos anos 1970 até o final do século passado. (CASSIOLATO, 2016, p. 67)

O Exército de Libertação Popular assumiu esse papel de relevo a partir das amplas reformas articuladas por Deng Xiaoping em 1978, como coloca o autor:

Um dos itens centrais da reforma de 1978 era a modernização da indústria de defesa. [...] Particularmente, o exército chinês foi chamado a cumprir um papel especial no programa de reformas, com impactos na melhoria produtiva da economia como um todo. (CASSIOLATO, 2016, p. 66).

Sendo assim, temos que as fábricas militares chinesas assumiram para si uma fatia maior da produção nacional, atuando de maneira importante no processo de transformação produtiva do país. Um dado que salienta o “upgrade armamentício” do país é que a China era a décima exportadora mundial de armas em 2006, tendo saltado para a quinta posição em 2012 (MEDEIROS, TREBAT, 2014, p. 319). De modo geral, essas ideias nos dizem que a relação estabelecida entre as armas e o desenvolvimento produtivo na China foi mais virtuosa do que aquela que teve lugar na União Soviética. Sobre esta diferença, Medeiros e Trebat colocam:

A integração civil-militar tem sido uma prioridade para os oficiais chineses desde o fim dos anos 1970. Depois de três décadas de reformas, a China se distanciou do sistema soviético caracterizado por empresas militares e institutos de pesquisa isolados: empresas de defesa estatais agora possuem fortes interesses comerciais; a manufatura civil desenvolveu um relacionamento mais próximo com universidades e institutos de pesquisa do governo; empresas civis ‘high-tech’ são atores importantes para a rede de suprimentos dos militares. (MEDEIROS, TREBAT, 2014, p. 304, tradução própria²⁸).

²⁸ No original, em inglês: “Civil-military integration has been a top priority for Chinese officials since the late 1970s. After three decades of reforms, China has moved away from the Soviet system of isolated military enterprises and research institutes: state-owned defense enterprises now have strong commercial interests; civilian manufacturers have developed closer relationships with government research institutes and universities; civilian ‘high-tech’ firms are important players in the military supply network.” (MEDEIROS, TREBAT, 2014, p. 304).

Na opinião dos autores supracitados, a trajetória chinesa estaria apenas seguindo outras grandes potências numa trilha em que o desenvolvimento de capacidades militares sinaliza o desenvolvimento de capacidades produtivas da economia em geral. Como colocam: “Como aconteceu com outras grandes potências, a China parece estar seguindo uma estrada tecnológica na qual a busca por modernos sistemas de defesa estimula o desenvolvimento de modernas tecnologias.” (MEDEIROS, TREBAT, 2014, p. 322, tradução própria²⁹). Esta ideia faz eco em relação ao argumento mais geral da pesquisa aqui presente: a problemática da passagem às categorias mais altas de renda engloba, essencialmente, uma espécie de ‘teste político’. A estreita relação entre o desenvolvimento das armas e o desenvolvimento de tecnologias, a nosso ver, sinaliza o aspecto político-estratégico da fuga da renda média.

No que tange ao exemplo soviético, foi trazido que uma das grandes motivações para o insucesso da segunda etapa foi a inserção externa desfavorável do país. Este se configura como mais um ponto em que a trajetória chinesa mostra não cometer os mesmos erros. Em um sentido mais prático, os chineses foram capazes de construir e manter reservas de dólares muito mais vastas que aquelas mantidas pelos soviéticos. No capítulo anterior, o trabalho trouxe que a administração Reagan identificou (corretamente) a inserção externa soviética e a sua necessidade por moeda forte como pontos fracos e tratou de explorá-los: “[...] Reagan tinha consciência que o problema da União Soviética era o acesso a divisas estrangeiras em moeda forte” (BRANDÃO, 2016, p.158). A China, ao se tornar o centro exportador mundial, resolve este problema à medida em que consegue acumular vastas reservas de moeda forte. Se os soviéticos, em função de seus complexos e retroalimentados problemas, exerciam pressão sobre essas divisas na importação de gêneros alimentícios e “tecnologia pronta”; os chineses não o fizeram. Este, evidentemente, não é um argumento que dê conta de explicar a totalidade do “fracasso” soviético ou do “triunfo” chinês, mas certamente é uma ideia que nos ajuda a examinar a diferença entre os dois casos.

²⁹ No original, em inglês: “As happened with other great powers, China seems to be following a technological road where the search for modern defense systems stimulates the development of modern technologies.” (MEDEIROS, TREBAT, 2014, p. 322).

3.5.INTERPRETAÇÕES SOBRE A APARENTE CODEPENDÊNCIA SINO-AMERICANA

O histórico de relações sino-americanas é repleto de altos e baixos. Após o término da guerra civil e o estabelecimento da República Popular da China em 1949, os dois países se viram em conflito apenas um ano depois, no contexto da Guerra da Coreia. Entre o término da guerra coreana e o reestabelecimento das relações entre Estados Unidos e a República Popular da China em 1979, os primeiros se aproximaram de Taiwan. A viagem de Nixon à China em 1979 é um dos marcos da Guerra Fria e reestabelece as relações entre os dois países. As décadas de 80, 90 e a primeira década do século XXI marcaram uma aparentemente crescente cooperação entre as duas partes. A transformação da China em “fábrica mundial” e a recepção de muitas empresas americanas deram força ao fenômeno “Made in China”. Os dólares conseguidos com o grande esforço exportador chinês eram usados na compra de títulos da dívida pública americana, o que garantia uma espécie de “aparente codependência” entre a águia e o dragão.

Essa crescente cooperação aparente entre EUA e China levou muitos autores a supor que, de alguma forma, “as regras do jogo” não eram mais as mesmas ou então que o capitalismo mundial havia se assentado sobre novas formas. Muitas interpretações liberais não desviaram muito daquilo que foi colocado por Norman Angell no livro “A Grande Ilusão”, cuja publicação em 1910 se situa tragicamente quatro anos antes da Primeira Guerra Mundial. Clássica obra que figura no que é conhecido como o primeiro grande debate do campo das Relações Internacionais, suas conclusões avançam a ideia de que a crescente interdependência comercial entre as nações haveria de impedir a guerra, tida como irracional e cara. Como mencionado, as interpretações do dito campo liberal não fugiram muito à essa ideia-mestra. Contudo, mesmo interpretações mais críticas ao mainstream mantiveram algum tipo de diálogo com esta noção.

Uma interessante maneira de pensar essa temática é a ideia de um “mecanismo geral de reciclagem de excedentes”, como coloca Yanis Varoufakis, ex-ministro da Economia grego. Segundo o autor, a economia capitalista mundial precisa de algum arranjo desse tipo, sendo que da década de 70 em diante, o sistema financeiro americano teria funcionado como “aspirador de pó” global (VAROUFAKIS, 2016). Centrais para o exercício desse mecanismo eram os déficits gêmeos americanos (fiscal/orçamentário e comercial):

Turbinadas pelos déficits gêmeos americanos, as duas maiores economias superavitárias mundiais (Alemanha, Japão e, depois, China) continuaram a produzir em larga escala mercadorias que os norte-americanos devoravam. Quase 70% dos lucros obtidos globalmente por estes países eram então transferidos de volta para os Estados Unidos na forma de fluxos de capital para Wall Street. (VAROUFAKIS, 2016, p. 52).

Sendo assim, a ideia que fica é a de um mecanismo essencialmente equilibrado e retroativo: o furor importador americano alimenta os exportadores chineses e estes reciclam seus excedentes no mercado financeiro americano.

Outra interessante perspectiva, já dentro do campo maior do marxismo, que aponta para o desdobramento de uma temática também essencialmente “nova” no campo da relação entre os Estados é aquela ligada ao surgimento de uma classe capitalista transnacional. Essa classe burguesa transnacional teria se colocado acima das “formações políticas” clássicas. O furor da onda neoliberal e a progressiva liberalização da maior parte das economias do planeta pareciam apontar para um futuro onde a classe dominante global poderia “eliminar” as disputas territoriais. Como colocam Harris e Robinson:

A classe capitalista transnacional administra circuitos de acumulação globais, ao invés de locais. Isso a garante uma existência de classe objetiva e a identifica política e espacialmente no sistema global acima de quaisquer territórios ou unidades políticas (HARRIS, ROBINSON, 2000, p. 1, tradução própria³⁰).

Nesse sentido, as recentes tensões entre Estados Unidos e China parecem vir para “reativar” uma leitura de cunho mais realista, que aponte para o Estado-Nação como elemento “ainda importante” nos circuitos de poder e riqueza mundiais. De fato, se a realidade social fosse verdadeiramente orientada pela existência, a partir das décadas neoliberais, de uma classe burguesa internacional que se localizasse acima dos Estados, seria razoável supor que não haveria mais nenhuma tentativa desenvolvimentista, uma vez que essa “TCC” (*transnational capitalist class*), dominante no globo, reservaria uma parcela da produção para cada território e, assim, colocado de uma maneira vulgar, a economia mundial estaria congelada para sempre no esquema das CGVs.

³⁰ No original, em inglês: “The TCC (transnational capitalist class) manages global rather than national circuits of accumulation. This gives it an objective class existence and identity spatially and politically in the global system above any local territories and polities.” (HARRIS, ROBINSON, 2000, p.1).

Tanto as ideias conectadas à perspectiva de um “mecanismo geral de reciclagem de excedentes” como à da classe capitalista transnacional servem aqui para examinarmos como foi forte a noção de que, de repente, o “velho esquema” de rivalidade entre Estados territoriais pudera ter sido substituído por arranjos mais sofisticados. No geral, a “codependência” entre Estados Unidos e os centros exportadores mundiais (para a interpretação de Varoufakis) e o avanço do neoliberalismo (para a interpretação da classe burguesa transnacional); pareceram sugerir uma espécie de *novo arranjo internacional*, um em que talvez as disputas “tradicionais” entre os Estados não tivesse papel tão crucial. Do nosso ponto de vista, no entanto, a escalada da rivalidade sino-americana justamente quando da passagem chinesa da fase de acumulação extensiva para a fase de acumulação intensiva vem para salientar a conexão umbilical que existe entre poder e riqueza, entre Economia e Estado, e que se averigua desde os primórdios do sistema interestatal capitalista. A segunda metade do século XX e a queda da União Soviética ao invés de representarem uma mudança qualitativa no contexto da economia mundial capitalista representaram, pelo contrário, apenas o reforço do papel hegemônico dos Estados Unidos, que se viram praticamente sem rivais à altura, em especial durante as duas décadas que englobaram o fim do século XX e o início do XXI.

3.6.SUPERAR A ARMADILHA E O TESTE POLÍTICO

Como mencionado anteriormente, uma das ideias de base deste trabalho é a de que a passagem da acumulação extensiva para a acumulação intensiva (a “vitória” sobre a armadilha de renda média, por assim dizer) é um período delicado cujo êxito depende, essencialmente, de aspectos políticos e estratégicos. Isso se dá em função do fato de que a ascensão aos patamares mais tecnológicos de produção frequentemente envolve o questionamento de empresas e países já estabelecidos e dominantes. Esse processo de desenvolvimento chinês não existe no vácuo e deve se referenciar à posição estadunidense.

Essa ideia fica especialmente clara quando se trata do caso chinês. Embora seja a administração Trump aquela que elevou o tom da disputa, a própria administração Obama já havia lançado mão de estratégias com vistas a “conter” a projeção de poder chinesa. Em seu esforço de mudar o foco da política externa americana do Oriente Médio para o

Leste Asiático, Obama chegou a se referir a si mesmo como o primeiro “presidente Pacífico”³¹.

Essa tentativa generalizada de “reequilíbrio” da política externa americana em direção à Ásia foi alcunhada de “pivô asiático”, em função do famigerado termo utilizado pela então secretária de Estado Hillary Clinton em 2011, no contexto de uma publicação na revista *Foreign Policy*³². Fez parte dessa tentativa da administração Obama a construção do acordo trans-Pacífico (TPP, na sigla em inglês), o qual, segundo o então presidente, permitiria com que “os Estados Unidos, e não a China, escrevessem as regras do jogo para o século XXI”³³. O acordo, que buscava estabelecer uma zona de livre comércio entre os Estados Unidos e seletos países da área do Pacífico, e que excluía a China; foi largamente visto como uma tentativa de isolar os chineses.

Esse lastro da política externa democrata foi elevado à décima potência já em plena campanha presidencial pelo então candidato republicano Donald Trump. Valendo-se de uma retórica profundamente anti-China, Trump foi eleito o 45º presidente dos Estados Unidos em 2016. Sua administração experimentou a elevação da tensão com a China, que logo se materializou em uma “guerra tarifária” cujo início oficial data de março de 2018. As rugas sino-americanas desde então não se limitaram ao bate-bate de tarifas, mas também se manifestaram em crescentes restrições à gigante chinesa Huawei, que chegou a ter sua presidente presa no Canadá; e em recorrentes controvérsias territoriais no Mar do Sul da China.

Do ponto de vista deste trabalho, as crescentes tensões na relação Estados Unidos - China se inserem no contexto da passagem deste último Estado da fase de acumulação extensiva para a fase de acumulação intensiva, ou seja, da superação deste último Estado do estatuto de renda média. O seu avanço em segmentos de alta tecnologia e o seu aparentemente exitoso plano de endogeneização de processos inovadores reposiciona a China no tabuleiro global. Um Estado mais rico é também um Estado mais poderoso.

No caso da disputa americano-soviética, a administração Reagan pôde “sufocar” seu rival fazendo uso de sua inserção externa precária e de sua dependência da exportação de petróleo e gás. Além disso, os próprios problemas internos soviéticos sinalizavam sua

³¹ Disponível em: (<https://www.politico.com/story/2009/11/americas-first-pacific-president-029511>). Acesso em 21/11/2019.

³² Disponível em: (<https://foreignpolicy.com/2011/10/11/americas-pacific-century/>). Acesso em 21/11/2019.

³³ Disponível em: (<https://www.yahoo.com/news/pacific-rim-nations-sign-us-led-trade-deal-234210619--finance.html?ref=gs>). Acesso em 21/11/2019.

incapacidade de transição intensiva-extensiva. No caso desta disputa mais recente sino-americana, os caminhos para os americanos não aparecem com tanta facilidade, uma vez que a China pôde evitar os dois erros crassos soviéticos: sua inserção externa lhe permitiu o grande acúmulo de moeda forte, e o seu processo de endogeneização de processos inovadores vem sendo aparentemente bem sucedido. Sendo assim, a estratégia perseguida pelos americanos vem sendo a de guerra tarifária aberta, iniciada na administração Trump; e a de estímulo a ambições separatistas, como mostra o caso mais recente de apoio e ampla cobertura aos protestos de Hong Kong³⁴. A questão que fica em aberto é se a resposta americana “veio tarde” ou se essas tentativas de fato serão bem sucedidas em barrar o avanço da China em segmentos de alta tecnologia.

Um exemplo especialmente claro do que este trabalho tenta demonstrar é o caso da Huawei. Líder no desenvolvimento da tecnologia 5G, a empresa chinesa vem sofrendo represálias por parte de órgãos americanos desde 2012³⁵. Quando o ‘fosso tecnológico’ entre a Huawei e suas concorrentes no quesito 5G tornou-se muito grande, as represálias também se multiplicaram e, em maio de 2019, o Ministério do Comércio americano incluiu a empresa em sua “*entity list*”, que reúne instituições e corporações cujas ações são vistas como potencialmente danosas ao interesse dos Estados Unidos³⁶. Muitas empresas baseadas nos Estados Unidos seguiram a “recomendação” oficial e anunciaram que iriam encerrar seus negócios com a gigante chinesa, entre elas Google, Intel e Qualcomm.

Isso não quer dizer, evidentemente, que todo processo bem sucedido de desenvolvimento e de superação do estatuto de renda média deva contar com a oposição do líder hegemônico do sistema. Pelo contrário, certos destes processos podem contar inclusive com o auxílio do Hegemon, como mostram os ilustres casos de desenvolvimento à convite do século XX³⁷. Também seria incorreto, todavia, supor que o Hegemon sempre deseja ter Estados aliados ricos. O século XX mostrou que os Estados

³⁴ Julie Eadeh, funcionária do Consulado americano em Hong Kong, foi flagrada se reunindo com líderes dos protestos. Disponível em: <https://www.chinadailyhk.com/articles/77/119/110/1566031119892.html>). Acesso em 10/12/2019.

³⁵ Disponível em: (<https://www.cnn.com/2018/12/06/huawei-difficult-history-with-us-government.html>). Acesso em 21/11/2019.

³⁶ Disponível em: (<https://www.commerce.gov/news/press-releases/2019/10/us-department-commerce-adds-28-chinese-organizations-its-entity-list>). Acesso em 21/11/2019.

³⁷ Ver MEDEIROS, Carlos Aguiar de; SERRANO, Franklin. Padrões monetários internacionais e crescimento 1999.. Disponível em: (https://franklinserrano.files.wordpress.com/2017/03/medeiros_serrano_padroes_monetrios_1999.pdf). Acesso em 25/11/2019.

Unidos, no contexto do pós-Segunda Guerra, puderam ter dois “esquemas” para Estados aliados: um europeu e um latino-americano. Enquanto que os Estados da Europa Ocidental gozavam do Plano Marshall e do reforço de seus perfis de centro no sistema capitalista, a América Latina vivenciou um ciclo de ditaduras que, em linhas gerais, mantiveram e reforçaram o caráter periférico/reflexo de suas economias. Duas regiões “aliadas”, mas em diferentes graus e condições.

3.7. CONCLUSÕES FINAIS

Nesta dissertação, o intuito foi o de oferecer uma análise crítica sobre a literatura a respeito da armadilha de renda média, tendo como subsídio o exemplo da trajetória de desenvolvimento da China, uma vez que este é o grande caso atual de superação do estatuto de renda média. Inclusive, há uma grande intersecção entre os estudos sobre armadilha de renda média e os estudos sobre o desenvolvimento chinês. Isto fica evidenciado por uma busca cruzada nos motores do Google Scholar, que nos dá 205 mil resultados para “middle income trap”, enquanto que uma busca com os termos “middle income trap” e “China” nos garante mais de 100 mil, o que indica que quase metade dos estudos sobre armadilha de renda média é também sobre a China³⁸.

Ao longo do primeiro capítulo, a dissertação buscou oferecer um balanço crítico sobre a literatura que se formou ao redor deste conceito, salientando como a sua origem novo-institucional se fazia presente nos principais estudos a respeito do tema. Em linhas gerais, este trabalho buscou demonstrar os principais limites dessa literatura. O trabalho procurou oferecer uma apreciação crítica da literatura em questão oferecendo uma visão oposta com base na ideia de que ela deixava dois flancos abertos: a falta de importância garantida a elementos externos ou sistêmicos; e a naturalidade com a qual era vista a questão do desenvolvido econômico. Estes são dois elementos que o trabalho buscou conectar à inspiração neoclássica presente na gênese da supracitada literatura.

Ao longo do segundo capítulo, a nossa intenção foi a de pensar a armadilha de renda média fora de seu nascedouro novo-institucional, explorando a trajetória da União Soviética, uma vez que esta oferecia um interessante exemplo de transição mal-sucedida entre fase extensiva e fase intensiva. Na nossa visão, o mais interessante do caso soviético foi demonstrar a ligação entre este “fracasso transicional” e o ambiente internacional, entre as dificuldades enfrentadas pelos soviéticos e as disputas político-estratégicas a

³⁸ Consulta realizada em 02/12/2019.

nível global, etc. Também no contexto do segundo capítulo, buscamos realizar uma breve exploração a respeito da interpretação cepalina sobre a prisão na renda média e da importância garantida à problemática monetária, da gestão de reservas.

Ao longo do terceiro e último capítulo, a nossa intenção foi a de explorar os desafios atuais postos à China no contexto de sua transição extensiva-intensiva. Buscamos realizar uma comparação em relação aos erros soviéticos. O trabalho também buscou trazer algumas das características do sistema nacional de inovação chinês e alguns de seus resultados até agora. Foi trazida também uma das ideias de base da pesquisa, a saber, aquela que aponta para a superação desse obstáculo da renda média como uma empreitada repleta de “testes” políticos. Para introduzir essa problemática, esta pesquisa também buscou trazer algumas interpretações a respeito da codependência EUA-China, a qual parecia sugerir uma “convivência pacífica” entre as duas potências.

O mote geral desta dissertação foi o de garantir um entendimento a nível de Economia Política Internacional a respeito de um problema de desenvolvimento econômico. Ao trazer o exemplo da URSS, a ideia foi a de mostrar como a operação da transição entre fases distintas de acumulação pôde sofrer a influência do ambiente internacional e da disputa interestatal, em linhas amplas.

Como questões desdobradas desta pesquisa, figuram algumas ideias interessantes, a serem possivelmente exploradas no futuro. Uma linha promissora é a investigação a respeito do suposto “convite” americano à China. No primeiro capítulo desta dissertação, foi trazido que o século XX foi marcado pela existência dos processos chamados de “desenvolvimento(s) à convite”. Dada a importância da restrição externa para os esforços industrializantes modernos, a “benção” do hegemônio emissor de dólares se apresentava como uma condição *sine qua non* do desenvolvimento bem-sucedido. No terceiro capítulo, o trabalho trouxe algumas interpretações sobre o período de “codependência” sino-americana, muito marcante na obra de Varoufakis (2016). Será que poderíamos interpretar o “arranjo” sino-americano de fins do século XX e início do XXI como uma espécie de desenvolvimento à convite aos moldes dos agora clássicos processos do século XX? Caso a resposta seja positiva, o que explicaria a ruptura deste processo e a reinauguração de uma “disputa em linhas gerais” (militar, geopolítica, econômica, etc.) que toma lugar na última década e meia?

Caso a resposta seja negativa, no entanto, como poderíamos interpretar este “arranjo” entre EUA e uma potência sobre a qual não exerciam controle mais ou menos seguro? Pois fato é que os arranjos de desenvolvimento à convite característicos do século

XX se deram a partir dos americanos em direção a zonas que estavam, em última instância, sob seu guarda-chuva geopolítico: Europa Ocidental, Japão e Coreia do Sul, etc. Neste sentido, teria sido o convite americano à China um “erro de cálculo”?

Estas e outras linhas de investigação ficam em aberto. A superação do estatuto de renda média e o acesso à “fase intensiva” do desenvolvimento pela China vêm na esteira de uma reinaugurada rivalidade sino-americana. O próprio andar da História há de responder algumas dessas indagações, enquanto que a Academia pode responder o restante.

REFERÊNCIAS

AMSDEN, Alice; **A Ascensão do Resto: Os Desafios ao Ocidente de Economias com Industrialização Tardia**; Editora UNESP; 2009.

ANDREONI, Antonio; TREGENNA, Fiona; **Stuck in the middle: premature deindustrialisation and industrial policy**. Center for competition regulation and economic development. Joanesburgo, Working Paper nov. 2018.

ARBIX, Glauco; MIRANDA, Zil; TOLEDO, Demétrio; ZANCUL, Eduardo. **Made in China 2025 e Industrie 4.0: A difícil transição chinesa do *catching up* à economia puxada pela inovação**. Tempo Social. vol. 30, nº3, p. 143-170. 2018.

ARRIGHI, Giovanni; **A Ilusão do Desenvolvimento**; Editora Vozes; 1997.

BALDWIN, Richard. **Trade and industrialization after globalization's 2ND unbundling**: how building and joining a supply chain are different and why it matters. NBER Working Paper 17716. 2011. Disponível em: (<https://www.nber.org/papers/w17716>). Acesso em 20/12/2019.

BANCO MUNDIAL; 2013; disponível em: (<http://documents.worldbank.org/curated/en/969991468339571076/Middle-income-traps-a-conceptual-and-empirical-survey>)

CASSIOLATO, José Eduardo. As políticas de Ciência, Tecnologia e Inovação na China. **Boletim de Economia e Política Internacional**, p.66-80.

CASTRO, Ana Célia. **Políticas de Inovação e Capacidades Estatais Comparadas: Brasil, China e Argentina**. Texto para Discussão / Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA). 2015. Disponível em: (http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/4622/1/td_2106.pdf).

CHANG; H J. **Chutando a escada**. São Paulo: Editora UNESP, 2004.

CHUN, Clayton; GERRARD, Howard. **The Doolittle Raid 1942: America's first strike back at Japan**. 2006.

DUARTE, Pedro Henrique Evangelista; GRACIOLLI, Edílson José. **A TEORIA DA DEPENDÊNCIA: INTERPRETAÇÕES SOBRE O (SUB)DESENVOLVIMENTO NA AMÉRICA LATINA**. Disponível em:

<http://www.unicamp.br/cemarx/anais_v_coloquio_arquivos/arquivos/comunicacoes/gt3/sessao4/Pedro_Duarte.pdf>. Acesso em: 31 ago. 2017.

FAJNZYLBBER, Fernando. **Industrialización trunca em América Latina**. Editora Nueva Imagen. México. 1983. Disponível no repositório digital da CEPAL em: (<https://repositorio.cepal.org/handle/11362/43130>). Acesso em 06/12/2019.

FELIPE, Jesus; KUMAR, Ustav; GALOPE, Reynold. **Middle-Income Trap Transitions: Trap or Myth?**; Asian Development Bank, 2014; disponível em: (<https://www.adb.org/sites/default/files/publication/149903/ewp-421.pdf>).

FIESP; 2015; disponível em: (<http://www.fiesp.com.br/indices-pesquisas-e-publicacoes/participacao-da-industria-de-transformacao-no-pib-1947-2014/>)

FIORI, J. L; **História, estratégia e desenvolvimento**; São Paulo; Boitempo; 2014.

FREEMAN, C. (1995). **The national system of innovation in historical perspective**, Cambridge Journal of Economics, vol 19, n 1 pp 5-24.

GADDY, Clifford. **The Price of the Past: Russia's Struggle with the Legacy of a Militarized Economy**. Washington D.c: Brookings Institution Press, 1996.

GAIDAR, Yegor. **The Soviet Collapse: grain and oil**. Washington. American enterprise for Public Policy Research. 2003.

GERSCHENKRON, Alexander; **O Atraso Econômico em Perspectiva Histórica e Outros Ensaio**s; Editora Contraponto; 2015.

GUNDER FRANK, André. **Acumulação Dependente e Subdesenvolvimento**. Brasília: Editora Brasiliense, 1980.

HARRIS, Jerry; ROBINSON, Willian. **Towards a Global Ruling Class? Globalization and the Transnational Ruling Class**. Science & Society. 2000. Disponível em: (<https://pdfs.semanticscholar.org/b1e6/fe293d38b119461c021e9e463847a0872524.pdf?ga=2.147854898.449258613.1575375584-118874368.1575375584>).

LEE, Keun. **Industrial Upgrading and Innovation Capability for Inclusive Growth: Lessons from East Asia**. 10.1057/978-1-137-59682-6_3. 2016. Disponível em:

(
<https://www.researchgate.net/publication/303833589> **Industrial Upgrading and Innovation Capability for Inclusive Growth Lessons from East Asia**).

LUNDVAL, B-A. Innovation as an interactive process: from user-producer interaction to the national system of innovation. In: G. Dosi, C. Freeman, R Nelson, G Silverberg, L. Soete (eds) **Technical Change and Economic Theory**, London and New York: Pinter Publisher (pp 349-369). 1988.

MARINI, Ruy Mauro; **A Dialética da Dependência**; Editora Era; 1990.

_____ ; **Subdesenvolvimento e Revolução**. Florianópolis: Editora Insular, 2013.

MAZZUCATO, Mariana. **O Estado Empreendedor**: Desmascarando o mito do setor público vs setor privado. São Paulo: Editora Schwarz, 2014.

MEDEIROS, Carlos Aguiar de. O Desenvolvimento tecnológico americano no pós-guerra como um empreendimento militar. In: FIORI, José Luís. **O Poder Americano**. Petrópolis: Vozes, 2004. p. 225-252

_____. Política Industrial e Divisão Internacional de Trabalho. **Brazilian Journal Of Political Economy**, [s.l.], v. 39, n. 1, p.71-87, mar. 2019. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/0101-35172019-2925>.

_____ ; SERRANO, Franklin. O desenvolvimento econômico e a retomada da abordagem clássica do excedente. **Revista de Economia Política**, Rio de Janeiro, vol. 24, nº 2, abril-junho/2004.

_____ ; SERRANO, Franklin. Padrões monetários internacionais e crescimento. In: FIORI, José Luís (org.). **Estados e moedas no desenvolvimento das nações**. Petrópolis: Vozes, 2000. p. 119-149.

_____ ; TREBAT, Nicholas. Las finanzas, el comercio y la distribución del ingreso en las cadenas globales de valor: implicancias para las economías em desarrollo y América Latina. In: ABELES, Martín; CALDENTEY, Esteban Pérez; VALDECANTOS, Sebastián (ed.). **Estudios sobre financierización en América**

Latina. Libros de la CEPAL, Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2018. P. 171-201.

NAYYAR, Deepak. **Catch Up: Developing Countries in the World Economy.** Oxford. 2013.

NELSON, R., ed. (1993), **National Innovation Systems: A Comparative Analysis.** Oxford: Oxford University Press.

NOLAN, Charles; TREW, Alex. **Transaction Costs and Institutions.** 2011. Disponível em: (https://www.gla.ac.uk/media/media_199482_en.pdf). Acesso em 12/07/2019.

POLTEROVICH, V. – Institutional Trap. In: Durlauf S.N., Blume L.E. (org.) **The New Palgrave Dictionary of Economics.** Palgrave Macmillan, Londres. 2017

PREBISCH, Raúl. **O desenvolvimento econômico da América Latina e alguns de seus principais problemas,** 1949.

PRUCHNIK, Kamil; ZOWCZAK, Jakub. 2017. **Middle-Income Trap: Review of the Conceptual Framework.** ADBI Working Paper 760. Tokyo: Asian Development Bank Institute. Available: <<https://www.adb.org/publications/middle-income-trap-mit-review-conceptual-framework>>.

SEGRILLO, Angelo. **Reconstruindo a "reconstrução":** uma análise das principais causas da Perestroika soviética. 1999. 203 f. Tese (Doutorado) - Curso de História, Universidade Federal Fluminense, Niterói, 1999.

SERRA, José; TAVARES, Maria da Conceição. **Além da estagnação: uma discussão sobre o estilo de desenvolvimento recente do Brasil.** In: BIELSCHOWSKY, Ricardo (org.). Cinquenta anos de pensamento na CEPAL. Rio de Janeiro: Record, 2000. Volume II. p. 589-608.

SERRANO, Franklin; MAZAT, Numa. A potência vulnerável: padrões de investimento e mudança estrutural da União Soviética à Federação Russa. In: Centro de Gestão e Estudos Estratégicos. **Padrões de desenvolvimento econômico (1950 - 2008): Volume 2.** Brasília, 2013. p. 755-892.

SONAGLIO, Cláudia Maria; MISSIO, Fabrício José; PEREIRA, Hugo Carcanholo Iasco. A armadilha de renda média: trajetória brasileira e apreciações críticas. **Revista Debate Econômico**, Universidade Federal de Alfenas, v. 4, n. 2, p.6-34, jul./dez. 2016.

STURGEON, Timothy *et al.* O Brasil nas cadeias globais de valor. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, Rio de Janeiro, n. 115, p.26-41, jun. 2013

STURGEON, Timothy *et al.* **O Brasil nas cadeias globais de valor**. Revista Brasileira de Comércio Exterior, Rio de Janeiro, n. 115, p.26-41, jun. 2013

TAVARES, Maria da Conceição. Auge e declínio do processo de substituição de importações no Brasil. In: BIELSCHOWSKY, Ricardo (org.). **Cinquenta anos de pensamento na CEPAL**. Rio de Janeiro: Record, 2000. p. 217-237.

TAVARES, Maria da Conceição. **Auge e declínio do processo de substituição de importações no Brasil**. In: BIELSCHOWSKY, Ricardo (org.). Cinquenta anos de pensamento na CEPAL. Rio de Janeiro: Record, 2000. Volume I. p. 217-237

TORRES, Ernani Teixeira. **A Moeda em Minsky e o Atual Sistema Monetário Globalizado Americano**. Texto para discussão 012/2019, Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro. Disponível em: (<http://www.ie.ufrj.br/images/pesquisa/publicacoes/discussao/2017/tdie0122019torres-filho.pdf>). Acesso a 24/08/2019.

TREBAT, Nicholas M.; MEDEIROS, Carlos Aguiar de. Military Modernization in Chinese Technical Progress and Industrial Innovation. **Review Of Political Economy**, [s.l.], v. 26, n. 2, p.303-324, 3 abr. 2014. Informa UK Limited. <http://dx.doi.org/10.1080/09538259.2014.890461>

VAROUFAKIS, Yanis. **O Minotauro Global: A verdadeira origem da crise financeira e o futuro da economia global**. São Paulo: Autonomia Literária, 2016.

World Bank. **World Development Report 2017: Governance and the Law**. Washington D.C, 2017.

ZHANG, Xianhui *et al.* **The Transformation and Upgrading of the Chinese Manufacturing Industry: Based on “German Industry 4.0”**. Journal of Applied Business and Economics. Vol. 18. 2016, p. 97-105.

