

**PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE GOIÁS
ESCOLA DE DIREITO, NEGÓCIOS E COMUNICAÇÃO
CURSO DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS**

ADRIANO ROSA DE SOUSA FILHO

**O NEOMERCANTILISMO ASIÁTICO: A ANÁLISE DOS AVANÇOS INDUSTRIAIS
DA CHINA E DO VIETNÃ**

**GOIÂNIA
2025**

ADRIANO ROSA DE SOUSA FILHO

**O NEOMERCANTILISMO ASIÁTICO: A ANÁLISE DOS AVANÇOS INDUSTRIAIS
DA CHINA E DO VIETNÃ**

Trabalho de conclusão de curso de graduação
apresentado à Escola de Direito, Negócios e
Comunicação da Pontifícia Universidade Católica de
Goiás, como requisito parcial para obtenção do grau de
Bacharel em Relações Internacionais.

Orientador: Dr. Danillo Alarcon

GOIÂNIA

2025

Rosa de Sousa Filho, Adriano. 2025.

O neomercantilismo asiático: a análise dos avanços industriais da China e do Vietnã / Adriano Rosa de Sousa Filho. – Goiânia, 2025.

Total de folhas: 75 f. il.

Orientador: Prof. Dr. Danillo Alarcon

Monografia (Curso de Graduação em Relações Internacionais) - Pontifícia Universidade Católica de Goiás. Escola de Direito, Negócios e Comunicação, Goiânia, 2025.

1. Industrialização. 2. Neomercantilismo. 3. China. 4. Vietnã. I. Pontifícia Universidade Católica de Goiás. Escola de Direito, Negócios e Comunicação. II. Título.

FOLHA DE APROVAÇÃO

ADRIANO ROSA DE SOUSA FILHO

**O NEOMERCANTILISMO ASIÁTICO: A ANÁLISE DOS AVANÇOS INDUSTRIAIS DA
CHINA E DO VIETNÃ**

Trabalho de conclusão de curso de graduação
apresentado à Escola de Direito, Negócios e
Comunicação da Pontifícia Universidade Católica de
Goiás, como requisito parcial para obtenção do grau de
Bacharel em Relações Internacionais.
Orientador: Prof. Dr. Danillo Alarcon

Aprovada em 9 de junho de 2025.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dr. Danillo Alarcon (Orientador – PUC Goiás)

Prof. Dr. Pedro Araújo Pietrafesa (PUC Goiás)

Prof. Me. Giovanni Hideki Chinaglia Okado (PUC Goiás)

AGRADECIMENTOS

Neste singelo espaço agradeço aqueles que me formaram como homem e como internacionalista. Primeiramente, deixo claro a gratidão que tenho por meu pai, o qual me orgulho de carregar o mesmo nome, e por toda a sua luta e por minha mãe, cujo amor, carinho e fé parecem infindáveis. Agradeço ao meu irmão, o maior incentivador da minha intelectualidade e que, inclusive, me sugeriu os estudos das Relações Internacionais.

Aos meus queridos professores, os meus mais sinceros agradecimentos. Muito obrigado Danillo Alarcon, por ter sido um dos responsáveis pelo meu desenvolvimento acadêmico e por topar esse desafio de orientador com tamanha disposição, atenção e clareza nos ensinamentos. Por essas competências e personalidade que você é o coordenador do curso de Relações Internacionais. Agradeço também ao Pedro Pietrafesa por me acompanhar no desenho deste projeto com tamanho afincamento e gentileza. Gratidão ao Giovanni Okado, por elevar o meu nível de dedicação aos estudos sendo esse polímata das questões do mundo – aliás, foi nas suas aulas de Economia Política Internacional que decidi o direcionamento da minha monografia. Ao Leandro Borges, muito obrigado por propor atividades tão enriquecedoras dentro e fora do ambiente acadêmico e por nos trazer como funciona o mundo do comércio exterior. Além de ser uma força da natureza no quesito carisma. Me sinto grato ao Guilherme Carvalho por apresentar nuances da política, explorar o meu lado dialético e pelas conversas nos corredores. E ao Renzo Nery e Diego Magalhães por trazerem visões e perspectivas sobre a história e direitos da humanidade. Obrigado a instituição da Pontifícia Universidade Católica de Goiás por esses quatro anos.

Por fim agradeço às amizades e parcerias feitas ao longo dessa jornada, que espero levar para a vida, especialmente Roque e Bernardo, que me motivaram diariamente a buscar mais e que compartilharam comigo momentos inestimáveis, inclusive fora do estado de Goiás. Um abraço à Gabrielly Cristina e Matheus Lopes, entre tantas experiências, pelos momentos na atlética. E à Maria Clara Gazzotto, pela amizade e confiança. Menção honrosa aos meus amigos da vida que aguardaram (im)pacientemente pela minha aprovação.

RESUMO

O presente trabalho analisa as políticas industriais da China e do Vietnã nas primeiras duas décadas do século XXI, a partir da perspectiva teórica do neomercantilismo. Trata-se de um trabalho fundamentado no campo da Economia Política Internacional (EPI) e parte de uma corrente que evidencia a necessidade de agência do Estado sobre sua economia, e que não ignora o uso do mercado como ferramenta, para a satisfação das demandas nacionais. Esse é um estudo de caso de ambos os países fundamentado na análise das seguintes variáveis: a) os regimes autoritários dos países estabeleceram seus programas de expansão da manufatura; b) articularam as relações entre o Estado e o setor privado; c) inseriram-se na economia global através da Organização Mundial do Comércio (OMC); e, d) o impacto destas políticas no comércio exterior destas nações. As fontes e dados utilizados se alternarão entre pesquisas de instituições não governamentais, como o Banco Mundial (BM), a OMC e o Fundo Monetário Internacional (FMI), relatórios governamentais e livros e artigos acadêmicos. Parte-se da hipótese de que os avanços industriais de China e Vietnã resultaram da adoção de políticas neomercantilistas, nas quais o Estado desempenha papel central como planejador e indutor do desenvolvimento, articulando-se estrategicamente com o setor privado e promovendo a inserção internacional dos países com base em interesses nacionais. E os resultados elucidam que tanto China como Vietnã, após suas reformas político-econômicas, adotaram modelos híbridos de gestão, nos quais a intervenção estatal e a abertura econômica foram combinadas de forma estratégica para promover a industrialização, o crescimento econômico e a ampliação da competitividade internacional. Nota-se a defesa de ambos os governos sobre pontos-chave da sua economia e da projeção de poder dos partidos únicos, não obstante, evidencia-se a eficiência do setor privado no modelo industrial exportador da China e do Vietnã. Apesar das diferenças de escala, contexto e grau de intervenção, ambos os casos evidenciam que o planejamento estatal, aliado à integração nas cadeias globais de valor, foi determinante para os seus desempenhos econômicos e industriais.

Palavras-chave: Industrialização; Neomercantilismo; China; Vietnã.

ABSTRACT

The present study analyzes the industrial policies of China and Vietnam during the first two decades of the 21st century from the theoretical perspective of neo-mercantilism. It is grounded in the field of International Political Economy (IPE) and draws from a school of thought that emphasizes the need for state agency over the economy while recognizing the use of the market as a tool to meet national demands. This is a case study of both countries based on the analysis of the following variables: (a) the authoritarian regimes of both countries established their manufacturing expansion programs; (b) structured the relationship between the state and the private sector; (c) integrated themselves into the global economy through the World Trade Organization (WTO); and (d) the impact of these policies on their foreign trade. The sources and data used alternate between research from non-governmental institutions such as the World Bank (WB), the WTO, and the International Monetary Fund (IMF), governmental reports, and academic books and articles. This study is based on the hypothesis that the industrial advances of China and Vietnam resulted from the adoption of neo-mercantilist policies in which the state plays a central role as planner and promoter of development, strategically engaging with the private sector and fostering international integration aligned with national interests. And the results show that both China and Vietnam, following their political and economic reforms, adopted hybrid management models in which state intervention and economic openness were strategically combined to promote industrialization, economic growth, and increased international competitiveness. Both governments are seen to defend key sectors of their economies and uphold the power projection of their single-party systems. Nevertheless, the efficiency of the private sector within the export-oriented industrial model of both China and Vietnam is evident. Despite differences in scale, context, and degree of intervention, both cases demonstrate that state planning, combined with integration into global value chains, was crucial for their economic and industrial performance.

Key Words: Industrialization; Neomercantilism; China; Vietnam.

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

- ACFTA – Área de Livre Comércio ASEAN-China
- ALC – Acordos de Livre Comércio
- Amcham* – Câmara Americana de Comércio
- APEC – Cooperação Econômica Ásia-Pacífico
- ASEAN – Associação das Nações do Sudeste Asiático
- BIRD – Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento
- BM – Banco Mundial
- CEBC – Conselho Empresarial Brasil-China
- CEPAL – Comissão Econômica para América Latina e Caribe
- CGV – Cadeias Globais de Valores
- CSET – Centro de Segurança e Tecnologia Emergente
- EPI – Economia Política Internacional
- EUA – Estados Unidos da América
- Eurocham – Câmara Europeia de Comércio
- FMI – Fundo Monetário Internacional
- GATT – Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio
- IED – Investimento Externo Direto
- IEE – Indústria Estratégica Emergente
- ICT – Industrial, Comercial e Tecnológica
- JBA – Associação Empresarial Japonesa
- MITI – Ministério do Comércio Internacional e Indústria
- MRE – Ministério de Relações Exteriores
- MVA – Valor Adicionado da Manufatura
- NPI – Novo País Industrializado
- OI – Organização Internacional
- OMC – Organização Mundial do Comércio
- OSC – Órgão de Solução de Controvérsias
- PCC – Partido Comunista Chinês
- PCV – Partido Comunista Vietnamita
- P&D – Pesquisa e Desenvolvimento
- PIB – Produto Interno Bruto
- PNB – Produto Nacional Bruto

RI – Relações Internacionais
RPC – República Popular da China
SGM – Segunda Guerra Mundial
SI – Sistema Internacional
SIA – Associação da Indústria de Semicondutores
SNI – Sistema Nacional de Inovação
SOE – Empresa Estatal
THACO – *Truong Hai Group Corporation*
THMF – *TH Milk Food Joint Stock Company*
TIC – Tecnologia da Informação e Comunicação
TVE – Empresas de Municípios e Vilas
URSS – União das Repúblicas Socialistas Soviéticas
VAMA – Associação de Fabricantes de Automóveis do Vietnã
ZAT – Zona de Alta Tecnologia
ZE – Zona Econômica
ZEE – Zona Econômica Especial
ZI – Zona Industrial
ZPE – Zona de Processamento de Exportação

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	10
1 NEOMERCANTILISMO E INDUSTRIALIZAÇÃO – PERSPECTIVAS TEÓRICAS.....	13
1.1 A RELAÇÃO ESTADO-ECONOMIA NOS ESTUDOS DAS RELAÇÕES INTERNACIONAIS.....	13
1.2 NEOMERCANTILISMO E POLÍTICA INTERNACIONAL NO SÉCULO XXI....	15
1.3 OS CAMINHOS DA INDUSTRIALIZAÇÃO	19
2 O GRANDE AVANÇO DA INDÚSTRIA CHINESA.....	25
2.1 OS GRANDES PLANOS ESTATAIS VOLTADOS PARA A INDUSTRIALIZAÇÃO DURANTE O PERÍODO.....	25
2.2 RELAÇÃO DO ESTADO COM O SETOR PRIVADO.....	32
2.3 A ATUAÇÃO NA OMC.....	37
2.4 A PARTICIPAÇÃO DA INDÚSTRIA NA PAUTA DE COMÉRCIO EXTERIOR.	40
3 O DESENVOLVIMENTO E CRESCIMENTO DA INDÚSTRIA VIETNAMITA.....	44
3.1 OS GRANDES PLANOS ESTATAIS VOLTADOS PARA A INDUSTRIALIZAÇÃO DURANTE O PERÍODO.....	45
3.2 RELAÇÃO DO ESTADO COM O SETOR PRIVADO.....	51
3.3 A ATUAÇÃO NA OMC.....	57
3.4 A PARTICIPAÇÃO DA INDÚSTRIA NA PAUTA DE COMÉRCIO EXTERIOR.	60
CONCLUSÃO.....	63
REFERÊNCIAS.....	66
ANEXO.....	72

INTRODUÇÃO

A promoção da industrialização tem sido uma das principais formas de promover o desenvolvimento econômico, a modernização e os avanços infraestruturais nas nações. Não obstante, os caminhos para o progresso desse setor produtivo são variados e contam com múltiplos fatores, como as relações dos setores estatais e privados e o posicionamento do Estado no mercado internacional. Este estudo focaliza o modelo em que o Estado é ativo na ampliação do setor manufatureiro, de modo a utilizar o mercado como ferramenta para os interesses nacionais, sem extinguir o setor privado. Tal modelo se fortaleceu com os questionamentos à globalização liberal em decorrência da crise econômica global de 2008, e trata-se de uma abordagem neomercantilista, ou chamada de capitalismo de Estado, na qual a atuação ativa do governo em setores estratégicos somada à inserção internacional pode gerar resultados expressivos em termos de crescimento econômico, industrialização e aumento da competitividade internacional. Desse modo, são utilizadas como referencial desse trabalho, as obras dos autores que trabalham com este conceito, como: Robert Gilpin (2001), Ha-Joon Chang (2004), Ian Bremmer (2009) e David Balaam e Bradford Dillman (2013).

Os casos analisados são das expansões da China e do Vietnã, os dois países de maior crescimento econômico das décadas de 1990 e 2000, com taxas anuais médias de 10% e 7% respectivamente (Malesky; London, 2014; Banco Mundial, 2024). Esse estudo analisa os avanços de países que compõem a região que veio a se tornar a zona de maior dinamismo da economia global, de acordo com Pinto e Corrêa (2014), o Sudeste Asiático. Ambos os Estados participaram ativamente em suas economias com programas de planejamento que definiram os objetivos a serem alcançados no desenvolvimento manufatureiro e designaram as políticas industriais como as estratégias para o suprimento dessas demandas.

Destarte, o objetivo desse trabalho é analisar as políticas industriais da China e do Vietnã nas duas primeiras décadas do século XXI, com ênfase na relação entre Estado e mercado, na transformação de seus setores industriais e na inserção nas cadeias globais de valor (CGV). A pergunta geral que guia a monografia é: como as políticas industrializantes de China e Vietnã impactaram a inserção internacional dos dois países no primeiro quartil do século XXI? Parte-se da hipótese de que tanto China quanto Vietnã obtiveram êxito em seus avanços industriais ao adotarem políticas neomercantilistas, nas quais o Estado desempenha papel central na coordenação econômica, no estímulo à indústria e na integração estratégica ao comércio internacional. Essa abordagem não elimina o mercado, mas o posiciona como instrumento a serviço dos interesses nacionais. Busca-se conhecer quais foram as diretivas dos partidos únicos

dos países, em questão, e como as políticas influenciaram na dilatação dos seus parques industriais.

Esta é uma pesquisa qualitativa, ancorada no campo da Economia Política Internacional (EPI) e que utiliza o estudo de caso como método de análise dos dados coletados. Como fontes, além da literatura acadêmica especializada, utilizam-se documentos oficiais dos governos da China e do Vietnã, e relatórios de órgãos internacionais. As variáveis a serem destrinchadas em ambos os atores, são: a) os programas estatais de modernização e investimento industrial de cada país durante o período; b) a relação entre o Estado e o setor privado ao longo do processo; c) a atuação e influência dos países na OMC; e d) a participação do setor industrial no comércio exterior de ambos.

Os estudos da Economia Política Internacional (EPI) apresentam debates sobre temáticas sensíveis à gestão econômica interna e externa dos Estados. E o ponto central e recorrente das discussões em EPI são as relações Estado-economia. Essa premissa se ramifica em múltiplas questões da economia, tais como: protecionismo ou liberalismo? Quais linhas de ações do governo são mais coerentes dada a realidade econômica de seu Estado? Qual o ponto de equilíbrio entre o setor público e o privado na promoção da industrialização de um país?

Nesse processo de avanço industrializante, os países asiáticos contrariaram o liberalismo econômico defendido pelo Ocidente, e utilizaram de um modelo que Malesky e London (2014) apontam como o “Consenso de Beijing”. Todavia, é notável que tanto na China quanto no Vietnã, o mercado passou a ganhar maior dimensão e a atuar de modo mais eficiente desde as reformas político-econômicas de ambos, em 1978 e 1986, respectivamente, impactando principalmente quando os países se integraram à OMC. Em 1995, a OMC foi fundada como o pilar de sustentação do comércio internacional, pois serve como fórum no qual os membros acordam regras globais que proporcionam segurança, estabilidade e fluidez às negociações. Ela sucede ao Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT, do inglês) e tem como objetivos: reduzir a incidência de práticas desleais de mercado, como formação de *dumping*, subsídios e elevações tarifárias e outras, além de buscar liberalização do comércio e mercado financeiro. Vale elucidar que a transparência sobre as políticas comerciais é necessária para a execução dos objetivos e é averiguada pelo Órgão de Revisão de Políticas Comerciais, e em caso de contenda os países assinantes levam suas denúncias ao Órgão de Solução de Controvérsias (OSC), responsável por resolver disputas comerciais entre eles. O Secretariado, com sede em Genebra – na Suíça – fornece suporte técnico e administrativo às atividades gerais da organização. Logo, os membros devem atender às expectativas da OMC para que a previsibilidade do comércio internacional seja garantido (Organização Mundial do Comércio, [s.d.]).

O primeiro capítulo consiste em três seções, sendo: a primeira, a análise de como as Relações Internacionais (RI) abordam a relação entre o Estado e a economia; a segunda aprofunda os conceitos do neomercantilismo e como a política internacional se desenvolve a partir desse modelo no século XXI; a terceira evidencia os diversos caminhos da industrialização em diversos contextos e localidades, ao longo das revoluções industriais. O segundo capítulo contempla os processos da China de modernização e dilatação da indústria, também se divide em quatro seções que abordam as quatro variáveis anteriormente citadas, na mesma ordem. Já o terceiro capítulo segue a mesma ordem de análise de variáveis do segundo capítulo, contudo sobre o Vietnã. Logo após, a conclusão finda o estudo.

NOTAS METODOLÓGICAS SOBRE O ESTUDO DE CASO

É notória a importância dos processos de industrialização para as economias contemporâneas. Com a compreensão da multiplicidade de caminhos pelos quais os países podem adotar em prol do desenvolvimento de suas indústrias, esse estudo busca investigar as políticas industriais da China e do Vietnã nas duas primeiras décadas do século XXI, por meio do estudo de caso. O sentido do estudo de cada Estado é compreender como as políticas implementadas levaram à expansão de exportações de manufaturas, bem como à modernização da indústria dos países que apresentaram os maiores crescimentos em produto interno bruto (PIB) do início desse século (Banco Mundial, 2024). Com esse estudo, serão verificados os impactos dos programas industriais nas economias e projeções internacionais da China e Vietnã. As variáveis principais são: 1. Os programas estatais de modernização e investimento industrial de cada país durante o período; 2. A relação entre o Estado e o setor privado ao longo do processo; 3. A participação do setor industrial no comércio exterior; 4. A atuação e influência dos países na OMC.

O estudo seguirá a análise diacrônica¹ para identificar as mudanças e continuidades das políticas e assim determinar suas causas e efeitos. Para isso, vale dividir os períodos entre o estágio inicial de adoção das estratégias contemporâneas da industrialização (2000-2010) e o momento de consolidação das políticas ou reformas de tais (2011-2020), e assim visualizar os ritmos de crescimento da China e do Vietnã. As fontes e dados utilizados se alternarão entre pesquisas de instituições não governamentais, como o Banco Mundial (BM), a OMC e o Fundo Monetário Internacional (FMI), relatórios governamentais e livros e artigos acadêmicos.

¹ Diacrônico é aquilo que estuda ou entende uma situação, ou reunião de fatos, de acordo com a sua evolução no tempo.

1 NEOMERCANTILISMO E INDUSTRIALIZAÇÃO – PERSPECTIVAS TEÓRICAS

Este primeiro capítulo busca responder, com base na teoria neomercantilista e outras abordagens vinculadas, às seguintes perguntas: em que medida se faz necessária a intervenção estatal nos processos de manufatura e comércio de capitais? Em contrapartida, quanto a liberdade do mercado pode ser benéfica para a satisfação dos interesses nacionais soberanos? E qual o ponto ótimo de atuação do setor estatal e privado no desenvolvimento de indústrias nascentes e setores estratégicos? O que gera mais eficiência produtiva e/ou traz retornos mais sólidos a determinado país? Em meio à contenda do setor público-privado, Sharma (2024) propõe o balanço entre ambos, com o investimento estatal em pontos-chave da economia, sem sufocar o capital privado e o mercado: “É possível restringir o Estado e direcionar os gastos públicos de forma mais estratégica [...]”² (Sharma, 2024, p. 10, tradução nossa).

De acordo com Osterhammel (2014), o desenvolvimento industrial não é uniforme, pois em uma mesma nação há diferenças de avanços da indústria em seu território devido a múltiplos fatores endógenos ou exógenos - como administração pública, disponibilidade de recursos, proximidade com o litoral e outros - portanto, logicamente as disparidades se intensificam ao se analisar dois países distintos. Em sua abordagem sobre os primórdios da revolução industrial inglesa, Osterhammel (2014, p. 640, tradução nossa) demonstra que “[...] pouco convincente é a suposição implícita de que, por alguma lógica interna própria, um modelo padrão de industrialização foi repetido em série de país para país”³. Logo existem caminhos diversos para tal e não se limitam ao *modus operandi* britânico de avanço.

1.1 A RELAÇÃO ESTADO-ECONOMIA NOS ESTUDOS DAS RELAÇÕES INTERNACIONAIS

Acerca da administração dos recursos de um Estado e da elaboração de normas para tal, consolidaram-se correntes acadêmicas, políticas e ideológicas, como o liberalismo, amplamente disseminado pelas escolas anglo-americanas de RI, especialmente após a Segunda Guerra Mundial (SGM) (1939-1945). Consoante Spero e Hart (2010), os países desenvolvidos compartilhavam uma crença no capitalismo e no liberalismo, baseando-se principalmente nos mecanismos de mercado e na propriedade privada. Por isso os numerosos esforços para a

² Do original: “It is possible to restrain the state, target public spending more strategically [...]”.

³ Do original: “[...] What is less convincing is the implied assumption that by some internal logic of its own, a standard model of industrialization was serially repeated from country to country”.

manutenção do livre comércio e para a mitigação da intervenção estatal em suas indústrias no sistema internacional (SI), através de mecanismos como o FMI, o BM, o Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD) e o GATT estruturados nos acordos de Bretton Woods (1944).

Durante a segunda metade do século XX, o ideal de um setor privado mais autônomo e independente do Estado, cada vez menor, ganhou força, como aponta Hayek (1944 apud Cohn, 2012, p. 82, tradução nossa). “[...] Um maior papel para o governo produziria ineficiência e menor liberdade individual. Livres mercados, em contraste, se regulariam, alocariam recursos eficientemente e promoveriam liberdade econômica⁴”. E com a queda da União das Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS), em 1991, o poder dos Estados Unidos da América (EUA) e do neoliberalismo se expandiu, de modo a afirmar a globalização e a hegemonia do mercado sobre o Estado em questões econômicas.

Não obstante, o *laissez-faire* não se apresenta como uma alternativa político-econômica unânime, tanto na academia quanto no governo de determinados países. Na realidade, autores como Gilpin (2001) e Chang (2004) entendem a participação dos Estados na condução da economia política internacional e doméstica como um fator de maior importância do que meramente a liberdade de empresas e a busca de tais pelo lucro. Segundo Gilpin (2001, p. 3-4, tradução nossa), “esse ainda é um mundo onde as políticas nacionais e as economias domésticas são os principais determinantes dos assuntos econômicos. [...] O debate sobre desenvolvimento econômico se concentra no papel adequado do Estado e do mercado no processo de desenvolvimento⁵”.

Ademais, a solidez do sistema ocidental de livre mercado na percepção popular e dos governos é questionada por Bremmer (2009), que debate o abalo do modelo liberal em decorrência da crise financeira global de 2008. Consoante ele, há um fenômeno de regressão do liberalismo e ascensão do capitalismo de Estado, onde esse é o ator econômico mais ativo e utiliza dos mecanismos do mercado para ganhos políticos e satisfação dos interesses nacionais. Essa tendência cria um ambiente de competição global entre modelos econômicos concorrentes, já que, de acordo com o autor, uma nova gama de vencedores e perdedores está surgindo.

A respeito da divulgação da corrente neoliberal ocidental, Chang (2004) declara que esse é um artifício internacional de atraso do avanço industrial e econômico de países em

⁴ Do original: “[...] a greater role for government would produce inefficiency and less individual freedom. Free markets by contrast would regulate themselves, allocate resources efficiently, and promote economic freedom”.

⁵ Do original: “This is still a world where national policies and domestic economies are the principal determinants of economic affairs. [...] The debate over economic development centers on the appropriate role for state and market in the development process”.

desenvolvimento por parte dos Estados já desenvolvidos. O autor denomina essa ação como “chutar a escada”, afinal países como os EUA, Reino Unido, Alemanha e Japão construíram parques industriais consolidados e resilientes através do protecionismo estatal, defesa das indústrias nascentes e investimento em setores estratégicos. Conforme Chang (2004, p. 24): “o fomento à indústria nascente (mas, convém ressaltar, não exclusivamente via proteção tarifária) foi a chave do desenvolvimento da maioria das nações. [...] impedir que as nações em desenvolvimento adotem essas políticas constitui uma grave limitação à sua capacidade de gerar desenvolvimento econômico”.

Destarte, a relação Estado-economia nas RI provoca divergências de pensamentos no quanto a participação estatal gera ganhos ou perdas no desenvolvimento, tanto doméstico como internacional. Não obstante, evidencia-se o movimento internacional de retorno às práticas protecionistas devido, especialmente, à desconfiança das nações para com o modelo de *laissez-faire* após a crise financeira de 2008 e o sucesso do desenvolvimento industrial e econômico de países como a China (Bremmer, 2009, p. 8-9). Talvez essa não tenha sido a única explicação, pois China e Vietnã, posteriormente analisados, já praticavam, com sucesso, o que o autor chamou de capitalismo de Estado, que será mais bem explorado a seguir.

1.2 NEOMERCANTILISMO E POLÍTICA INTERNACIONAL NO SÉCULO XXI

A questão da liberdade do mercado sobre o controle do Estado é relativamente nova na história, visto que as decisões econômicas eram centralizadas em figuras de poder nos meios de produção da antiguidade. Aliás, segundo Dallari (2016), o Estado Antigo se organizava como uma estrutura indivisível em território e funções; já na era medieval, os senhores feudais eram os proprietários das terras, das quais os servos poderiam usufruir para viver e cultivar, desde que compartilhassem da produção com a nobreza. Na modernidade, com o surgimento da burguesia⁶ e com a expansão das grandes navegações europeias rumo ao Oriente e às novas terras descobertas nas Américas, marca-se o fenômeno do mercantilismo.

Nessa corrente, os governos são decisivos na construção de riquezas e poder para proteção de suas sociedades e para a blindagem contra as ameaças externas. Como elucidam Balaam e Dillman (2013, p. 54, tradução nossa), o mercantilismo “conta com uma das compulsões básicas de todos os povos e Estados-nações: criar e sustentar riqueza e poder para preservar e proteger a segurança da nação e sua independência de quaisquer números de

⁶ Uma nova classe social que não exercia poderes políticos, até então, mas que se enriquecia através do mercado.

ameaças reais ou imaginadas⁷”. De acordo com os autores, a perspectiva mercantil da economia compartilha do princípio realista de assegurar o poder do Estado contra ameaças, a diferença é que a corrente realista enfatiza os riscos à integridade territorial do país, enquanto os mercantilistas focam nas ameaças econômicas que ele corre.

Entre os séculos XVII e XIX, com a primeira onda do imperialismo – mais especificamente entre a formação dos Estados no Tratado de Vestfália, em 1648, e o fim das guerras napoleônicas, em 1815 – o mercantilismo clássico vigorou na condução das políticas das maiores potências do período, como as coroas inglesa, espanhola e portuguesa (Balaam; Dillman, 2013). As economias das potências ibéricas, por exemplo, se pautavam: na exploração das suas colônias ao redor do globo, no saldo comercial positivo e no metalismo. Como exemplificado por Fukuyama (2018, p. 257) ao analisar o domínio espanhol sobre as colônias hispano-americanas: “as exportações do Novo Mundo tinham de ir diretamente para um único porto na Espanha; deviam viajar em navios espanhóis; e as colônias não podiam competir com os produtores espanhóis de bens manufaturados”. Destarte, a premissa básica do mercantilismo clássico parte dos “esforços dos Estados para promover exportações e limitar importações, gerando assim superávits comerciais que fortaleceriam a nação, ao mesmo tempo em que protegem certos grupos dentro da sociedade⁸” (Balaam; Dillman, 2013, p. 54, tradução nossa).

Contudo, identifica-se políticas de teor mercantilista não apenas no *modus operandi* da hegemonia ibérica em usufruir de suas colônias, mas também no processo de industrialização nos séculos XVIII e XIX. Sobre as políticas de promoção da indústria nascente, a proteção do seu desenvolvimento e posicionamento no mercado internacional, Chang (2004) elenca os conceitos do autor clássico do mercantilismo, Friedrich List (1789-1846), considerado pai do argumento da indústria nascente. Ele defendia a intervenção estatal na produção, que incorpora valor agregado e amplia as vantagens de um determinado país. List ainda confrontou a ideia de que a Inglaterra, berço do liberalismo, se firmou enquanto potência industrial apenas com a mão invisível do mercado teorizada por Adam Smith. Pois, consoante o autor, os monarcas ingleses perceberam que o desenvolvimento econômico se dá pela combinação de manufatura, agricultura e comércio consolidados. Não obstante, dada a concorrência com outras potências, concluiu-se que somente com um sistema de incentivos, restrições e benefícios, a Inglaterra conseguiria atingir esses objetivos (List, 1885, p. 39 apud Chang, 2004, p.16).

⁷ Do original: “It accounts for one of the basic compulsions of all people and nation-states: to create and sustain wealth and power in order to preserve and protect the nation’s security and independence from any number of real and imagined threats”

⁸ Do original: “[...] efforts by states to promote exports and limit imports, thereby generating trade surpluses that would strengthen the nation while protecting certain groups within society”

Chang (2004) recupera em sua obra como o avanço econômico dos países atualmente desenvolvidos, nos séculos XIX e XX, foi ancorado em políticas industrial, comercial e tecnológica (ICT) de cunho intervencionista, promovendo o chamado *catch-up*⁹. As políticas ICT não se limitaram às imposições puramente tarifárias; houve ativo incentivo ao “desenvolvimento da capacidade tecnológica interna mediante o apoio financeiro à pesquisa e desenvolvimento, à educação e treinamento. [...] Ademais, alguns governos criaram mecanismos institucionais para facilitar a parceria público-privada¹⁰” (Chang, 2004, p. 37). Isso demonstra a característica do ideal mercantilista de não negar a capacidade produtiva e de retorno do mercado, contudo o Estado deve mantê-lo como um instrumento para realização de seus interesses, pois as próprias economias liberais usaram o livre comércio meramente como ferramenta para proteger e apoiar suas indústrias (Polanyi, 1944 apud Balaam; Dillman, 2013).

Chang (2004) aponta como os países desenvolvidos despistaram as nações em desenvolvimento com o ideal liberal do bloco ocidental durante a Guerra Fria (1945-1991), mas é fundamental enfatizar que políticas industriais também foram traçadas e executadas em países em desenvolvimento durante esse período. Certos países do então denominado Terceiro Mundo adotaram políticas de teor estruturalista, originada da conjuntura dos países subdesenvolvidos que buscavam estratégias para superar suas condições econômicas periféricas, e que foi amplamente difundida pela Comissão Econômica para América Latina e Caribe (CEPAL) e por pensadores como Raúl Prebisch, Celso Furtado e Fernando Henrique Cardoso. De acordo com Spero e Hart (2010, p. 257), “a abordagem estruturalista recomendava a combinação da substituição de importações com a integração regional, com o objetivo de diversificar a produção, afastando-a da agricultura e das matérias-primas e direcionando-a para a manufatura e os serviços¹¹”. Prebisch (1988), por exemplo, defendia que para um país periférico deixar de sê-lo, superando assim suas limitações, é necessária uma sólida vontade política, a exemplo dos EUA e do Japão, que se tornaram centros dinâmicos da economia global.

Sendo assim, as proposições estruturalistas de Prebisch, Celso Furtado e FHC, defendidas pela CEPAL, de avanço industrial dos países apartados do centro global propagaram padrões desenvolvimentistas, não só em nações latino-americanas, que seguem até o século

⁹ *Catch-up* significa “alcançar”, recuperação. No contexto da EPI, trata-se do processo pelo qual países ou empresas menos desenvolvidas reduzem a diferença em relação aos mais avançados.

¹⁰ Dentre essas, o autor cita as *joint venture*, que é basicamente uma parceria estratégica entre duas ou mais empresas que se unem para desenvolver um projeto específico, compartilhar recursos ou explorar um novo mercado, e outras associações industriais intimamente ligadas ao Estado (Chang, 2004).

¹¹ Do original: “The structuralist approach recommended the combination of import substitution with regional integration, with the goal of diversifying production away from agriculture and raw materials and toward manufacturing and services”.

XXI. Reforça-se, nessa corrente, que países comprometidos com sua industrialização devem desenhar projetos de substituição de importações, proteção de indústrias de base e estratégicas à economia de cada, enquanto se mantêm aliados às práticas de mercado, em especial, de exportação, atração de investimentos externos diretos (IEDs) e posicionamento no SI. Ou seja, uma classe intelectual na América Latina, e outras partes do mundo, já entendia o que Chang (2004) discutiria tempos depois sobre a participação estatal nos avanços industriais de países atualmente desenvolvidos

É certo que no século XXI o mercantilismo clássico – pautado em superávit comercial, colonialismo, e acúmulo de capital – não mais vigora. Mas uma nova roupagem daquela proposta se desenvolveu, mesmo dentro de uma ordem econômica internacional basicamente pautada no liberalismo. Balaam e Dillman (2013) pontuam que, dada as condições das instituições liberais como a OMC de estrangimento de determinadas políticas, aliadas ao contexto de crescente globalização e interdependência global, os Estados passaram a aplicar práticas mercantilistas “benignas¹²”, como cotas, tarifas e pura e simples pressão política.

Nesse cenário, divide-se as políticas neomercantilistas do século XXI em dois tipos: a) as políticas industriais e infraestruturais, que tendem a beneficiar as empresas de propriedade nacional em relação às outras, para assim evitar o controle de estrangeiros sobre pontos-chave da economia; e b) as políticas de recursos estratégicos, as quais exploram as capacidades minerais e energéticas do país e evitam bloqueios e restrições às matérias-primas do desenvolvimento (Balaam; Dillman, 2013). Ademais, o investimento estatal nessas políticas é um dos caminhos para a industrialização, que será abordado adiante.

Como citado, o fim da primeira década do século XXI foi marcado por tribulação do mercado financeiro global, desaceleração do crescimento econômico, e altos custos ao BM que “alocou US\$ 58,8 bilhões no exercício financeiro de 2009 para ajudar os países enfrentando dificuldades em meio à crise econômica global”¹³ (Banco Mundial, 2009, p. 2). Nesse período, governos passaram a adotar uma postura mais participativa nos meios produtivos e comerciais em proveniência da sensação de insegurança e instabilidade. Como demonstrado nesse relatório, esse período trouxe ao mundo, já que nenhum país escapou de seus efeitos, o maior desafio econômico e financeiro desde a SGM, o qual provocou uma onda de desemprego tão massiva que se tornou um problema humanitário da década.

¹² Balaam e Dillman (2013) utilizam esse termo para descrever práticas menos agressivas e mais amistosas que as do mercantilismo antigo.

¹³ Mediante esse contexto, Bremmer (2009) salientou o declínio do modelo ocidental de livre comércio e a ascensão de práticas do que ele denomina como capitalismo de Estado, principalmente em países em desenvolvimento.

Consoante Bremmer (2009, p. 1-2, tradução nossa), as medidas emergenciais de resgate de companhias, intervencionismos gerais e fundos de riqueza soberana, ou seja, portfólios estatais ricos em investimentos variados são tendências que “estão remodelando a política internacional e a economia global ao transferir alavancas cada vez maiores de poder e influência econômica para a autoridade central do Estado¹⁴”. Logo, o capitalismo de Estado é um modelo político-econômico que se aproxima da perspectiva neomercantilista de Chang (2004) e Balaam e Dillman (2013), e inclusive tem sido o modelo para a construção dos caminhos tomados por países como a China e o Vietnã nos seus processos de industrialização no século XXI.

1.3 OS CAMINHOS DA INDUSTRIALIZAÇÃO

Dada as divergências de ritmo de industrialização dos Estados, mencionadas na introdução deste capítulo, vale elucidar que em determinados pontos os caminhos se convergem, a exemplo da história em que a modernização da produção manufatureira da maioria dos países atualmente desenvolvidos se baseou não só na eficiência do setor privado, como também nas instituições, assim como certas atividades são recorrentes no enriquecimento dos setores industriais. Enfim, conforme indica Osterhammel (2014), definir o que é industrialização, como esse processo se dá e como ele se sustenta, ou se mantém é, portanto, mais complexo do que parece. Contudo, o autor apontou, com base em revisão de literatura, que o processo de industrialização se baseia num crescimento econômico de 1,5% ao ano ao longo de uma década, com real impacto na renda da população – elemento que não pode faltar.

A industrialização constitui, historicamente, uma revolução nos processos de transformação econômica e social das nações. Tal fenômeno, longe de representar uma simples ampliação da capacidade produtiva, desencadeia efeitos estruturais sobre as dinâmicas sociais, o poder estatal e as relações internacionais. Segundo Osterhammel (2014), a Revolução Industrial britânica não pode ser compreendida como um modelo único de modernização, mas como um processo profundamente enraizado em condições políticas, institucionais e geográficas específicas — como a consolidação de um mercado interno unificado, disponibilidade energética e mão de obra qualificada. De fato, sua análise revela que não existe um “modelo padrão de industrialização” replicável de forma mecânica, pois os caminhos adotados pelos Estados são diversos e contextualmente determinados.

¹⁴ Do original: “These trends are reshaping international politics and the global economy by transferring increasingly large levers of economic power and influence to the central authority of the state”.

No plano econômico, a industrialização alterou de modo profundo a lógica da acumulação. O crescimento da produtividade, a transição da agricultura para o setor manufatureiro, e a formação de novas cadeias produtivas urbanas que deram seguimento a uma corrente de inovações conforme Allen (2011). Aliás, essas mudanças trouxeram impactos que não se limitam ao campo da economia. Trata-se de um processo totalizante que reconfigura as formas de vida social, as instituições políticas e a inserção internacional dos países. A depender do projeto de Estado e da correlação de forças internas, seus efeitos podem reproduzir desigualdades ou oferecer caminhos alternativos ao subdesenvolvimento. O que os casos históricos e contemporâneos, mesmo os ocidentais, sugerem é que o êxito industrial, como propõe Mazzucato (2014), não resulta da espontaneidade do mercado, mas da articulação entre planejamento estratégico, capacidade estatal e participação social.

Allen (2011) destaca o modelo de desenvolvimento industrial ocidental – do qual se valeu o Reino Unido, a Alemanha e os EUA, por exemplo – ancorado em quatro pilares: a massificação da educação, o investimento em infraestrutura, a estabilidade monetária garantida por bancos centrais, e a proteção tarifária. Inclusive com as três últimas variáveis sendo propostas por Alexander Hamilton (1755-1804) – um dos pais fundadores dos EUA – para promoção do avanço industrial e econômico de seu país. Tais elementos, segundo o autor, foram cruciais para o sucesso das economias industriais desses países, nos séculos XVIII e XIX, e devido a influência dos mesmos, criou-se uma concepção de que esse seria um modelo ideal a ser seguido por outros países.

Contudo, essa trajetória de ampla industrialização não se restringe ao Ocidente e ao seu modelo. Haja visto as leituras estruturalista e neomercantilista que rompem com a visão liberal ortodoxa de livre mercado como mecanismo neutro e universalizante e propõe que, em economias periféricas, o Estado deve assumir papel central na condução do desenvolvimento. Aliás um caminho diferente para a industrialização que rompeu o paradigma ocidental foi o modelo *Big Push* (“grande impulso”) adotado nos casos soviético, japonês, sul-coreano, taiwanês e chinês, onde as políticas industriais se valiam de grandes investimentos e participações estatais em setores estratégicos – especialmente de retorno a longo prazo. O diferencial desses investimentos envolve o fomento da produção de uma área da economia que, inclusive, não possui demanda imediata. Essas políticas econômicas são regidas pela percepção que os países – especialmente os grandes – só se tornam hábeis de superarem o ritmo de crescimento dos Estados desenvolvidos e assim atingirem o ponto de *catch-up* através da construção de todos os elementos de uma economia avançada, como fundições de aço, usinas elétricas, montadoras de veículos, cidades e infraestruturas gerais, simultaneamente.

Nesse mesmo sentido, Mariana Mazzucato (2014) atualiza o debate ao demonstrar que, mesmo nas economias centrais, o papel do Estado foi decisivo na criação de setores estratégicos como aeroespacial, farmacêutico e digital. Sua defesa do “Estado empreendedor” revela que a inovação radical frequentemente é viabilizada por investimentos públicos de longo prazo, e não por incentivos de mercado de curto prazo. Dessa forma, a industrialização também transforma a natureza da política econômica, exigindo coordenação entre setor público e privado, assim como estratégias de financiamento, proteção e internacionalização de setores-chave.

No caso da URSS, essa avançou industrialmente com os moldes de uma economia planificada em que todos os meios de produção e bens de capitais pertenciam ao Estado, pois se tratava de um regime socialista. Assim sendo, o interesse estatal era hegemônico dada a extinção das lógicas de mercado no ambiente doméstico¹⁵, o que por consequência favoreceu os grandes esforços e dispêndio de recursos do Estado concentrados na industrialização, o que configura o modelo *Big Push*. Iniciou-se a concentração de esforços da organização soviética aos setores estratégicos com a instituição dos planos quinquenais em 1928, cujos objetivos determinados eram perseguidos durante cinco anos, como: a maximização da produção das empresas, em que os bancos do Estado forneciam créditos para arcar com os prejuízos gerados; o processo de coletivização da agricultura; a educação em massa; e, principalmente, a canalização de investimentos em indústrias pesadas e maquinários para acelerar a capacidade de gerar ainda mais meios de produção (Allen, 2011, p. 132).

O Japão também buscou aplicar a estratégia padrão de desenvolvimento, até o fim da SGM. E alguns sucessos – que pavimentaram a sua futura construção como Novo País Industrializado (NPI) – foram conquistados, como: a altíssima taxa de alfabetização da população; as reformas infraestruturais do país; a remodelação da tecnologia ocidental para torná-la barata em sua economia de baixos salários e altos custos de acesso à recursos naturais e fontes de energia; e, em adição, desenvolveram a técnica produtiva *just in time* em que os componentes e produtos da manufatura são feitos conforme a necessidade, o que evita a criação de estoques e diminui o capital necessário para financiamento (Allen, 2011).

O governo japonês do início do século XX também incentivou o desempenho dos *zaibatsus*, que eram grandes conglomerados industriais controlados por famílias poderosas e que influenciavam diversos setores, como indústria pesada, bancos e comércio¹⁶. Contudo,

¹⁵ Do ponto de vista internacional, a URSS mantinha relações comerciais em busca do superávit comercial.

¹⁶ Grandes exemplos são as corporações Mitsubishi, Mitsui e Sumitomo. Porém, o modelo de concentração de poder sobre famílias únicas para gerir os conglomerados se desfez após a SGM com a ocupação dos EUA. Muitas dessas empresas se reconfiguraram como *keiretsu*, grupos empresariais interligados por participações acionárias e relações comerciais.

apesar do desenvolvimento japonês de 1870 a 1940, o crescimento do rendimento per capita de 2% ao ano foi modesto. Afinal, era uma taxa ligeiramente superior à dos EUA, de 1,5% anual, o que tornaria o *catch-up* em relação aos EUA improvável se permanecesse nesse ritmo (Allen, 2011; Chang, 2004). Os salários, especialmente dos trabalhadores rurais ou operários de pequenas fábricas, permaneceram baixos, assim como a demanda por mão de obra e o poder de compra da população. Por isso, nesse recorte temporal, os japoneses optavam por um trabalho menos oneroso possível, feito à mão ou através de maquinários simples.

Após a SGM, no caso japonês de *Big Push*, a modernidade tecnológica foi alcançada através do capital intensivo gerido pelo Ministério do Comércio Internacional e Indústria (MITI, do inglês) formado em 1949¹⁷ e que objetivava alcançar a escala de produção em setores de interesse, como a indústria pesada e principalmente a fundição de aço. O desenvolvimento da alta produção do aço é estratégico por se tratar de um produto de alta absorção do mercado, tanto internacional, quanto no doméstico, inclusive era parte dos planos do MITI formar estoque do produto base de outras indústrias para a modernização e aumento da produtividade delas. De acordo com Allen (2011, p. 137, tradução nossa): “a construção naval, os automóveis, a maquinaria e a construção foram os principais compradores domésticos. Essas indústrias tiveram que se expandir em sintonia com a indústria do aço¹⁸”.

Na década de 1970, em prol do cumprimento das metas estabelecidas pelo MITI, as taxas de investimentos atingiram cerca de um terço da renda nacional. Ademais, o estoque de capital cresceu tão rapidamente que, em uma geração, uma economia de altos salários foi criada (Allen, 2011). Enquanto os gastos de capital com a industrialização, modernização da infraestrutura do país e atração de IED se mantiveram elevados, o Japão possuía a economia que mais crescia no período. Por isso, Coreia do Sul e Taiwan seguiram passos similares aos dos seus antigos colonizadores¹⁹ e adotaram o modelo *Big Push* de desenvolvimento industrial.

Em contrapartida ao conceito de grande impulso dos países asiáticos citados, nos casos de alguns Estados latino-americanos, tentaram replicar o modelo padrão de desenvolvimento ocidental. Portanto, evidenciam-se práticas comuns a esses países, como: o investimento inicial em infraestrutura, como na construção de ferrovias; a proteção tarifária dessas indústrias e, assim como na política industrial imperial russa, atrair financiamento externo; e a fracassada tentativa de universalizar a educação. As riquezas dos países da América Latina advinham

¹⁷ Com a reestruturação pós-guerra do país.

¹⁸ Do original: “Shipbuilding, automobiles, machinery, and construction were major domestic purchasers. Those industries had to expand in step with the steel industry”.

¹⁹ A Coreia do Sul foi colonizada pelo Japão de 1910 até 1945 e Taiwan, de 1845 até 1945.

majoritariamente do setor agrário, e conforme Prebisch (1988, p. 208, tradução nossa) apontou “devido à baixa elasticidade-renda da demanda internacional por produtos agrícolas e primários, o aumento das exportações desses bens tendia a reduzir seus preços relativos. [...] enquanto nos bens manufaturados, a flexibilidade da indústria permitia deslocar o capital e a força de trabalho em resposta à demanda diversificada que as inovações tecnológicas sempre trazem consigo^{20,21}”.

No caso do salto econômico e industrial sul-coreano a partir de 1965, Soendergaard (2021) salienta como, possivelmente, o caso mais icônico do Estado desenvolvimentista do século XX. “Um elemento central na economia da Coreia do Sul são os chamados *Chaebols*, grandes conglomerados industriais que respondem por boa parte do emprego, produção e exportação do país” (Soendergaard, 2021, p. 93), e esses conglomerados seguem a mesma lógica familiar dos antigos *zaibatsu* japoneses. Dentre os *Chaebols* destacam-se *Hyundai*, *Daewoo*, *Samsung* e *LG Corporation*, as quais possuem, até hoje, acesso a financiamentos a taxas bastante favoráveis advindo de bancos públicos.

No contexto taiwanês, em contrapartida ao caminho sul-coreano de investimento em complexos industriais de produção vertical, “optou-se por focar no desenvolvimento de companhias menores que fabricavam peças e partes para corporações estrangeiras, ao invés de multinacionais que vendiam produtos sob sua própria marca global [...]”²² (Scharma, 2024, p. 5, tradução nossa). Com pesquisa e desenvolvimento (P&D) e formação de parques científicos capitaneados por Morris Chang, Taiwan definiu o desenvolvimento das indústrias dos *chips* como o foco principal. Consequentemente, ao coletar dados do Centro de Segurança e Tecnologia Emergente (CSET) e da Associação da Indústria de Semicondutores (SIA, da sigla em inglês – *Semiconductor Industry Association*), Miller (2022) demonstra que Taiwan em

²⁰ Do original: “Dada la elasticidad-ingreso excesivamente baja de la demanda internacional de productos agrícolas —y también de productos primarios en general— el aumento de las exportaciones de estos productos tendía a deprimir sus precios relativos. [...] la flexibilidad de la industria llevaba a desplazar el capital y la fuerza de trabajo en res puesta a la demanda diversificada que las innovaciones tecnológicas siempre traen consigo”.

²¹ Conforme Allen (2011), a partir do objetivo de reduzir o espaço de desenvolvimento e a dependência em relação aos países desenvolvidos, as nações latino-americanas tomaram ações como: universalizar a educação; criar bancos de financiamento ao desenvolvimento; uso do IED como meio de financiar a indústria e de introdução à tecnologia avançada; além de usar de tarifas e controles governamentais como estímulo à variedade de manufaturas modernas. Assim a industrialização e urbanização dispararam. Mesmo assim, as políticas industriais aplicadas por esses países ainda eram fundamentadas na estratégia padrão de desenvolvimento e desconsideraram muitas nuances da economia latina e sua potência. Eram mercados de baixa absorção à produção industrial, ademais não dispunham de bens de capital de ponta a um preço competitivo e nem de capital humano preparado para que a produção em escala fosse executada como nos países ocidentais ou nas economias de grandes impulsos, como a do Japão, Coreia do Sul e mais (Allen, 2011). Isso demonstra que o caminho ocidental de avanço das indústrias não é eficiente, na conjuntura dos países em desenvolvimento, se for aplicado de maneira a ignorar as particularidades de cada região ou de quais investimentos serão estratégicos à determinada realidade

²² Do original: “Opting to focus on developing smaller companies that manufacture parts for foreign corporations, rather than multinationals that sell products under their own global brands [...]”.

2022 representava cerca de 41% da produção de todos os *chips* de processamento e mais de 90% da maioria dos *chips* avançados.

Logo, os desenvolvimentos do Japão, Coreia do Sul e Taiwan são conhecidos como os “milagres asiáticos”, dadas as competências dos seus governos em trabalharem suas indústrias, infraestruturas e produtos de exportação e P&D, juntamente com o setor privado (Sharma, 2024). Contudo, Allen (2011) demonstra também que o caminho da industrialização adotado pela China, especialmente após a reforma de Deng Xiaoping em 1978, foi de *Big Push*. Nesse período, o Partido Comunista Chinês (PCC) se preocupou em tornar a economia mais aberta, urbanizar o país e investir nas indústrias de base. Formava-se então o capitalismo chinês, como abordado por Soendergaard (2021), ou, em consonância com o próprio Partido, o socialismo com características chinesas. Os marcos para a administração das províncias da China foram as Zonas Econômicas Especiais (ZEEs) – territórios em que grandes atrativos de investimentos externos eram estabelecidos com o propósito do desenvolvimento industrial – e as empresas de municípios e vilas (TVEs, da sigla em inglês – *Township and Village Enterprises*), que preencheram a necessidade de produção de bens de consumo da população, que poderiam vender seus bens em mercados mais livres. Esse desenvolvimento industrial chinês será mais bem investigado no próximo capítulo, posteriormente será analisado o crescimento do Vietnã, que segue políticas industriais que cruzam com o modelo da China em determinados pontos.²³

²³ É interessante mencionar que apesar da centralidade da industrialização no processo de modernização das economias, especialmente nos séculos XIX e XX, parte da literatura contemporânea aponta para uma transição em curso: a emergência de uma sociedade pós-industrial. Essa tese, desenvolvida por autores como Daniel Bell (1973) e Alain Touraine (1971), sustenta que as economias mais avançadas teriam migrado para uma nova etapa histórica em que o setor de serviços supera o setor manufatureiro tanto em termos de geração de emprego quanto de contribuição ao PIB. Nesse contexto, o conhecimento, a informação e a inovação tecnológica se tornam os principais vetores de crescimento. No entanto, essa leitura é contestada por estudiosos da Economia Política Internacional, que argumentam que a industrialização continua sendo um pilar central para o desenvolvimento, sobretudo nos países periféricos. Como destaca Chang (2004), o abandono precoce da industrialização pelas economias em desenvolvimento, com base na ideia de que o futuro pertence exclusivamente aos serviços, tende a reforçar a dependência e limitar o avanço tecnológico local. Assim, embora a tese da pós-industrialização ajude a compreender certas transformações estruturais nos países centrais, ela não invalida o papel estratégico da indústria para os países que buscam transitar de uma inserção subordinada para uma posição mais autônoma na economia internacional.

2 O GRANDE AVANÇO DA INDÚSTRIA CHINESA

Através das gradativas reformas políticas e econômicas estabelecidas desde 1978, o comércio exterior chinês se transformou com a projeção de sua economia. Nonnenberg (2010) asserta sobre a importância das mudanças de paradigma dessa reforma, a qual extinguiu o monopólio do Estado sobre as produções, exportações e importações, e equilibrou os setores estatais e privados, de modo a expandir as capacidades do país.

Dentre as mudanças de maiores destaques, temos: 1) a descentralização da autoridade sobre o mercado doméstico e externo, a divisão das propriedades comunais para o arrendamento de famílias e a lei que permitiu o investimento estrangeiro e a formação de *joint-ventures* sino-estrangeiras em 1978 e 1979; 2) a designação de Zhuhai, Xiamen, Shenzhen e Shantou como ZEEs em 1980; 3) adicionalmente, em 1984, foram concedidos tratamentos especiais para IED para 14 cidades costeiras e três regiões; 4) no ano de 1990 foram abertas as bolsas de Xangai e Shenzhen e quatro anos depois, fora reformado o sistema tributário chinês para controle de flutuação do câmbio da moeda chinesa, o renminbi. Esses processos foram cruciais para o aceite da OMC à adesão da China em 2001, que solicitou entrada no GATT em 1986 (Brasil, 2018, p. 22-23).

Nesse capítulo serão abordadas as políticas industriais chinesas das primeiras décadas do século XXI, com foco nos planos quinquenais e seus programas nacionais de desenvolvimento, bem como sobre seus resultados. Ademais, será apresentado como é a relação entre o PCC e o setor privado, a participação do país na OMC e como as políticas industriais impactaram o seu comércio exterior.

2.1 OS GRANDES PLANOS ESTATAIS VOLTADOS PARA A INDUSTRIALIZAÇÃO DURANTE O PERÍODO

Em 1978, Deng Xiaoping assumiu como líder supremo da República Popular da China (RPC) e em ruptura com o sistema político-econômico revolucionário – e fundamentado no marxismo-leninismo – do seu antecessor, Mao Zedong, seu governo estabeleceu a reforma sobre o mercado. A partir do decreto, a China iniciou um processo de liberalização gradual, em comparação com a gestão maoísta ideologicamente firmada no socialismo e na economia planificada, que foi marcante para sua economia e decisivo para o desenvolvimento de suas indústrias. De acordo com Deng (apud Meisner, 1996), o mais importante para a China no momento era a expansão rápida do mercado e crescimento econômico, de modo a modernizar

suas tecnologias e a se despontar enquanto nação soberana. Sendo uma das metas estabelecidas na reforma, por exemplo, a quadruplicação do produto nacional bruto (PNB)²⁴ até os anos 2000.

Meisner (1996) evidencia que durante o governo de Xiaoping ocorreram turbulências: políticas, como as ondas liberais democráticas e o Massacre da Praça da Paz Celestial²⁵; econômicas, com as taxas de inflação chegando a 22% na média da economia nacional e a 30% nas grandes cidades, devido ao alto e rápido crescimento econômico no período, além de especulações imobiliárias com a liberalização para o comércio de propriedades privadas; e sociais, com os êxodos das zonas rurais para as cidades, aumento do desemprego e desigualdade social e insalubridade nas indústrias, marcadas por acidentes, longas jornadas de trabalho, má remuneração e degradação ambiental. Não obstante, com a nova amplitude da economia chinesa, o país realmente demonstrou enorme expansão do PIB no governo de Xiaoping, e que se sustentou.

Após a queda da URSS, o Partido tirou duas lições: a primeira foi a necessidade de intensificação das políticas de reforma de mercado, estimulando o rápido crescimento econômico para melhorar as condições de vida da população e evitar o descontentamento popular. Conforme Meisner (1996), isso levou o líder do país e sua comitiva a fazerem visitas às províncias do sul da China em 1992, com o objetivo de acelerar a reforma e aumentar a taxa de crescimento econômico e, assim, abandonar as políticas econômicas cautelosas que o Primeiro-ministro Le Peng²⁶ implementava desde 1988. Pois, Deng defendia que o desenvolvimento econômico lento equivalia à estagnação, ou até ao retrocesso. E que o valor das políticas deveria ser avaliado exclusivamente por seus resultados econômicos, ou seja, se contribuíam para o **desenvolvimento das forças produtivas socialistas**, e para o fortalecimento econômico do **Estado socialista** e para a elevação dos padrões de vida do povo.

Xiaoping, nessa viagem, ainda ressaltou a importância das ZEEs e de suas administrações econômicas baseadas em suas próprias conjunturas e demandas. Com a intensificação da reforma econômica nesse período, o PCC revisou a previsão de crescimento de PNB, “passando de um aumento médio de 6% ao ano para 9%. Isso resultaria em superar

²⁴ A diferença entre o PIB e o PNB consiste na forma de medição da produção de um país. O último considera a produção de bens e serviços no exterior, enquanto o PIB não.

²⁵ No dia 4 de junho de 1989 na Praça Celestial da cidade de Pequim, as forças militares da RPC reprimiram a manifestação de estudantes pró democracia e liberalismo, o que resultou em centenas de mortos e feridos.

²⁶ Foi Primeiro-ministro da República Popular da China, entre 1987 e 1998, e presidente da Assembleia Popular Nacional entre 1998 e 2003.

significativamente a meta estabelecida no início do período de reformas de quadruplicar o PNB da China entre os anos de 1980 e 2000²⁷” (Meisner, 1996, p. 481, tradução nossa).

Já a segunda lição aprendida pelo *politburo*²⁸ com o processo de desintegração da URSS foi a urgência em reforçar a manutenção do poder com o partido único e ditatorial, para evitar quaisquer revoluções liberais burguesas. Mesmo avesso a algumas frações da ideologia maoísta, como a economia totalmente planejada e o culto à personalidade, Deng defendia que a reforma de mercado e a abertura ao capital estrangeiro deveriam estar alinhadas aos Quatro Princípios Cardeais do PCC: 1) a permanência no caminho socialista: mesmo ao introduzir elementos capitalistas, a RPC não deve abandonar seu sistema; 2) a manutenção da ditadura democrática popular: o Partido Comunista representa o interesse de todos e deve controlar as forças dissidentes ao modelo; 3) o reforço da liderança do PCC como liderança inquestionável sobre todos os aspectos políticos, econômicos e sociais chineses; 4) o marxismo-leninismo e o pensamento de Mao Zedong é a base ideológica da nação.

O pensamento de Deng Xiaoping, portanto, provocou mudanças estruturais na economia e indústria chinesa e que impactaram na virada do milênio, todavia, os elementos capitalistas se mostraram como instrumentos para a manutenção do interesse nacional. E quanto à perspectiva de Deng sobre a gestão do PCC, o alto escalão e o próprio líder supremo desse período alegaram que ela guiaria as políticas internas e externas da China até o século XXI. Na crescente industrial e econômica em que se encontrava no início dos anos 2000, o governo da RPC sentiu que deveria ampliar o planejamento de sua expansão, modernizar ainda mais suas indústrias, ampliar seu mercado internacional e proteger suas indústrias nascentes e/ou estratégicas, bem como seus recursos naturais.

Para isso, o PCC tomou como uma de suas estratégias para a consolidação de seus objetivos o uso dos planos quinquenais de desenvolvimento industrial. Aliado a eles, o governo chinês dispõe de um sistema de planos nacionais ainda mais complexo, com planejamentos sobre todos os setores da economia, em que, inclusive, as unidades de governo locais – que de acordo com Kennedy (2018), são 34.971 – focam nas necessidades identificadas de suas províncias ou municípios. A união dos planos quinquenais com o sistema de planejamento especificado é respaldada por financiamento governamental, orientação estatal sobre bancos e mercados de capitais e, como elucida Kennedy (2018), instrumentos políticos diversos como:

²⁷ Do original: “[...] from an average 6 percent increase per annum to 9 percent. This would result in significantly exceeding the goal set forth at the beginning of the reform period of quadrupling China’s GNP over the Years 1980-2000”.

²⁸ Assim como na estruturação de poder soviética, o *politburo* desempenha o papel de conselho mais alto do partido.

o controle de acesso ao mercado e ao uso do solo; preços administrados para matérias-primas e insumos; políticas fiscais e de concorrência; barreiras não-tarifárias, como exigências de padrões de qualidade e regulamentações ambientais; limitação às importações; controle de IED; e até controle de movimentos populacionais.

Em 2002, Hu Jintao assumiu como o presidente da RPC, posteriormente Wen Jiaobao se tornou o primeiro-ministro do país, e juntos eles implementaram as metas de cumprimento das demandas da recém-feita adesão à OMC²⁹ ao mesmo tempo em que revigoraram políticas industriais com o investimento direto do Estado em setores prioritários e importantes, como no modelo neomercantilista. Esse processo se fundamentou no amadurecimento da **inovação nativa**, que consiste no desenvolvimento de tecnologias centrais para a produção de capital e para a independência do país em relação à cadeia de suprimentos global. Assim foram identificadas “[...] quase três dezenas de tecnologias em sete 'indústrias estratégicas emergentes' (IEE), incluindo proteção ambiental, tecnologias de informação e comunicação (TIC), biotecnologia, energia, materiais, veículos e equipamentos de grande porte³⁰” (Kennedy, 2018, p. 3, tradução nossa).

Nesse período inicial do século XXI, o PCC seguia o 10º Plano Quinquenal (2001-2005), que focava especialmente nos planos de construir uma sociedade abastada com infraestruturas para o crescimento ainda maior do país. Com o plano, a economia chinesa se desenvolveu de forma acelerada, e os principais objetivos de desenvolvimento estabelecidos foram alcançados antes do previsto. “As etapas de industrialização, urbanização, mercantilização e internacionalização foram aceleradas, e a reestruturação econômica foi constantemente aprofundada³¹” (CHINA, 2006, p. 1). Os resultados infraestruturais desse planejamento de 2000 a 2005 foram evidenciados na primeira página do 11º Plano Quinquenal (2006-2010) (ver Quadro 2).

A abordagem guia das políticas industriais do governo de Hu Jintao e Wen Jiaobao identificaram a busca pelo Sistema Nacional de Inovação (SNI) com “[...] o foco da intervenção pública na dinâmica de inovações da indústria, visando promover transformações qualitativas na estrutura produtiva e o desenvolvimento das economias nacionais” (Gadelha, 2001, apud

²⁹ Os membros da OMC aprovaram formalmente o acordo sobre os termos de adesão da RPC em 10 de novembro de 2001, durante a Conferência Ministerial da OMC em Doha, Qatar. Um dia depois, a China assinou o acordo e depositou seu instrumento de ratificação junto ao Diretor-Geral da OMC. A China tornou-se o 143º membro da OMC em 11 de dezembro de 2001.

³⁰ Do original: “[...] almost three dozen technologies in seven “strategic emerging industries” (SEI), including environmental protection, information and communications technologies (ICT), biotech, energy, materials, vehicles, and large-scale equipment”.

³¹ Do original: “Industrialization, urbanization, marketization and internationalization steps were accelerated, and economic restructuring was constantly deepened”.

Freire; Lima; Silva, 2022, p. 4). Desse modo, em 2006 o plano chinês visava consolidar o *catch up* tecnológico com os países ocidentais e passar de uma manufatura de baixa para alta tecnologia.

No caso do 11º Plano Quinquenal identificou-se indústrias-chave para o aumento da capacidade produtiva do país aliada a inovação científica e tecnológica, e para a industrialização, suas principais metas foram:

- 1) a otimização e atualização da estrutura industrial**, com o aceleração do desenvolvimento da indústria de alta tecnologia, a promoção da indústria eletrônica, aérea, naval e de materiais diversos; o investimento na bioindústria; ampliação nos esforços das indústrias pesadas e leves, juntamente com a otimização das matrizes energéticas utilizadas, o impulso à informatização e automação, *etc.* (China, 2006);
- 2) a promoção da ciência e educação no desenvolvimento de recursos humanos**, com a celeridade da inovação científica e tecnológica, a qual o setor privado foi incentivado com o aumento da proteção da propriedade intelectual, o reforço da inovação tecnológica empresarial e independente. Ademais, focou-se na prioridade de desenvolvimento da educação, de modo a consolidar como obrigatória e ainda mais popular, com o aperfeiçoamento da educação profissional, o aprofundamento da reforma do sistema de gestão da educação e o aumento dos investimentos nessa área. (China, 2006).

Desse modo, buscou-se impulsionar a estratégia de revigorar a China por meio do desenvolvimento de recursos humanos. Ademais, o planejamento de 2006 influenciou no domínio do país em indústrias globais, como aço, automobilística, painéis solares, construção naval e outras (ver Figura 1)³².

Muito se investiu na indústria naval, por exemplo, após a determinação de tal como um pilar para a economia de doze províncias chinesas no 11º Plano Quinquenal. Essa ideia foi reforçada em mais quatro províncias no 12º (2011-2015), que priorizou ainda mais o desenvolvimento de indústrias estratégicas. Evidencia-se a importância dessa área tanto para propósitos comerciais quanto para militares, ademais, é uma indústria que fomenta o mercado doméstico, gera demanda às produções das indústrias de base – a exemplo das fundições de aço – e projeta o país internacionalmente com o domínio do modal de transporte marítimo.

Esses pontos satisfazem, como demonstra Allen (2011), às necessidades de absorção produtiva das industrializações *Big Push* ao movimentar ambos os mercados internos e

³² Figuras e quadros em Anexo.

externos. Sendo assim, "[...] como muitas outras políticas implementadas pelo governo central chinês nas últimas décadas, a escala da política industrial no setor naval é colossal. [...] o apoio político entre 2006 e 2013 equivale a 550 bilhões de yuans (RMB)³³" (Barwick; Kalouptsidi; Zahur, 2019, p. 45). Consequentemente, a RPC ultrapassou o Japão e a Coreia do Sul e se tornou a líder em produção de navios em termos quantitativos e de resultados.

Após a crise de 2008, Bremmer (2009) destacou o sucesso chinês em resgatar as suas empresas estatais e seus campeões nacionais, o que os EUA tiveram mais dificuldades em fazer, visto a ideologia liberal propagada pelo último e a desconfiança de sua própria população em relação à intervenção estatal. Na realidade, "a expansão industrial continuou mesmo com a crise financeira global em 2009, com crescimento de cerca de 11,2%" (Brasil, 2018, p. 25).

Em 2012, Xi Jinping assumiu como o líder da China e passou a aplicar medidas ainda mais neomercantilistas, baseadas na desconfiança com o modelo liberal e preocupação com a estagnação econômica. O que motivou as políticas industriais chinesas a se desdobrarem em cinco caminhos (Kennedy, 2018). O primeiro se relaciona com as firmas estatais, que estão cada vez mais dominantes da tecnologia avançada e P&D. O 13º Plano Quinquenal (2016-2020) identificou duzentas tecnologias e patentes merecedoras de suporte, afinal esse plano entrou "[...] totalmente na onda de globalização e modernização mundial, atribuindo importância ao desenvolvimento de alta tecnologia, à informatização do país e à construção de uma indústria verde como elementos geradores de vantagens competitivas para a nação" (Freire; Lima; Silva, 2022, p. 16). Isso dialoga com o programa "*Made in China 2025*" estabelecido nesse planejamento, em que o objetivo principal consistia em subir as metas de participação das empresas locais no mercado e controlar as cadeias de fornecimento até o ano de 2025, com planos de baratear os custos produtivos industriais e, até 2040, elevar a RPC como a maior economia manufatureira do mundo.

O segundo aspecto do planejamento de Xi Jinping envolve o investimento massivo, tanto com a participação direta do PCC com seus bancos, quanto através do setor privado, em empresas nacionais, internacionais e instituições de pesquisas. Por exemplo, em 2016 as iniciativas voltadas a P&D somaram 232 bilhões de dólares (US\$), de acordo com Kennedy (2018). O terceiro caminho reforça um dos pontos cardeais do Partido declarado por Deng Xiaoping, em que esse exerce maior protagonismo nas ações econômicas empresariais e evita

³³ Do original: "[...] like many other policies unleashed by China's central government in the past few decades, the scale of the industrial policy in the shipbuilding industry is massive. [...] the policy support from 2006 to 2013 is equivalent to RMB 550 billion".

a formação de *lobby* liberais. Trata-se da coordenação das políticas industriais a partir de pequenas lideranças locais para a administração das firmas.

O quarto caminho indica o uso da globalização a favor da inovação tecnológica do país, expandindo com a promoção de intercâmbios para a captação de mentes e estudos sobre as estratégias de outros países, bem como fusões e aquisições de empreendimentos *off-shore* (fora do território) em setores *high-tech* e de conhecimento extensivo. Por exemplo, em 2016, a RPC investiu cerca de US\$ 46 bilhões nos EUA, com a maior parte desse fluxo monetário se dirigindo aos grandes *hubs* tecnológicos, como o Vale do Silício. Em adição, por meio do tamanho físico, demográfico e de potencial chinês, o PCC também identifica grandes interesses de empresas, governos e outras instituições no mercado chinês, o que ajuda a persuadir tais atores a compartilharem suas tecnologias com parceiros locais (Kennedy, 2018). Nesse aspecto, há antecedentes, como no caso japonês do pós-guerra, apontado por Allen (2011), e a industrialização de Taiwan evidenciada por Sharma (2024).

Por fim, o quinto caminho. Embora a China faça parte da OMC, o país burla determinados compromissos quando eles se contrapõem às suas políticas e regulamentos próprios. Nem sempre essa manipulação é evidente, mas ela existe conforme aponta Kennedy (2018, p. 5, tradução nossa): “a China pode mascarar políticas industriais como atividades comerciais privadas. Por exemplo, o Estado pode influenciar decisivamente as decisões de credores, investidores e mutuários de maneiras que atendam aos seus interesses, criando um campo de jogo totalmente desigual”³⁴. Durante a era de Xi Jinping no poder, se aponta para uma possível regressão à média³⁵, não obstante o governo chinês em seu planejamento já previa um possível arrefecimento da economia nesse momento. Desse modo, o período abarcado pode ser mais bem visualizado com a Figura 2.

Em 2018, a indústria (incluindo as atividades de construção) correspondia a cerca de 47% do PIB total da China (Brasil, 2018, p. 24). Durante todo esse desenvolvimento, mesmo com os planos quinquenais e a intervenção unipartidária do PCC sobre os meios de produção, é importante ressaltar que as políticas industriais chinesas contaram com aberturas ao setor privado, como abordado a seguir.

³⁴ Do original: “even in areas covered by the WTO, China can mask industrial policy as private commercial activity. For example, the state can decisively shape the decisions of creditors, investors, and borrowers in ways that fit its interests and create an entirely uneven playing field”.

³⁵ Momento em que uma economia em expansão reduz a aceleração do crescimento a uma média global.

2.2 RELAÇÃO DO ESTADO COM O SETOR PRIVADO

O processo de reforma e liberalização da China aos setores privados da economia, como dito, foi gradual. Dessa forma, mesmo ao se distanciar do modelo marxista-leninista-maoísta de estatização total, o PCC desempenha papel indispensável na condução da industrialização chinesa. Durante a década de 1990, as primeiras ondas de privatizações se deram com o slogan de “segurar as grandes, deixar as pequenas irem” (zhuādàfàngxiǎo, 抓大放小), de modo que as áreas mais importantes das indústrias fossem mantidas sob a égide do Estado, enquanto as produções menores, como no caso das propriedades rurais, pudessem ser administradas mediante a lógica de mercado livre e competição (Nogueira, 2017).

Em revisão de literatura, Malesky e London (2014) destacam a preocupação chinesa em não repetir um dos erros do leste europeu, após a queda da URSS, de promover rápidas privatizações de empresas estatais (SOEs, do inglês). Pois a mudança brusca acarretou dramáticas deslocamentos sociais e trabalhistas, as quais foram impulsionadas por oligarcas. Por isso, após 1981³⁶, “empresas e indivíduos eram obrigados a cumprir uma cota de produção a um preço específico fornecido pelo Estado, mas eram autorizados a vender a produção acima da cota a um preço de mercado³⁷” (Lau et al. 2000 apud London; Malesky, 2014). Mediante essas condições, o setor privado poderia se expandir em coexistência com os ditames do Estado chinês. Não obstante, cabe ressaltar que a produção privada superaria a produção estatal.

Além das empresas privadas domésticas, no período de reformas, a RPC também buscou a atração de IED, especialmente com a promulgação da Lei de *Joint Ventures* em 1979, a qual permitia o ingresso de empresas multinacionais na China. Ademais, as promoções das ZEEs – em que era permitido a formação de *clusters* com *spillovers* positivos³⁸ – contribuíram para grandes saltos tecnológicos na indústria chinesa. Com isso, entre 1981 e 2007, o ingresso de IED apresentou um crescimento expressivo, saltando de US\$ 265 milhões para US\$ 138 bilhões. Como aponta Nonnenberg (2010), as multinacionais se dirigiram às ZEEs, pois receberam incentivos diversos, tanto fiscais como desregulamentações, liberações de uso da terra e acesso à infraestrutura e energia, todos promovidos pelo Estado. Além disso, formavam-se conglomerados industriais em regiões litorâneas, o que conectava as fábricas de base e as

³⁶ Em 1981: “Os agricultores são autorizados a manter propriedade sobre excedentes agrícolas” (Brasil, 2018, p. 23).

³⁷ Do original: “Firms and individuals were obligated to meet a quota of output at a particular state-provided price, but they were allowed to sell output above the quota at a market price”.

³⁸ Os *clusters* com *spillovers* positivos são conglomerados industriais onde informações, técnicas e tecnologias se difundem livremente.

manufaturas de alta tecnologia e, em adição, garantia acesso ao mar para escoamento da produção.

Entre 2001 e 2012, as políticas públicas de modernização industrial e de avanços econômicos se direcionaram para o cumprimento de determinados compromissos do livre comércio graças ao ingresso na OMC. Através da abertura ao comércio internacional, as empresas chinesas passaram a enfrentar maior competição na conjuntura econômica global. Por este motivo, muitas indústrias da China reavaliaram e reajustaram seus modos de produção e as firmas reestruturaram suas políticas comerciais. O próprio governo diminuiu intensamente as taxas tarifárias sobre todos os produtos para o estímulo de empreendimentos, passando de uma média de 14.7% no ano de 2000 para 3.3% em 2020 (Banco Mundial, 2024).

Assim, as privatizações implicaram na reorganização da estrutura da propriedade industrial. Surgiu, portanto, uma classe capitalista doméstica, juntamente com “[...] o posicionamento estratégico das grandes empresas que permaneceram estatais, a consolidação de um sistema de poder ao mesmo tempo centralizado e com alto grau de autonomia provincial [...]” (Nogueira, 2017, p. 7-8). Afinal, mesmo com a gradativa liberalização, o desenvolvimento industrial e tecnológico da China deve passar pela aprovação do PCC com os planos quinquenais e os planejamentos especializados por setores ou por regiões (Kennedy, 2018).

A RPC conta, portanto, com empresas estatais, firmas cooperativas, as domésticas privadas e as internacionais. E em 2016, no crescimento de 6,0% do valor adicionado pelas indústrias de grande escala (faturamento anual acima de RMB 20 milhões, ou US\$ 2,9 milhões), a maior fatia foi das empresas privadas (6,9%), seguidas das estrangeiras (4,5%), estatais (2,0%) e cooperativas (-1,0%) (Brasil, 2018, p. 25).

Em termos de projeções internacionais, o setor privado demonstrou crescente participação. Por exemplo, de acordo com o Conselho Empresarial Brasil-China (CEBC), 13 das 20 principais empresas que investiram no Brasil eram de origem privada: “o IED chinês de origem privada alcançava apenas 2% do total, até 2010. Em 2016, o investimento externo das empresas privadas chinesas já somava US\$ 82,2 bilhões, correspondentes a 47,9% do total do IED chinês naquele ano” (Brasil, 2018, p. 44).

Um exemplo de empresa doméstica privada de sucesso é a *Xiaomi*, fundada em 2010, que na última década apresentou um quadro de sucesso e crescimento no mercado internacional. A empresa focou na indústria da comunicação móvel e tecnologia, em especial, na manufatura de *smartphones* da qual inspirou seus *designs* nos modelos da concorrente sul-coreana *Samsung*. Nesse mercado, a *Xiaomi* possuía fortes rivais já consolidadas, como a estadunidense

Apple e a própria *Samsung*, todavia, as abordagens adotadas pela privada chinesa foram cruciais para seus resultados.

Ao contrário das outras corporações, cujos produtos eram caros e voltados para as classes sociais médias ou favorecidas, a *Xiaomi* empregou estratégias comerciais de produção barata de bons *smartphones* para assim atingirem grandes públicos. Adicionalmente, a empresa chinesa adotou uma linha de produção de escassez para evitar que a produção superasse a demanda, bem como na política *just in time* da industrialização japonesa. Ademais, pautou-se a divulgação dos MIs³⁹ em *marketing* de guerrilha: o conceito de promoção da marca com um baixo custo, que investe na divulgação popular “boca a boca”, na formação de uma base sólida de fãs – entre eles blogueiros e influencers – que a divulguem, e criação de uma boa imagem entre o público, como empresa que escuta os pedidos dos clientes (Panigrahi, 2019).

Com a união dessas estratégias, em 2014 a *Xiaomi* se inseriu no mercado indiano – que, conforme *McKinsey Global Institute* (2019, p. 2), é o segundo maior mercado de telecomunicação do mundo⁴⁰ – por meio das plataformas digitais consolidadas no país, como Amazon, Flipkart e Snapdeal. No ano seguinte, a empresa abriu sua própria loja virtual, *Mi Home*, ao passo que fundava uma fábrica local, assim 77% dos celulares foram manufaturados no próprio país de destino, o que beneficiou na redução dos custos operacionais e concedeu vantagem competitiva sobre as *big techs*⁴¹ rivais. Aliás, ainda em 2015, a *Xiaomi* se tornou o top 1 de vendas na China, com isso “[...] foi classificada em 2º lugar entre 50 empresas de renome (como *Apple*, *Google*, *Microsoft* etc.) pela *MIT Technology Review* (2015)⁴²” (Panigrahi, 2019, p. 47). Em 2018, 65% da receita da *Xiaomi* derivava dos *smartphones*, o que a colocava entre as maiores fabricantes de smartphones do mundo. A *Xiaomi*, portanto, desempenha papel crucial no sistema de inovação contínuo da indústria de telecomunicação e tecnologia da China, além de se destacar internacionalmente no mercado.

Outro exemplo de empresa privada que veio a se tornar uma multinacional voltada para a telecomunicação e indústria de alta tecnologia e sofisticação técnica é a *Huawei Technologies*. Fundada em 1987 por Ren Zhengfei na ZEE de Shenzhen, ela surgiu em um momento crucial para a infraestrutura de comunicação da China. No fim do século passado, a empresa demonstrou grande crescimento e durante os anos 2000, se expandiu

³⁹ Assim são chamados os celulares da *Xiaomi*.

⁴⁰ Atrás apenas da China.

⁴¹ *Big techs* são as grandes empresas de alta tecnologia que dominam o mercado e influenciam sociedades e governos.

⁴² Do original: “[...] was ranked 2nd amongst 50 other reviewed reputed companies (viz. *Apple*, *Google*, *Microsoft* etc.) by MIT technology review (2015)”.

internacionalmente. Trata-se de um caso de massivos investimentos em P&D, com a busca de ser a pioneira nos momentos de transição das telecomunicações, como no caso do desenvolvimento do 4G e do 5G, além de desenvolver suas próprias máquinas e *smartphones* (Gala, 2024).

De acordo com a empresa, a *Huawei* (2024) é totalmente comandada por seus funcionários e através de seu sindicato, implementaram um esquema de participação de funcionários com 96.768 acionistas. Aliás, reforçam que as agências do governo ou organizações externas não detém ações na empresa. E em 2020, a *Huawei* operava com estabilidade “mais de 1.500 redes de operadoras em mais de 170 países e regiões, e suas redes 5G ficaram entre as mais bem avaliadas em diversos testes independentes sobre a experiência em redes 5G em grandes cidades” (*Huawei*, 2024). Adicionalmente, participou ativamente de mais de 3000 projetos de inovação em todo mundo com mais de 30 mil parceiros, sendo eles do setor público ou privado.

Logo, é notório o valor agregado da *Huawei*, para além do capital financeiro, adquirido através das experiências domésticas e internacionais e do investimento em desenvolvimento tecnológico e técnico da empresa. Contudo, mesmo privada, o governo chinês reconheceu a importância estratégica que a *Huawei* representa para a modernização da produção da China, visto que a expertise da mesma poderia ser compartilhada com outros centros de pesquisas, instituições e corporações (estatais ou privadas), além de arrecadar capital através dos impostos e projetar o poder chinês na conjuntura global.

Assim sendo, Gala (2024) demonstra que o PCC apoiou o florescer da empresa por múltiplas formas, tais como: 1) **financiamento e subsídios**, com empréstimos do setor financeiro estatal e subsídios para P&D; 2) **o favorecimento da Huawei para o grande mercado doméstico** da China, que impulsionou a demanda pelos seus produtos; 3) as **políticas comerciais** em defesa dos interesses internacionais da empresa; 4) a **proteção da propriedade intelectual** tanto no âmbito interno quanto externo para que a *Huawei* pudesse competir justamente e proteger suas inovações tecnológicas originais; e 5) o **lobby diplomático** exercido pelas autoridades chinesas para facilitar o acesso da empresa ao mercado estrangeiro ou aos projetos infraestruturais de governos.

Em outra área da indústria, que não a da telecomunicação, o *Hengli Group*, fundado em 1994 e com sede em Suzhou, província de Jiangsu, foca em toda cadeia produtiva de refino de petróleo, desde a petroquímica, até o desenvolvimento de novos materiais de poliéster e têxteis. A empresa se destaca como uma das maiores fábricas de fibras funcionais e ácido tereftálico purificado (PTA, do inglês), que é o insumo chave na cadeia de produção do

poliéster, utilizado amplamente na indústria têxtil, de embalagens (garrafas PET), e outros setores. Tornou-se um dos *players* mais importantes do mercado global com participação em mais de 50 países, graças às operações em larga escala na indústria petroquímica, que se apoiam no P&D e na busca pela inovação da produção ecologicamente correta (Camal, 2024).

De acordo com Nicholas (2023), a eficiência da gestão da *start-up* foi responsável pelo recorde da maior velocidade de produção da indústria, o que a tornou referência para o desenvolvimento de alta qualidade da indústria. O que coincide com os objetivos dos 11º, 12º e 13º Planos Quinquenais de aumentar a qualidade e valor agregado das manufaturas. Aliás, a empresa construiu um "Centro de Tecnologia Empresarial" no país para P&D, o que converge com o plano *Made in China 2025* do 13º plano, que prima pela redução da dependência externa em tecnologias avançadas. Sobre os números alcançados pelo *Hengli Group*, no ano de 2023⁴³, a receita total do grupo marcou 817,7 bilhões de yuans e ocupou a “81ª posição entre as 500 maiores empresas do mundo, a 25ª entre as 500 maiores empresas chinesas, a 3ª entre as 500 maiores empresas privadas chinesas e a 5ª entre as 500 maiores empresas de manufatura chinesas” (Hengli, 2024).

Portanto, a China possui casos de sucesso de empresas privadas domésticas que ascenderam ao mercado internacional e se mostraram estratégicas para o *spill-over* de tecnologias e técnicas avançadas e assim contribuir para a consolidação dos interesses do Estado chinês. Ademais, a atuação dos atores internacionais privados na economia chinesa também é essencial para o desenvolvimento industrial e econômico, com o acesso às cadeias globais e investimentos externos, afinal, “[...] a China se elevou ao maior comerciante internacional do mundo, e como a maior receptora de IED (com mais de 520.000 empresas com investimento estrangeiro em operação) e a fonte de investimento direto e de portfólio de saída que mais cresce⁴⁴” (Kennedy, 2018, p. 1-2, tradução nossa). Sobre a liberalização da economia chinesa, a OMC desempenhou papel fundamental para a reestruturação da administração do PCC nesse tópico, o que será aprofundado adiante.

⁴³ Período posterior ao recorte temporal deste estudo, mas que vale citar para a elucidação das proporções do *Hengli Group*.

⁴⁴ Do original: “[...] China has become the world’s largest international trader, the largest recipient of foreign direct investment (with over 520,000 foreign-invested companies in operation), and the fastest growing source of outward direct and portfolio investment”.

2.3 A ATUAÇÃO NA OMC

Como dito anteriormente, a acessão da China à OMC, em novembro de 2001, satisfaz os interesses do país em buscar seu potencial de comércio e sua projeção internacional, bem como os dos Estados-membros em se aproximar do mercado chinês. A RPC percebeu que não fazer parte desse sistema, naquele momento, significava ter “[...] suas exportações cada vez mais restringidas por mecanismos de proteção e obstáculos ao comércio, uma vez que não poderia se beneficiar do quadro regulatório da OMC para impedi-los, já que não fazia parte da organização” (Thorstensen, 2010, p. 4).

Contudo, essa participação não significa apenas vantagens a ambos, mas também alguns conflitos, dado que a China esperava que as garantias da OMC não discriminassem suas exportações. Em contrapartida, os países membros acreditavam que a invasão dos produtos chineses fosse limitada em razão das regras existentes. E isso não ocorreu como o esperado, haja visto que o *boom* das exportações da China, com o avantajado crescimento do superávit em conta corrente⁴⁵ em 2004, provocaram distorções no mercado internacional (García-Herrero; Koivu, 2010).

Em um primeiro momento, Beijing assumiu duas linhas de negociações para a sua admissão na OMC – aliada aos interesses chineses de desenvolvimento – sendo a primeira, a discussão exercida pelo Grupo de Trabalho⁴⁶ sobre as regras multilaterais a serem aplicadas à economia chinesa. Já a outra linha diplomática envolvia negociações bilaterais, com os 37 atores interessados na adesão chinesa, sobre os compromissos e protocolos do estatuto e dos acordos da organização, as quais as decisões foram, posteriormente, aplicadas de forma multilateral. Dentre tais compromissos concordados, destacam-se: 1) a não discriminação entre produtos, empresas, serviços e até licitações, especialmente entre os membros da OMC; 2) a redução de subsídios, tarifas – como no compromisso de reduzir a tarifação sobre bens não-agrícolas para 8,9% – bem como a eliminação de barreiras comerciais não tarifárias; 3) adoção dos acordos da OMC referentes à defesa da propriedade intelectual, especialmente sobre transferências tecnológicas na indústria; 4) por fim, a formação de preços dos produtos e valor da moeda chinesa deveriam se dar pelas leis do mercado e não por intervenção estatal. Ademais, os protocolos de acessão deveriam ser respeitados, como a garantia de transparência, o

⁴⁵ A conta corrente de um país corresponde à soma de balança comercial, balança de serviços e rendimentos primários e secundários.

⁴⁶ O Grupo de Trabalho foi criado em 1987 e, durante catorze anos, negociou a acessão chinesa à OMC, conquistando o objetivo em 2001.

estabelecimento de tribunais e procedimentos para a revisão dos processos judiciais e administrativos relacionados ao comércio exterior e a aplicação uniforme das regras em todo território da China, incluindo ZEEs e regiões administrativas especiais, como Hong Kong (Thorstensen, 2010).

Factualmente, a RPC demonstra-se ativa na defesa de seus interesses desde as negociações da Rodada de Doha (2001), e, ao longo dos anos, passou a compreender como implementar as regras da organização para atrair investimentos, conquistar mercados, reforçar sua economia interna, estabilizar relações com os atores internacionais e, principalmente, se defender de discriminações. Aliás, ao ser admitida, a China foi classificada como país em desenvolvimento, o que a concedeu o tratamento especial e diferenciado direcionado aos Estados dessa estirpe. Esse que consiste em prazos mais longos para aplicação dos deveres, e em menores restrições aos limites e objetivos dos países em desenvolvimento, beneficiou o comércio e os avanços industriais chineses, dada a amplitude dos deveres de introdução das regras da OMC.

Inclusive, dentre as críticas tecidas à condução das políticas da China em disparidade com as regras da OMC, Lewis (2018) aponta para a aplicação seletiva dos pontos da organização por parte do país, que usufrui dos direitos e das vantagens mercadológicas de ser um membro da mesma, mas não cumpre suas determinações. Conforme o autor, o tratamento especial à China era legítimo no passado, porém atualmente não é aceitável, dado o seu desenvolvimento econômico.

Vale ressaltar que o PCC não cumpriu promessas que seriam cruciais para a liberalização de sua economia e assim satisfaria as exigências da OMC. Nesse contexto, Ezell (2015) destacou os seguintes descumprimentos:

- 1) a **abstenção da exigência de transferência tecnológica** como condição de acesso ao mercado chinês não foi respeitada, pois ainda é comum que o país exija que empresas compartilhem suas técnicas e tecnologias em troca de acesso à grande economia da China;
- 2) em adição às exigências de transferências, identifica-se que **a propriedade intelectual não é protegida como acordado**, afinal, de acordo com o Relatório da Comissão de Propriedade Intelectual sobre o Roubo de Propriedade Intelectual dos EUA, a China foi responsável por quase 80% de todos os roubos “[...] de organizações com sede nos EUA em 2013, totalizando cerca de US\$ 300 bilhões em perdas de negócios anuais” (Ezell, 2015);
- 3) **não houve reduções significativas em subsídios à produção e/ou exportação**, pelo contrário, a indústria se beneficiou de grandes investimentos em setores estratégicos,

como ilustrado por Ezell (2015), mais de US\$ 118 bilhões foram destinados apenas às manufaturas de aço, vidro e derivados, papel e autopeças entre 2000 e 2015;

4) **a garantia que empresas estatais e com investimentos estatais se baseassem exclusivamente na lógica comercial também se mostrou insólita**, afinal esse compromisso consistia no não favorecimento de fornecedores ou nacionalidades. Todavia, ele atrapalhava os planos da China de obstruir as compras de produtos de tecnologia da informação e comunicação (TIC) desenvolvidos ou fabricados por empresas dos EUA – especialmente pelo setor público – pois dificultaria a defesa da indústria doméstica de setores estratégicos;

5) **sobre as telecomunicações, a China também acordou a liberalização dessa área** aos produtores estrangeiros, de modo a atrair IED, promover um ambiente competitivo no mercado doméstico e permitir que as empresas estrangeiras utilizassem as tecnologias e ferramentas que preferissem. Contudo, o governo chinês se valeu de impeditivos informais, com a exigência de formação de *joint ventures* com empresas nacionais e processos burocráticos onerosos que prejudicavam o acesso estrangeiro ao mercado interno do país;

6) sobre tais obstáculos informais, como a demanda por certificações, **a China concordou com o Acordo sobre Barreiras Técnicas ao Comércio, mas não o cumpriu**. E nesse ponto, Ezell (2015) destaca a atuação de Beijing no desenvolvimento das suas políticas industriais e modernização de suas produções⁴⁷.

Embora a entrada na OMC fosse estratégica aos interesses comerciais do Estado chinês, o cerne das políticas de desenvolvimento, modernização, industrialização e participação no SI se baseava em princípios neomercantilistas⁴⁸, haja visto o teor dos planos quinquenais como o programa de incentivo estatal às indústrias nativas e, posteriormente o “*Made in China 2025*”, que obstinavam na redução da independência tecnológica e econômica do país. Nessa conjuntura, Atkinson e Ezell (2015) evidenciam a oposição à liberalização das políticas industriais e comerciais chinesas e discutem sobre o crescente “mercantilismo da inovação”, que consiste em transferências forçadas de tecnologias, subsídios às produções voltadas para exportações e, até mesmo, manipulação dos valores da moeda.

⁴⁷ Stephen Ezell ainda evidencia os compromissos chineses que não se cumpriram de garantia de não discriminação entre bancos nacionais e estrangeiros, sobre a não discriminação nas licitações públicas, compras e contratações do Estado, além dos compromissos sobre a liberalização de produções cinematográficas estrangeiras.

⁴⁸ E ainda se baseia.

Por fim, Atkinson e Ezell (2015), tal qual Lewis (2018), ainda enfatizam que o capitalismo de Estado exercido pela China precisa ser enfrentado pela coalizão de países afetados – no desenvolvimento de suas próprias indústrias – de maneira assertiva. Desse modo, desde a acessão da China, membros da OMC, especialmente os Estados Unidos e os componentes da UE, apontaram acusações e chegaram a levar suas denúncias sobre as práticas chinesas ao OSC.

Não obstante, Ezell (2021) demonstra que as empresas estrangeiras, em situações desvantajosas causadas pela gestão da economia chinesa, tais como as descritas, muitas vezes não recorrem à OMC pois podem ser retaliadas por Beijing e perder acesso ao enorme mercado chinês, assim permanecem omissas em uma lógica que é melhor ter um pequeno espaço no ambiente doméstico chinês do que não ter espaço algum. Destarte, é notável como a amplitude econômica e política chinesa favorecida por seu desenvolvimento industrial impacta o SI e distorce o comércio internacional, bem como é clara a limitação da OMC, por muitas vezes, em barrar essas práticas através de seus instrumentos. Dada a grandeza do mercado chinês, será abordado na seção a seguir, o quanto a indústria influenciou na expansão do comércio exterior chinês.

2.4 A PARTICIPAÇÃO DA INDÚSTRIA NA PAUTA DE COMÉRCIO EXTERIOR

No caso da acessão à OMC, de um lado o governo chinês buscou convergir seus interesses em alternar o modelo de economia socialista planificada para a economia socialista de mercado, bem como ampliar a cooperação com os demais países. Do outro, os Estados-membros da OI demonstraram vontade política e econômica em integrar a China à organização, que possui objetivos de promoção da liberalização do mercado e das negociações, o que concedeu ainda mais destaque ao mercado chinês. Ademais, o comércio exterior da China cresceu de forma que: “[...] em 2000, a China exportava US\$ 250 bilhões e importava US\$ 225 bilhões, ocupando o sétimo e o oitavo lugares da classificação da OMC. Em 10 anos, a China multiplicou por 4,8 suas exportações e por 5,6 suas importações” (Thorstensen, 2010, p. 1).

A modernização industrial implementada nas diretrizes políticas da RPC se mostrou fundamental no comércio exterior, pois grande parte das produções comercializadas pelo país são manufaturas de alta tecnologia. O 11º Plano Quinquenal estabeleceu a meta de transição do modelo de exportação, de um que prezava pela quantidade para outro baseado na melhoria qualitativa do produto, com maior valor agregado e inovação. Para a laboração eficiente desse objetivo necessitou-se a atenção a requisitos como a superioridade comparativa da indústria

chinesa em relação ao SI, estas sendo: a mão-de-obra vasta e barata; o grande mercado interno e os investimentos estatais *Big Push* favoráveis à inovação das infraestruturas e à economia de escala; a atratividade de IED, sobretudo com as ZEEs; e a crescente capacidade tecnológica chinesa e inserção em CGV. Buscou-se a otimização da estrutura de exportações: “[...] com foco em marcas próprias, direitos de propriedade intelectual independentes e marketing autônomo, orientar as empresas a reforçarem sua capacidade competitiva abrangente” (China, 2006, p. 44, tradução nossa). Ademais, Beijing focou na exportação de seus produtos de alta tecnologia e alto valor agregado.

Em 2009, consoante Thorstensen (2010), a China se tornou a líder mundial em exportações de bens, pois, com US\$ 1,2 trilhão, ultrapassou a Alemanha (US\$ 1,1 trilhão) e os EUA (US\$ 1,0 trilhão). Ao fim do período do 11º Plano, em 2010, ao superar o Japão, a RPC se tornou a segunda maior economia do mundo (Brasil 2018, p. 24). Inclusive, nesse mesmo ano fora estabelecido um dos maiores acordos de livre comércio (ALC) do mundo em número de consumidores, a Área de Livre Comércio ASEAN-China (ACFTA)⁴⁹, de grande relevância para o comércio exterior e industrialização dos países do Mar do Sul da China⁵⁰ (Chalk, 2015). E em 2012, o país atingiu a maior corrente de comércio⁵¹ do mundo, com a cifra de US\$ 3,8 trilhões (Brasil 2018, p. 27).

No ano de 2016, a ordem dos produtos mais exportados da China foi: 1) equipamentos elétricos e eletrônicos, com a marca de US\$ 553 bilhões; 2) maquinário, com US\$ 344 bilhões; 3) móveis, US\$ 88 bilhões; seguidos de vestuários tricotados e não tricotados, equipamentos médicos, ópticos, fotográficos ou técnicos, veículos não ferroviários, artigos de ferro e aço, calçados e outros, com a somatória dos valores de US\$ 1.11 trilhões. Já as importações foram compostas por: 1) equipamentos elétricos e eletrônicos, assim como nas exportações, porém com o valor de US\$ 413 bilhões; 2) combustíveis minerais, petróleo, produtos destilados e derivados, na quantia de US\$ 177 bilhões; 3) reatores nucleares, caldeiras, maquinário e outros, por US\$ 148 bilhões. Os demais produtos importados são minérios, equipamentos médicos, ópticos, fotográficos ou técnicos, pedras preciosas e subprodutos, veículos não ferroviários, plásticos e derivados, químicos orgânicos e outros, que somam US\$ 999 bilhões (The Observatory of Economic Complexity, 2016 apud Brasil, 2018, p. 29).

⁴⁹ Associação das Nações do Sudeste Asiático (ASEAN).

⁵⁰ Ademais, essa área de livre comércio também é essencial para a segurança nacional e controle naval do Mar do Sul da China.

⁵¹ Corrente de comércio é a soma das exportações com as importações de um país.

Dentre as principais regiões e países envolvidos no comércio da China, destacam-se: União Europeia (UE), EUA, Hong Kong e Japão nas exportações; já os importados advêm, principalmente, do Japão, UE, Coreia, Taipé Chinesa⁵² e EUA. Por razão de se tratar da origem das matérias-primas e/ou componentes de suas indústrias, a China apresenta uma balança comercial desfavorável com Taipé, Coreia e Japão. Em contrapartida, apresenta superávits em relação aos EUA e UE, sendo os principais destinos de suas exportações (Thorstensen, 2010). Até o ano de 2016, a balança comercial chinesa pode ser elucidada com a Figura 3.

Percebe-se que no período de crise internacional de 2008, houve uma queda brusca no comércio internacional, e isso ressaltou a dependência da China no crescimento e desenvolvimento industrial fundamentado nas exportações, pois em 2009, elas haviam caído 16% e as importações, 11%. Com a redução da demanda externa, vários setores industriais, como as manufaturas de aço, cimento e alumínio, sofreram com excesso de capacidade e devido à hiperprodução, foi necessária a queda forçada dos preços das exportações, o que provocou conflitos comerciais e disputas na OMC, o que será comentado no próximo item. Ademais, investiu-se, nesse momento, na expansão dos gastos de Beijing com infraestrutura, indústria, educação, saúde, segurança social, mercado financeiro e de capitais do ambiente doméstico (Thorstensen, 2010).

Por isso o planejamento do 13º Plano Quinquenal, por exemplo, se mostra cauteloso em balancear os estímulos ao mercado interno com os incentivos ao comércio exterior. Apesar dos grandes avanços da economia da China nos últimos anos, o país ainda é considerado na OMC como em desenvolvimento, com a renda média, visto que o PIB per capita ainda está abaixo da média dos países desenvolvidos. Trata-se de uma economia transitória que necessita de maior contribuição do mercado doméstico para satisfação das demandas internas. Portanto, indica-se espaço para ainda mais desenvolvimento em um ritmo rápido, por isso: “[...] no futuro, o crescimento econômico sustentável da China dependerá, em grande parte, da capacidade de impulsionar o consumo doméstico e reduzir sua dependência da formação bruta de capital” (Brasil, 2018, p. 24).

Esse processo de integração cada vez mais profunda da economia chinesa na conjuntura global propõe o equilíbrio das importações e exportações, a atração de IED, tecnologia e talentos, bem como a expansão de investimentos da China no exterior. No documento oficial da RPC, reforça-se a otimização da industrialização voltada às exportações de produtos de

⁵² Essa é a denominação utilizada pela RPC e de organizações internacionais, como o Comitê Olímpico, para se direcionar à Taiwan. Esse estudo não tem o objetivo de discutir qual a correta denominação ou se o território da ilha corresponde a uma província rebelde da China ou um país independente.

tecnologia de ponta com padrões, marcas, qualidade e serviços competitivos internacionalmente (China, 2016).

Visualiza-se então um crescimento de 6,9% do PIB da China no primeiro semestre de 2017 que superou as expectativas do governo de elevação de 6,5% nesse período, além de exceder o acréscimo de 6,8% registrado no quarto trimestre de 2016. Consoante o PCC (apud Brasil, 2018, p. 24), essa aceleração adviria da produção industrial mais eficiente, da taxa de investimentos e das exportações, embora analistas internacionais apontem para estímulos de ofertas de crédito, principalmente para os setores de infraestrutura e imobiliário. De toda forma, essa taxa de crescimento reflete a agência do Estado no favorecimento de seus interesses e na defesa de pontos sensíveis ao desenvolvimento de um país, como nos preceitos do neomercantilismo ou capitalismo de Estado de Bremmer (2009).

O aprimoramento do comércio exterior também reflete o renascimento da Iniciativa da Rota da Seda, que foca em políticas de comunicação, infraestruturas, especialmente as que conectam os países asiáticos à China, para facilitação do comércio, fluxo de capital e de pessoas. Por isso, a China passou a ampliar ainda mais sua atuação, com papel de protagonismo, em muitas organizações internacionais (OI), como destacado no 13º Plano Quinquenal.

Ademais, os apelos da China, em instituições como o BM, o FMI e a OMC, para maior representação se mostram ainda mais enfáticos e considerados pelas outras nações – inclusive nações ocidentais desenvolvidas. Com a pujança do comércio exterior pautado especialmente em uma indústria robusta e de ponta, a China se destaca principalmente na OMC, o que traz vantagens e obstáculos à RPC.

3 O DESENVOLVIMENTO E CRESCIMENTO DA INDÚSTRIA VIETNAMITA

O Vietnã é um Estado que apresenta um quadro de crescimento e desenvolvimento industrial considerável, mesmo diante dos dramas de sua história nacional. Em 1887, a França concluiu o processo de dominação de uma região da Indochina que englobava toda a extensão do atual Vietnã, Laos e Camboja, tornando o país uma colônia europeia. Depois de 58 anos, em 1945, ao resistirem às invasões japonesas, Ho Chi Minh – fundador do Partido Comunista do Vietnã (PCV) – denunciou a violência francesa e japonesa e declarou a independência vietnamita, pois, de acordo com Tham (2024), Ho afirmou que o povo vietnamita havia conquistado seu direito de autodeterminação e de reconhecimento internacional ao lutarem contra as forças do Japão. Em 1946, os vietnamitas redigiram sua Constituição definindo o país como uma república democrática independente e com separação de poderes, com a Assembleia Nacional como órgão legislativo supremo, um sistema judicial independente e o presidente como chefe de Estado. Todavia, a alforria francesa só se deu em 1954 após a Primeira Guerra da Indochina (1946-1954), entre a metrópole e suas três colônias da região.

Em decorrência da guerra franco-vietnamita, em 1955, o país se dividiu em dois – o Vietnã do Norte e o Vietnã do Sul – esses que dispunham de visões político-econômicas divergentes, sendo o primeiro socialista e o segundo capitalista. O Vietnã do Norte, com a nova Constituição de 1959, se estabeleceu como um regime socialista de economia planificada, autoritário e unipartidário, com o PCV, e com a capital em Hanói⁵³. Já o Vietnã do Sul, com capital em Saigon⁵⁴, era um Estado multipartidário próximo ao Ocidente, mas que não dispunha de uma democracia plena, com forte controle e repressões do líder Ngo Dinh Diem. Com perspectivas de futuro distintas, as novas partes assumiram posturas beligerantes entre si, desse modo, o norte se dedicou a reunificar o país o que, no contexto de Guerra Fria, acarretou a intervenção estadunidense na região sul em 1964.

Devido à invasão americana, o primeiro Plano Quinquenal (1961-1965) do Vietnã do Norte foi interrompido. Consoante Anh, Duc e Chieu (2014), esse planejamento de cinco anos previa a diversificação produtiva do país socialista através da planificação da economia e investimento estatal nas indústrias pesadas e de base. Nesse momento, ampliar as capacidades de capital do Estado era crucial para o desenvolvimento de sua economia, baseada na agropecuária de subsistência de vilas e que estava em guerra. Aliás, toda pesquisa e tecnologia

⁵³ Atual capital do país.

⁵⁴ Com a derrocada do Vietnã do Sul em 1975, Saigon foi renomeada como Ho Chi Minh em homenagem ao líder comunista.

produzidas nesse período eram voltadas para os esforços da indústria pesada e da guerra, e contavam com apoio dos aliados internacionais comunistas, como a China e a URSS. Por esse motivo os EUA atuaram no território asiático causando profundos danos à população e à infraestrutura do país, o que certamente levou a prejuízos em cadeias de suprimentos, produções e atrasou o desenvolvimento industrial e econômico. E somente em 1975, Washington retirou suas tropas e cessou os ataques contra o território, após a derrubada de Saigon. Em 1976, o país se reunificou como a República Socialista do Vietnã, porém com o desafio de se reconstruir a partir dos destroços de mais de 80 anos de colonização e guerras.

Dado o contexto inicial do país, nesse capítulo será analisado como o Vietnã superou a classificação de nação de baixa renda, baseada em agriculturas familiares e exportações de *commodities* como petróleo bruto e arroz, para se tornar uma nação de renda baixa-média e com uma industrialização ascendente em um curto período. Verifica-se como o caminho da industrialização vietnamita se aproxima do chinês. Aliás, no regime vietnamita também se nota uma postura neomercantilista que combina o Estado ao setor privado em prol do avanço. Por senso comum, Malesky e London (2014) assertam que a reforma vietnamita está dez anos atrasados em relação à chinesa, todavia Sharma (2024) evidencia os avanços do país.

3.1 OS GRANDES PLANOS ESTATAIS VOLTADOS PARA A INDUSTRIALIZAÇÃO DURANTE O PERÍODO

Ao longo da estruturação política vietnamita, foram adotadas práticas, leis e instituições as quais se assemelham com as do caminho chinês, de acordo com Delgado (2024), como a predominância unipartidária; a caça à corrupção, que inclusive é utilizada para neutralizar a formação de novos partidos, além de dissidentes do regime; e a iminência do Secretário-Geral do PCV no governo do país, que supera os poderes do próprio presidente da República⁵⁵, do primeiro-ministro⁵⁶ e o presidente da Assembleia Nacional⁵⁷. O Secretário-Geral lidera não só o Partido, mas o *politburo* do Vietnã e a Comissão Militar Central. Assim sendo, no período pós-guerra (1976-1985), por exemplo, mesmo com a presidência de Ton Duc Thang entre 1976 e 1980 e com a gestão do Conselho de Estado após a morte desse presidente, quem liderava o

⁵⁵ Esse que atua como chefe de Estado e comandante das Forças Armadas. E, mesmo exercendo funções executivas, possui papel mais cerimonial em comparação ao Secretário-Geral.

⁵⁶ Responsável pela administração do governo e implementação das políticas do partido.

⁵⁷ Líder do órgão legislativo e supervisor de leis unicameral do Vietnã.

país era o Secretário-Geral, Le Duan, que sucedeu a Ho Chi Minh e governou até o óbito, em 1986.

Durante o governo de Le Duan, conforme indicam Anh, Duc e Chieu (2014), o Vietnã procurou: reparar as redes de infraestrutura e bases industriais, assim como o empreendedorismo estatal; incorporar o sistema de planejamento central unificado por todo o país; e dar seguimento ao 1º Plano Quinquenal e, em seguida, aplicar o 2º Plano Quinquenal (1976-1980), cujo objetivo era construir a economia de toda nação rumo ao socialismo. Com isso, a administração estatal sobre processos produtivos, resultados e comércio era absoluta, e não havia espaço para o setor privado, seja ele nacional ou estrangeiro. De fato, a economia se transformou nesse período, com a produção industrial crescendo 9,5% ao ano entre 1981 e 1985 e a renda per capita, 6,4%⁵⁸ no mesmo período, com destaques para a produção agrícola e indústria leve, que ultrapassou o ritmo de avanço da pesada. Vale destacar que desde o processo de reunificação do país e definição do socialismo como sistema político-econômico vigente, o Vietnã estabeleceu como uma de suas metas se tornar um país industrializado moderno voltado aos princípios marxistas até o século XXI (Nguyen, 2022).

Nesse período, com a determinação da república socialista, o Vietnã contava com grande apoio soviético, sendo que em 1975, por exemplo, a ajuda da URSS representava 80% do PIB vietnamita de acordo com Nguyen (2022). Ademais, a dependência do Vietnã em relação à URSS aumentou quando o país, ao buscar estreitar as relações com os países do Sudeste Asiático, despertou a antipatia do governo chinês e do Camboja, o que iniciou um conflito entre os países da Associação das Nações do Sudeste Asiático (ASEAN), China e o bloqueio estadunidense contra Hanói (Duiker; Turley, 2025). Logo, com a derrocada soviética na década de 1980, a fonte de recursos do Vietnã secou.

Em adição, a produção vietnamita ainda era de baixa escala, com limitações tecnológicas e de material, baixa produtividade laboral e pouca técnica aplicada, além da escassez de alimentos e bens de consumo disponíveis na economia. Consequentemente houve uma desaceleração na metade da década de 1980, seguida de alta inflação e uma crise socioeconômica, a qual propiciou a reforma da economia vietnamita, o *Doi Moi*⁵⁹ (Anh; Duc; Chieu, 2014). Essa reforma do Vietnã alterou a perspectiva do Estado absoluto em sua gestão ao conceder espaço para a atuação privada e mudou a estratégia de substituição para a produção voltada à exportação.

⁵⁸ Também anualmente.

⁵⁹ Palavra vietnamita que significa “renovação”.

Além disso, conforme Nguyen (2022), esse processo se assemelhava à reforma econômica dual – que combina o poder estatal com a eficiência privada – chinesa e seu planejamento industrial. Uma das grandes preocupações da reforma era evitar as falhas das economias latino-americanas e replicar o sucesso dos NPIs do leste asiático, logo a estratégia de altos investimentos em setores industriais e infraestruturais estratégicos – como o aumento na produção de aço (em 8%), cimento (em 11%), eletricidade (em 11,1%) e zinco (em 10%) – aliada à liberalização ao setor privado para aumento da produção fazia sentido aos planejamentos do *Doi Moi*. Essa reforma foi parte do 3º Plano Quinquenal (1986-1990) do Vietnã, que, segundo Anh, Duc e Chieu (2014) também se destacou pela emergência de novas indústrias e a descoberta de petróleo no país – essa que ocorreu por meio de *joint ventures* entre as empresas estatais e as companhias estrangeiras de petróleo.

Apesar do período entre a reforma e 2012 ser marcado pelas dificuldades da queda da URSS, pela crise financeira asiática do final da década de 1990 e a crise global de 2008, Vu-Thanh (2015) demonstra que o valor industrial agregado do Vietnã cresceu anualmente a uma porcentagem média de 8,3% nesse recorte temporal, com o maior crescimento entre 1991 e 1995, atingindo a marca de 13,7% de acordo com Anh, Duc e Chieu (2014), e com o ápice do seu valor entre 2001 e 2005. Essa amplificação rápida desse período provocou mudanças estruturais na economia vietnamita, como o decréscimo da força de trabalho no campo de 78,2% (em 1986) para 47,4% (em 2012), bem como a queda da proporção da agricultura no PIB do país, de 46,3% (em 1988) para 20,9% (em 2005), em prol do setor industrial que expandiu de 21,6% para 41% entre os mesmos anos (Anh; Duc; Chieu, 2014; Vu-Thanh, 2015).

Ademais, houve o aumento de competitividade das manufaturas do país que, no fim da década de 1990, apresentava um inventário de produtos exportados limitados – haja visto que arroz, petróleo e alimentos representavam mais da metade deles, além de o quadro de exportações não contar com nenhum produto *high-tech*. Já “[...] em 2012, a parcela dessas três *commodities* diminuiu para cerca de um quarto, enquanto a parcela dos bens manufaturados aumentou para quase 70%, dos quais 15% eram classificados como produtos de alta tecnologia⁶⁰” (Vu-Thanh, 2015, p. 4, tradução nossa).

Um aspecto importante para a dilatação e modernização do setor industrial foi a vigência do Direito Empresarial em 1999, que ajudou na difusão das empresas privadas, já que, consoante Anh, Duc e Chieu (2014), entre 1990 e 1999, mais de 48 mil empresas privadas foram estabelecidas, enquanto apenas no ano de 2006 foram registradas 45.691 novas

⁶⁰ Do original: “By 2012, the share of these three commodities decreased to about one-quarter, while the share of manufactured goods accounted for nearly 70 per cent, of which 15 per cent are classified as high-tech products.”

companhias. A performance privada será mais bem abordada na próxima seção, contudo é importante compreender desde já a importância dessa ferramenta para os interesses do PCV. Contudo, é notado por Vu-Thanh (2015) que existem níveis de desconfiança e discriminação do governo em relação ao setor privado, o que torna o crescimento industrial refém de *trade-offs*⁶¹ entre a legitimidade econômica das empresas e a ideologia política do Partido e de quem está em seu governo.

No ano de 2001, houve o Congresso que adotou oficialmente o conceito de economia de mercado orientada para o socialismo. Sobre esse modelo, tanto Nguyen (2022) quanto Delgado (2024) identificam a proximidade com o caminho econômico chinês no que tange o equilíbrio da lógica capitalista de enriquecimento e exploração máxima de suas capacidades em prol do crescimento econômico com os princípios socialistas em que esse desenvolvimento retorne à população, além de preservar o controle do Estado. Malesky e London (2014) apontam para o Consenso de Beijing, ou seja, o modelo de desenvolvimento econômico chinês⁶², que influenciou o vietnamita em cinco pontos principais: 1) o **gradualismo nas reformas**; 2) aptidão às **experimentações de políticas**; 3) **produção voltada às exportações**; 4) **capitalismo de Estado**, vide o protagonismo das estatais e os incentivos concedidos pelo Estado para que dominem os setores estratégicos ao desenvolvimento industrial; 5) e, por fim, a **manutenção de um regime autoritário** durante momentos de grandes mudanças na economia. O quarto item se aproxima diretamente aos conceitos de Bremmer (2009) e do neomercantilismo evidenciados por Chang (2004) e Balaam e Dillman (2013).

Segundo Nguyen (2022, p. 953, tradução nossa), a economia de mercado socialista “[...] não é estático ou imutável, mas sim em constante fluxo entre mercado, Estado e sociedade, moldado por eventos e tendências domésticas e internacionais⁶³”. Além disso, cada escolha envolve um cálculo econômico e político racional. Logo, para o autor, não é um modelo que simplesmente imita as práticas econômicas e políticas socialistas de características chinesas, mas um que impacta no amplo aprofundamento da reforma e fortalece a construção do poder tecnológico e industrial na prática.

⁶¹ Termo em inglês que significa “negociações”.

⁶² Esse termo refere-se tanto às políticas econômicas da RPC implementadas por Hua Guofeng e Deng Xiaoping, quanto à ideia cunhada por Joshua Cooper Ramo, em 2004, “para enquadrar o modelo de desenvolvimento econômico da China como uma alternativa - especialmente para países em desenvolvimento - ao Consenso de Washington de políticas favoráveis ao mercado promovidas pelo FMI, Banco Mundial e Tesouro dos EUA” (Wikipedia, 2025). Ramo ainda afirma que o Consenso de Beijing pontua a noção de particularidade em contraposição à universalidade de Washington.

⁶³ Do original: “[...] is not static or unchanging, but rather in constant flux between market, state, and society, shaped by domestic and international events and trends”.

De acordo com Anh, Duc e Chieu (2014), as chaves para o crescimento do Vietnã desde o *Doi Moi*, têm sido sua performance industrial e de exportações. Nota-se a robustez industrial conquistada pelo país ao comparar o crescimento médio anual real no valor adicionado da manufatura (MVA, do inglês) vietnamita, de 11% entre 1995 e 2000, e 12% entre 2000 e 2005, o qual superou os valores chineses de 9,2% e 10,4%, respectivamente (Perkins; Anh, 2010). Em 2010, por exemplo, a composição do PIB do setor de indústria e construção chegou a cerca de US\$ 39.2 bilhões, o que correspondia a 41,4% do PIB do Vietnã, mesmo após um período de crise financeira global. Nesse período, as principais manufaturas eram: “processamento de alimentos, tecidos e vestuário, calçados, máquinas e equipamentos, mineração, carvão e aço, cimento, fertilizantes, vidro, pneus, petróleo e papel” (Brasil, 2012, p. 29). Outrossim, o principal foco do Estado é o investimento em indústria pesada e infraestrutura, sendo essa uma preocupação clássica em países emergentes em sua industrialização, destacam-se as negociações com o grupo indiano Tata para construção de uma siderúrgica, os acordos para o desenvolvimento integrado com o governo chinês para a produção de alumínio, e a instalação da primeira refinaria própria.

Além da indústria de base, no fim da década de 2000 e início da década de 2010, o Vietnã aplicou capital na indústria eletrônica e de comunicação com contratos de cerca de US\$ 3,3 bilhões, distribuídos nos “projetos da *Intel* (US\$ 1 bilhão); *Nitec* (US\$ 1 bilhão); *Foxconn* (US\$ 1 bilhão); e *Meikon* (US\$ 300 milhões)” (Brasil, 2012, p. 25). Conforme Klingler-Vidra e Wade (2019), o país buscou desenvolver ainda mais suas capacidades científicas e tecnológicas por P&D, e com a fundação de novos *hubs* tecnológicos em seu território tal qual o Vale do Silício, a fim de evitar a armadilha da renda média⁶⁴. Isso traduz a busca de agregar valor à produção industrial vietnamita, tal qual ocorreu no processo chinês. Aliás, Hanói se espelhou no programa *Made in China 2025* após 2016. Todavia, Klingler-Vidra e Wade (2019) apontam para a incapacidade vietnamita em executar essa missão devido à fraqueza política e orçamentária do Ministério da Ciência e Tecnologia e ao baixo investimento em P&D no país, ainda mais em comparação com a China.

Quanto à distribuição territorial das indústrias no Vietnã, é fundamental compreender, primeiramente, que o PCV controla virtualmente toda a terra do país. Aos cidadãos, empresas privadas nacionais e estrangeiras é concedido apenas o direito de uso, como destaca Suu (2009). De acordo com Perkins e Anh (2010), durante a década de 2000, a alocação estatal de terras priorizou a criação de zonas industriais voltadas à facilitação da produção e atração de

⁶⁴ Termo referente à estagnação de países que saem da baixa renda e atingem a renda média, porém não conseguem alcançar novos níveis da economia. Geralmente ocorre por motivos de produções de valores agregados medianos.

investidores internacionais, tal qual as ZEEs chinesas. “Em agosto de 2007, havia 114 zonas industriais (ZIs) estabelecidas no Vietnã (e mais 71 ZIs em construção), 3 zonas de processamento de exportação (ZPEs), duas zonas de alta tecnologia (ZATs) e 9 zonas econômicas (ZEs)⁶⁵” (Perkins; Anh, 2010, p. 24, tradução nossa).

Dentre as localizações mais avançadas da economia e modernização da indústria vietnamita, elenca-se: 1) **o delta do Rio Vermelho**, ao norte, onde se localiza a capital Hanói e que deságua no Mar do Sul da China. Essa região destaca-se pela indústria leve, de alta tecnologia e de eletrônicos; 2) **a região central do Vietnã**, especialmente a zona industrial de Chu Lai e a cidade de Da Nang, abriga setores como o automotivo, logístico, de construção naval e de TIC; 3) **a cidade de Ho Chi Minh e seus arredores**, no sul, representam um polo industrial dinâmico voltado à produção têxtil, de alimentos processados, farmacêutica e automotiva. De acordo com o Banco Mundial (apud Sharma, 2024), o país possui a infraestrutura de maior qualidade entre as nações de economia similar. Logo, até o fim de 2024⁶⁶, o país declarou 304 parques industriais em operação e 143 em construção, o que sinaliza um salto industrial expressivo (Vietdata, 2024).

Alguns dos processos decisórios do Partido sobre a industrialização, e de certo modo similares aos planos chineses, da década de 2010 são:

- 1) a **Decisão nº 2146/QĐ-TTg de 2014**, “que aprova o plano de reestruturação do setor de indústria e comércio com o objetivo de promover a industrialização, modernização e desenvolvimento sustentável até 2020, com visão até 2030” (Vietnã, 2014, tradução nossa). Os objetivos são: a) melhorar a qualidade do crescimento, produtividade do trabalho e competitividade do setor; b) reformar o modelo de crescimento, focando na eficiência e sustentabilidade; c) desenvolver políticas que incentivem a participação do setor privado e investimentos estrangeiros; d) Promover a integração internacional.
- 2) a **Decisão nº 879/QĐ-TTg de 2014**, que aprova a estratégia de desenvolvimento industrial do Vietnã com os seguintes pontos-chave: a) mobilizar efetivamente recursos de todos os setores econômicos, incentivando o desenvolvimento da economia privada e setores com investimento estrangeiro; b) priorizar o desenvolvimento de indústrias de processamento, eletrônica, telecomunicações e energias renováveis; c) focar na

⁶⁵ Do original: “As of August 2007, there were 114 established industrial zones (IZs) in Vietnam (and 71 more IZs are under construction), 3 export processing zones (EPZs), two high-technology zones (HTZs), and 9 economic zones (EZs)”.

⁶⁶ Esse período excede o recorte temporal focado desse estudo, mas a informação serve para ilustrar a expansão industrial do Vietnã.

industrialização e modernização das áreas agrícolas e rurais; d) desenvolver recursos humanos de alta qualidade e adotar tecnologias avançadas.

Salienta-se também a realização do Congresso de 2016, quando a economia de mercado socialista se solidifica ainda mais como uma economia moderna e globalizada sob a gestão estatal e liderança do PCV, e nesse evento foram determinados os objetivos de “pessoas ricas, país forte, democrático e civilizado”. Evidenciou-se também as prioridades de cada estágio de desenvolvimento, além das múltiplas propriedades e setores econômicos, que são iguais para competir e cooperar dentro das leis. Nesse momento, buscou-se estabelecer um ambiente ainda mais propício ao crescimento e competição justa entre as empresas do setor privado, vide a importância desse para a modernização industrial e eficiência econômica do Vietnã, como será abordado na seção seguinte (Nguyen, 2022). Adicionalmente, foi adotada a **Resolução nº 18-NQ/TW de 2017**, que trata da reforma contínua e reorganização da estrutura organizacional do sistema político, visando operações mais enxutas, eficientes e eficazes, o que favorece o desempenho do Estado em suas funções, bem como das empresas.

3.2 RELAÇÃO DO ESTADO COM O SETOR PRIVADO

Em relação à divisão entre o setor público e privado no Vietnã, percebe-se gradualidade semelhante nas reformas desde o *Doi Moi* assim como ocorreu na China desde a liberalização de 1978. Consoante Suu (2009), a distribuição do direito ao uso de terras é central na organização política do Vietnã, e nesse quesito é notável o protagonismo das estatais no desenvolvimento dos setores industriais críticos, embora a revisão de literatura aponte para a maior eficiência produtiva e comercial do setor privado.

Entre 2001 e 2005, houve abertura de regulações sobre importações e exportações para todos os tipos de empresas, as quais contavam com “[...] créditos de médio e longo prazo (empréstimos para investimento, subsídios de juros pós-investimento e garantia de crédito à exportação) e créditos de curto prazo (empréstimos de curto prazo, garantia de licitação e garantia contratual)⁶⁷” (Anh; Du; Chieu, 2014, p. 16, tradução nossa). Mesmo assim, em decorrência do modelo organizacional vietnamita, Anh (2015) assinala que, até 2004, 50% ou mais da parcela do investimento total do país correspondia à parcela estatal de investimento, majoritariamente direcionado às indústrias, através dos orçamentos do governo ou empréstimos

⁶⁷ Do original: “[...] medium- and long term credit (investment loans, post-investment interest subsidies, and export credit guarantee) and short-term credit (short-term loans, bidding guarantee and contract guarantee)”.

de bancos estatais. Todavia, as micro e médias empresas privadas não contavam com essa primeira fonte e possuíam acesso limitado à segunda.

Vu-Thanh (2015) asserta que mesmo com a gradual diminuição desse tipo de favorecimento governamental às estatais – por causa das leis empresariais de 1999 e de 2005, que intensificou o foco vietnamita em entrar na OMC – a preferência do Estado por suas próprias empresas gerou um controle quase monopolístico de setores-chave de desenvolvimento. Nesse quesito o autor aponta para a semelhança entre as experiências chinesas e vietnamitas, onde as empresas privadas enfrentaram maiores dificuldades para participar das dinâmicas produtivas dos países.

Com a realização do Congresso de 2006, foram estabelecidas claramente a divisão das “formas de propriedade múltiplas e múltiplos setores econômicos, ou seja, estatal, coletivo, privado (indivíduos, pequenos proprietários, capitalistas privados), capitalista estatal e investimento estrangeiro direto⁶⁸” (Nguyen, 2022, p. 958, tradução nossa), o que definiu a estrutura tripartite clássica do governo vietnamita. E, como elucidado anteriormente, Vu-Thanh (2015) aborda os benefícios que as estatais dispõem, como acesso fácil às terras, créditos, recursos naturais, oportunidades lucrativas, investimento público, procurações do governo e outros recursos críticos. Já o segundo tipo de propriedade mais beneficiado pelo PCV são as empresas privadas estrangeiras – a exceção das privadas domésticas selecionadas por clientelismo político – pois em consonância com a justificativa oficial para esse tratamento preferencial, as empresas estrangeiras precisam de incentivos para a atração ao IED devido à competição com os países vizinhos, além disso, essas corporações contribuem muito mais para o capital, o avanço tecnológico, produtivo e industrial com *spill-over* das técnicas às indústrias vietnamitas e aumento de empregos no país do que as privadas domésticas. Contudo, Vu-Thanh (2015) asserta que as empresas privadas estrangeiras não representam ameaça política interna, ao contrário das domésticas, que são reféns das dinâmicas de poder do Vietnã para prosperarem.

Vale salientar que o investimento estatal não define a efetividade do setor e o aumento de produção, haja visto que em 2005 as empresas estatais compunham 37% das indústrias vietnamitas, com o valor de US\$ 6,7 bilhões. As domésticas privadas correspondiam a 26,4%, com US\$ 4,8 bilhões e as estrangeiras representavam 36%, com US\$ 6,6 bilhões. No ano seguinte, a proporção das corporações externas ultrapassou a contribuição das estatais. Já em 2008, as empresas domésticas também ultrapassaram as estatais na composição das indústrias, com 32,8%, e valor de US\$ 9,6 bilhões, sobre 27,6% das estatais, no valor de US\$ 8 bilhões

⁶⁸ Do original: “[...] multi-ownership forms and multi economic sectors, namely state, collective, private (individuals, small owners, private capitalists), state capitalist and foreign direct investment”.

(Brasil, 2012). No que diz respeito à expansão da produtividade industrial no setor privado, Vu-Thanh (2015) demonstra que, durante a década de 1990, o maior crescimento — aproximadamente 23% — foi registrado pelas empresas estrangeiras, cujo desempenho foi quase o dobro do alcançado pelos outros dois setores. Enquanto isso, na década de 2000 as empresas domésticas privadas apresentaram o maior crescimento de produtividade. Consequentemente, Perkins e Anh (2010) apontaram o setor estatal como ineficiente e oneroso à economia, mesmo sendo o maior beneficiário do investimento de Hanói e com a discriminação dos setores privados.

Apesar dessas limitações estruturais, o Vietnã demonstrou-se atrativo ao IED ao longo das décadas posteriores ao *Doi Moi*. Pois além de sua localização geográfica privilegiada no Sudeste Asiático – com grande acesso ao Mar do Sul da China – o governo demonstrou estabilidade político-econômica e consistência em seus planos para economia (Brasil, 2012). Ademais, o país conta com mão de obra abundante e barata, embora cada vez mais educada e profissional, haja visto que as pontuações da educação vietnamita frequentemente atingem o *top dez* no *ranking* global, e supera até mesmo as marcas dos EUA (Sharma, 2024). Aliado a esses fatores, os incentivos concedidos ao capital estrangeiro, com o desenvolvimento logístico e infraestrutural ou o maior acesso a benefícios concedidos pelos legisladores, por exemplo, tornam o Vietnã ainda mais atrativo às multinacionais, e câmaras de comércio, como a Câmara Americana de Comércio (*Amcham*, do inglês), a Câmara Europeia de Comércio (Eurocham, do inglês) e a Associação Empresarial Japonesa (JBA, em inglês).

Segundo o Ministério de Relações Exteriores (MRE) do Brasil (2012, p. 21), entre 2009 e 2010, o Vietnã foi o 12º país com maior recepção de IED. No ano de 2010, cerca de 53% desses investimentos foram destinados ao setor secundário da economia⁶⁹, com 27,32% à indústria de processamento, 15,88% à eletricidade, 9,33% à construção, entre outros. Em 2011 recebeu no valor de US\$ 18,5 bilhões em mais de 1.155 projetos, contudo desembolsou apenas US\$ 11 bilhões dessa quantia. É necessário elucidar que essa falta de absorção total, que foi criticada pelos parceiros internacionais, advinha especialmente da “[...] lentidão e a complexidade burocráticas; deficiências de infraestrutura; e deficiências de mão de obra” (Brasil, 2012, p. 22). Similarmente, Vu-Thanh (2015) demonstra que mesmo com acesso ao Partido e com capacidade de *lobby*, a *Amcham*, Eurocham e JBA enfrentam dificuldades relacionadas à morosidade e burocracia por parte do governo. Por esses, e por outros, motivos o Vietnã buscou melhorar sua infraestrutura e educação de sua população, bem como liberalizar

⁶⁹ Setor referente à produção industrial, manufatura e transformação dos recursos naturais.

ainda mais sua economia e enxugar o aparato estatal, especialmente após as dificuldades da crise econômica global de 2008, que prejudicou os rendimentos especialmente das empresas privadas (Vu-Thanh, 2015).

Foi neste contexto que ocorreu o Congresso de 2011, que reafirmou a economia de mercado socialista aberta a múltiplas formas de propriedade, tipos de empresas, formas de distribuição e setores econômicos, promovendo a coexistência e o crescimento dos setores público e privado (Nguyen, 2022). Já a nova Constituição de 2013 reforçou o papel central do PCV na orientação da economia, mantendo as estatais como instrumentos estratégicos de desenvolvimento⁷⁰. Mesmo assim, nesse ano, dois terços das exportações vietnamitas advinham de propriedades estrangeiras e o setor estatal correspondia apenas a 15% das exportações não relacionadas ao petróleo (Vu-Thanh, 2015).

Sob a perspectiva da importância do setor privado em aliança com a atividade do Estado sobre setores chave da indústria, Nguyen (2022) denotou a necessidade de equilibrar a liderança estatal e o rápido crescimento do investimento estrangeiro e do setor privado doméstico. E que embora houvesse o temor, por parte do Partido, de que a liberalização econômica eventualmente prejudicasse o seu poder, Nguyen (2022) argumenta que as reformas ajudaram a consolidar o poder do PCV graças às conquistas de condições socioeconômicas e de melhor posicionamento internacional do país. Desse modo o *Doi Moi*, com seus sucessos, representa uma das principais fontes de legitimidade ao governo do PCV. Dado esse contexto, em 2022 existiam cerca de 850.000 empresas privadas ativas, das quais contribuíam com cerca de 43% do PIB e 85% da força do trabalho. Em torno de 96% dessas eram de portes pequeno e médio, todavia salienta-se a performance industrial de empresas como *Hoa Phat Group*, *Truong Hai Group Corporation* (THACO) e o *TH Group* no Vietnã.

O *Hoa Phat Group* é o maior produtor de aço do Sudeste Asiático, com presença significativa na indústria de materiais de construção e agricultura. Essa empresa foi fundada em Hanói, no ano de 1992, por Tran Dinh Long, e é reconhecida por sua eficiência e pela 48ª posição no *ranking* das maiores produtoras de aço do mundo, com uma capacidade anual de 15 milhões de toneladas (*Hoa Phat Group*, 2025). Com o passar dos anos o grupo se expandiu não só em número de fábricas pelo território vietnamita, mas nos setores em que atua, sendo eles: “ferro e aço (aço para construção, bobina laminada a quente); produtos de aço (incluindo tubos

⁷⁰ No entanto, esse protagonismo político-institucional não impediu a continuidade da abertura econômica, vide que naquele mesmo ano, as empresas estatais já representavam menos de 17% da produção industrial (Vu-Thanh, 2015). Em consonância com essa tendência, as novas diretrizes do governo ao longo da década de 2010 buscaram tornar o regime mais amigável ao mercado, como destaca Nguyen (2022).

de aço, aço galvanizado, arame trefilado, aço protendido); agricultura; imóveis; eletrodomésticos” (*Hoa Phat Group*, 2025). Notavelmente o Hoa Phat Group fatura em outras áreas que não a manufatura de aço, porém essa atividade corresponde à 90% da receita da empresa. Logo, com tamanha produção, o grupo serve ao Vietnã como indústria de base eficiente no âmbito interno e como grande exportador de aço e produtos derivados.

Outra empresa doméstica privada de sucesso é a THACO⁷¹, fundada em 1997 por Tran Ba Duong⁷², na cidade de Bien Hoa, capital da província de Dong Nai – um dos parques industriais mais antigos do país, localizado ao sul e próximo à cidade de Ho Chi Minh. Ela atua no setor industrial automotivo, sendo o único empreendimento vietnamita a fabricar, montar, comercializar e distribuir todas as três linhas de automóveis (veículos de passeio, ônibus e caminhões), além de fornecer peças de reposição e serviços de manutenção (*Asemconnect Vietnam*, 2018). Aliás, sobre a diversidade dos produtos, a THACO dispõe de marcas de classe média até marcas automotivas de alto padrão, incluindo Kia, Mazda, Peugeot, BMW, MINI, Mitsubishi Fuso e Foton, de acordo com as informações da plataforma Global Source (2025). Para além, a empresa também desempenha importante papel no programa de modernização vietnamita ao servir como indústria de apoio a outros setores, como a manufatura de peças e componentes utilizados na mecânica agroflorestal, mecânica da construção civil e equipamentos industriais diversos, por exemplo.

Em relação à dependência com a cadeia de suprimentos global, sobreleva-se que a taxa de localização⁷³ da produção da empresa variava entre 16% e 50%, portanto o mercado interno vietnamita é abastecido com carros diversificados, acessíveis e de qualidade não só através de importações, mas com a eficiência de empresas domésticas privadas como a THACO. Ao longo do desenvolvimento da corporação, ela se expandiu pelo território vietnamita, com a abertura de três escritórios administrativos nas regiões mais industrializadas apresentadas anteriormente⁷⁴. Essa expansão se traduz no sucesso comercial da empresa que, em 2014 e 2015, por exemplo, foi a líder de vendas da Associação de Fabricantes de Automóveis do Vietnã (VAMA, do inglês). E como o principal ator do setor automotivo do país, a THACO se projeta internacionalmente, especialmente sobre a ASEAN, a fim de “aprimorar a cooperação internacional para selecionar a tecnologia apropriada, aumentar o conteúdo local e se juntar à

⁷¹ Até 2007 a empresa era chamada Truong Hai Automobile Co., Ltd. e não Truong Hai Group Corporation (THACO).

⁷² Um dos bilionários vietnamitas, com o patrimônio líquido de cerca de US\$ 1,2 bilhão.

⁷³ A taxa de localização é o percentual de componentes e partes de um produto que são fabricados localmente, em vez de importados. No contexto da indústria automotiva, quanto maior essa taxa, mais partes do carro são produzidas dentro do país.

⁷⁴ Hanói, a cidade de Ho Chi Minh e a zona de Chu Lai.

cadeia de valor global, criando uma plataforma para se tornar um conglomerado multissetorial na região” (Asemconnect Vietnam, 2018).

O outro grande caso de sucesso do setor privado doméstico vietnamita é o do *TH Group*, fundado em 2009 pela empresária Thai Huong⁷⁵, em Nghia Dân, província de Nghệ An, no centro-norte do Vietnã. Trata-se de uma fábrica de processamento de alimentos diversos, como leite fresco, leite de nozes, frutas, ervas e vegetais limpos, além de trabalhar em projetos de purificação de água (*Amcham Vietnam*, 2024). Atualmente, seu centro administrativo se encontra em Hanói, todavia cabe destacar que o *TH Group*, por meio da subsidiária *TH Milk Food Joint Stock Company* (THMF), transformou seu local de origem – o qual dispõe de um clima seco e inapropriado para a pecuária e produção leiteira – através do uso de tecnologias e técnicas agrícolas avançadas, como a aplicação do processo israelense de criação de rebanhos, e práticas sustentáveis. Além disso, esse projeto atraiu investimentos internacionais e foi assistido pelo Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural (Doanh Nghiệp Hôi Nhap, 2024).

Um dos principais diferenciais do *TH Group* reside na ênfase rigorosa em padrões internacionais de higiene e segurança sanitária, aliada ao compromisso com a oferta de alimentos frescos, limpos, orgânicos e saudáveis à população vietnamita. Essa diretriz estratégica é complementada pelo uso intensivo de tecnologias avançadas e técnicas de ponta em toda a cadeia produtiva. A atuação do grupo tem promovido uma profunda transformação na produtividade das regiões mais pobres do Vietnã, contribuindo para o desenvolvimento socioeconômico local. Como reflexo de sua liderança e inovação no setor, o *TH Group* detém atualmente cerca de 45% de participação no mercado vietnamita de laticínios e tem influenciado positivamente o ambiente concorrencial ao atrair “empresas do mesmo setor a investir seriamente em produção leiteira concentrada de alta tecnologia para criar um fluxo de leite fresco de verdade” (*TH GROUP*, 2025).

Além do impacto doméstico, o grupo tem se destacado internacionalmente por sua atuação estratégica na Rússia. Em 2024, tornou-se membro oficial da Zona de Desenvolvimento Econômico Excepcional de Mikhailovsky e iniciou a construção de um complexo agroindustrial autossustentável no valor de mais de US\$ 210 milhões. Esse projeto se soma a um conjunto de investimentos que já ultrapassam US\$ 2,7 bilhões na Federação Russa, incluindo duas fazendas com mais de 6.000 vacas leiteiras, uma terceira fazenda em construção na região de Moscou e uma fábrica de laticínios na província de Kaluga (Vietnam News, 2024).

⁷⁵ O PCV concedeu a ela o título de Heroína Trabalhista do Período de Renovação.

Destarte, conforme Vu-Thanh (2015) e Nguyen (2022), o *Doi Moi* enfrentou dificuldades em adaptar o Vietnã às necessidades do mercado. Afinal, o PCV se preocupa com a manutenção de seu poder e com o cumprimento das metas nacionais de proteção dos setores estratégicos da indústria. Todavia, ao longo dos anos, com os bons resultados advindos tanto de empresas estrangeiras como de domésticas privadas, o governo vietnamita buscou harmonizar a estrutura tripartite de propriedades e adotar políticas de atração de empresas e IED com benefícios fiscais e estabelecimento de ZEEs, assim como ocorreu na China. As empresas domésticas privadas ainda são os maiores alvos de discriminação por parte do Partido, não obstante, algumas empresas se destacam e elevam o nível de modernização e de produtividade do país. Sobre a gradativa liberalização aliada às intervenções do Estado em setores-chave, Sharma (2024) declara que: “[...] o Vietnã está trilhando o caminho da prosperidade através das exportações e provando que até mesmo comunistas podem gerenciar o capitalismo com sucesso, concedendo mais liberdade econômica às pessoas e simplificando o papel do Estado⁷⁶”. Esse movimento de adequação ao mercado também se deve à adesão da OMC, como dissertado a seguir.

3.3 A ATUAÇÃO NA OMC

A atuação do Vietnã na OMC está diretamente relacionada ao processo de transformação econômica que o país experimentou a partir da década de 1990. Inserido em uma trajetória de reformas e abertura econômica, o Vietnã buscou se integrar ao SI por meio de uma série de acordos regionais e bilaterais que culminaram na sua adesão à OMC em janeiro de 2007. Desse modo, a integração do país ao comércio global começou ainda em 1995, com a entrada na ASEAN e na Área de Livre Comércio da ASEAN (AFTA), o que implicou a redução de tarifas comerciais e barreiras não tarifárias (Pinto; Corrêa, 2014). Nesse mesmo ano, o Vietnã iniciou o processo de negociações para acesso à OMC. Ademais, de acordo com Thanh (2023), em 1998 o país aderiu à Cooperação Econômica Ásia-Pacífico (APEC). Posteriormente, a assinatura de acordos com a China (AFTA-China) e com os Estados Unidos ampliou significativamente o acesso do Vietnã a mercados estratégicos e a fluxos de IED. Essas aproximações com os atores internacionais facilitaram à adesão da OMC.

⁷⁶ Vietnam is exporting its way to prosperity, and proving that even communists can successfully manage capitalism by giving people more economic freedom and streamlining the role of the state

Contudo, em 1997, a crise asiática abalou os avanços industriais e econômicos do país⁷⁷, e para conter essa desaceleração e seus danos, o governo vietnamita intensificou as reformas econômicas para estimular o setor privado e atrair capital estrangeiro. Assim, estabeleceu marcos legais como a Lei das Empresas e a Lei de Investimento Comum em 2005 (Pinto; Corrêa, 2014). A adesão à OMC representou uma etapa decisiva desse processo, pois para atender às exigências da organização, o Vietnã promoveu uma ampla reforma institucional e legal. Como na implementação da nova Lei Comercial (2005), implementada em 2006, que harmonizou o sistema regulatório com os princípios da OMC, especialmente nas áreas de tratamento nacional, *antidumping* e subsídios (Anh; Duc; Chieu, 2014). Com isso as empresas estrangeiras passaram a ter direitos equiparados às nacionais, e o acesso aos direitos de comercialização foi ampliado, facilitando a inserção do país nas CGV, como no setor de eletrônicos.

Além disso, de acordo com Anh, Duc e Chieu (2014), o Banco de Desenvolvimento do Vietnã foi reorientado para financiar projetos voltados à expansão produtiva e ao fortalecimento das exportações. Paralelamente, Hanói também se comprometeu a eliminar o incentivo direto às exportações⁷⁸, e adotou uma política de promoção comercial voltado para o fortalecimento da publicidade dos produtos vietnamitas no mercado internacional e de seus produtos e, desse modo ampliar a inserção em novos destinos e diversificar sua pauta exportadora. Esse novo ambiente institucional, harmonizado com as regras multilaterais da OMC, proporcionou às empresas vietnamitas acesso aos mercados com tarifas mais baixas, e condições equiparadas aos outros membros da organização, o que favoreceu a competitividade externa do país. No entanto, mesmo com o acesso à OMC, o Vietnã ainda era suscetível aos choques externos da economia. E, a partir de 2008, o país lidou com os efeitos da crise financeira global combinados à alta inflação doméstica⁷⁹ que, mediante Anh, Duc e Chieu (2014), provocaram uma queda de 9% nas exportações vietnamitas, afetando especialmente setores intensivos em mão de obra e insumos agrícolas. Apesar disso, a partir de 2010 observou-se uma recuperação expressiva, com as exportações totalizando US\$ 72,027 bilhões, um crescimento de 26,3% em relação ao ano anterior, desempenho que superou tanto a média de crescimento anual registrada entre 2001 e

⁷⁷ Em decorrência do crescente desemprego houve o aumento de migrações internas, em sua maioria da zona rural para a zona urbana.

⁷⁸ Como os bônus financeiros concedidos às empresas exportadoras.

⁷⁹ Entre 2000 e 2008, com altas demandas internas, expansão monetária do Dong Vietnamita, entre outros fatores, se deu uma alta inflação na economia do país. E em 2008, com a crise financeira global, ela se intensificou, atingindo 23%.

2010 (18,1%) quanto a meta oficial de 15% estabelecida na estratégia nacional de comércio exterior para o período.

Os efeitos da adesão à OMC foram visíveis tanto em termos de crescimento econômico quanto de mudanças estruturais. Segundo Anh, Duc e Chieu (2014), em 2010, o valor total das exportações do Vietnã alcançava 70,6% do PIB, e setores industriais estratégicos, como o têxtil, de vestuário e de produção de aço, se beneficiaram da redução de tarifas e da abertura de novos mercados. Além dos acordos multilaterais, esses setores também foram impulsionados por ALC bilaterais implementados paralelamente. Logo, o período de adesão ao modelo da OMC impactou positivamente a industrialização do Vietnã, com crescimento médio anual de 17,2% entre 2005 e 2009 no setor industrial. Vale salientar que a produção por trabalhador no setor manufatureiro aumentou substancialmente, refletindo ganhos de produtividade e competitividade. Anh, Duc e Chieu (2014) ilustram que na década de 2000 a produção industrial por trabalhador passou de US\$ 8.762 para US\$ 13.593⁸⁰, com crescimento médio anual de 5% - sendo que, entre 2004 e 2009, a média de expansão anual era de 10% ao ano. E essa evolução da produtividade por trabalhador se deu por três fatores: 1) a expansão da demanda doméstica por produtos de maior valor agregado, fruto da elevação dos padrões de qualidade; 2) **a ampliação do acesso a mercados externos após a adesão à OMC**; e 3) o redesenho do setor estatal, que envolveu tanto processos de privatização quanto a eliminação de empresas públicas ineficientes.

A respeito da inserção nas CGV, em especial no setor dos eletrônicos, Pinto e Corrêa (2014) ressaltam fatores exógenos que favoreceram o Vietnã, como a localização geográfica no ponto mais dinâmico da economia global, mas também evidenciam as mudanças endógenas dos processos administrativos, institucionais, bem como o posicionamento internacional pós-OMC. Quanto ao crescimento bruto do comércio exterior vietnamita, que será abordado na seção a seguir, Anh, Duc e Chieu (2014, p. 7, tradução nossa) demonstram que: “[...] em 1986 era avaliado em US\$ 1,0 bilhão e em US\$ 5,10 bilhões em 1990, ultrapassou US\$ 211,2 bilhões em 2011”. Certamente que a expansão comercial e industrial na década de 2000 se deu por múltiplos outros fatores, não obstante, a melhoria nas relações internacionais do Vietnã elevou significativamente suas perspectivas.

Outrossim, os impactos da integração à OMC não foram exclusivamente positivos. A maior exposição aos mercados internacionais implicou vulnerabilidades diante de choques externos. Vide a queda de 9% nas exportações vietnamitas decorrente da crise de 2008, que

⁸⁰ Os autores utilizam na análise, em questão, os valores constantes de 1994.

afetou especialmente setores intensivos em mão de obra e insumos agrícolas. A abertura também impôs desafios às pequenas e médias empresas domésticas, que continuaram enfrentando discriminação institucional apesar das reformas legais promovidas sob a pressão da OMC (Vu-Thanh, 2015). Além disso, embora o país tenha avançado na liberalização comercial e na atração de IED, persistem assimetrias estruturais, especialmente no tratamento privilegiado às empresas estatais, frequentemente ineficientes.

Cabe ressaltar que ao visualizar o alto grau de competitividade do cenário internacional, o Partido redefiniu a política industrial vietnamita pós-OMC, que passou a se concentrar não apenas em expandir as exportações, mas também em fomentar o aprendizado tecnológico – que se aproxima com a busca chinesa em modernizar sua tecnologia – e fortalecer os vínculos entre empresas nacionais e estrangeiras, visando um crescimento sustentável e mais equitativo. Nesse aspecto de balanço entre as necessidades nacionais de desenvolvimento por meio do Estado e as regras de liberalização da OMC, o comércio exterior do Vietnã se transformou nas últimas décadas.

3.4 A PARTICIPAÇÃO DA INDÚSTRIA NA PAUTA DE COMÉRCIO EXTERIOR

Como explicitado anteriormente, o Vietnã da década de 1990 possuía uma economia dependente da exportação de produtos primários de baixo valor agregado, em especial o comércio de arroz e petróleo bruto. Mediante Pinto e Corrêa (2014), em 1995 cerca de 67,2% das exportações vietnamitas eram compostas por *commodities*. Em contrapartida, o país era dependente de importações de manufaturados para o suprimento das demandas internas, o que revelava desvantagem na sua balança comercial. Em decorrência dessa problemática e com o objetivo de superar a zona da economia de baixa renda e se estabelecer como nação industrializada, além de consolidar os princípios de renovação do *Doi Moi*, o Vietnã decidiu seguir as diretrizes do Consenso de Beijing (Malesky; London, 2014). Logo, as políticas industriais se voltaram às exportações em escala.

Dado o direcionamento de expansão do setor manufatureiro para o comércio exterior, na década de 2000, “[...] a produção industrial do Vietnã cresceu a uma taxa média anual de 15,2% e o total de exportações anuais aumentou 18,1%⁸¹” (Anh; Duc; Chieu, 2014). Consoante o MRE do Brasil (2012), em 2005, as exportações do país representavam 67,7% do PIB e em 2007 essa proporção atingiu 74,3%. Com a crise global em 2008 e com a queda da demanda

⁸¹ Do original: “[...] Vietnam industrial output grew at an average annual rate at 15.2 per cent and total annual exports increased 18.1 per cent”.

internacional, essa porcentagem diminuiu, mas, como visto, ainda se manteve alta com 70,6% do PIB (Anh; Duc; Chieu, 2014). E em relação à participação da indústria no comércio exterior do Vietnã, Pinto e Corrêa (2014) elucidam que em 2011 o setor manufatureiro compunha 65,1% das exportações, de modo que o país se tornou industrial-exportador e menos dependente da produção de matérias-primas de baixo valor agregado.

No processo de inserção nas CGV na década de 2000, o Vietnã desempenhou o papel de montagem e fabricação de componentes. Sobre isso, Pinto e Corrêa (2014) destacam o avanço industrial no desenvolvimento de eletrônicos, em que multinacionais como Intel, *Samsung*, Nokia e LG instalaram unidades no país. Os autores discorrem sobre o posicionamento estratégico do país no Sudeste Asiático, ponto de maior dinamismo da economia global e que lidera a manufatura de eletrônicos no mundo. Ademais, com a crescente de salários dos trabalhadores chineses aliada às reformas institucionais do Vietnã, às construções de plantas industriais em suas zonas estratégicas e aos benefícios fiscais ofertados, as grandes corporações se viram mais atraídas pelo país da Indochina, que aliás é próximo ao mercado chinês. Desse modo, “[...] entre 2001 e 2012, a participação dos eletrônicos nas importações e exportações totais do país elevou-se, respectivamente, de 4,9% para 17% e de 7,6% para 19,9%” (Pinto; Corrêa, 2014). Ademais, Nguyen (2022) demonstra que 80% dos produtos eletrônicos e *hardware* de TIC⁸² e mais de 30% de eletrônicos gerais⁸³ são dirigidos ao mercado externo.

Em contrapartida, Vu-Thanh (2015) argumenta que o processo de integração às CGV, por ter sido muito dependente de empresas estrangeiras, envolvia baixo conteúdo tecnológico e pouco incorporava valor no setor industrial nacional, sendo essa a armadilha do baixo valor agregado. O autor destaca que no ano de 2013, por exemplo, dois terços das exportações totais do país se deram por multinacionais externas. Mesmo assim, nesse período a indústria se modernizou de forma a conferir maior variabilidade dos produtos e dinamismo à economia vietnamita, e os IED foram cruciais para o crescimento do comércio do país. Haja visto que em 2010, as principais manufaturas exportadas eram: vestuário (US\$ 10,04 bilhões), calçados (US\$ 4,5 bilhões), eletrônicos e componentes (US\$ 3,2 bilhões) e produtos de madeira (US\$ 3,04 bilhões) (Brasil, 2012, p. 34). Adicionalmente, Pinto e Corrêa (2014) apontam para o aumento

⁸² São produtos que fazem parte da infraestrutura digital e da comunicação, como: computadores, *laptops*, *smartphones*, *tablets*, componentes eletrônicos de TIC (processadores, placas-mãe, chips de memória), servidores e roteadores

⁸³ Engloba tanto produtos de consumo quanto equipamentos industriais e especializados, como: todos os produtos de TIC citados acima, eletrodomésticos, equipamentos elétricos industriais, dispositivos eletrônicos para automóveis, máquinas e dispositivos de controle eletrônico e aparelhos médicos eletrônicos.

parcela dos setores de eletrônicos e equipamentos de escritório, produtos elétricos, veículos e outros equipamentos de transporte e artigos de vestuário e acessórios sobre as indústrias de processamento de alimentos, o que sinaliza mudança para manufaturas de maior escala e maior integração nas cadeias globais.

A gradual abertura do país e o aumento de sua participação no SI enquanto *player* estratégico à economia global beneficiaram o aumento de seu comércio exterior. E dada a expressiva participação da indústria nas exportações, os avanços do setor foram favorecidos. De acordo com Nguyen (2022), o Vietnã firmou parcerias com 189 dos 193 países do mundo, além de assinar 77 acordos multilaterais e 185, bilaterais. Dentre eles, 15 ALC com 60 economias do mundo, e dentre elas, 15 são membros do G20. Com isso, entre 2011 e 2015, o país apresentou uma taxa de crescimento de sua economia de 5,9%, a qual aumentou para 6% entre 2016 e 2020. E sobre a manutenção do crescimento consistente do PIB acima de 5% por várias décadas, Sharma (2024) ainda agrega o país registra uma taxa de crescimento das exportações próxima de 20% ao ano durante esse período. Conforme Nguyen (2022, p. 961, tradução nossa), “[...] o volume total de importações e exportações cresceu de US\$157,1 bilhões em 2010 para US\$543,9 bilhões em 2020, mantendo um superávit comercial constante”.

Além disso, a proximidade com o mercado chinês, o Mar do Sul da China e com outros gigantes asiáticos, confere vantagens à manufatura vietnamita, que se mostra ainda mais atraente à atuação das multinacionais estrangeiras. Aliás, essas se mostram muito relevantes ao comércio do Vietnã, o que por um lado, segundo Vu-Thanh (2015), compromete o avanço econômico e industrial do país. Não obstante, os dados da economia vietnamita têm demonstrado ritmo consistente, e a sua indústria se aprimorado. Assim, conforme ressaltado por Nguyen (2022), o Vietnã pretende se solidificar enquanto país industrializado até 2030, e um país desenvolvido de alta renda até 2045.

CONCLUSÃO

Em conclusão, observa-se que a proposta de Gilpin (2001), sobre a importância da decisão governamental na economia global, se combina ao capitalismo de Estado de Bremmer (2009) e aos estudos sobre o neomercantilismo de Chang (2004) e Balaam e Dillman (2013). E os conceitos dessa perspectiva teórica são observados nos modelos de China e Vietnã, mais que o liberalismo clássico e o socialismo marxista. Em ambos os países, é notável o protagonismo dos partidos nas suas decisões econômicas, vide o estabelecimento das necessidades nacionais de diversificação dos meios produtivos através dos avanços do setor manufatureiro e o emprego de programas e políticas para atingir esses objetivos.

Logo, os dados e análises aqui reunidos permitem confirmar a hipótese inicial deste estudo: China e Vietnã implementaram estratégias industriais fundamentadas em um modelo neomercantilista, em que o Estado se posiciona como agente central do desenvolvimento econômico, articulando-se com o setor privado e com as instituições internacionais de forma seletiva e estratégica. Tal modelo rompe com a ortodoxia liberal de mínima intervenção estatal e confirma que, no século XXI, a industrialização continua sendo um processo fundamentalmente político, ancorado em decisões estatais de longo prazo.

A RPC começou o século XXI em uma posição vantajosa para o aumento dos resultados da balança comercial em suas trocas comerciais internacionais se comparada com a conjuntura inicial do período de reforma. O crescimento médio anual do PIB de 9% chamou a atenção dos atores econômicos globais para a economia chinesa, como no caso das organizações internacionais. O PCC estabeleceu as políticas de aprimoramento da qualidade da produção com a ideia de inovação nativa, e através dos planos quinquenais. Ademais, as ZEEs e regiões administrativas especiais têm sido o foco de multinacionais para operações no país. Consta-se a importância das empresas privadas em inovarem a indústria chinesa e, por consequência, darem seguimento aos objetivos das projeções políticas da China, de desenvolvimento econômico e industrial. Portanto, houve a necessidade do Estado em reformular suas estratégias também nesse tópico.

Sobre o seu comércio exterior, percebe-se um aumento após a integração à economia global com a adesão da OMC. Não obstante, dada a magnitude da escala da economia chinesa e da vastidão do seu mercado interno, percebe-se o quanto a China se tornou decisiva no comércio internacional, de modo que o Estado prioriza suas próprias políticas comerciais às regras da OMC. Sendo assim, a RPC opta por relações bilaterais com outros atores internacionais e não atua sob a ótica liberal. Após Xi Jinping assumir o poder, o PCC tem se

tornado ainda mais ativo no controle de sua economia, em um período em que foi definido o programa “*Made in China 2025*”, que almeja tornar a China como a maior economia manufatureira do mundo.

Sobre as conquistas do Vietnã nas últimas décadas, Sharma (2024) aponta para a modernização industrial aliada às melhorias infraestruturais, educacionais e de qualificação da força de trabalho como determinantes para tal. Para viabilizar o funcionamento das zonas especiais no Vietnã, houve investimentos estatais pesados na melhoria da infraestrutura local, como redes de transporte, fornecimento de eletricidade e modernização das zonas industriais, o que tornou o Vietnã atrativo às multinacionais como *Samsung* e *Apple*. O PCV divide o uso das propriedades em uma estrutura tripartite, a qual favorece, em um primeiro momento, as empresas estatais, em seguida das empresas privadas estrangeiras e, em então, as domésticas privadas. Nota-se a dependência da economia vietnamita em relação às corporações estrangeiras, todavia, o setor privado doméstico do país tem demonstrado eficiência produtiva, o que gradualmente muda a perspectiva do Estado sobre esse setor, que está a conquistar mais incentivos estatais.

Ademais, a atuação do Vietnã na OMC se insere em uma estratégia ampla de integração econômica internacional, que trouxe benefícios importantes em termos de crescimento, investimentos e inserção nas cadeias globais. No entanto, ela também revelou fragilidades internas que exigem uma política industrial mais seletiva e orientada para o desenvolvimento de capacidades domésticas, especialmente entre as pequenas e médias empresas nacionais. O modelo industrial voltado às exportações ampliou os números absolutos do comércio exterior do Vietnã. Adicionalmente, a produção aumentou seu valor agregado ao ingressar nas CGV, aderir à OMC e a outros acordos internacionais, dada as reformas institucionais e infraestruturais do país. Aliás, visto que o impacto vietnamita na economia global é menor que o chinês, Hanói não tem a capacidade de burlar determinadas regras da OMC, como faz Beijing, em prol de políticas próprias.

Mediante as considerações da atuação estatal em conjunto com o setor privado, cabe elucidar que o neomercantilismo ainda opera conforme Polanyi declarou sobre a relação Estado-economia: o mercado é um instrumento para garantia de ganhos do Estado, de modo que esse é atuante na regulação daquele para o favorecimento dos interesses nacionais. Logo as práticas de mercado não são extinguidas em prol da estatização total, mas equilibradas, como apontam Kennedy (2018) e Sharma (2024) em suas análises sobre os casos da China e do Vietnã. E isso se acentua perante a crise do modelo de *laissez-faire* de 2008, como destaca Bremmer (2009).

Destarte, os caminhos para a industrialização são mais abrangentes do que aqueles propostos pelo Ocidente, haja visto que os contextos, necessidades, vantagens comparativas e carências de capitais (sejam eles, financeiros, de recursos ou humanos) são diferentes em cada nação. Nos casos de modernização dos setores produtivos e, conseqüentemente, de grande crescimento econômico da China e do Vietnã, é notório o quanto equilíbrio Estado-economia foi crucial. Ambos os países emergiram de contextos similares de reformas políticas-econômicas, de modelos comunistas de baixa produção e questões sociais graves, e que, inclusive, enfrentaram interferências estrangeiras e até mesmo guerras com outras nações no século XX. A partir da reforma de 1978 e do *Doi Moi*, de 1986, China e Vietnã, respectivamente, buscaram aumentar as suas balanças comerciais, com: políticas de produções voltadas à exportação, com a adoção de graduais liberações na atuação do mercado e desenvolvimento das suas capacidades industriais com políticas de *Big Push*.

No decorrer da década de 2000, ambos perceberam a importância de não só fomentar a alta exportação, mas de melhorar a qualidade de seus produtos com o aprimoramento das altas tecnologias. Já na década de 2010, tanto China quanto Vietnã estabeleceram metas a serem batidas até o meio do século, com a China almejando se tornar a maior potência manufatureira do mundo até 2040 e o Vietnã assumindo o compromisso de se solidificar enquanto país industrializado até 2030 e um país desenvolvido de alta renda até 2045. Ademais, nessa mesma década, é perceptível uma diferenciação dos caminhos desses países, dado que Kennedy (2018) aponta para o maior controle estatal da China sobre a economia desde que Xi Jinping assumiu o poder, enquanto Sharma (2024) elucida um gradual processo de liberação da economia vietnamita, ainda que o Estado eleja as empresas estatais como o maior alvo de investimentos e benefícios. Portanto, China e Vietnã apresentam planos sólidos para suas indústrias nos anos seguintes.

REFERÊNCIAS

ALLEN, Robert C. **Global economic history: a very short introduction**. Oxford: Oxford University Press, 2011.

ANH, Nguyen Thi Tue; DUC, Luu Minh; CHIEU, Trinh Duc. **The evolution of Vietnamese industry**. Working Paper No. 19. Hanoi: Central Institute for Economic Management (CIEM), 2014.

ASEMCONNECT VIETNAM. **Truong Hai Auto Corporation**. Hanói: Asemconnect Vietnam, 2018. Disponível em: <https://asemconnectvietnam.gov.vn/default.aspx?ID1=2&ID8=83464&ZID1=6>. Acesso em: 17 maio 2025.

ATKINSON, Robert D.; EZELL, Stephen. **False promises: the yawning gap between China's WTO commitments and practices**. Washington, DC: Information Technology and Innovation Foundation, 17 set. 2015. Disponível em: <https://itif.org/publications/2015/09/17/false-promises-yawning-gap-between-chinas-wto-commitments-and-practices/>. Acesso em: 2 de maio de 2025.

BALAAM, David N.; DILLMAN, Bradford. **Introduction to International Political Economy**. Routledge, 2013.

BANCO MUNDIAL. **GDP (current US\$) - China**. Disponível em: <https://data.worldbank.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD?locations=CN>. Acesso em: 10 de outubro de 2024.

BANCO MUNDIAL. **GDP (current US\$) - Vietnã**. Disponível em: <https://data.worldbank.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD?locations=VN>. Acesso em: 10 outubro de 2024.

BANCO MUNDIAL. **Indicadores de Desenvolvimento Mundial. Taxa tarifária, nação mais favorecida, média ponderada, todos os produtos (%)**. 2002. Disponível em: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators/Series/TM.TAX.MRCH.WM.FN.ZS>. Acesso em: 13 de abril de 2025.

BANCO MUNDIAL. **Relatório anual de 2009 do Banco Mundial: ano em perspectiva**. Washington, D.C.: Banco Mundial, 2009. Disponível em: <www.worldbank.org>. Acesso em: 08 de março de 2025.

BANCO MUNDIAL. **Relatório anual de 2009 do Banco Mundial: resumo das atividades do Grupo Banco Mundial**. Washington, D.C.: Banco Mundial, 2009. Disponível em: <https://www.worldbank.org>. Acesso em: 08 de março de 2025.

BELL, Daniel. **O advento da sociedade pós-industrial: uma tentativa de previsão social**. Lisboa: Livros Horizonte, 1976.

BRASIL. Ministério das Relações Exteriores. Coordenação-Geral de Promoção Comercial - CGPR. **Como Exportar - China**. Brasília, DF, 2018. (Coleção Estudos e Documentos de Comércio Exterior. Série Como Exportar, CEX: 262)

BRASIL. Ministério das Relações Exteriores. Divisão de Inteligência Comercial. **Como Exportar: Vietnã**. Brasília: MRE, 2012. 76 p. (Coleção Estudos e Documentos de Comércio Exterior).

BREMMER, Ian. **State capitalism comes of age: the end of the free market?** *Foreign Affairs*, New York, v. 88, n. 3, p. 40–55, maio/jun. 2009. Disponível em: <https://www.foreignaffairs.com/articles/united-states/2009-05-01/state-capitalism-comes-age>. Acesso em: 25 de fevereiro de 2025.

CAMAL GROUP. **Hengli Group**. *CAMAL Group*, 2024. Disponível em: <https://camaltd.com/hengli-group/>. Acesso em: 22 de abril de 2025.

CHALK, Peter. **China and ASEAN**. ASEAN ascending: achieving 'centrality' in the emerging Asian order. Canberra: Australian Strategic Policy Institute, 2015. Disponível em: https://www.jstor.org/stable/pdf/resrep04212.7.pdf?refreqid=fastly-default%3A62edf4a8dabcc459a434c84a4383fc3f&ab_segments=0%2Fbasic_search_gsv2%2Fcontrol&initiator=search-results&acceptTC=1. Acesso em: 21 de abril de 2025.

CHANG, Ha-Joon. **Chutando a escada: a estratégia do desenvolvimento em perspectiva histórica**. Tradução de Luiz Antônio Oliveira de Araújo. São Paulo: Editora UNESP, 2004.

CHINA. **11th Five-Year Plan (2006–2010) for National Economic and Social Development**. Beijing: National Development and Reform Commission, 2006. Disponível em: https://english.www.gov.cn/archive/publications/2014/08/23/content_281474982987314.htm. Acesso em: 12 de abril de 2025.

CHINA. **The 13th Five-Year Plan for Economic and Social Development of the People's Republic of China (2016–2020)**. Beijing: Central Compilation & Translation Press, 2016.

COHN, Theodore H. **Global political economy: theory and practice**. 6. ed. Boston: Pearson, 2012.

DALLARI, Dalmo de Abreu. **Elementos de teoria geral do Estado**. São Paulo: Editora Saraiva, 2016.

DELGADO, Paulo. **A fornalha ardente do Vietnã**. *Correio Braziliense*, Brasília, 24 mar. 2024. Disponível em: <https://www.correiobraziliense.com.br/mundo/2024/03/6823862-a-fornalha-ardente-do-vietna.html>. Acesso em: 10 de maio 2025.

DOANH NGHIỆP HỘI NHẬP. **The journey from Nghe An fields to the TH true MILK brand**. Hanói: Doanh Nghiệp Hội Nhập, 15 jul. 2024. Disponível em: <https://en.doanhnghiiephoinhap.vn/the-journey-from-nghe-an-fields-to-the-th-true-milk-brand.html>. Acesso em: 18 de maio de 2025.

DUIKER, William J.; TURLEY, William S. **The Socialist Republic of Vietnam: reunification and early challenges**. Chicago: Encyclopaedia Britannica, 2025. Disponível em:

<https://www.britannica.com/place/Vietnam/The-two-Vietnams-1954-65>. Acesso em: 10 de maio de 2025.

EZELL, Stephen. **False promises II: the continuing gap between China's WTO commitments and its practices**. Washington, D.C.: Information Technology and Innovation Foundation, 26 jul. 2021. Disponível em: <https://itif.org/publications/2021/07/26/false-promises-ii-continuing-gap-between-chinas-wto-commitments-and-its/>. Acesso em: 2 de maio de 2025.

EZELL, Stephen. **Top 9 false promises that China made in joining the World Trade Organization**. Washington, D.C.: Information Technology and Innovation Foundation, 22 set. 2015. Disponível em: <https://itif.org/publications/2015/09/22/top-9-false-promises-china-made-joining-world-trade-organization/>. Acesso em: 2 de maio de 2025.

FREIRE, Ádria de Aruda Moura; LIMA, Faíque Ribeiro; SILVA, Wender de Oliveira Dutra da. **Estado e inovações: planos e medidas de fomento à inovação na China de 2006 a 2020**. [S.l.: s.n.], 2022. Artigo acadêmico, Programa de Pós-Graduação em Economia, UFF, UFRJ, UFRGS. Disponível em: https://www.anpec.org.br/encontro/2023/submissao/files_I/i2-2aaa3a24a19ce8854ed23e4bacf5a640.pdf. Acesso em: 12 de abril de 2025.

FUKUYAMA, Francis. **Ordem e decadência política: da revolução industrial à globalização da democracia**. Tradução de Nivaldo Montingelli Jr. São Paulo: Rocco, 2018.

GALA, Paulo. **A história de sucesso da Huawei com generosa ajuda do governo chinês**. *Paulo Gala*, 01 jan. 2024. Disponível em: <https://www.paulogala.com.br/a-historia-de-sucesso-da-huawei-com-generosa-ajuda-do-governo-chines/>. Acesso em: 22 de abril de 2025.

GARCÍA-HERRERO, Alicia; KOIVU, Tuuli. **Impact of China's exchange-rate policy on trade in Asia**. In: EVENETT, Simon J. (ed.). *The US-Sino Currency Dispute: New Insights from Economics, Politics and Law*. London: VoxEU.org, 2010. p. 101-108.

GILPIN, Robert. **Global political economy: understanding the international economic order**. With the assistance of Jean M. Gilpin. Princeton: Princeton University Press, 2001.

GLOBAL SOURCES. **Truong Hai Auto Corporation Company profile**. Hong Kong: Global Sources, 2025. Disponível em: https://www.globalsources.com/truong-hai/company-profile_6008855119114.htm. Acesso em: 17 de maio de 2025.

HENGLI GROUP. **Hengli Group Introduction**. Hengli Blogs, 29 set. 2024. Disponível em: <https://global.hengli.com/article/835>. Acesso em: 22 de abril de 2025.

HOA PHAT GROUP. **About Hoa Phat Group**. Hanói: Hoa Phat, 2019. Disponível em: <https://www.hoaphat.com.vn/introduce>. Acesso em: 17 de maio de 2025.

HUAWEI. **Informações corporativas**. *Huawei*, 2024. Disponível em: <https://www.huawei.com/br/corporate-information>. Acesso em: 22 de abril de 2025.

KENNEDY, Scott. **The Beijing Playbook: Chinese Industrial Policy and Its Implications for the United States**. Washington, Center for Strategic and International Studies (CSIS), 2018.

KLINGLER-VIDRA, R.; WADE, R. H. **Science and Technology Policies and the Middle-Income Trap: Lessons from Vietnam.** *The Journal of Development Studies*, Abingdon, v. 56, n. 4, p. 717–731, 2019. DOI: <https://doi.org/10.1080/00220388.2019.1595598>. Acesso em: 28 de outubro de 2024.

LEWIS, James Andrew (ed.). **Meeting the China Challenge: Responding to China's Managed Economy.** Washington, D.C.: Center for Strategic and International Studies, 2018.

MALESKY, Edmund; LONDON, Jonathan. **The political economy of development in China and Vietnam.** San Mateo, Annual Review of Political Science, 2014.

MAZZUCATO, Mariana. **O Estado empreendedor: desmascarando o mito do setor público vs. setor privado.** Tradução de George Schlesinger. São Paulo: Portfolio/Penguin, 2014.

MCKINSEY GLOBAL INSTITUTE. **Digital India: technology to transform a connected nation.** Mumbai: McKinsey & Company, 2019.

MEISNER, Maurice. **Deng Xiaoping: an inquiry into the fate of Chinese socialism (1978–1994).** New York: Hill and Wang, 1996.

MILLER, Chris. **Chip war: the fight for the world's most critical technology.** New York: Scribner, 2022.

NGUYEN, Ngoc Anh. **Understanding the socialist-market economy in Vietnam.** *Emerging Science Journal*, Italy, v. 6, n. 5, p. 952–966, out. 2022. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.28991/ESJ-2022-06-05-03>. Acesso em: 11 de maio de 2025.

NONNENBERG, Marcelo José Braga. **China: estabilidade e crescimento econômico.** *Revista de Economia Política*, São Paulo, v. 30, n. 2 (118), p. 201–218, abr./jun. 2010.

NICHOLAS. **Hengli Group: The Leading Oil Refining Enterprise In China.** *Plus Supermarket*, 5 jan. 2023. Disponível em: <https://plussupermarket.com/hengli-group-the-leading-oil-refining-enterprise-in-china/>. Acesso em: 22 de abril de 2025.

OSTERHAMMEL, Jürgen. **The Transformation of the World: A Global History of the Nineteenth Century.** Trad. Patrick Camiller. Princeton; Oxford: Princeton University Press, 2014.

PARTIDO COMUNISTA DO VIETNÃ. **Resolution 18-NQ/TW 2017: reorganization of the political system organizational structure toward streamlined.** Thư Viện Pháp Luật, 2017. Disponível em: <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/EN/Bo-may-hanh-chinh/Resolution-18-NQ-TW-2017-reorganization-political-system-organizational-structure-toward-streamlined/634667/tieng-anh.aspx>. Acesso em: 10 de maio de 2025.

PERKINS, Dwight H.; ANH, Vu Thanh Tu. **Viet Nam's industrial policy: designing policies for sustainable development.** Hanoi: UNDP Vietnam; Harvard Kennedy School, 2010. (UNDP–Harvard Policy Dialogue Papers, no. 3). Disponível em: https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/migration/vn/24721_20925_Industrial_Policy.pdf Acesso em: 11 de maio de 2025.

PREBISCH, Raúl. **Dependencia, interdependencia y desarrollo**. Revista de la CEPAL, Santiago do Chile, n. 34, p. 205-212, abr. 1988.

SOENDERGAARD, Niels. **Economia Política Global**. São Paulo: Editora Contexto, 2021. Disponível em: arquivo pessoal. Acesso em: 14 de março de 2025.

SPERO, Joan Edelman; HART, Jeffrey A. **The Politics of International Economic Relations**. 7. ed. Boston: Cengage Learning, 2010.

SUU, Nguyen Van. **Industrialization and Urbanization in Vietnam: How Appropriation of Agricultural Land Use Rights Transformed Farmers' Livelihoods in a Peri-Urban Hanoi Village?** Hanoi, EADN Working Paper No. 38, 2009.

THAM, Hoang Thi. **The Declaration of Independence (1945) of the Democratic Republic of Vietnam and its role in the struggle for independence of the people worldwide**. Academic Journal of Interdisciplinary Studies, [S.l.], v. 13, n. 4, p. 400–411, jul. 2024. Richtmann Publishing. DOI: <https://doi.org/10.36941/ajis-2024-0125>. Disponível em: <https://www.richtmann.org/journal/index.php/ajis/article/view/13683>. Acesso em: 4 de maio de 2025.

TH GROUP. **VỀ TH**. [S.l.]: TH Group, 2025. Arquivado por Wayback Machine. Disponível em: <https://web.archive.org/web/20250422042307/https://www.thgroupglobal.com/page/ve-th>. Acesso em: 18 de maio de 2025.

THORSTENSEN, Vera. **A China como membro da OMC e líder das exportações mundiais: desafios e oportunidades para o Brasil**. São Paulo: Fundação Getulio Vargas, 2010. Artigo apresentado no 7º Fórum de Economia da FGV, setembro de 2010.

TOURAINÉ, Alain. **A sociedade pós-industrial: nascimento de uma nova sociedade**. Petrópolis: Vozes, 1971.

VIETDATA. **Vietnam currently has 447 established industrial parks**. Vietdata.vn, 2024. Disponível em: <https://www.vietdata.vn/post/vietnam-currently-has-447-established-industrial-parks>. Acesso em: 12 de maio de 2025.

VIETNÃ. **Decision No. 2146/QĐ-TTg of 2014 approving the plan on restructuring the industry and trade sector toward improvement of added value and sustainable development**. Thư Viện Pháp Luật, 2014. Disponível em: <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/EN/Thuong-mai/Decision-No-2146-QD-TTg-2014-the-plan-on-restructuring-the-industry-and-trade-sector/263389/tieng-anh.aspx>. Acesso em: 12 de maio de 2025.

VIETNÃ. **Decision No. 879/QĐ-TTg approving the Vietnam industrial development strategy to 2025, vision to 2035**. Governo do Vietnã, 2014. Disponível em: <https://vietnam.gov.vn>. Acesso em: 12 de maio de 2025.

VIETNAM NEWS. **TH Group starts construction of a dairy project in Russia's Far East**. Hanoi: Vietnam News, 23 maio 2024. Disponível em: <https://vietnamnews.vn/economy/1656179/th-group-starts-construction-of-a-dairy-project-in-russia-s-far-east.html>. Acesso em: 18 de maio de 2025.

VIỆTNÃ. **Resolution No. 18-NQ/TW on continuing to renovate and reorganize the apparatus of the political system toward streamlined, effective and efficient operation.** Thư Viện Pháp Luật, 2017. Disponível em: <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/EN/Bo-may-hanh-chinh/Resolution-18-NQ-TW-2017-reorganization-political-system-organizational-structure-toward-streamlined/634667/tieng-anh.aspx>. Acesso em: 12 de maio de 2025.

VU-THANH, Tu-Anh. **The political economy of industrial development in Vietnam: impact of state business relationship on industrial performance, 1986-2012.** Oxford: University of Oxford, Global Economic Governance Programme, 2015. (GEG Working Paper, n. 2015/107). Disponível em: <https://hdl.handle.net/10419/196367>. Acesso em: 14 de outubro de 2024.

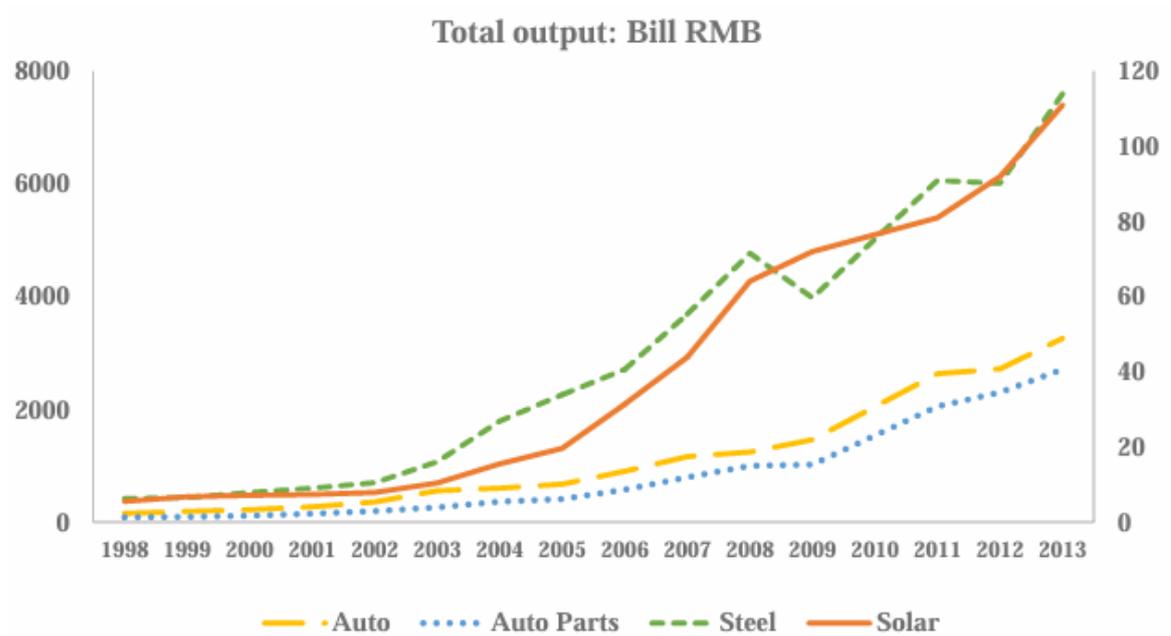
WORLD TRADE ORGANIZATION. **What is the WTO?** In: WTO. [S.d.]. Disponível em: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/inbrief_e/inbr_e.htm. Acesso em: 26 de abril de 2025.

ANEXO 1

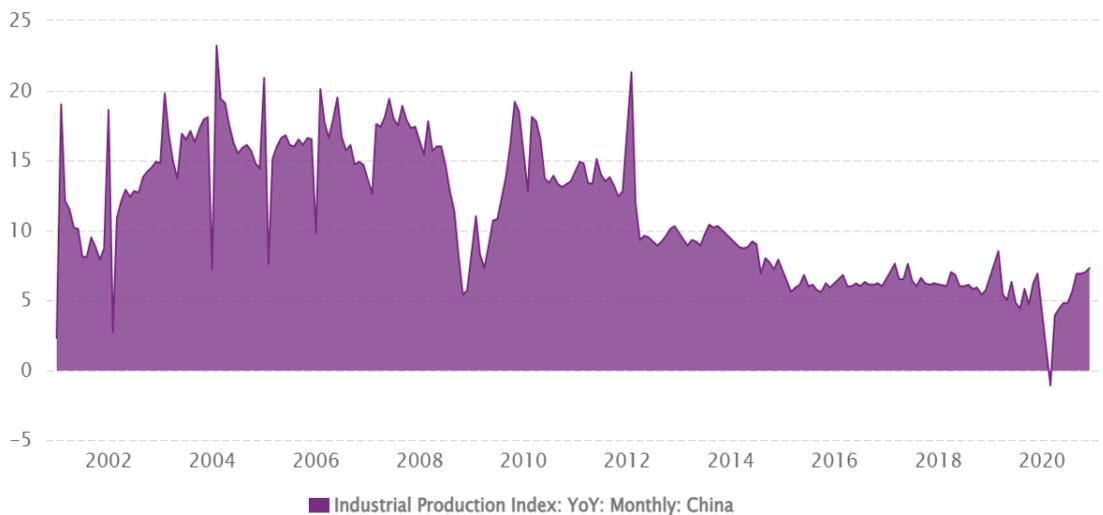
Quadro 2 – Conquistas dos Principais Indicadores do 10º Plano Quinquenal

Indicador	2000	Objetivo do 10º Primeiro Plano Quinquenal	2005	Crescimento médio anual no 10º Plano Quinquenal (%)
Crescimento médio anual do PIB (%)		7		9.5
Trabalhos adicionais em cidades e vilas em cinco anos (10.000 pessoas)		[4000]		[4200]
Transferência de mão de obra agrícola nos últimos cinco anos (10.000 pessoas)		[4000]		[4000]
Taxa de desemprego registrada em cidades e vilas (%)	3,1	5	4,2	
Nível geral dos preços		Basicamente estável		1,4
Volume total de bens exportados e importados (US\$ 100 milhões)	4.743	6.800	14.221	24.6
Proporção da despesa orçamentária em P&D de testes no PIB	0,9	1,5	1,3	
Taxa bruta de matrícula no ensino superior (%)	11,5	15	21	
Taxa bruta de matrícula no ensino médio (%)	42,8	60	53	
Taxa bruta de matrícula no ensino fundamental (%)	88,6	90	95	
População nacional total (10.000 pessoas)	126.743	133.000	130.756	6.3
Redução de emissões total dos principais poluentes (%)		10		<10
Crescimento médio anual da renda disponível per capita dos residentes urbanos (%)		5		9.6
Crescimento médio anual da renda líquida per capita dos residentes rurais (%)		5		5.3
Área construída residencial per capita de residentes urbanos (m2)	20.3	22	26	5.1

Fonte: China (2006, p. 1-2, tradução nossa)

Figura 1 – Expansão da China em Indústrias-Chave⁸⁴

Fonte: (Barwick; Kalouptsidi; Zahur, 2019, p. 45).

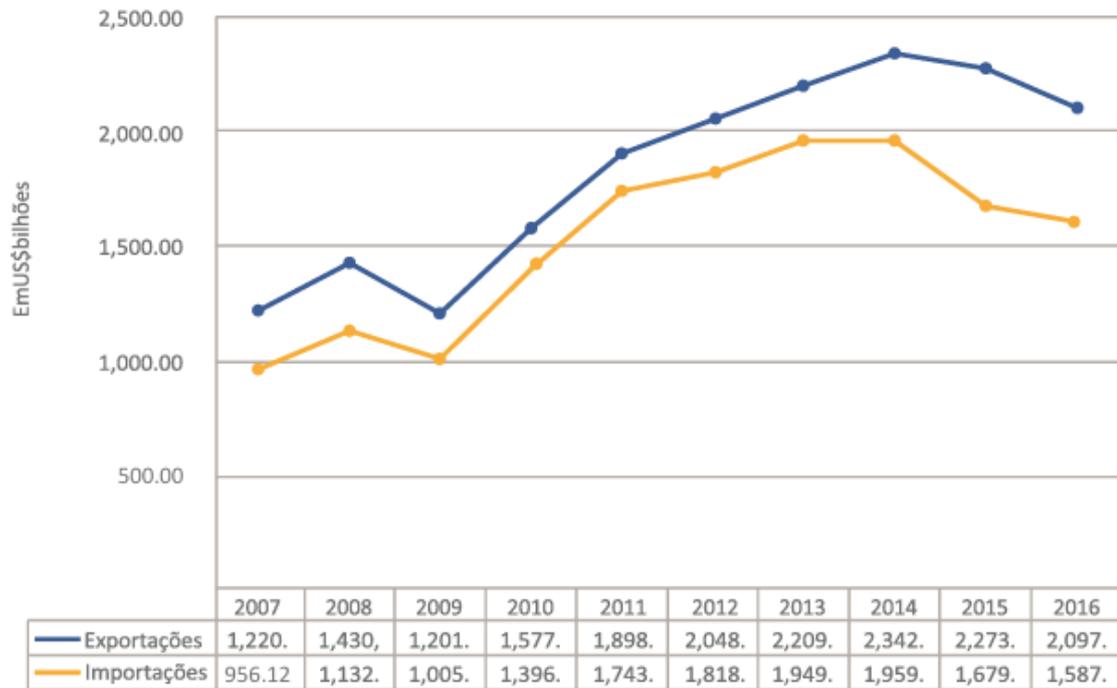
Figura 2 - Variação do índice de Produção Industrial da China de 2001-2020⁸⁵

Fonte: CEIC DATA. Industrial Production Index Growth (2024)

⁸⁴ Tradução: “Resultado total: em bilhões de yuans (RMB)”; tracejado amarelo se refere à indústria automobilística; tracejado azul se refere à indústria de partes e peças de veículos; tracejado verde se refere à indústria de aço; risco laranja se refere à indústria de placas solares.

⁸⁵ Eixo Y em (%).

Figura 3 – A evolução da balança comercial da China



Fonte: BRASIL. Ministério das Relações Exteriores. Coordenação-Geral de Promoção Comercial - CGPR. Como Exportar - China. Brasília, DF, (2018).

RESOLUÇÃO n°038/2020 – CEPE

ANEXO I
APÊNDICE ao TCC

Termo de autorização de publicação de produção acadêmica

O estudante ADRIANO ROSA DE SOUSA FILHO, do Curso de Relações Internacionais, na qualidade de titular dos direitos autorais, em consonância com a Lei nº 9.610/98 (Lei dos Direitos do autor), autoriza a Pontifícia Universidade Católica de Goiás (PUC Goiás) a disponibilizar o Trabalho de Conclusão de Curso intitulado O NEOMERCANTILISMO ASIÁTICO: A ANÁLISE DOS AVANÇOS INDUSTRIAIS DA CHINA E DO VIETNÃ, gratuitamente, sem ressarcimento dos direitos autorais, por 5 (cinco) anos, conforme permissões do documento, em meio eletrônico, na rede mundial de computadores, no formato especificado (Texto (PDF); Imagem (GIF ou JPEG); Som (WAVE, MPEG, AIFF, SND); Vídeo (MPEG, MWV, AVI, QT); outros, específicos da área; para fins de leitura e/ou impressão pela internet, a título de divulgação da produção científica gerada nos cursos de graduação da PUC Goiás.

Goiânia, 27 de junho de 2025.

Assinatura do(s) autor(es):



Nome completo do(s) autor(es): Adriano Rosa de Sousa Filho

Assinatura do professor orientador:



Nome completo do professor orientador: Danillo Alarcon