



TEXTO PARA DISCUSSÃO

ISSN 0103-9466

482

**Sistema nacional de inovações institucionais e a
moldura institucional do desenvolvimento econômico
da China**

**Adriano José Pereira
Antonio Carlos Diegues**

Junho 2025



ie Instituto de
economia

Sistema nacional de inovações institucionais e a moldura institucional do desenvolvimento econômico da China

Adriano José Pereira¹
Antonio Carlos Diegues²

Resumo

Este artigo procura analisar a relação entre a moldura institucional e as transformações nas políticas de desenvolvimento produtivo chinesas após o início das Reformas Econômicas de 1978. Parte-se da hipótese de que o êxito dessa estratégia de desenvolvimento decorre, em grande medida, da capacidade de coevolução entre as transformações nas esferas institucional e política. Isso porque este processo seria condicionado por uma “moldura institucional” estabelecida pelo planejamento econômico, que ainda preserva características de centralização. O ritmo e a configuração dessa coevolução seriam, em última instância, condicionados pelos desafios e contradições inerentes às transições entre os distintos estágios do desenvolvimento chinês. Como principal contribuição à literatura, o texto pretende propor um desdobramento teórico, necessário para abordar a complexidade e a dimensão do desenvolvimento econômico chinês das últimas décadas. A partir de diferentes abordagens institucionalistas, destaca-se uma perspectiva macro institucional do desenvolvimento, compatível com a noção de composição e configuração da “matriz institucional”, bem como com a ideia de que, no caso chinês, é fundamental abordar a noção de “moldura institucional”, dado o forte componente de planejamento/planificação da sua economia nacional, que se estende por todas as esferas administrativas e abrange também o setor privado, nacional e estrangeiro. Assim, conclui-se que no que se refere aos aspectos institucionais, o desenvolvimento econômico chinês é bastante singular.

Palavras-chave: Desenvolvimento econômico; Mudança institucional; Inovação institucional; Políticas de desenvolvimento produtivo; China.

Abstract

National system of institutional innovations and the institutional framework of China's economic development

This paper aims to analyze the relationship between the institutional framework and the transformations in China's productive development policies following the onset of the Economic Reforms in 1978. The central hypothesis is that the success of this development strategy largely stems from the capacity for coevolution between transformations in the institutional and political spheres. This process is conditioned by an “institutional framework” shaped by economic planning, which still retains elements of centralization. The pace and configuration of this coevolution are ultimately shaped by the challenges and contradictions inherent in the transitions between the different stages of China's development. As its main contribution to the literature, this study aims to propose a theoretical expansion necessary to address the complexity and scale of China's economic development in recent decades. Drawing from different institutionalist approaches, the paper

(1) Universidade Federal de Santa Maria (UFSM), Santa Maria, RS, Brasil. E-mail: adrianoeconomia@ufsm.br. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9467-6516>.

(2) Instituto de Economia, Unicamp, Campinas, SP, Brasil. E-mail: acdieguesjr@gmail.com. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4124-666X>.

highlights a macro-institutional perspective on development, aligned with the notion of composition and configuration of the “institutional matrix.” It also emphasizes that, in China’s case, the concept of an “institutional framework” is particularly relevant, given the strong role of economic planning, which extends across all administrative spheres and encompasses both the national and foreign private sectors. Thus, it is concluded that, from an institutional standpoint, China’s economic development is highly distinctive.

Keywords: Economic development; Institutional change; Institutional innovation; Productive development policies; China.

Código JEL: O43; O21; P51.

Introdução

“Capitalismo de estado” (Naughton, 2015), “economia de mercado dirigida pelo governo” (Naughton, 2021), “socialismo de mercado” (Jabbour; Paula, 2018), “socialismo do século XXI” (Jabbour; Gabriele, 2021), “sino-capitalismo” (Nogueira, 2018), são expressões que têm caracterizado diferentes perspectivas analíticas empenhadas na tentativa de uma compreensão do desenvolvimento econômico chinês das últimas décadas; isso tem demonstrado tanto a complexidade como as limitações teórico-analíticas existentes para dar conta de esclarecer o “fenômeno” econômico em que se transformou a China.

Nesse sentido, entende-se que abordar o desenvolvimento econômico chinês, a partir de uma perspectiva institucional, traria à tona aspectos fundamentais que, ao que tudo indica, têm sido o principal diferencial do desempenho da China no Século XX. A China é um caso em que a abordagem institucionalista é de extrema relevância, dado que existe uma série de componentes fundamentais de seu desenvolvimento que não têm caráter estritamente econômico-produtivo, mas ainda assim afetam diretamente as transformações estruturais que são cruciais para o desenvolvimento daquele País. As “inovações institucionais” realizadas na China nas últimas décadas (Ping, 2013; Jabbour; Gabriele, 2021) sugerem alguns questionamentos, que direcionam a compreensão do desenvolvimento chinês para aspectos que destacam a importância da “matriz institucional” daquele País, ou seja: em que medida se trata de um “sistema socio-econômico” próprio? Seria a China um caso em que o estado cria e reformula instituições para atender as estratégias de desenvolvimento produtivo, administrando mercados internamente para melhorar a capacidade de competição em âmbito internacional? Nesse cenário, as instituições precedem a mudança estrutural ou acabam sendo moldadas (criadas, adaptadas etc.) para fazer parte e impulsionar o processo de mudança produtiva? Certamente quaisquer relações causais existentes não são lineares, muito menos unidirecionais, como será abordado ao longo do texto.

Como destacado, são várias as questões ainda carentes de respostas acerca da ascensão da economia chinesa ao patamar de potência econômica. Parte das respostas parece estar cada vez mais na natureza e na forma de como a “matriz institucional” chinesa tem sido abarcada por uma “moldura”, ou seja, na maneira como as instituições na China têm afetado o desenvolvimento, bem como na forma como as instituições têm sido moldadas às necessidades de mudança estrutural produtiva; como será visto, trata-se de uma “via de mão-dupla”, sem causalidade unidirecional, como destacado. Para que esta “via de mão dupla” funcione, argumenta-se que existe uma “moldura institucional” enraizada, que dá sustentação ao planejamento econômico, viabilizando as estratégias de desenvolvimento de longo prazo. Para ilustrar, como destaca Moura (2021, p. 415-416), a China

partiu: “[...] de um legado de regime produtivo com economia planificada, preservando inúmeras instituições políticas da antiga estrutura socialista de comando central.”

Ao longo do texto, argumenta-se que um dos fatores centrais para o sucesso da estratégia de desenvolvimento chinesa, após o início das Reformas Econômicas de 1978, reside na capacidade de coevolução entre as mudanças na matriz institucional e as políticas voltadas ao desenvolvimento produtivo. Este processo, por sua vez, seria condicionado por uma “moldura institucional” estabelecida pelo planejamento econômico, que ainda preserva características de centralização. A dinâmica e a configuração dessa coevolução seriam, em última instância, moldadas pelos desafios e contradições que surgem ao longo das transições entre os distintos estágios do desenvolvimento chinês.

Como principal contribuição à literatura, o texto pretende propor um desdobramento teórico, necessário para abordar a complexidade e a dimensão do desenvolvimento econômico chinês das últimas décadas. A partir de diferentes abordagens institucionalistas, destaca-se uma perspectiva macro-institucional do desenvolvimento, compatível com a noção de composição e configuração da “matriz institucional”, bem como com a ideia de que, no caso chinês, é fundamental abordar a noção de “moldura institucional”, dado o forte componente de planejamento/planificação da sua economia nacional, que se estende por todas as esferas administrativas e abrange também o setor privado, nacional e estrangeiro.

Estado, mercado e empresa compõem a matriz institucional básica de uma economia, cuja configuração depende da forma como estas instituições fundamentais interagem e como isso afeta o desenvolvimento econômico nacional. Por sua vez, a noção de moldura compreende uma perspectiva de análise macro-institucional, em que o processo de coordenação do desenvolvimento, ou seja, a forma como se configura a matriz institucional, depende de uma estratégia nacional, que combina ações internas com inserção internacional, a partir de um amplo planejamento, com objetivos de longo prazo. Nesse sentido, no que se refere aos aspectos institucionais, o desenvolvimento econômico chinês é bastante singular.

Uma vez que, na literatura institucionalista, a sinergia da coevolução entre estrutura produtiva e instituições se coloca como um dos elementos centrais para se compreender os limites de estratégias de desenvolvimento em quaisquer países e/ou regiões, o texto parte da hipótese de que, no caso chinês, tal fenômeno se ampara em dois pilares.

O primeiro aspecto a ser destacado diz respeito à especificidade do processo de transformação institucional e formulação das políticas de desenvolvimento produtivo na China, em contraste com outras experiências históricas de Estados Desenvolvimentistas. Essa singularidade decorre de quatro elementos principais: (i) a configuração do sistema político e institucional baseada em uma combinação de fragmentação e hierarquia (Chen, 2018; Lieberthal; Oksenberg, 1988; Mertha, 2006); (ii) a formulação de políticas e inovações institucionais pautada por uma elevada tolerância à experimentação e uma orientação pragmática (Heilmann, 2008); (iii) a organização da atuação estatal na coordenação econômica, estruturada em múltiplos níveis, conforme apontado por Pearson (2015); e (iv) a abordagem inédita da China em relação a outras trajetórias históricas de catching-up, ao buscar simultaneamente a convergência com o paradigma tecnológico vigente e a liderança em um novo paradigma tecnoeconômico emergente (Diegues; Roselino, 2021; Naughton, 2021).

O segundo fator que reforçaria a sinergia na coevolução entre transformações institucionais e políticas de desenvolvimento produtivo refere-se à sobreposição de características de diferentes estágios do desenvolvimento. Esse fenômeno se manifesta na coexistência, em distintas regiões do país, setores e tecnologias, de políticas produtivas com abordagens qualitativamente diversas.

Essa coexistência, permitiria reduzir os elementos de *lock-in* institucional que contribuiriam negativamente para as contínuas transformações institucionais e políticas necessárias a cada fase do desenvolvimento. Isso porque permitiriam que instituições e políticas características de fases ‘anteriores’ não sejam destruídas e, portanto, imponham menores resistências políticas às mudanças. Ou seja, contorna-se assim uma força de *path dependence* que poderia levar ao *lock in* das tecnologias sociais (Nelson, 2002) pois a inovação institucional e política no caso chinês não necessariamente significa superar e destruir políticas e instituições prévias. Significa, na maioria das vezes, introduzir inovações complementares que sejam capazes de se adequar aos novos desafios que emergem do desdobramento da estratégia de desenvolvimento.

A segunda seção deste texto trata das diferentes perspectivas acerca da relação entre desenvolvimento e mudança institucional, apresentando alternativas analíticas, destacando a perspectiva macro-institucional do desenvolvimento, visando a obtenção de subsídios para um melhor entendimento da complexidade do caso chinês. A terceira seção apresenta as relações existentes entre estado, mercados e empresas, como instituições econômicas fundamentais, visando uma caracterização da composição e da configuração da “matriz institucional” chinesa, desde o final da década de 1970, que tem sido condicionada por uma “moldura institucional” enraizada. Por sua vez, a quarta seção analisa a relação entre as inovações institucionais e as transformações nas políticas produtivas chinesas a partir do objetivo constituidor da moldura institucional de se pavimentar o rejuvenescimento da civilização chinesa. A última seção é reservada às considerações finais.

2 Mudança institucional e o desenvolvimento econômico: uma síntese

Ainda que não haja unanimidade, e nem tampouco uniformidade no que se refere a relação entre mudança institucional e desenvolvimento econômico, existem alguns pontos em comum nas abordagens institucionalistas que são fundamentais para destacar essa relação. Neste sentido, é importante começarmos por alguns conceitos elementares, presentes em diferentes abordagens institucionalistas, para, em seguida, identificarmos algumas perspectivas distintas em relação à forma como a mudança institucional se relaciona com o desenvolvimento econômico de economias não desenvolvidas. Serão destacados sobretudo aspectos da mudança institucional como uma condição necessária ao emparelhamento, tanto no que se refere a perspectiva de que as instituições poderiam ser “importadas” (ou “implantadas” com adaptações), quanto no sentido de que aquelas possuem características próprias na sua formação/evolução em virtude das singularidades das economias nacionais.

2.1 Abordagens institucionalistas e o desenvolvimento

Na busca de compreender o processo de desenvolvimento econômico (como emparelhamento), torna-se central destacar a relação entre mudanças estruturais (tecno-produtivas) e institucionais, de forma simultânea e interligada, analisando se haveria alguma primazia nestas

relações. Ressalte-se que, a forma como as transformações estruturais afetam e são afetadas pelas instituições, tem sido uma questão central que diferencia as abordagens institucionalistas.

Neste sentido, tem sido fundamental separar o institucionalismo original (OIE) (Hodgson, 2000) da Nova Economia Institucional (NEI) (Williamson, 2000), como distintas perspectivas analíticas em relação ao papel das instituições, sobretudo no que se refere a forma como aquelas afetam o desenvolvimento. Por vezes, em uma espécie de “terceira via” institucionalista, é dada uma maior relevância para os aspectos estruturais, como em Chang (2011), Reinert (2007) e Nelson (2002).

Em síntese, entende-se que são três perspectivas distintas, que possuem alguns pontos de diálogo: uma perspectiva de cunho “estruturalista”, que procura estabelecer uma relação com o OIE (que é uma vertente evolucionária), e a NEI, que é *mainstream* institucionalista. Todas as perspectivas consideradas destacam o papel das instituições no desenvolvimento econômico, mas não compreendem este processo da mesma forma, como será visto a seguir.

Partindo de uma concepção ampla de que as instituições são as “regras do jogo” e de que os indivíduos e as organizações são os “jogadores” (North, 1990; 1991), a NEI tem se caracterizado por uma abordagem institucional que vincula o desenvolvimento econômico a eficiência das transações, a partir da capacidade que as sociedades possuem para construir “estruturas de governança” (ou arranjos institucionais).

Como toda a transação econômica estaria suscetível a comportamentos oportunistas, a racionalidade limitada dos agentes, a complexidade das informações, a incerteza em relação a estas mesmas informações e aos resultados de seu uso, a criação de dispositivos mais eficientes para minimizar os efeitos negativos destas situações (leia-se, reduzir os custos de transação), ampliaria as possibilidades de desenvolvimento (Williamson, 1989; 1998).

À medida que instituições adequadas e eficientes fossem consolidadas, a capacidade de desenvolvimento seria ampliada de maneira unidirecional, na qual os agentes, de forma individual, adeririam aos mecanismos instituídos com base em objetivos desejáveis. Em outras palavras, o progresso econômico dependeria da atuação em nível microeconômico – e, concomitantemente, micro-organizacional –, sustentado por um ambiente que oferecesse certo grau de previsibilidade. Nesse contexto, instituições ineficientes tenderiam a ser substituídas por aquelas mais eficientes, que, ao se consolidarem, passariam a servir como referência para a tomada de decisões. Esse processo contribuiria para a redução das incertezas associadas à decisão econômica e resultaria na conformação de um “arranjo institucional” (estrutura de governança) propício ao desenvolvimento.

Para a NEI, mudar as instituições, sobretudo no que se refere às regras formais, acabaria alterando a perspectiva de desenvolvimento, como no caso emblemático das garantias dos direitos de propriedade, a partir da ênfase que é dada ao cumprimento dos contratos, e da capacidade de cumprimento (ou adequação) das “regras do jogo”. Este ponto está diretamente relacionado às dificuldades que algumas economias podem enfrentar para realizar política industrial, por exemplo (questões de pirataria, engenharia reversa etc., que afetam as garantias de direitos de propriedade).

Compreender as instituições como “regras do jogo” acabaria delimitando o papel do estado como um garantidor de tais regras, na criação, execução, fiscalização e, se necessário, punição aos infratores, destacando as ações dos indivíduos. Através dos mecanismos de *enforcement action*, o

estado se caracterizaria como um “agente vigilante”, que corrige falhas de mercado, mas acima de tudo se torna o principal garantidor dos direitos de propriedade. Nesse sentido, para que ocorra o desenvolvimento, haveria a necessidade de um “ambiente” institucional favorável, que diminuísse os efeitos negativos acerca dos custos de transação e também das garantias relacionadas aos direitos de propriedade.

A abordagem institucionalista da NEI destaca a importância das “boas” instituições como sendo causadoras do desenvolvimento. Por um lado, esta relação unidirecional, por vezes, acaba confundindo causa com efeito; por outro lado, também contribui para uma perspectiva de criação de instituições, sobretudo formais, que possam contribuir para viabilizar o desenvolvimento, ampliando, inclusive, a capacidade de o estado alterar os processos em curso; para tanto, é fundamental que o estado seja um agente do desenvolvimento, o que não está contemplado no institucionalismo da NEI, como ressaltado. Também é importante observar que esta perspectiva acaba sinalizando para a adequação das “boas” instituições que poderiam ser “transplantadas” de um país para outro, com adequações.

Por sua vez, em um alinhamento com a perspectiva do institucionalismo original (Original Institutional Economics – OIE), Hodgson (2006) amplia a concepção do que se entende por instituições, que vão além de regras, restrições e incentivos com efeitos econômicos; elas restringem e ativam comportamentos em todos os sentidos. Linguagem, dinheiro, sistemas de pesos e medidas, empresas etc. seriam instituições, ou seja, uma instituição é um tipo especial de estrutura social, envolvendo regras potencialmente codificáveis e normativas de interpretação e de comportamento. (Hodgson, 2006)

Não existiria uma relação de causalidade como algo definido *a priori*, pois as relações são biunívocas. Hodgson (2011) trata de um processo evolutivo e de interação (*reconstitutive downward effects*), em que os agentes e a estrutura institucional, apesar de distintos, estão conectados em um ciclo de interação mútua e de interdependência, como se estivessem em uma espécie de “caixa de ressonância”. Esta ideia procura estabelecer relações entre os âmbitos micro e macroeconômico, considerando as relações entre indivíduos, a partir e através das instituições. A criação de hábitos mentais constituiria uma base institucional para o surgimento de fenômenos econômicos agregados, como propriedades emergentes que não são o somatório de ações individuais isoladas.

Portanto, torna-se fundamental compreender como se dá a relação entre os ambientes micro e macroeconômico, a partir e através das instituições, para identificar os rumos do desenvolvimento. Não existe uma relação unidirecional, bem como a forma como os indivíduos interagem em um dado ambiente, acaba afetando as instituições que, por sua vez, são moldadas a partir destas relações. O ambiente macro condiciona, mas não determina a mudança institucional, sobretudo no que se refere ao caráter informal. Nesse sentido, o estado afeta o ambiente, de “cima para baixo”, mas não define hábitos de pensamento e de comportamento dos agentes microeconômicos, o que significa que as mudanças institucionais dificilmente poderiam ter seus resultados pré-determinados.

Em uma perspectiva estrutural da mudança institucional, autores como Chang (2011), Chang e Evans (2005) e Reinert (2007), consideram que as transformações produtivas possuem um papel central no processo de mudança institucional. É nesse sentido que estes autores têm uma interpretação que se aproxima mais do “estruturalismo” (vinculado a uma perspectiva materialista/marxista, que também dialoga com Schumpeter); assim como Nelson (1998 e 2002), com seu viés schumpeteriano,

que analisa as relações entre ambiente (que seriam os “arranjos institucionais” e as “tecnologias sociais”) e sua compatibilidade com as mudanças produtivas/tecnológicas. Nessa perspectiva, os autores abordam as mudanças institucionais em um sentido agregado, a partir de seus aspectos macroeconômicos, tratando da economia como um “sistema socioeconômico”. Destaque-se que existe uma diferenciação fundamental entre economia capitalista, concebida como um “sistema sócio-econômico” (Chang, 2011), em que o estado é agente do desenvolvimento, da ideia de capitalismo como “economia de mercado”, em que ao estado compete, estritamente, evitar as “falhas de estado” e corrigir as “falhas de mercado”.

Cabe destacar a existência de uma imbricação muito forte entre política e economia, inclusive no que Chang (2004) propõe como uma “economia política institucional”, o que tem sido utilizado para caracterizar um “estado desenvolvimentista”, considerado um agente fundamental do desenvolvimento econômico nesta perspectiva. Neste sentido, a mudança institucional está permeada pelos aspectos tecnológicos, mas também tem sua evolução condicionada pela forma como as estratégias produtivas e inovativas são adotadas, no que se refere às empresas e organizações, mas sobretudo ao estado e a forma como esse afeta o comportamento dos mercados.

Reinert (2007, p. 54-55) destaca a importância da relação entre instituições e inovação tecnológica, como aspectos indissociáveis:

(...) institutions and modes of production of a society obviously evolved together, institutions cannot be meaningfully studied separately from a technological system which needed and created them. (...) At its core the history of institutions is a history of the Schumpeterian institutions that enabled the growth and spread of this industrial system across the developed world.

Nesse sentido, não é adequado, do ponto de vista analítico e nem mesmo histórico, separar as instituições existentes das estruturas que lhes deram origem e suporte, ou seja, as instituições surgem e se enraízam no processo de desenvolvimento, mas em parte também servem para remover (e às vezes criar) obstáculos ao desenvolvimento.

A partir de uma perspectiva heterodoxa, sobretudo no que se refere a abordagem de autores como Ha-Joon Chang, Peter Evans e Erik Reinert, as instituições também podem ser consideradas construções com caráter normativo, criadas e enraizadas a partir de objetivos desenvolvimentistas que estariam em curso como estratégia nacional de desenvolvimento.

Em síntese, as mudanças institucionais promovidas ao longo do tempo são consideradas inovações, dado que cada trajetória econômica tem caráter singular, ou seja, independente da forma como se estabeleçam as relações causais promotoras do desenvolvimento, as diferentes perspectivas analíticas (vertentes institucionalistas) comungam da noção de que mudança é sinônimo de inovação, reiterando-se que os efeitos que as mudanças trazem sobre o desenvolvimento não são previsíveis.

2.2 Uma perspectiva macro-institucional do desenvolvimento econômico

De um modo geral, o desenvolvimento econômico pode ser considerado um objeto de análise em que todas as perspectivas institucionalistas apresentadas trazem alguma contribuição para a sua compreensão. No entanto, a forma como ocorrem as mudanças institucionais e como isso se relaciona com o desenvolvimento econômico nacional, requer um entendimento das relações entre as instituições econômicas fundamentais, como será visto a seguir. Caracterizar a composição e a

configuração da “matriz institucional” de uma nação, a partir de suas instituições econômicas fundamentais, é um ponto de partida para analisar o seu desempenho econômico em uma trajetória de longo prazo. Por sua vez, em se tratando de enraizamento, entende-se que a dimensão que compreende uma “moldura institucional” é ponto crucial para uma análise macro-institucional do desenvolvimento.

As instituições e a mudança institucional devem ser compreendidas tanto a partir de “elementos culturais” (valores, hábitos, crenças etc.), quanto de “mecanismos/regramentos formais” (leis, políticas, planos etc.). Na prática, tais processos atuam simultaneamente na composição e na configuração da “matriz institucional” de uma nação. Em grande medida, o desenvolvimento econômico depende da forma como estes mecanismos são combinados também com as mudanças estruturais em curso. Nesse sentido, uma “matriz institucional”, com viés econômico, abrange três instituições fundamentais em sua composição: estado, mercado e empresa, a partir da forma como estas se relacionam entre si; esta relação é estabelecida a partir de uma configuração institucional, que tende a se adaptar ao próprio processo de desenvolvimento econômico, ao mesmo tempo em que o promove, ou cria entraves.

Na medida em que o estado exerce um papel fundamental no desenvolvimento, as relações institucionais se tornam mais abrangentes e, em regra, mais complexas, se comparado ao caso em que o papel do estado se restringe ao de um agente cuja função fundamental seria aplicar e fazer cumprir as “regras do jogo”. A forma como o estado interfere na economia define o seu papel na “matriz institucional”, o que acaba também influenciando a forma como os mercados e as empresas operam, como ressaltado anteriormente, ou seja, afeta a configuração da matriz. É importante destacar que, no sentido histórico, não há a possibilidade de que os mercados e as empresas surjam e se estabeleçam em um “vazio institucional”. Assim, a ideia de que existe uma estratégia de desenvolvimento, pressupõe que o estado tem papel fundamental neste processo; os mercados não formulam estratégias de desenvolvimento, e as empresas, por sua vez, adotam estratégias micro-organizacionais a partir de um dado ambiente institucional e de negócios, o que não as impede de interferir neste processo, mas de forma condicionada.

Por ser uma instituição composta por várias instituições, o estado acaba tendo um papel articular nas estratégias de desenvolvimento nacional, sobretudo quando assume um caráter desenvolvimentista. Como observa Reinert (2007, p. 68): “Some institutions importantly serve dual, multiple, and systemic purposes.” Isto se aplicaria ao estado, enquanto agente do desenvolvimento.

Uma perspectiva agregada da economia se torna ainda mais necessária à medida em que o estado exerce um protagonismo no processo de desenvolvimento, ou seja, em que o planejamento, abrangendo os diferentes níveis e estratégias de governo, torna-se um processo enraizado, uma “moldura” a partir da qual é orientada sobretudo a configuração da “matriz institucional”. A relação entre os ambientes micro e macroeconômico é permanentemente permeada por uma noção de desenvolvimento que condiciona as ações em larga escala, permitindo que a estrutura produtiva se molde às necessidades de desenvolvimento com inovações tecnológicas e institucionais integradas em um mesmo objetivo de longo prazo.

3 Uma perspectiva macro-institucional do desenvolvimento econômico chinês

A China se constitui em um caso em que o estado é uma instituição base da “matriz institucional” nacional, porque também é um agente central do desenvolvimento. Nesse sentido, as ações do estado afetam o comportamento das empresas, públicas e também privadas (nacionais e estrangeiras), impactando os mercados e alterando a configuração da “matriz institucional” conforme os objetivos de longo prazo, em regra estabelecidos a partir de uma sequência de “planos quinquenais” (PQs).

A capacidade de planejamento e execução de grandes mudanças estruturais de forma relativamente rápida e em grande escala, visando cada vez mais a fronteira tecnológica, sobretudo no que se refere às atividades industriais, tem sido amparada historicamente em 14 PQs consecutivos, que estão compreendidos em uma “moldura institucional enraizada” que serve de base para a coordenação da funcionalidade da “matriz institucional” chinesa; ou seja, os PQs chineses têm sido “peças-chave” da institucionalização de processos e de mecanismos voltados à execução de atividades cujo objetivo principal é o desenvolvimento econômico nacional, para tanto, estão amparados em um suporte institucional enraizado, em uma “moldura”.

O debate acerca do significado de mercado, tem visado, dentre outros aspectos, a busca de uma noção mais clara acerca de como esta instituição se forma a partir das suas relações com outras instituições fundamentais, como o estado. O caso chinês é emblemático neste sentido. Cabe ressaltar que, mesmo em economias capitalistas desenvolvidas, as relações estado-mercado não têm sido dicotômicas quando se considera o desenvolvimento econômico como processo histórico. Portanto, para entender o funcionamento dos mercados em uma nação, é necessário analisar o papel do estado, sobretudo quando este incorpora uma lógica intervencionista em suas ações que, no caso chinês, se reflete tanto nos PQs quanto nas mudanças institucionais para viabilizar as estratégias de desenvolvimento.

No caso chinês, os limites de exploração de um mercado interno “imaturo” (Naughton, 2021, p. 37) na década de 1980, teria levado o estado à necessidade de implementação de políticas de desenvolvimento que visavam inclusive desenvolver “forças de mercado”. De certo modo, essa situação revela a grande importância do estado, inclusive como produtor, o que acaba configurando uma “matriz institucional” assemelhada a uma economia “planificada”, com viés socialista e algumas semelhanças com a ex-URSS, em que, ao controlar as principais empresas, o estado também controla os mercados internos. Transformar a China na “fábrica do mundo” seria o objetivo principal desta configuração da “matriz institucional” ao longo das décadas de 1980 e 1990, daí o predomínio das empresas estatais. Como destaca Nolan (2014, p. 748), em relação a importância das grandes empresas estatais chinesas: *“Since these firms are all state-owned, they are able to think in a long-term fashion. They can work together as a single team, sharing knowledge, supporting each other and buying each other’s products.”*

Para analisar o componente institucional do desenvolvimento econômico chinês é necessário que se compreenda a natureza das relações entre estado e mercado, assim como o papel que as empresas públicas e privadas têm exercido. Estados, mercados e empresas são instituições econômicas, cuja inter-relação é bastante variada quando se analisa as diferentes economias nacionais em suas trajetórias de longo prazo. Como destaca Naughton (2021, p. 96), em relação ao caso chinês:

What is certain today, however, is that the process of China's emergence will be determined primarily by the interaction between an aggressive and interventionist government, on the one hand, and a robust business sector on the other, rather than through primarily market forces on their own.

De fato, o processo de desenvolvimento chinês tem se caracterizado por uma capacidade de organização dos mercados em âmbito nacional, que demanda uma intervenção estatal direta e indireta sobre as atividades econômicas, exercidas por empresas públicas e privadas, sem precedentes na história e sem uma referência, nem mesmo aproximada, nas economias contemporâneas consideradas desenvolvidas. Esta capacidade organizacional tem sido a base da “matriz institucional” chinesa, em que o estado coordena as ações de desenvolvimento, o que é claramente expresso em 14 PQs consecutivos, em grande medida em função da existência de uma “moldura institucional”.

Essa “moldura institucional” enraizada, se constitui em um suporte institucional fundamental, a partir de um planejamento central, que coordena as mudanças na composição e sobretudo na configuração da “matriz institucional” chinesa. Por exemplo, a crescente expansão recente da participação das empresas privadas na economia chinesa, inclusive de capital estrangeiro (*joint ventures* etc.), não diminuiu a importância das empresas estatais, em setores considerados estratégicos para o desenvolvimento econômico nacional, ou seja, esta mudança na configuração da “matriz institucional” foi inserida junto aos PQs, por conseguinte, incorporada às estratégias de longo prazo; processo viabilizado sobretudo pela manutenção da capacidade de planejamento.

No caso chinês, não haveria, portanto, a dicotomia estado *versus* mercado, ou público *versus* privado, mas uma ação estatal planejada e decisiva em relação a importância do setor privado para o desenvolvimento econômico nacional, e é nesse sentido que o setor privado teria crescido nas últimas décadas, sem que o estado deixasse de ser um agente central no desenvolvimento econômico nacional. No entanto, as análises acerca da forma como o estado se relaciona com o “setor privado” (nacional e estrangeiro), e com o mercado, não têm sinalizado para uma interpretação consensual, por vezes nem mesmo complementar, acerca da trajetória econômica chinesa.

Um dos aspectos que mais se destaca no desenvolvimento econômico chinês é a forma como o estado ainda detém grande parte do controle das ações privadas, além de ser proprietário de um grande número de empresas estatais extremamente relevantes para a execução dos “planos” de desenvolvimento econômico nacionais; processo que estaria em transição para um modelo mais aproximado a uma “economia de mercado” (Bresser-Pereira et al., 2020), mas que ainda está baseado em grande intervenção estatal na economia, com forte ideia de unidade nacional, em que o estado tem papel fundamental na acumulação de capital privado, a partir de um “sino-capitalismo” (Nogueira, 2018) ou de uma nova forma institucional chamada “socialismo de mercado” (Jabbour; Paula, 2018; Jabbour; Gabriele, 2021), que criaria um *policy space* favorável à “socialização do investimento”. Interpretações diversas que demonstram, como destacado na introdução deste texto, que o processo de desenvolvimento econômico chinês não tem sido suficientemente esclarecido.

Naughton (2021, p. 13) fala de uma “economia de mercado dirigida pelo governo”: *“Indeed, Chinese policy-makers argue that they are creating a “market-driven, government steered” economy, essentially, a new model of an economic system.”* (Naughton, 2021, p. 99) E acrescenta: *“The term yindao, generally translated as “guided” or “led,” has a long history in Chinese Communist usage, usually referring to the “guidance” of public opinion”* (Naughton, 2021, p. 99). Portanto, não se trata

de corrigir falhas de mercado, mas de organizar o funcionamento dos mercados a partir de objetivos de desenvolvimento, com forte presença estatal, ou seja, para “dirigir” o mercado, o estado necessita de uma base institucional ampla, estável e duradoura, de uma “moldura”.

Conforme Diegues e Hiratuka (2021, p. 265): “Tsai e Naughton (2015) classificam como State Capitalism, os autores citam: (i) o controle estatal direto de setores estratégicos, (ii) a política industrial ampla e vigorosa e (iii) a posição estatal dominante no sistema bancário e nos mercados acionários.” E acrescentam (p. 281): “(...) as transformações em sua estratégia de desenvolvimento não podem ser compreendidas como desdobramentos da emulação de um modelo típico do Estado Desenvolvimentista Asiático.” Ou seja, a forma como alguns países buscaram o emparelhamento a partir do “modelo japonês” de industrialização, não é compatível com a estratégia de desenvolvimento chinesa. Em grande medida isso se expressa nas modificações na configuração da matriz institucional chinesa, ou seja, na forma como as instituições econômicas fundamentais são articuladas na busca de um objetivo nacional, que também cria condições para objetivos mais específicos (regionais, municipais, setoriais, empresariais etc.).

Para Jabbour e Dantas (2001, p. 295), existe uma “recolocação estratégica do Estado”, em que o “surgimento cíclico de instituições” acaba delimitando a forma de “reorganização de atividades entre os setores estatal e privado da economia, com o crescimento do setor privado não ocorrendo em detrimento de uma diminuição do papel do Estado.”

No caso da composição da “matriz institucional”, destaca-se a importância das empresas transnacionais (ETNs), a partir da primeira década do Século XXI, e também o crescimento da participação das empresas privadas nacionais. Dado as alterações na amplitude da composição, inevitavelmente a configuração da “matriz institucional” chinesa acabaria sendo alterada, o que está em harmonia com a perspectiva dos PQs e das mudanças institucionais que viabilizam cada “nova” configuração. Nesse sentido, as inovações institucionais, que visam o desenvolvimento econômico nacional, se amparam na “moldura”, como suporte macro-institucional.

É expressiva a participação de ETNs na economia chinesa na primeira década do século XXI, sobretudo em produtos mais intensivos em tecnologia e voltados para a exportação, como observado por Nolan (2012). De certo modo, esta situação poderia ser considerada uma dependência da economia chinesa em relação à tecnologia estrangeira; mas, por que isso não ocorre? A criação de *joint ventures* parece ser parte importante da explicação, assim como a exposição das empresas, estrangeiras e nacionais, à competição internacional. Além disso, Santos (2021) destaca que a China “busca tecnologias” em países avançados, através do investimento externo direto (IED), bem como cresceu em território chinês a entrada de IED também relacionado a investimentos em P&D. “Segundo dados da Agência Nacional de Estatísticas da China, entre 2012 e 2017 os gastos com P&D de empresas estrangeiras no país teve um aumento de 35%, sendo a maioria das pesquisas realizadas na China por meio de empresas do tipo *joint venture*” (Santos, 2021, p. 440).

O que se agrega à “matriz institucional”, ao longo do tempo, tende a ser incorporado ao processo de desenvolvimento, portanto, as transformações produtivas não implicam em ruptura com os processos em curso, mas em um acúmulo de conhecimentos em processo de evolução produtiva e institucional; a “moldura institucional” fornece a estabilidade necessária a este processo. As inovações institucionais são moldadas para a promoção e suporte das transformações produtivas, o

que caracteriza a necessidade da promoção de inovações em todos os sentidos, mas de forma articulada.

A forma como o estado interfere nas empresas públicas, e também nas empresas privadas, redefinindo as suas funções no desenvolvimento econômico nacional ao longo do tempo, altera a configuração da “matriz institucional” chinesa, processo que afeta tanto o mercado interno quanto o mercado internacional; ou seja, as variantes da composição básica condicionam as mudanças na configuração da “matriz institucional”, como observado. Tais mudanças são viáveis em grande escala dada a “moldura institucional” enraizada, ou seja, por paradoxal que pareça, o fato de existir uma estrutura mais conservadora, acaba contribuindo para viabilizar inovações produtivas e institucionais de forma simultânea e interligada.

Como destaca Nogueira (2021, p. 7): “O Estado na China planeja, regula, estabiliza, investe, empreende, provê e vigia.” Observe-se que o estado chinês executa estas diferentes funções simultaneamente, mas em diferentes gradações, a depender das próprias demandas a partir dos objetivos bem como do estágio de desenvolvimento em que o país se encontra.

A China teria características próprias, seja em relação a sua organização interna, seja no que se refere a sua inserção internacional, que se contrapõem a lógica capitalista vigente (ao “modelo” prevalente). No caso chinês, as singularidades do desenvolvimento se sobrepõem aos “padrões de regularidade” identificados em outras economias ao longo da história, quando da realização de tentativas de emparelhamento. Em grande medida, a forma como o governo chinês tem promovido mudanças institucionais como parte fundamental da estratégia de desenvolvimento econômico nacional, têm corroborado a ideia de uma estratégia singular.

Jabbour e Gabriele (2021) destacam a ideia de que na China haveria um “metamodo de produção”, que comporta diferentes modos de produção (capitalistas, não capitalistas e socialista), e que acabaria moldando e promovendo mudanças institucionais que viabilizam o “socialismo de mercado”. “A planificação compatível com o mercado, consequência de operações institucionais inovadoras e complexas, pode ser tratada como uma das instituições mais importantes e estratégicas da economia chinesa” (Jabbour; Gabriele, 2021, p. 181).

É justamente a “moldura institucional” que permite combinar características de diferentes modos de produção (não há um padrão pré-estabelecido), na medida em que aquela criou um ambiente favorável às mudanças na composição e na configuração da “matriz institucional” chinesa ao longo das últimas décadas, o que implica em inovações institucionais mais frequentes, compatíveis com os objetivos de longo prazo.

Em uma perspectiva macro-institucional do desenvolvimento, o ambiente institucional, que dá a dimensão da forma de organização socioeconômica de uma nação, estaria conformado a partir de uma “moldura institucional”, sobretudo em situações em que o estado tem um papel central nas mudanças de longo prazo, é desenvolvimentista, ou seja, tem primazia institucional em relação aos mercados. Nesse caso, a matriz institucional constitui a expressão concreta do ambiente institucional vigente, ou seja, alterações na composição e sobretudo na configuração da matriz institucional, em uma perspectiva macro-institucional, são condicionadas pela “moldura institucional”, que tem no desenvolvimento econômico nacional um objetivo de longo prazo.

A “moldura” tem um caráter mais conservador, decorrente do seu enraizamento, necessário para uma relativa estabilidade do ambiente institucional vigente, o que permite alterações na composição e na configuração da matriz institucional, viabilizadas pelas inovações institucionais (sobretudo formais) que alteram os regramentos na busca de objetivos de longo prazo. No caso chinês, a “moldura” preserva vinculações com/está associada à planificação. As transações são fundamentais para a efetivação das estratégias microeconômicas, mas necessitam estar em consonância com o ambiente institucional vigente, situação em que as inovações institucionais (muitas vezes promovidas pelo Estado) contribuem para um direcionamento das escolhas dos agentes microeconômicos, conforme os objetivos macroeconômicos do desenvolvimento, ou seja, o ambiente macro não apenas condiciona mas acaba também direcionando, em grande medida, muitas das ações microeconômicas, o ambiente de escolhas.

Por sua vez, a crescente inserção internacional chinesa reforça ainda mais a necessidade de se analisar a relevância de uma “moldura institucional”, na medida em que a busca do desenvolvimento ocorre por etapas cumulativas associadas à inovações produtivas e institucionais de forma articulada e simultânea. Ainda que permeável, dado uma crescente internacionalização das economias, a “moldura” destaca justamente o caráter nacional do desenvolvimento; trata-se de um balizador/referência para os agentes econômicos, públicos e privados, e também carrega um caráter demarcatório das ações do Estado em âmbito internacional, pelo menos no caso chinês.

Em síntese, a adoção de políticas de desenvolvimento, com destaque para a política industrial e de inovação no Século XXI, não rompe com a “moldura” que suporta a “matriz institucional”, que se constitui na base da política econômica e da evolução produtiva que possibilita a simultaneidade das inovações tecnológicas e institucionais, de forma planejada, mas sem negligenciar a importância dos mecanismos de mercado, interno e internacional. Toda alteração na composição e na configuração da “matriz institucional”³ chinesa, tem sido processada a partir de uma estratégia de desenvolvimento de longo prazo, em que a política econômica evidencia o papel chave do estado como planejador e agente do desenvolvimento, o que se sustenta na “moldura institucional” vigente. Nesse sentido, compreender a forma como a China conduz a sua política de inovação institucional e produtiva é um passo importante para analisar a sua trajetória de desenvolvimento econômico no cenário mais recente.

4 O desenvolvimento econômico chinês e as políticas de inovação institucional e produtiva

A partir do arcabouço apresentado nas seções anteriores, compreende-se a centralidade da coevolução entre os processos de mudança institucional e de transformações na estrutura produtiva como elementos norteadores de uma estratégia de desenvolvimento nacional. Tal qual sugere Nelson (2002), a busca pela construção da sinergia na coevolução desses processos materializa-se numa dinâmica evolucionária de experimentação permanente que afeta o que o autor denomina de tecnologias sociais e tecnologias físicas. É exatamente no sentido de se compatibilizar essas experimentações que se deve compreender as transformações institucionais associadas às formulações de políticas de desenvolvimento produtivo e políticas industriais.

(3_ Para uma discussão detalhada sobre a matriz institucional chinesa e suas transformações ao longo da estratégia de desenvolvimento chinesa pós 1978, ver Diegues, Pereira e Hiratuka (2023).

Para tal, Chang (1994) sugere que a busca pela construção da compatibilidade entre os processos de mudanças institucionais, de tecnologias sociais e os processos de transformações produtivos e de tecnologias físicas devem ser balizados pela necessidade de se construir políticas de desenvolvimento produtivo que se moldem aos ciclos de produtos tal qual sugerido por Vernon (1966). Ou seja, a ideia é a de que as políticas se reconfigurem em paralelo à permanente transformação nas forças produtivas de uma nação e a sua reorientação para diversificação em direção a produtos e tecnologias em distintos estágios de desenvolvimento.

Em produtos e tecnologias em estágios iniciais de desenvolvimento, Chang (1994) sugere que as políticas se concentrem em medidas que promovam a socialização dos riscos. Como nesses estágios os padrões tecnológicos não estão estabelecidos e as estruturas de mercado não estão consolidadas, as principais políticas recomendadas seriam o (i) incentivo generalizado à experimentação, diversificação do P&D e da inovação, (ii) o fomento à institucionalidade que gere externalidades (padrões tecnológicos e produtivos, etc) e (iii) a oferta pública de fundos *venture capital* para tecnologias emergentes.

Já os estágios intermediários seriam caracterizados por um avanço na codificação do conhecimento e uma redução da experimentação como instrumento para a criação de assimetrias competitivas. Assim, as políticas de desenvolvimento produtivo mais adequadas seriam aquelas que viabilizassem a concentração do investimento como forma de reduzir o que Chang (1994) denomina de competição excessiva e *social waste*, e assim viabilizar a formação de grandes conglomerados (*chaebols* no caso sul-coreano) que tenham capacidade de alavancar o processo de *catching-up* produtivo e tecnológico.

Na fase final (ou *senile*) de determinado estágio de desenvolvimento tecnológico o autor reforça a ideia de a política industrial romper com o *lock-in* da estrutura industrial gestada nas fases anteriores e, assim, fomentar a redução da importância relativa de setores decadentes. Esse objetivo seria alcançado por meio de políticas que reduzissem o aprisionamento dos agentes anteriormente incentivados a ativos, investimentos e conhecimentos menos aderentes às novas fases da trajetória tecnológica em permanente evolução.

Na mesma linha argumentativa, Perez (2004) procura estabelecer uma relação entre as transformações nos paradigmas tecno-econômicos e as configurações institucionais e políticas que ao mesmo tempo suportam e são fomentadas por essas transformações. Já Lee (2019) apresenta um conjunto de fatos estilizados com vistas a sugerir uma tipologia normativa de políticas para o desenvolvimento produtivo que também enfatiza a necessidade de constantes evoluções nos instrumentos e nas orientações das políticas, como forma de se contornar o atraso relativo de países em desenvolvimento e assim viabilizar processos simultâneos de *catching-up* e também de *leapfrogging*. Estes demandariam capacitações inovativas que impulsionem a competitividade local em direção às áreas vinculadas à fronteira tecnológica emergente.

É a partir deste arcabouço que este trabalho pretende compreender a dinâmica de coevolução entre as políticas industriais e a transformação institucional chinesa, de maneira semelhante a Naughton (2021), Jabbour e Gabriele (2021), Pearson (2015) entre outros. Ou seja, a partir da compreensão das políticas de desenvolvimento produtivo como um processo de permanente transformação institucional, como lembram Andreoni e Chang (2019).

As fases da estratégia nacional de desenvolvimento estariam incorporadas na planificação (PQs etc.), ao passo que a composição, mas sobretudo a (re) configuração da matriz institucional, se adequariam para tornar as estratégias viáveis, dado um elevado grau de “pragmatismo” econômico. Por sua vez, as mudanças institucionais, abarcadas por uma configuração institucional vigente, carregariam em seu propósito os objetivos das estratégias de desenvolvimento. Como todo processo dinâmico, as mudanças institucionais (formais), que nesse caso operam como “instrumentos” do desenvolvimento econômico nacional, tendem a alterar a configuração da matriz institucional vigente, sem que se abandone a estratégia de longo prazo.

Nesse cenário estratégico, as inovações institucionais acabam adquirindo, predominantemente, um caráter formal e, nesse sentido, são “instrumentais”. Dado que estas inovações visam alterar a estrutura produtiva, elas acabam exercendo pressão sobre a composição, mas principalmente sobre a configuração da matriz institucional vigente.

Assim, o enquadramento analítico (*frame*) apresentado neste artigo tem como principal objetivo identificar tanto as condições que promovem as mudanças institucionais quanto os objetivos contidos nas mesmas, ou seja, suas origens e finalidades. Ao mesmo tempo visa evidenciar como a matriz institucional dá suporte a execução das estratégias de longo prazo que, em grande medida, requer mudanças institucionais frequentes e em quantidades significativas.

Para Diegues e Hiratuka (2021), existe uma “coexistência de diferentes fases heterogêneas” na estratégia de desenvolvimento chinesa de longo prazo. No caso institucional, sobretudo em seu caráter “instrumental”, as mudanças acabam se constituindo em processos cumulativos, mas que também compreendem algumas sobreposições. Ou seja, ao mesmo tempo que essa estratégia busca construir uma economia orientada à inovação de modo a rivalizar com as grandes potências tecnológicas no paradigma tecno-produtivo em gestação (baseado no que se convencionou denominar de Indústria 4.0), essa estratégia coexiste com o objetivo de sustentar a economia chinesa como principal parque manufatureiro global. Isso se deve ao fato de que a transição para uma economia baseada em atividades de alta complexidade tecnológica, com menor dependência de manufaturas de média e baixa intensidade tecnológica, enfrenta limites para sua universalização. Essas restrições dificultam a disseminação e a ampliação dos benefícios do progresso técnico para a ampla população chinesa.

A compatibilização da existência simultânea das “fases”, torna-se viável na medida em que ocorrem inovações institucionais sem uma ruptura da “moldura” institucional vigente, o que denota um caráter parcialmente inercial da trajetória de desenvolvimento chinesa, no que se refere às formas das escolhas políticas que definem as estratégias de desenvolvimento de longo prazo. Ao que tudo indica, este caráter inercial está estreitamente relacionado ao fato de que as principais decisões de política econômica para o desenvolvimento da China são tomadas pelo Partido Comunista Chinês (PCC), que governa o País há décadas, o que se reflete, em grande medida, na implementação e adoção dos PQs. O enraizamento da planificação, como suporte institucional da estratégia de desenvolvimento nacional e da matriz institucional chinesa, demanda a existência de inovações institucionais com caráter “instrumental”, para viabilizar as alterações de composição e sobretudo da configuração da matriz.

As políticas econômicas para o desenvolvimento devem ser compreendidas em uma “matriz institucional” vigente, sobretudo quando o papel do estado é central. Mesmo que se saiba que as

mudanças institucionais, em regra, são mais lentas do que as mudanças na política econômica e na estrutura produtiva, não há um descolamento entre estes processos, o que se torna ainda mais evidente quando se analisa a relação entre a capacidade de elaboração e execução do planejamento estatal. Por vezes, as inovações institucionais acabam tendo primazia sobre as mudanças estruturais, em razão do elevado nível de planejamento econômico institucionalizado ao longo de décadas.

Como ressaltado por Nelson (2002 e 2008), as inovações tecnológicas decorrem em grande medida de um ambiente institucional favorável, em que as tecnologias físicas e sociais são combinadas com vistas ao desenvolvimento econômico. Observe-se que não se trata de uma relação unidirecional, mas da importância da existência de uma “matriz institucional” compatível com um projeto de mudança estrutural que demanda um longo prazo de execução.

O processo de aceleração das transformações produtivas requer um ambiente institucional dinâmico e estruturado, o que acabaria gerando condições favoráveis a ocorrência de “ondas de inovações institucionais”, como observado por Jabbour e Dantas (2021, p. 295). Em outras palavras, observa-se que o circuito lógico do processo de desenvolvimento chinês se baseia em permanentes reconfigurações na estratégia de desenvolvimento produtivo, as quais demandam reconfigurações na matriz institucional. Tal qual Evans (1995), essas metamorfoses proporcionariam o suporte e a materialidade às políticas sempre a partir de um sentido e de uma orientação *embedded* numa moldura institucional pautada pelo planejamento de longo prazo que tem como principal objetivo viabilizar o rejuvenescimento da civilização chinesa.

A partir deste sentido lógico, pode-se compreender as transformações na estratégia de desenvolvimento chinesa desde 1978 em três grandes estágios:

(i) a abertura, a transição para o planejamento indicativo e a constituição da “fábrica do mundo” nas décadas entre 1980 e 2000;

(ii) a socialização do investimento, consolidação dos grandes conglomerados campeões nacionais e sua internacionalização a partir de meados dos anos 2000, como instrumentos para alavancar a transformação na estrutura produtiva doméstica e ao mesmo tempo reposicioná-la no cenário internacional marcado pela competição interestatal;

(iii) a transição para uma economia onde a dinâmica de acumulação e de transformação estrutural seja crescentemente baseada na inovação autóctone principalmente a partir da reação à crise econômico financeira de 2008 e do acirramento das disputas tecno-nacionalistas internacionais.

Com base na perspectiva sugerida por este artigo, estes três grandes estágios de desenvolvimento estariam associados à reconfigurações da matriz institucional e das políticas de desenvolvimento produtivo, conforme pode ser verificado na Figura 1. A matriz, por sua vez, seria condicionada por uma moldura institucional com alto grau de estabilidade e construída para instrumentalizar o planejamento, o direcionamento de políticas públicas e o controle das estratégias de desenvolvimento econômico e social com o objetivo estabelecido a partir da revolução de 1949 de pavimentar o rejuvenescimento da civilização chinesa.

Em outras palavras, a lógica do processo constituiria na instrumentalização de reconfigurações da matriz institucional de modo a reconfigurar políticas de desenvolvimento que

estejam aderentes aos novos desafios colocados frente ao objetivo de longo prazo que está na essência da constituição da moldura institucional forjada pelo Estado-Partido.

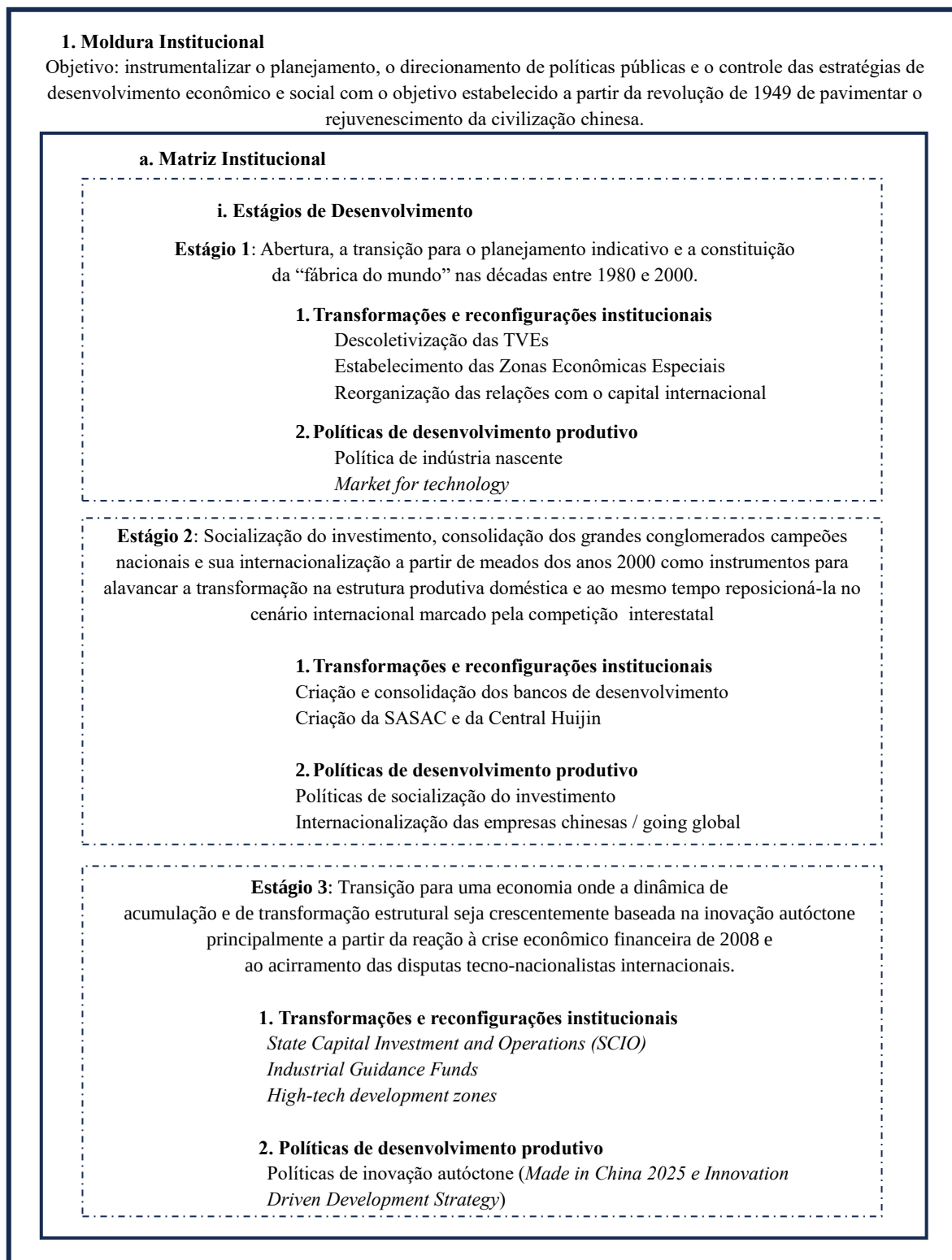
No primeiro estágio, os três elementos estruturantes da matriz institucional (estado, empresas e mercado) se reorganizam de maneira a viabilizar políticas orientadas à constituição da ‘fábrica do mundo’. Assim, com relação ao estado, observam-se medidas que fomentem o desenvolvimento das forças de mercado (Naughton, 1995; 2021), principalmente por meio do binômio “reforma e abertura”, combinado com a transição gradual para o planejamento indicativo. As empresas ainda apresentam um elevado controle estatal direto, ao mesmo tempo em que é possível identificar o embrião da criação por parte do próprio estado de uma burguesia local por meio da privatização com características chinesas das *township and village enterprises (TVEs)*. Com relação aos mercados, Naughton (1995; 2021) destaca que estes são crescentemente subjugados a uma lógica de aumento e comercialização do excedente e principalmente para a utilização da orientação exportadora como fonte de dinamismo e modernização.

Com o intuito de viabilizar essas orientações, pode-se destacar três conjuntos principais de *transformações institucionais*: a descoletivização das TVEs – conforme citado anteriormente –, a criação de Zonas Econômicas Especiais e a mudança na relação com o capital internacional. Essas transformações, por sua vez, criaram as estruturas organizacionais para a implementação de políticas de desenvolvimento produtivo que instrumentalizam a estratégia de constituição da China como a ‘fábrica do mundo’.

Na dimensão da relação com o capital nacional, pode-se admitir que o paradigma de políticas de desenvolvimento produtivo se aproximou àquele característico das estratégias de promoção das indústrias nascentes tal qual sugerem autores clássicos do desenvolvimento como Hamilton (1791), List (1841), Rosenstein-Rodan (1943), Hirschman (1958), Furtado (1961), Gerschenkron (1962), entre outras.

No cenário específico chinês de transição de uma economia baseada no planejamento imperativo para o indicativo, esse circuito lógico também seria complementado pelo que a literatura internacional define como ‘*marketization*’ (Lardy, 1992; Naughton, 1995). Como forma de sustentação a este circuito lógico, algumas políticas destacam-se, como: permissão da comercialização do excedente agrícola, flexibilização na gestão das empresas estatais e coletivas, permissão de crescimento da produção para além das cotas do planejamento (Naughton, 1995), além dos tradicionais investimentos em infraestrutura urbana e de transporte, e em insumos básicos transversais, que potencializaram a acumulação doméstica.

Figura 1
A moldura institucional do desenvolvimento chinês



Fonte: Elaboração dos autores.

Já na dimensão da relação com o capital internacional, o paradigma de políticas estruturou-se no que Chen (2020) denomina de ‘*market for technology*’. Neste, as Zonas Econômicas Especiais se constituíram em embriões da experimentação política e institucional, cujo objetivo principal era “*attracting FDI and promoting foreign firms to have spillover effects on the domestic economy*” (Chen, 2020, p. 54).

Essa configuração institucional permitiu ao mesmo tempo a manutenção das diretrizes que pautam a moldura institucional chinesa – o planejamento e controle das transformações sociais, políticas e econômicas – quanto a reorientação da estratégia de desenvolvimento por meio do binômio reformas e abertura. Ao circunscrever inclusive geograficamente algumas reformas às ZEEs, permitiu-se uma combinação de experimentação e fragmentação das políticas e das configurações institucionais pautadas no pragmatismo (Heilmann, 2008). Entretanto esse movimento ocorreu a partir de uma lógica de fragmentação hierárquica (Chen, 2020; Lieberthal; Oksenberg, 1988; Mertha, 2006), uma vez que tanto o pragmatismo quanto a alta tolerância à experimentação local estiveram sempre condicionados ao planejamento de longo prazo.

A partir desta configuração institucional, as políticas deliberadamente buscaram fomentar os efeitos de transbordamento do IDE. Num primeiro momento estes estiveram mais vinculados à própria constituição de capacitações produtivas e à inserção das empresas locais às cadeias globais de valor, com importantes efeitos multiplicadores e ativadores do circuito gasto-renda doméstico. Em um segundo momento, em aderência ao paradigma do *market for technology*, as políticas fomentaram a constituição a transferência de tecnologia por meio do estabelecimento de *joint-ventures* entre empresas multinacionais e chinesas, via exigência de estabelecimento local de atividades de P&D.

A título de ilustração do grau de preferência (e até de discricionariedade) conferido às empresas multinacionais localizadas nas Zonas de Desenvolvimento Econômico e Tecnológico, observa-se que estas tinham tratamento tributário preferencial inclusive quando comparado às empresas chinesas. Dentre alguns destes, pode-se citar: 15% de impostos de renda (comparada à taxa de 25% incidente sobre as empresas nacionais), com isenção nos primeiros dois anos e redução para 7,5% entre o terceiro e o quinto ano para empresas que tivessem como objetivo permanecerem na localidade por mais de 10 anos; retorno de 40% a 100% destes impostos quando as firmas utilizassem os lucros para reinvestimento local; isenção de impostos nas atividades de investimento; isenção de tarifas para a importação de máquinas, equipamentos e demais insumos utilizados no processo produtivo; isenção de tarifas de exportação; acesso altamente subsidiado à terra e acesso prioritário à crédito.

No segundo estágio de reconfiguração da matriz institucional chinesa (anos 2000), os três elementos estruturantes da matriz institucional (estado, empresas e mercado) são organizados a partir da lógica que Burlamarqui (2020) denomina de socialização do investimento. Nesta perspectiva, o circuito lógico da transformação estrutural consistiria em grandes linhas no aumento da geração de excedente, acumulação, em seu posterior reinvestimento associado ao progresso tecnológico como forma de viabilizar o incremento da produtividade. Este processo estaria associado à concentração de capital em grandes empresas e em grandes projetos de investimento, os quais seriam coordenados

pelo Estado a partir de uma lógica de socialização do investimento que teria como objetivo acelerar o processo Schumpeteriano de destruição criadora.

Como principais inovações institucionais tem-se a criação, consolidação e expansão dos bancos de desenvolvimento – em nível nacional e regional, e a criação de duas holdings responsáveis pela coordenação dos investimentos do setor empresarial estatal – a SASAC dedicada ao setor produtivo e a Central Huijing Investment dedicada ao setor financeiro. Como resultado observa-se um crescimento exponencial do número e da participação em termos de receita das empresas estatais chinesas entre as 500 maiores do mundo (Tabela 1).

Tabela 1
Empresas estatais chinesas entre as 500 maiores do mundo

	Número de empresas	% de empresas	% da receita
2000	8	2%	1%
2010	39	8%	8%
2020	83	17%	20%

Fonte: Fortune Global 500 e World Bank.

Naughton (2015) destaca a importância da SASAC (State-Owned Assets Administration Commission), estabelecida em 2003, como um “ator chave” na mudança do “modelo” de desenvolvimento chinês. Para Nolan (2014, p. 749): “The State-owned Assets Supervision and Administration Commission (SASAC) retains tight control over all key aspects of the leading state-owned enterprises, including mergers and acquisition, human resources policy, remuneration, flotation and international expansion.” Segundo Jabbour e Gabriele (2021, p. 217, 219-220), esta seria uma

(...) típica versão chinesa de instituições coordenadoras de projetos desenvolvimentistas, porém voltada única e exclusivamente para os ativos estatais nos GCEE (Grandes Conglomerados de Empresas Estatais). (...) Trata-se da instituição operadora dos interesses do Estado no núcleo empresarial (GCEE), utilizada por ele para governar através do mercado.

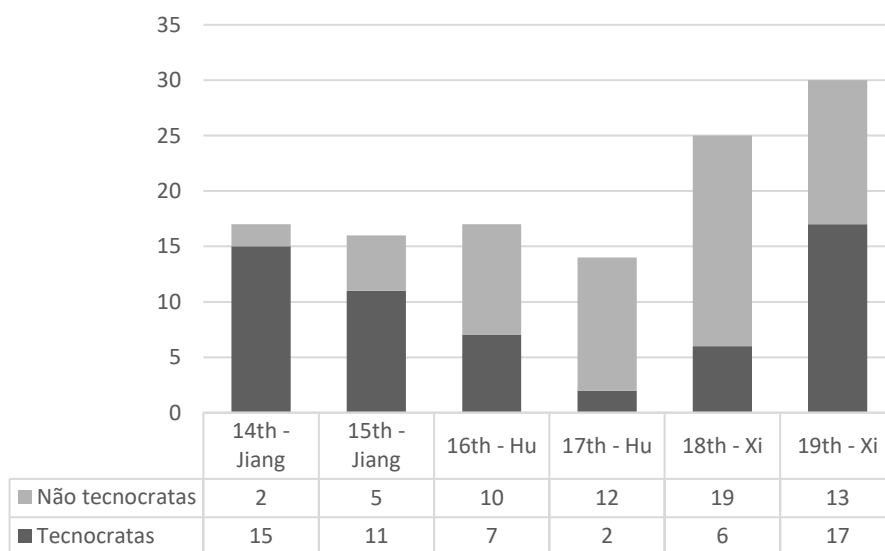
Estas inovações, por sua vez, buscaram criar as bases para a instrumentalização de uma nova orientação das políticas de desenvolvimento produtivo, pautadas na concentração dos investimentos por meio da formação de grandes grupos empresariais nacionais. A hipótese desta estratégia é a semelhante àquela apresentada em Lee (2019) e Chang (1994) ao analisarem a trajetória de desenvolvimento coreana: a ideia de que os grandes conglomerados nacionais seriam instrumentos fundamentais para se contornar as barreiras tecnológicas e financeiras enfrentadas na esfera da competição internacional por parte das estruturas produtivas de nações em busca do *catching-up*.

No terceiro estágio de reconfiguração da matriz institucional chinesa, a partir da segunda década dos anos 2000, os três elementos estruturantes da matriz institucional (estado, empresas e mercado) são organizados a partir da busca pela construção da inovação autóctone. Segundo Chen (2020), o que se observa é um esgotamento relativo do paradigma baseado na atração de IDE e na

percepção dos limites da estratégia *market for technology*, onde se buscava o aprendizado tecnológico prioritariamente a partir do estabelecimento de *joint-ventures* com empresas transnacionais. Como fruto deste esgotamento a autora aponta um deslocamento do eixo de poder para instituições vinculadas ao sistema nacional de inovação como o Ministério da Ciência e Tecnologia em detrimento do Ministério do Comércio, que se configurava como o principal polo de poder no paradigma anterior. Tal deslocamento pode ser verificado quando se analisam as mudanças na composição das promoções de lideranças políticas chinesas a nível provincial, por exemplo.

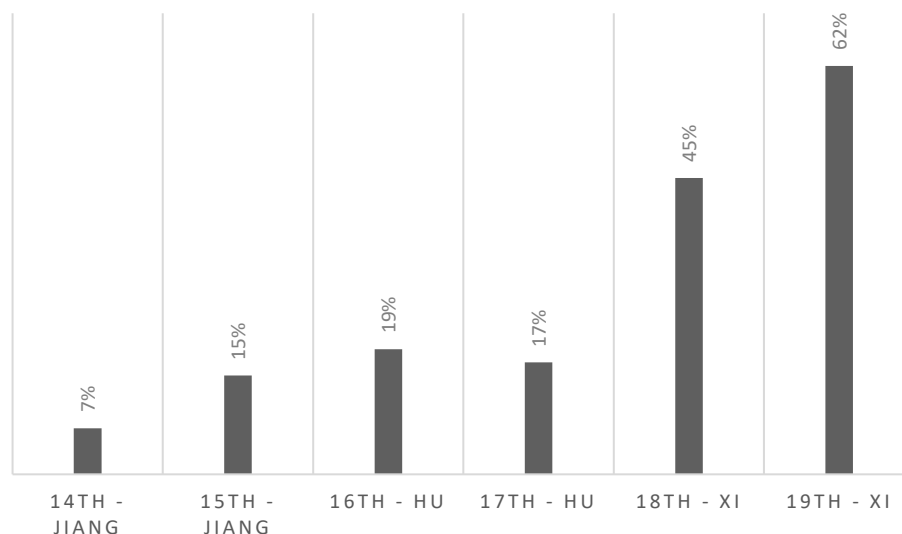
Conforme ilustram os Gráficos 1A e 1B, no período recente tem havido uma reorientação das promoções em direção a líderes com grande experiência na atuação em áreas relacionadas à ciência, tecnologia, engenharia e matemática (denominados de maneira sintética de tecnocratas). Pode-se observar que das 30 promoções de governadores para secretários gerais provinciais (posição que se configura o topo da hierarquia no PCCh), 56,7% foram de tecnocratas. Além disso, segundo a consultoria política MacroPolo, dos 205 membros do 20th Comitê Central do PCCh, mais de um terço (69) são tecnocratas. No 20th Politburo este número é de 8 em 24, o que implicou um crescimento de 100% em relação à 19th configuração. Ou seja, observa-se uma coesão entre as transformações institucionais características do período atual de busca pela construção de uma economia orientada à inovação com a composição burocrática das estruturas de poder do Partido-Estado.

Gráfico 1A
Número de promoções de governadores para secretários gerais provinciais
segundo mandatos presidenciais



Fonte: Elaboração dos autores a partir de Macropolo.

Gráfico 1B
Representatividade de tecnocratas oriundos de *emerging industries* entre o total dos tecnocratas líderes provinciais segundo mandatos presidenciais



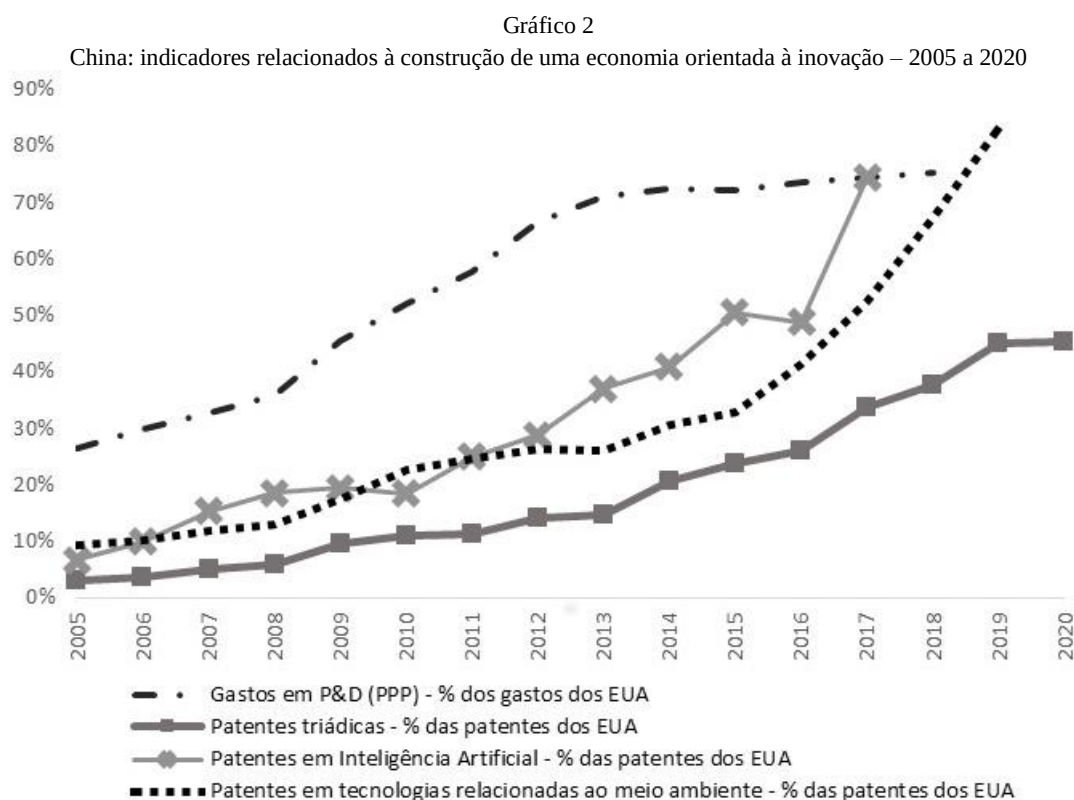
Fonte: Elaboração dos autores a partir de Macropolo.

Na configuração da matriz que suporta este novo estágio, as principais inovações institucionais são relacionadas à lógica de se utilizar uma estratégia tecno-nacionalista como vetor para incrementar as capacitações inovativas e produtivas locais, bem como a autonomia nacional em sentido amplo. Neste contexto, três principais inovações institucionais merecem destaque: a criação das High-Tech Development Zones – zonas econômicas especiais orientadas ao fomento de tecnologias emergentes – e principalmente a criação das State Capital Investment and Operations (SCIO) e dos Industrial Guidance Funds (IGFs). Os primeiros são organizações formadas majoritariamente por empresas estatais e governos sub-nacionais, e foram autorizados a investir nos mercados de capitais locais. Já os IGFs, muitas vezes constituídos por recursos originários das SCIO, teriam como objetivo atuar no financiamento a indústrias definidas como estratégicas no plano *Made in China 2025* e no *Innovation Driven Development Strategy Plan*. Estes, como o China Venture Capital, teriam como objetivo financiar indiretamente a inovação em empresas não estatais, muitas das quais *startups* promissoras, em atividades tecnológicas com elevado poder disruptivo (Naughton 2021).

Assim, o SCIO e os IGFs constituiriam uma inovação importante que ilustra a coevolução das transformações da matriz institucional e das políticas industriais. Em geral, a sua criação atende às demandas das contradições decorrentes das transições entre as diferentes etapas do desenvolvimento chinês, visando diversos objetivos aparentemente antagônicos. Primeiro, abrem espaço para uma maior reprodução do capital acumulado pelas grandes empresas públicas, para além da dimensão produtiva. Também respondem parcialmente às pressões das forças políticas internas para desenvolver ainda mais os mercados de capitais. Em segundo lugar, apesar desta relativa flexibilidade de atuação nos mercados de capitais, a liberdade de que as empresas públicas possuem

para criar SCIO e fundos de investimento de capital de risco é condicionada à sua alocação em indústrias estratégicas. Terceiro, introduzem na economia chinesa um mecanismo para promover a inovação (através do capital de risco) que é muito característico do atual paradigma técnico-econômico baseado na digitalização. Este mecanismo de capital de risco visa complementar as atividades dos bancos de desenvolvimento no financiamento da transformação estrutural, uma vez que estes bancos têm a sua cultura institucional e operacional fundamentalmente direcionada para o financiamento de setores no paradigma técnico-econômico da 2ª Revolução Industrial (Nolan 2015). Segundo Naughton (2021), a dotação desses fundos teria atingido cerca de US\$ 1,5 trilhão em 2020, com destaque para o Fundo do Circuito Integrado (com dotação de US\$ 50 bilhões) e os fundos de inovação das SOE Centrais (US\$ 22 bilhões).

Em paralelo à consolidação institucional dos IGFs, como resultados destas transformações institucionais e das políticas produtivas associadas, observa-se um crescimento exponencial dos indicadores chineses associados à inovação. Estes tornam-se ainda mais evidentes em áreas características do novo padrão tecno-produtivo em gestação (orientado ao que tem se convencionado denominar de *dual transition*, ou seja, orientada à digitalização e à sustentabilidade ambiental).



Fonte: OECD Stats (2023). O último ano disponível foi *2018 **2017 ***2019.

Apesar das transformações e reconfigurações da matriz institucional chinesa ao longo dos três estágios de desenvolvimento brevemente descritos nos parágrafos anteriores, a característica principal deste processo é sua condicionalidade aos objetivos enraizados na moldura institucional. É exatamente esta característica que permite uma coevolução entre transformações nas dimensões

produtivas e institucionais de maneira coesa e instrumental aos desafios colocados ao longo da transição da economia chinesa para distintos estágios de desenvolvimento. A coesão e o caráter funcional da coevolução, por sua vez, parecem assegurar ao modelo de desenvolvimento chinês um caráter singular na literatura sobre instituições e desenvolvimento no século XXI, tanto em países periféricos quanto centrais.

Considerações finais

Ao ser incorporada à trajetória de desenvolvimento chinês, a planificação também está incorporada no âmbito micro, sobretudo no que se refere à forma como as empresas se adaptam às mudanças institucionais. Ou seja, os mecanismos de mudança institucional vigentes na China têm sido implantados em um ambiente em que há conexão entre os âmbitos micro e macro, na medida em que a planificação é uma “instituição-chave” do processo de mudança. Este processo evidencia que novas instituições tanto são criadas para amenizar e/ou resolver problemas econômicos de cunho produtivo, bem como para promover condições favoráveis às transformações estruturais, mas também cria condições favoráveis à realização de inovações institucionais. É nesse sentido que a planificação ganha destaque em seu caráter institucional mais abrangente e enraizado que, portanto, tende a ser duradouro, como instituição fundamental da “moldura institucional”.

A criação de instituições, estabelecendo um caráter formal para as mesmas, demonstra a necessidade, mas sobretudo a capacidade de o Estado chinês se utilizar de instituições vigentes, a partir de sua “matriz”, como forma de utilizar órgãos, agências etc. como instituições instrumentais. Nesse sentido, uma “inovação institucional” reflete a capacidade de o estado na China gerar instituições como produtos ou instrumentos de um processo previamente coordenado, na medida em que o desenvolvimento nacional requer tais inovações para perseguir os objetivos normalmente expressos em grandes planos (quinquenais).

Assim, retorna-se a uma questão recorrente: as instituições precedem a mudança estrutural ou acabam sendo moldadas (criadas, adaptadas etc.) para fazer frente e impulsionar o processo de mudança produtiva? Como uma resposta plausível, a China parece saber combinar os dois elementos, por isso que, quando criam uma instituição formal, essa não apenas é adequada ao processo em curso, mas também serve como um impulsionador/vetor das mudanças desejadas. No caso chinês, parece existir uma grande capacidade de administrar as instituições, o que reduz a necessidade de “transplantar” instituições a partir de outros países, reforçando a singularidade de sua estratégia de desenvolvimento, a partir de uma “moldura institucional” enraizada. Nesse sentido, a China tem construído um “sistema socioeconômico” em que os aspectos institucionais têm dado suporte ao desenvolvimento produtivo, em que o estado segue tendo um papel central na “matriz institucional” nacional, o que se expressa tanto nos PQs como nas constantes inovações institucionais voltadas à política industrial e de inovação.

A criação de instituições próprias, com caráter instrumental, tem sido um dispositivo chave para o desenvolvimento econômico chinês; trata-se da capacidade de inovar em sentido institucional, em que as políticas de desenvolvimento, industrial e de inovação, por exemplo, estão contidas em uma “matriz institucional” própria da China. Nesse sentido, são requeridas mudanças mais frequentes na configuração da “matriz institucional”, ao passo que a sua composição se altera de forma mais lenta, porque é suportada pela “moldura”. Assim, a planificação permite aumentar o grau de

previsibilidade dos efeitos decorrentes das mudanças institucionais, sobretudo daquelas diretamente voltadas para o ambiente micro organizacional. Nesse sentido, do ponto de vista histórico, e sobretudo institucional, o “modelo” chinês é bastante singular.

Referências bibliográficas

- AKAMATSU, K. A historical pattern of economic growth in developing countries. *The Developing Economies*, v. 1, p. 3-25, 1962.
- ANDREONI, A.; CHANG, H. The political economy of industrial policy: structural interdependencies, policy alignment and conflict management. *Structural Change and Economic Dynamics*, v. 48, p. 136-150, 2019.
- BRESSER-PEREIRA, L. C.; JABBOUR, E.; PAULA, L. F. South Korea's and China's catching-up: a new-developmental analysis. *Brazilian Journal of Political Economy*, v. 40, n. 2, p. 264-284, abr./jun. 2020. Disponível em: <http://www.rep.org.br/PDF/159-6.PDF>. Acesso em: jul. 2020.
- BURLAMAQUI, L. Schumpeter, the entrepreneurial state and China. *UCL Institute for Innovation and Public Purpose*, Working Paper Series (IIPP WP 2020-15), 2020. Disponível em: <https://www.ucl.ac.uk/bartlett/public-purpose/wp2020-15>.
- BURLAMAQUI, L. *Schumpeter goes to China: entrepreneurial state, socialization of investment and creative destruction management*. Rio de Janeiro: UERJ, 2017. (Texto para Discussão).
- CASSIOLATO, J. E.; PODCAMENI, M. G. von B. As políticas de ciência, tecnologia e inovação na China. In: CINTRA, M.; SILVA FILHO, E.; PINTO, E. C. (Org.). *China em transformação: dimensões econômicas e geopolíticas do desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Ipea, 2015. p. 493-520. Disponível em: https://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/livros/livros/150918_livro_china_em_transfor_macao.pdf. Acesso em: jul. 2020.
- CHANG, H.-J. Institutional and economic development: theory, policy and history. *Journal of Institutional Economics*, v. 7, n. 4, p. 473-498, 2011.
- CHANG, H.-J.; EVANS, P. The role of institutions in economic change. In: DYMSKI, G.; DA PAULA, S. (Ed.). *Reimagining growth*. London: Zed Press, 2005. p. 99-129.
- CHANG, H.-J. An institutionalist perspective on the role of the state: towards an institutionalist political economy. In: CHANG, H.-J. *Globalisation, economic development and the role of the state*. London; New York: Zed Books, 2004. p. 75-103.
- CHANG, H. *The political economy of industrial policy*. London: Macmillan, 1994.
- CHEN, L. *Manipulating globalization*. Stanford: Stanford University Press, 2018.
- CHEN, L.; NAUGHTON, B. An institutionalized policy-making mechanism: China's return to techno-industrial policy. *Research Policy*, v. 45, n. 10, p. 2138-2152, 2016.
- DIEGUES, A. C.; HIRATUKA, C. Desenvolvimento industrial e tecnológico da China e a articulação com a sua estratégia de desenvolvimento. In: DIEGUES, A. C.; SARTI, F. (Org.). *Brasil: Indústria e*

Desenvolvimento em um cenário de transformação do paradigma tecno-produtivo. Curitiba: Editora CRV/Unicamp-IE, 2021. p. 265-283.

DIEGUES, A. C.; ROSELINO, J. E. Política industrial, tecno-nacionalismo e indústria 4.0: a guerra tecnológica entre China e EUA. Campinas: Instituto de Economia, UNICAMP, 2021.

DIEGUES, A. C.; PEREIRA, A. J.; HIRATUKA, C. *Chinese developmental state uniqueness: an interpretation based on productive development policies and the dynamics of institutional change*. Campinas: Instituto de Economia, Unicamp, 2023.

EVANS, P. B. Embedded autonomy. In: EVANS, P. B. *Embedded autonomy*. Princeton: Princeton University Press, 1995.

FURTADO, C. *Desenvolvimento e subdesenvolvimento*. Rio de Janeiro: Editora Fundo de Cultura, 1961.

GERSCHENKRON, A. Economic backwardness in historical perspective. In: THE SOCIOLOGY of economic life. 1992. p. 117-130.

HAMILTON, A. Report on manufactures (1791). Reprinted in: *US Senate Documents*, v. 22, n. 172, 1913.

HEILMANN, S. Policy experimentation in China's economic rise. *Studies in Comparative International Development*, v. 43, n. 1, p. 1-26, 2008.

HEILMANN, S.; SHIH, L. The rise of industrial policy in China, 1978–2012. *Harvard-Yenching Institute Working Paper Series*, v. 17, n. 7, p. 1-24, 2013.

HIRATUKA, C. Changes in the Chinese development strategy after the global crisis and its impacts in Latin America. *Revista de Economia Contemporânea*, v. 22, n. 1, p. 1-25, jan./abr. 2018. Disponível em: <https://revistas.ufrj.br/index.php/rec/article/view/20625/11850>. Acesso em: jul. 2020.

HIRATUKA, C.; CASTILHO, M.; PETERS, E. D.; BIANCO, C.; CARRACELAS, G. Relações comerciais entre América Latina e China: caracterização da evolução recente. In: BITTENCOURT, G. (Org.). *El impacto de China en AL: comercio e inversiones*. Serie Red Mercosur, n. 20, 2012. p. 81-131. Disponível em: <https://dusselpeters.com/54.pdf>. Acesso em: jul. 2020.

HIRSCHMAN, A. *The strategy of economic development*. New Haven: Yale University Press, 1958. v. 10.

HODGSON, G. M. What is the essence of institutional economics? *Journal of Economic Issues*, New York: Association for Evolutionary Economics, v. 34, n. 2, p. 317-329, 2000.

HODGSON, G. What are institutions? *Journal of Economic Issues*, v. 40, n. 1, p. 1-25, Mar. 2006.

HODGSON, G. M. Downward causation – some second thoughts. Watford – UK. Disponível em: <http://www.geoffrey-hodgson.info/downward-causation.htm>. Acesso em: 26 ago. 2011.

HUNG, H.-F. A ascensão da China, a Ásia e o Sul global. *Revista de Economia Contemporânea*, v. 22, n. 1, p. 1-26, jan./abr. 2018. Disponível em: <https://revistas.ufrj.br/index.php/rec/article/view/20624/11849>. Acesso em: jul. 2020.

JABBOUR, E.; PAULA, L. F. de. A China e a “socialização do investimento”: uma abordagem Keynes-Gerschenkron-Rangel-Hirschman. *Revista de Economia Contemporânea*, v. 22, n. 1, p. 1-23, jan./abr. 2018. Disponível em: <https://revistas.ufrj.br/index.php/rec/article/view/20628/11853>. Acesso em: ago. 2020.

JABBOUR, E.; DANTAS, A. Ignácio Rangel na China e a “Nova Economia do Projeto”. *Economia e Sociedade*, Campinas, v. 30, n. 2 (72), p. 287-310, maio/jul. 2021. Disponível em: <https://periodicos.sbu.unicamp.br/ojs/index.php/ecos/article/view/8666451/27051>. Acesso em: out. 2021.

JABBOUR, E.; GABRIELE, A. *China: o socialismo do Século XXI*. São Paulo: Boitempo, 2021.

LARDY, N. R. *Foreign trade and economic reform in China*. Cambridge: Cambridge University Press, 1992.

LEE, K. *The art of economic catch-up: Barriers, detours and leapfrogging in innovation systems*. Cambridge: Cambridge University Press, 2019.

LIEBERTHAL, K.; OKSENBERG, M. *Policy making in China: leaders, structures, and processes*. Princeton: Princeton University Press, 1988.

LIST, F. *National system of political economy*. Philadelphia: JB Lippincott & Company, 1856.

MENEZES, R. G.; BRAGATTI, M. C. Dragon in the “backyard”: China’s investment and trade in Latin America in the context of crisis. *Brazilian Journal of Political Economy*, v. 40, n. 3, p. 446-461, Jul./Sept. 2020. Disponível em: <http://www.rep.org.br/PDF/160-2.PDF>. Acesso em: jul. 2020.

MERTHA, A. C. Policy enforcement markets: How bureaucratic redundancy contributes to effective intellectual property implementation in China. *Comparative Politics*, p. 295-316, 2006.

MORAIS, I. N. de. Políticas de fomento à ascensão da China nas cadeias de valor globais. In: CINTRA, M.; SILVA FILHO, E.; PINTO, E. C. (Org.). *China em transformação: dimensões econômicas e geopolíticas do desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Ipea, 2015. p. 45-79. Disponível em: https://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/livros/livros/150918_livro_china_em_transfor_macao.pdf. Acesso em: jul. 2020.

MOURA, R. *Industrialização, desenvolvimento e emparelhamento tecnológico no leste asiático: os casos de Japão, Taiwan, Coreia do Sul e China*. Rio de Janeiro: INCT/PPED; CNPq; Faperj; Capes; Ideia D, 2021.

NAUGHTON, B. *Growing out of the plan: Chinese economic reform, 1978-1993*. Cambridge: Cambridge University Press, 1995.

NAUGHTON, B. The Transformation of the State sector: SASAC, the market economy, and the new national champions. In: NAUGHTON, B.; TSAI, K. S. (Ed.). *State capitalism, institutional adaptation, and the Chinese miracle*. New York: Cambridge University Press, 2015. p. 46-71.

NAUGHTON, B. *The rise of the China’s industrial policy, 1978-2020*. Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México, 2021.

NELSON, R. R. *As fontes do crescimento econômico*. Campinas, SP: Editora da Unicamp, 2006.

- NELSON, R. R. The co-evolution of technology, industrial structure and supporting institutions. In: DOSI, G.; TEECE, D. J.; CHITRY, J. (Ed.). *Technology, organization and competitiveness: perspective on industrial and corporate change*. Oxford: Oxford University Press, 1998. p. 319-335.
- NELSON, R. R. Bringing institutions into evolutionary growth theory. *Journal of Evolutionary Economics*, n. 12, p. 17-28, 2002.
- NOGUEIRA, I. Estado e capital em uma China com classes. *Revista de Economia Contemporânea*, v. 22, n. 1, p. 1-23, jan./abr. 2018. Disponível em: <https://www.scielo.br/pdf/rec/v22n1/1415-9848-rec-22-01-e182211.pdf>. Acesso em: jul. 2020.
- NOGUEIRA, I. O estado na China. *OIKOS*, Rio de Janeiro, v. 20, n. 1, p. 6-16, 2021.
- NOLAN, P. *Is China buying the world?* Cambridge, UK; Malden, USA: Polity Press, 2012.
- NOLAN, P. Globalisation and industrial policy: the case of China. *The World Economy*, p. 747-764, 2014.
- NORTH, D. C. *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- NORTH, D. C. Institutions. *The Journal of Economic Perspectives*, v. 5, n. 1, p. 97-112, Winter 1991.
- NORTH, D. C. *Understanding the process of economic change*. Princeton/Oxford: Princeton University Press, 2005.
- PALMA, J. G. Flying-geese and waddling-ducks: the different capabilities of East Asia and Latin America to ‘demand-adapt’ and ‘supply-upgrade’ their export productive capacity. In: PALMA, J. G. *Industrial policy in developing countries*. Oxford: Oxford University Press, 2009.
- PEREZ, C. Technological revolutions, paradigm shifts and socio-institutional change. In: PEREZ, C. *Globalization, economic development and inequality: an alternative perspective*. Cheltenham: Edward Elgar, 2004. p. 217-242.
- PEARSON, M. State-owned business and party-state regulation in China’s modern political economy. In: NAUGHTON, B.; TSAI, K. S. (Ed.). *State capitalism, institutional adaptation, and the Chinese miracle*. Cambridge: Cambridge University Press, 2015. p. 27-45.
- PING, L. China. In: SCERRI, M.; LASTRES, H. M. (Ed.). *The role of the state: BRICS national systems of innovation*. Abingdon, UK: Routledge, 2013. cap. 5, p. 188-247.
- REINERT, E. S. Institutionalism ancient, old, and new: a historical perspective on institutions and uneven development. In: CHANG, H.-J. (Ed.). *Institutional change and economic development*. New York: United Nations University Press, 2007. cap. 4, p. 53-72.
- ROSENSTEIN-RODAN, P. N. Problems of industrialisation of eastern and south-eastern Europe. *The Economic Journal*, v. 53, n. 210-211, p. 202-211, 1943.
- SANTOS, E. C. do C. Transferência internacional de tecnologia. In: RAPINI, M.; RUFFONI, J.; SILVA, L. A.; ALBUQUERQUE, E. da M. (Org.). *Economia da ciência, tecnologia e inovação: fundamentos teóricos e a economia global*. 2. ed. Belo Horizonte: FACE – UFMG, 2021. cap. 17, p. 439-459.

VERNON, R. International trade and international investment in the product cycle. *Quarterly Journal of Economics*, v. 80, n. 2, p. 190-207, 1966.

WILLIAMSON, O. E. *Las instituciones económicas del capitalismo*. México: Fondo de Cultura Económica, 1989.

WILLIAMSON, O. E. The institutions of governance. *The American Economic Review*, v. 88, n. 2, p. 75-79, May 1998.

WILLIAMSON, O. E. The new institutional economics: taking stock, looking ahead. *Journal of Economic Literature*, Nashville, v. 38, p. 595-613, Sept. 2000.