

GEOGRAFIA ECONÔMICA
Anais de Geografia Econômica e Social

Dossiê Ásia/China

Organizadores:

Armen Mamigonian
José Messias Bastos

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA

Reitor: Álvaro Toubes Prata
Vice-Reitor: Carlos Alberto Justo da Silva

CENTRO DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS HUMANAS

Diretora: Maria Juracy Filgueiras Toneli
Vice-Diretora: Roselane Neckel

DEPARTAMENTO DE GEOCIÊNCIAS

Chefe: João Carlos Rocha Gré
Sub-Chefe: José Messias Bastos

PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM GEOGRAFIA

Coordenador: Carlos José Espíndola
Sub-Coordenador: Élson Manoel Pereira

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA
CATARINA

GEOGRAFIA ECONÔMICA
Anais de Geografia Econômica e Social

UFSC

ISSN 1983-4543

GEOGRAFIA ECONÔMICA | Florianópolis | Edição nº1 - Revisada | 349 p. | julho 2008

GEOGRAFIA ECONÔMICA – Anais de Geografia Econômica e Social é uma publicação do Grupo de Pesquisa Formação Sócio-Espacial: Mundo, Brasil, Regiões, vinculado ao CNPq.

Patronos:

André Cholley

Ignácio Rangel

Marc Bloch

Comissão Editorial:

Antônio Alfredo Teles de Carvalho (UNEAL – Arapiraca/AL)

Armen Mamigonian (USP/UFSC)

Bernadete M. de Azambuja (UNIJUI/RS)

Carlos José Espíndola (UFSC)

César Martins (FURG – Rio Grande/RS)

Domingos Sávio Corrêa (Doutorando USP)

Elias Jabbour (Doutorando USP)

Fábio Napoleão (UDESC)

Fernando Sampaio (UNIOESTE – Francisco Beltrão/PR)

Francisco Capuano Scarlato (USP)

German Wettstein (Montevideu – Uruguai)

Gervásio Rodrigo Neves (UFRGS)

Humberto Marinho de Almeida (UECE)

Isa de Oliveira Rocha (UDESC)

José Messias Bastos (UFSC)

Marcos Aurélio da Silva (UFSC)

Maria Auxiliadora da Silva (UFBA)

Maria Graciana E. de Deus Vieira (UDESC)

Marlon Clóvis Medeiros (UNIOESTE – Francisco Beltrão/PR)

Marta da Silveira Luedemann (UNESP – Ourinhos)

Maycon Neykiel Bastos (Mestrando UFSC)

Miguel Gimenez Benitez (UNESP – Presidente Prudente)

Mônica Arroyo (USP)

Paulo Cirino Mourão (UNESP – Ourinhos)

Raquel Maria Fontes do Amaral Pereira (UNIVALI /SC)

Roberto Lobato Corrêa (UFRJ)

Tânia Maria Fresca (UEL - Londrina)

Zeno Crocetti (UNIBEM/PR)

NOTA EDITORIAL

GEOGRAFIA ECONÔMICA – Anais de Geografia Econômica e Social, é uma revista do Grupo de Pesquisa Formação Sócio-Espacial: Mundo, Brasil, Regiões, vinculado ao CNPq. Dedicado à temática Ásia/China, com colaborações não somente de geógrafos, este primeiro número foi iniciativa conjunta com o Núcleo de Estudos Asiáticos – NEAS da UFSC, vinculado ao Departamento de Geociências. Este núcleo nasceu incentivado pelo embaixador Amaury Porto de Oliveira, que fez grande doação de revistas e livros especializados e tem nos visitado periodicamente. Agradecemos a todos que colaboraram com artigos, notas, resenhas, traduções e nos preparativos deste número, como Maria Graciana E. Deus Vieira e Fábio Napoleão, professores da UDESC, Marcos Aurélio da Silva, professor da UFSC, Raquel do Amaral Pereira, professora da UNIVALI e da Pós Graduação em Geografia da UFSC, além de Maycon Bastos e Tomás Fontan, alunos da UFSC. A organização do presente número esteve a cargo de Armen Mamigonian e José Messias Bastos. O próximo número da revista versará sobre temas de Teoria da Geografia, em especial de geografia econômica e será organizado pelo LABEUR-UFSC e pelo Grupo de Pesquisas Dinâmica Econômica e Formação Sócio-Espacial da UNIOESTE, Campus Francisco Beltrão/PR.

O presente número é dedicado ao professor Carlos Augusto de Figueiredo Monteiro, um dos fundadores da Faculdade Catarinense de Filosofia, implantada sob a direção do professor Henrique da Silva Fontes. Carlos Augusto lecionou vários anos nos nossos cursos de graduação e pós-graduação em Geografia e participou ativamente da AGB e da UGI, tendo estado no Japão várias vezes, desde 1980. Da última vez lecionou cultura brasileira na Universidade de Tenri (Nara), no biênio 1995-97, quando teve oportunidade de visitar China e Taiwan, Coréia do Sul, Indonésia, Filipinas, Vietnã, Índia e Nepal e nos deixou um interessante registro: Este & Oeste – mesmidade ou mudança nas relações e feições destes grandes lugares do homem no Mundo atual? publicado na Revista GEOSUL, nº 26, vol 13, julho/dezembro (1998).

Comissão Editorial

Universidade Federal de Santa Catarina
Centro de Filosofia e Ciências Humanas

Revisão Técnica: Marcos Aurélio da Silva
Maria Graciana E. Deus Vieira
Raquel Maria Fontes do
Amaral Pereira
Tomás Figueiredo Fontan

Projeto Gráfico e Diagramação: Jane Mary Carpes Gonzaga

Capa: Marcelo Perez Ramos

GEOGRAFIAECONÔMICA – Anais de Geografia Econômica e Social. Grupo de Pesquisa/CNPq Formação Sócio-Espacial: Mundo, Brasil, Regiões; Núcleo de Estudos Asiáticos. Universidade Federal de Santa Catarina – Florianópolis: Impressão no Departamento de Geociências, Julho de 2008.

ISSN
1983-4543

1. Geografia 2. Periódico I. Universidade Federal de Santa Catarina.

Endereço para correspondência e assinatura
Mailing address subscriptions
Universidade Federal de Santa Catarina
Centro de Filosofia e Ciências Humanas
Departamento de Geociências
Laboratório de Estudos Urbanos e Regionais
Campus Universitário – Trindade
88.040-900 – Florianópolis – SC
Telefone: (00 XX 55) 48 3721-8637
E-mail: maurelio@cfh.ufsc.br - jbastos@cfh.ufsc.br

Sumário

Apresentação.....	09
Artigos.....	15
As origens da civilização chinesa (Henri Maspero)	17
As bases naturais e sociais da civilização chinesa (Armen Mamigonian)	41
Japão: revolução passiva e rivalidade imperialista (Marcos Aurélio da Silva).....	67
Segunda viagem À China (janeiro de 2007) (Elias Jabbour).....	99
Introdução ao comércio varejista na China. (José Messias Bastos)	123
Brasil e China nos fluxos globais de investimento direto externo (Luciana Acioly da Silva).....	141
Uma análise da “agenda liberal” para a China (Bernardo Kocher).....	177
Indústria de tecnologia da informação no Brasil e na Coréia do Sul (Mee Joung Lee).....	195
As transformações recentes na produção mundial de refrigeradores e compressores (Isa de Oliveira Rocha).....	210
A Ásia e o fim do oligopólio automobilístico dos EUA (Marta da Silveira Luedemann).....	237
POSCO: a líder sul-coreana na siderurgia mundial (Priscila Helena Lee).....	265

Desenvolvimento econômico e estratégias de expansão de empresas na Ásia (Domingos Sávio Corrêa).....	279
Notas.....	293
O Vietnã volta a estar em foco).....	295
(Amaury Porto de Oliveira)	
Vietnã: o tigre vermelho Armen Mamigonia.....	305
A terra e o povo da China (Pearl Buck).....	311
Notas sobre o agronegócio de carne na China (Carlos José Espíndola).....	315
Notas sobre a produção e comércio de grãos na Ásia (Marlon Clóvis Medeiros).....	323
Resenhas.....	331
Chutando a escada (Ha-Joon Chang).....	334
China: infra-estruturas e crescimento econômico (Elias Jabbour).....	335
Mao: a história desconhecida (Jon Halliday e Jung Chang).....	339

APRESENTAÇÃO

No lançamento de GEOGRAFIA ECONÔMICA – Anais de Geografia Econômica e Social achamos útil fazer algumas observações sobre o percurso da ciência geográfica ao longo dos séculos XIX e XX no Brasil e no Mundo.

Humboldt e Ritter, dois gênios do pensamento alemão, criaram a geografia moderna na primeira metade do século XIX. A reação francesa à hegemonia alemã tardou a ocorrer, mas adquiriu dinamismo com as iniciativas de P. Vidal de La Blache, que fundou em 1891 os *Annales de Géographie*, revista que estimulou os debates entre as concepções francesas e alemãs. Marc Bloch e Lucien Febvre, dois historiadores com sólida formação geográfica, influenciados pela vitalidade desta revista e pelo marxismo criaram, em 1929, os *Annales d'Historie économique et sociale* e as duas revistas tornaram-se importantes veículos de produção de conhecimentos geográficos e históricos. Os *Annales de Géographie* tornou-se a mais avançada revista geográfica mundial em meados do século XX, sob as lideranças de André Cholley e Max Sorre. É possível que o Encontro da UGI no Rio de Janeiro em 1956 tenha sido o auge da Geografia, tanto mundial como brasileira, mesmo com o ostracismo imposto a nomes como A. Cholley e Josué de Castro.

Assentadas as bases da visão de mundo e das metodologias por Humboldt e Ritter, herdeiros de Kant e Hegel, é possível dizer que as controvérsias ocorridas depois não mudaram os rumos da Geografia até meados do século XX. Entretanto, a vitória da revolução socialista na URSS estimulou os estudos de idéias marxistas nas universidades européias nos campos da filosofia, da história, da geografia, etc, com aproximações entre geografia e marxismo na Alemanha (Wittfogel e Chrystaller) e na França (J. Dresch e P. George) e ganhou novo impulso com a vitória soviética na Segunda Guerra Mundial. Assim sendo, à altura de 1950 na Europa ocidental o marxismo era chamado a dialogar não só com a geografia e as demais ciências, mas também com os cristãos, sobretudo com a ala esquerda do catolicismo, dando origem à Teologia da Libertação na América Latina.

As idéias de combinações geográficas que A. Cholley desenvolveu nos anos 40 e 50, foram heranças dos zoneamentos altimétricos e geográficos constatados por Humboldt nos Andes e corresponderam às idéias de múltiplas determinações de Marx, que visavam decifrar as causalidades dos acontecimentos humanos e foram fundamentais, no dizer de G. Bertrand à elaboração das idéias de geo-sistemas. Em outras palavras, as idéias de geo-sistemas já estavam implícitas nas pesquisas de campo de Humboldt. Como Kant, Humboldt enxergava a existência de dois sistemas intimamente relacionados, mas distintos, o sistema natural e o sistema social. A formação sócio-espacial de M. Santos, por exemplo, privilegia o sistema social. Esta continuidade virtuosa da Geografia, incluindo a emulação entre geografia alemã e geografia francesa, desde inícios do século XIX aos meados do século XX começou a ser erodida logo depois.

Antes que essa erosão ocorresse, o Brasil viveu nos anos 40 e 50 o período de ouro na feliz expressão de M. Alves de Lima. No caso paulista, P. Monbeig desempenhou papel fundamental, pois mesmo sem ter grandes conhecimentos de Geografia física incentivou os estudos de Aziz Ab'Saber em geomorfologia e os de Ari França em climatologia dinâmica, além de pesquisar as frentes pioneiras do café, muito influenciado pelas idéias de Marc Bloch sobre os desbravamentos germânicos na Idade Média e orientar M. C. Vicente de Carvalho (Litoral Paulista e o Porto de Santos) e Nice L. Muller (Sítios e sítiantes do Estado de São Paulo), além de estimular pesquisas de Caio Prado Júnior sobre as implicações urbanas do sítio e da situação da cidade de São Paulo. Assim sendo, nos anos 50 foi possível publicar a monumental geografia da Cidade de São Paulo. Como se vê tratavam-se de estudos sobre a natureza e a sociedade, agora subestimados em favor dos estudos do espaço, resultando em textos fragmentados, como apareceu em publicação recente sobre a Metrópole paulistana, da USP, que lembra um verdadeiro “samba do crioulo doido”. Deve-se dizer que a doença “espaciológica” é muito maior na Geografia humana do que na Geografia física, o que empobreceu nossa visão da sociedade. Assim, a Geografia brasileira, que havia alcançado nos anos 50 e 60 a maturidade e por vezes ultrapassava o que se fazia no centro do sistema, com Aziz, CA. Figueiredo Monteiro, Milton

Santos entre outros, passou a sofrer várias ondas de recolonização, com a “quantitativa”, o marxismo de fachada e o pós-modernismo.

Voltando à Geografia européia, é interessante lembrar que ela preservou sua vitalidade até meados do século XX, em grande parte, pelo seu apego às raízes e pelo seu conservadorismo, sobretudo no caso francês. Enquanto a História foi excessivamente história política no século XIX e foi rejuvenescida pelos *Annales d'histoire économique et sociale*, a Geografia de Humboldt e Ritter nasceu fortemente com pés na terra, isto é, com raízes nas bases naturais e no trabalho dos homens e continuou com estas características, aperfeiçoadas pelas influências marxistas acima referidas. No pós guerra (1945), as divergências na História passavam a ser principalmente de interpretação dos fatos, enquanto a Geografia foi envolvida por vendavais maiores e mais perigosos. A erosão da Geografia começou na Europa durante os chamados Trinta anos gloriosos, correspondentes aos “milagres” econômicos da Alemanha, França, Itália, etc, ao mesmo tempo em que também se iniciou a erosão do “marxismo ocidental” dos filósofos e sociólogos acadêmicos, como observou Perry Anderson. O crescimento econômico permitiu a elevação do nível de vida popular e criou uma sociedade de consumo de massas, que só existia anteriormente nos EUA, e que provocou o crescente aburguesamento dos trabalhadores, o enfraquecimento dos movimentos políticos, sociais e culturais, além do surgimento da sociedade do espetáculo, na qual a verdade cede lugar à aparência e se faz o jogo para “agradar” a platéia, agora consumista e não mais crítica.

Os milagres econômicos europeus (1948-1973) se apoiaram em planejamentos keynesianos, que supervalorizavam os conhecimentos dos economistas e usavam de maneira subalterna os conhecimentos geográficos. Assim, nos anos 50 P. George encaminhou alguns discípulos ao Ministério da Construção francês para estudos de redes urbanas, enquanto J. Tricart nos anos 60 realizou estudos geomorfológicos para uso da construção de rodovias, para citar dois exemplos de fragmentação. Diante desta nova realidade, a ciência geográfica não enfrentou os desafios de aprofundar sua visão teórica de si mesma (geo-sistema e formação sócio-espacial como paradigmas interpenetrados, etc). Os avanços

das especializações tornaram impossível, dada a enorme variedade de campo de estudos, abarcá-la individualmente, como foi possível a Humboldt e até recentemente a J. Tricart e alguns outros. Uma falsa saída foi embarcar no empirismo abstrato da quantitativa, usada para ajudar o planejamento, na qual o natural e o social foram reduzidos à simples organização do espaço, em uma espaciologia paupérrima. No interior da sociedade do espetáculo, geógrafos subalternos ao poder político e às ciências mais agressivas, e animados por um dinheirinho extra, foram procurando novas “saídas” conforme a direção dos ventos e das modas (marxismo de fachada, por exemplo), abandonando as “ultrapassadas” experiências positivas acumuladas até meados do século XX. Na verdade, são elas que devem ser retomadas numa proposta de rejuvenescimento da nossa ciência, como discutiremos adiante.

A perda do dinamismo da Geografia Humana coincidiu com o enfraquecimento do “marxismo ocidental” e da esquerda europeia nos anos 1960-70 e como a revolução foi saindo da ordem das possibilidades, H. Lefebvre e M. Castels voltaram-se para questões mais amenas, como a reprodução da força de trabalho (habitação, etc.) e inspiraram os “novos” estudos de geografia urbana. É verdade que M. Castels enveredou, mais tarde por caminhos mais sérios. Sob influência de H. Lefebvre, a geografia urbana deixou de se interessar pelos fenômenos econômicos importantes, tratados anteriormente. Para exemplificar, a industrialização ou a desindustrialização passaram a ser temas marginais, juntamente com os processos profundos que animam o urbano. Os estudos habitacionais, como condomínios fechados, conjuntos populares, verticalização, etc., passaram a ser mais valorizados, excluindo outros temas.

Com a subordinação da geografia urbana à temática da reprodução da força de trabalho é possível entender por que D. Harvey considerou todas as grandes cidades do mundo, Nova York ou Rio de Janeiro, Londres ou Dacca, Paris ou Dakar, semelhantes, com problemas comuns, pois todas têm milionários e ricos, classes médias, pobres e miseráveis. Descartou as formações sociais distintas e a perspectiva mundial centro-periferia e assim desconsiderou as dimensões gigantescas da função bancária de Londres, hipertrofiada, contrastando com o fechamento da bolsa de valores do Rio de Janeiro, como fenômenos opostos e igualmente importantes para a análise urbana.

O vendaval que assolou a Geografia continua a se manifestar e as fragmentações afetaram inclusive as antigas boas relações entre as Geografias física e humana, como se o sistema natural não incorporasse o social ou a formação social não abrangesse a natureza. Alguns geógrafos da área humana passaram a desconsiderar o natural, antagonizando mesmo a Geografia física. Nós acreditamos que a Geografia estuda os fenômenos físicos, biológicos e humanos na superfície da Terra, conectados e combinados, como é plataforma de outros geógrafos (J.A Matthews e D.T Herbert: *Unifying geography: common heritage, shared future*, 2004), trazidos ao nosso conhecimento por C.A. Figueiredo Monteiro, e foi preocupação de F. Braudel pouco antes de morrer, ao cobrar um retorno à antiga grandeza da Geografia. As dificuldades também se situam na mudança da preocupação dos intelectuais com o destino das suas respectivas disciplinas, pois se há um esforço positivo de alguns, também há uma crescente postura de individualismo neurotizado de outros. No caso brasileiro surgiu um novo mandarinato de professores subalternos aos órgãos governamentais de financiamento, constituído de verdadeiros yuppies que incentiva uma política de poder mais do que uma política cultural, aceitando produções “gastro-intestinais” dos “amigos”, para usar a expressão de M. Santos, e que constitui um enorme obstáculo à renovação da Geografia.

Ao longo da segunda metade do século XX é possível dizer que a Geografia Econômica tenha sido a mais atingida pelas fragmentações e mudanças de enfoque da nossa ciência. Entretanto, os desafios existentes devem nos estimular a retomar o antigo caminho aberto pelos fundadores da Geografia. Não devemos nos esquecer que Humboldt realizou uma brilhante geografia econômica no Ensaio político da Nova Espanha (México) e também no estudo sobre a ilha de Cuba, com surpreendentes resultados. P. Monbeig, um dos fundadores da Geografia brasileira, fez excelente geografia econômica em *Pionniers et planteurs* sobre as frentes pioneiras do café. Não devemos nos esquecer dos numerosos mestres estrangeiros de meados do século XX, como J. Chardonnet, J. Gottman, L. Waibel, Y. Saonchkine (URSS), entre outros e dos mestres brasileiros, como Orlando Valverde, Josué de Castro, Dirceu Lino de Mattos, Manuel Correia de Andrade, entre outros.

A Geografia econômica é um enorme cruzamento de geografia, história e economia e por isto escolhemos como patronos, que nos inspirem na luta, Ignacio Rangel (1914-1994), André Cholley (1886-1969) e Marc Bloch (1876-1944), que conseguiram reunir, em graus variados geografia, história e economia e defenderam suas idéias e convicções mesmo com a morte. Estamos certos de que os caminhos que eles percorreram e as luzes que lançaram nos ajudarão no percurso que estamos começando.

Armen Mamigonian
José Messias Bastos

ARTIGOS

AS ORIGENS DA CIVILIZAÇÃO CHINESA

Henri Maspero*

Resumo: **Balço** das diferentes idéias acerca das origens da civilização chinesa.

Palavras-chave: **China; Origens da Civilização; Interpretações.**

The origins of Chinese civilization.

Abstract: **Balance of the different ideas concerning the origins of Chinese civilization.**

Keywords: **China; origins of civilization; interpretations.**

Em geral se diz que a civilização chinesa nasceu no Noroeste da China, no que forma hoje o centro da província de Chen-si e o Sudoeste da de Chan-si: nesse local, nas margens do rio Amarelo e sobre o curso inferior dos rios Wei e Fen, seus afluentes, entre a cadeia do Ts'in-ling, ao Sul, e os últimos contrafortes do planalto de Ordos, ao Norte, ela teria seu berço; de lá, ousados pioneiros descendo o rio Amarelo teriam partido para conquistar e colonizar a grande planície oriental, aquela onde se estendem hoje as províncias de Tche-li, Chang-tong e Kiang-su, assim como as porções Norte e Leste do Ho-nan e o Norte do Ngan-huei. Esta hipótese, que nada justifica e que tudo parece contradizer, é consagrada por um longo hábito: com efeito, teve a chance de ser constantemente reforçada pelos preconceitos sucessivos dos diversos autores que por três quartos de século se dedicaram às origens chinesas.

*Henri Maspero (1883-1945), filho de egiptólogo francês, estudou Geografia e História, Direito e Chinês na *École des Langues Orientales* (Paris). Foi contemporâneo de outro sinólogo famoso, M. Granet (1884-1940) e escreveu em 1927 *La China antique* (reed. PUF, 1965) e *Le Taoïsme et les religions chinoises* (reed. Gallimard, 1990). Faleceu no campo de concentração nazista de Buchenwald. Seu artigo *Les origines de la civilisation chinoise* nos *Annales de Géographie*, 1926 (p.135-154) foi traduzido por Mônica Martins Figueiredo e Maria Ângela Villela com revisão técnica de Yadir A. Figueiredo e Maria Helena G. Mamigonian

O primeiro e o melhor tradutor dos Livros Clássicos, o Reverendo James Legge, fazia recuar sua teoria até a Torre de Babel: “Os chineses começaram seu movimento em direção ao Leste, desde as regiões entre o Mar Negro e o Mar Cáspio, pouco depois da Confusão das Línguas; continuando entre as cadeias Altaica, ao Norte, e a Táurica, com seus prolongamentos ao Sul, mais aproximando-se tanto quanto possível do sul ensolarado e mais agradável, a tribo encontrou-se, cerca de 2.000 anos antes da nossa era, entre 40° e 45° latitude Norte, seguindo paralelamente ao rio Amarelo na parte mais setentrional do seu curso ela decidiu seguir o rio, voltou ao Sul com ele, andou sobre sua margem oriental e foi parada por seu ângulo em direção ao Leste. Assim o Chan-si atual tornou-se o berço do império chinês.”¹

Por seu lado, Richthofen, persuadido de que os três grandes povos civilizadores do Velho Continente – indo-europeus, semitas e chineses – deviam ter um *habitat* comum na Ásia Central em torno do planalto do Pamir, os primeiros a Oeste, os últimos a Leste, na bacia do Tarim, do lado de Yarkand e de Khotan, seguiam os chineses em sua marcha em direção a Leste, etapa por etapa, primeiro no Kan-su atual, em seguida, de lá, em uma “época indeterminada”, anterior a 3000 a.C., no vale do Wei, em Chen-si². Desse lugar, que era para ele também o berço da civilização chinesa, uma hipótese nova lhe permitiu seguir seus movimentos ulteriores, graças a uma interpretação pessoal do “Tributo de Yu” *Yu kong*, opúsculo que forma um capítulo de um dos Livros Clássicos, o *Chu king*: ele acreditou encontrar ali a descrição das estradas de migração chinesas, do habitat primitivo no Chen-si em direção ao Leste, na parte baixa do rio Amarelo, e em direção ao Sul, até o rio Azul³. Esta interpretação, se bem que engenhosa, é demasiado arbitrária para poder ser aceita.

Mais ou menos na mesma época, Schlegel⁴, que se deixou levar por falsas etimologias a acreditar na identidade das “raízes

¹ Legge, *Shoo king, Prolegomena*, p. 189. Em seu *Ch'um-ts'ew, Prolegomena*, p. 134, ele situa o primeiro estabelecimento dos chineses no Sudoeste do Chan-si e talvez do outro lado do rio.

² Richthofen, *China*, 1, p. 414-415, e mapa 3.

³ Richthofen, *op.cit.*, 1, p.340-342, e mapa 5.

⁴ Schlegel, *Sinico- Aryaca ou Recherches sur les racines primitives dans les langues chinoise e aryenne*, Batavia, 1872.

primitivas” das línguas chinesa e sânscrito, era naturalmente conduzido a fazer com que os chineses seguissem um caminho análogo, do país primitivo comum a eles e aos indo-europeus, e a fazê-los chegar ao seu domínio atual descendo o rio Amarelo.

Terrien de Lacouperie acreditara reconhecer a identidade das formas antigas das escrituras chinesa e cuneiforme, e além dessa, aquela dos nomes de Chen-nong e Huang-ti, dois imperadores míticos chineses que teriam reinado em torno do século XXX a.C, com os nomes de Sargon, rei de Agade, na Babilônia, e de Kudurnakhunte, rei de Suse. Para ele, os chineses, a quem chama de *Tribus Bak*, considerando como nome étnico à expressão *as Cem Famílias*⁵ pela qual eles se designavam com freqüência, eram uma tribo de emigrantes, vindos da região situada a Oeste de Hindu-Kuch, no Sudoeste do Mar Cáspio e próximo de Elam (Susiane). Ele os seguiu por muito tempo através da Ásia, levantando todos os nomes de lugares onde se encontra a sílaba *bak* para fazer disto testemunhos de sua passagem, *Bactres*, *Bagdá*, *Bagistão*, etc.; fez com que atravessassem o Pamir, descessem para Kachgar e Khotan, enfim, conduziu-os para as margens do rio Amarelo e dos rios Lo e Wei, no Chen-si; pretendia até fixar exatamente a data de sua migração nos anos 2285-2282 a.C⁶.

Assim, fosse qual fosse sua opinião sobre a origem do primeiro dos chineses, todos esses autores estavam de acordo a fazê-los entrar na China pelo Noroeste, e a situar seu primeiro estabelecimento no vale do Wei. Acreditavam ser autorizados por aquilo que consideravam, em seguida aos chineses, como a história autêntica da China primitiva. O imperador Yao, que a cronologia oficial situa no século XXXIV a.C. teria tido sua capital em P'ing-yang⁷, sobre o rio Fen, no Chan-si; seu sucessor Chuen teria estabelecido a sua mais ao Sul, perto de P'u-tcheu, na mesma província; a de seu sucessor Yu, no século XXII a.C, teria se

⁵ Em chinês *po-sing*; a pronúncia antiga da palavra *po* que significa *100* fora recuperada de modo inexato por Terrien de Lacouperie como *bak*.

⁶ Terrien de Lacouperie, *Western Origin of the Chinese Civilization*, Londres, 1894, p. 26,27, 302, 305, 309, 321, etc.

⁷ Os nomes de um grande número de prefeituras e subprefeituras chinesas foram modificados quando da reforma administrativa de 1914; mas como os nomes anteriores a essa reforma são os únicos que se encontram nos mapas europeus, eu os conservei neste artigo.

situado não longe dali, em Ngan-yi, mas o feudo de Hia que ele possuía antes era na planície oriental, perto de Kaifong, e é para esta região que seus descendentes, os imperadores da dinastia Hia, teriam transportado suas sucessivas capitais, no Tche-li e no Chan-tong. Assim o advento da dinastia Hia teria marcado a marcha para frente dos conquistadores chineses, primeiro confinados no alto do rio Amarelo, e passando dali para a planície onde se desenvolve a parte inferior do seu curso. Mas só se obtinha este esquema submetendo a história tradicional chinesa a um tratamento dos mais violentos. Em primeiro lugar, com efeito, essas mudanças de capital não foram jamais consideradas pelos historiadores chineses como tendo o caráter de uma migração ou de uma conquista, e esta não é mais do que uma interpretação tendenciosa dos sábios europeus ao procurar uma justificativa para suas teorias pré-concebidas. E, ainda mais, esta aparência de justificativa não era devida a um corte arbitrário dentro da história oficial chinesa, ao escolher o imperador Yao para marcar o início da história pretensamente autêntica, e ao rejeitar tudo o que precede para o campo da lenda. Com efeito, antes desse soberano, a tradição localizava todas as capitais mais antigas na planície oriental, ao sul do Tche-li, no Chan-tong e no Ho-nan: a do Ti-k'u, o pai e predecessor de Yao em P'o (Ho-nan), a de Tchuan-hiu, predecessor de Ti-k'u e avô de Yu, em P'u-yang (Tche-li); quanto a Huang-li, o avô de Tchuan-hiu e bisavô de Ti-k'u, alguns declaram que ele não tinha capital fixa, outros o fazem residir em Sin-tcheng (Ho-nan); antes ainda dele, situa-se a capital de Chen-nong em K'iu-feu (Chang-tong) e a de Fu-hi, o primeiro imperador da história oficial, em Tch'em (Ho-nan). Tudo isso, aliás, tem pouca importância. A história oficial da antigüidade chinesa não passa de uma coleção de lendas: os reinos de Chen-nong, de Huang-li, de Yu são versões diferentes de uma mesma lenda mitológica multiplicada, aquela da arrumação do mundo coberto de água na origem por heróis enviados do céu⁸; de Chuen, tudo o que está relatado se reduz a um conto de folclore, o enteado perseguido por sua madrasta e o filho desta, vencendo todas as armadilhas e acabando por desposar as filhas do rei. Quanto a Yao, é apenas um nome: ele não tem sequer uma lenda pessoal. Da dinastia Hia, que começa com Yu, nada é conhecido, salvo

⁸ Henri Maspero, *Legendes mythologiques dans de Chou-king (Journal Asiatique, C II, 1924, p.47 e suiv.)*

alguns relatos mitológicos espalhados sobre o fundador Yu e seu filho K'i, e também sobre um outro herói (uma espécie de Hércules chinês), Yi o excelente arqueiro, grande destruidor de monstros, que foi acrescentado artificialmente. Foi apenas com o fim da dinastia Yin que a história começa com estes últimos reis, tornados conhecidos a partir de inscrições, sobre casco de tartaruga, descobertas recentemente, ainda que só abarquem um curto período: os documentos cessam quase imediatamente e só retornam de modo continuado nos últimos anos do século VIII a.C.

Foi bem erradamente que se procurou na história antiga da China uma confirmação das teorias que situavam o berço da civilização chinesa no centro do Chen-si e no sudoeste do Chan-si. Mr. Conrady⁹, impressionado pela fragilidade desta hipótese, propôs procurar esse lugar de origem dentro do Chan-si meridional e do Ho-nan setentrional, a cavalo, pelas duas margens do rio Amarelo: seria daí que os colonos chineses teriam enxameado, alguns em direção ao Wei, outros enfim em direção ao sul, na bacia do rio Azul. Esta região é singularmente pouco propícia ao papel que lhe atribuem; não é por acaso que, depois de três mil anos de história, Chan-si e Ho-nan tenham sempre formado estados ou províncias separados: todo o território ao Norte dos montes Tchong-t'iao e T'ai-hang, no Chan-si, está voltado em direção ao vale do rio Fen e das bacias de aluvião que ele reúne; ao contrário, a parte setentrional do Ho-nan está voltada para o rio Amarelo. As montanhas marcam uma linha de separação nitidamente traçada, e é difícil ver aí um centro único de formação e a seguir de difusão de civilização. A dificuldade aparece ainda maior quando se examinam as posições relativas das populações chinesa e bárbara nas províncias nos tempos antigos.

No início dos tempos históricos, cerca do século VIII, os chineses estavam longe de ser os únicos habitantes da bacia do rio Amarelo: apenas as planícies irrigadas lhes pertenciam, e

⁹ Conrady, *China*, 482 (*Pflugk-Hartung's Weltgeschichte*). A mesma teoria foi sustentada recentemente por Mr. Enkes, *China*, 28. Mr. Forke, *Die Völker Chinas*, 40, não toma posição e se contenta em constatar que “a sede mais antiga dos chineses era na vizinhança do rio Amarelo, nas províncias de Tcheli, Chan-si, Chen-si, Ho-nan e Chag-tong”.

todas as montanhas estavam nas mãos dos bárbaros. Os planaltos em terraços do Chan-si eram o domínio dos Ti. Ao Sul, as seis tribos dos Ti Vermelhos, das quais a última só foi dominada em 593 a.C., habitavam em todo o maciço que domina ao Norte do rio Amarelo, a partir de seu ângulo em direção ao Leste, na saída do Chen-si, até os altos vales do Ts'in e dos dois Tchang: os Kao-lo, os mais meridionais, nos montes Tchog-t'iao, acima da atual subprefeitura de Yuan-k'iu; mais a Leste, sobre o curso superior do Ts'in e do Tcahg, os Lu-che e os Lieu-yu, que deixaram seus nomes às circunscrições modernas de Lu-ngan e de Tuen-lieu; mais ao Norte, os Tsiang-kao-ju, os To-tch'em cujo habitat exato não é conhecido, enfim os Kia-che, os mais orientais, sobre as encostas dos montes T'ai-hang, e descendo mesmo até as margens do rio Amarelo, perto de K'i-tchö. Ao Norte, no Wu-t'ai-chan, as três tribos dos Ti-Branços: os Fei e os Ku a Leste, perto de Sin-lo, e a Oeste, os Sien-yu de Tchong-cham que conseguiram conservar sua independência até 296 a.C. Enfim, a Oeste todo o centro do Chan-si até o rio Amarelo era povoado por Ti Ocidentais, que, bem menos protegidos por uma região de acesso mais fácil, tinham sido dominados desde a metade do século VII. Eles confinavam ao Norte com os nômades que, desde os tempos antigos, pastavam nas estepes do planalto mongol, “os Três Hu” San-hu a Oeste, duas tribos de Hunos, os Leu-fan em torno do K'o-lan e os Tai-lin em torno de Chan-p'ing, na margem do rio Amarelo, perto de seu ângulo em direção ao Sul, na borda extrema do Chan-si, lá onde, por volta da era cristã, os Hunos mantinham sua grande assembléia política e religiosa de outono, e a Leste, perto do mar, tribos mantchus, os Jong Orientais chamados também de Hu Orientais, ou ainda Wu-tchong, e mais longe, em direção ao Nordeste, os Mi, que não possuíam nem cidades, nem palácios, nem casas, nem templos ancestrais e só cultivavam painço.

Ao Sul e a Oeste do rio Amarelo, os bárbaros Jong dominavam todas as montanhas. Eles contornavam o vale do Wei: nas montanhas que se elevam do vale em direção ao Norte até o planalto de Ordos e, mais a Oeste, até as nascentes do Wei, do King e do Lo, ficavam os Kuen Jong, os Jong de Ti-huan, os Mien-tchu, os Wu-tche e os Yi-k'iu que resistiram durante

séculos aos chineses e só perderam sua independência em 315 a.C. Algumas tribos subsistiam mesmo então em meio aos chineses, os Jong de Tang-che sobre a margem norte do Wei, entre Sseu-yuan e Hing-p'ing, os K'iuian Jong entre a embocadura do Wei e do Lo, os Ta-li de T'ong-tcheu, submetidos em 461 a.C somente, e os P'eng-hi do Pó-chuei nas margens do rio Lo, os Li Jong' das colinas ao pé do Hua-chan, que atingiam ao Norte as margens do Wei perto do atual Wei-nan; vestígio do tempo onde não somente a montanha, mas a planície mesma era de domínio dos Jong, antes que os chineses chegassem vindo ainda a expulsá-los ou assimilá-los. Os Li Jong apoiavam ao Leste os Kiang Jong que dominavam o rio Amarelo sobre sua margem sul acima de Chen. Todas as montanhas que separam o vale do Huang-ho daquelas de seus afluentes e subafluentes, o Lo, o Yi, etc., até os montes Huai, eram igualmente povoadas por Jong, os Jong do Lo, os Jong do Yi, os Jong de Yang-kiu, os Jong de Man ou de Mao, etc, que contornavam a capital oriental dos reis de Tcheu, a cidade de Lo, Lo-yi (situada próxima a Honan fou), que eles pilharam no século VII, como seus irmãos do oeste haviam pilhado a capital do Oeste, Hao (próxima de Singan fou), no século VIII.

À beira mar, as montanhas de Chan-tong eram povoadas por bárbaros Yi, dos quais algumas tribos subsistiram até final do mundo feudal, em meio a seus congêneres que se deixaram assimilar pouco a pouco e sem conquista brutal, e tinham formado verdadeiros principados chineses: Kiu, Ki, Tchu-lu, etc. Mais ao Sul, os confins do Chan-tong e do Kiang-su pertenciam aos Yi de Huai, que se apoiavam, a Oeste, nos Siu: esses últimos teriam ocupado primitivamente toda a região entre o rio Amarelo e os montes Huai, sobre o curso médio do rio Huai e de seus afluentes: os últimos reis da dinastia Yin, por volta do século XI, estavam em contato com eles, e, mais tarde seu nome foi dado a uma das nove províncias entre as quais os grandes reis conquistadores da dinastia Tcheu, em torno do século IX, Tchao e Um, dividiram seu império efêmero; mas à época histórica, martelados alternativamente ao Norte pelos príncipes de Lu e a Oeste pelos duques de Song, seus vizinhos, eles foram reduzidos à parte oriental de seu antigo domínio,

em torno da atual Sseu-tcheu, tendo deixado mais a Oeste somente ruínas, entre as quais a mais importante, os Jong de Siu, mantinha a região situada no ângulo do rio Amarelo entre K'ai-fong e Ts'ao-tcheu que só foi submetida em 668 a.C.

Enfim, toda a bacia do rio Azul era povoada por bárbaros que se confundiam pelo nome geral de Man: entrados tardiamente sob a influência chinesa, quando das conquistas do século IX a.C., e rapidamente tornados independentes, eles assim permaneceram até o fim dos Tcheu e se civilizaram sobretudo por contato. Um dos chefes da planície onde o Ham conflui com o rio Azul submeteu todos os seus vizinhos, fundou o principado de Tch'u, e tomou o título de rei no fim do século VIII: enquanto que no Sseu-tch'uan, a planície de Tch'eng-tu formou o principado de Chu, e que as tribos de beira mar do baixo rio Azul, a princípio submetidas aos reis de Tch'u, acabaram por se organizar, elas também, em estados independentes, o Wu e o Yue.

Em suma, a China antiga, ultrapassando pouco a bacia do rio Amarelo, era constituída, por volta do fim do século VIII antes de nossa era, por dois agrupamentos distintos: um, a Leste, na grande planície do rio Amarelo, o outro nos vales do Wei e do Fen; entre eles se interpunham massas profundas de bárbaros que os separavam completamente. Este estado de coisas era evidentemente antigo e não era devido ao deslocamento de um antigo bloco chinês por intrusão de invasores bárbaros: o habitat propriamente dos bárbaros exclui essa hipótese. Eles eram, com efeito, os senhores das montanhas e apenas das montanhas, todas as planícies estavam nas mãos dos Chineses. Ora, as vias de invasão na China estão seja a Leste da planície, seja a Oeste dos vales do rio Amarelo e de seus afluentes: as montanhas são obstáculos e não passagens.

*

A hipótese emitida por Groot¹⁰, de invasores turcos conquistando custosamente as montanhas pobres e de difícil acesso, e deixando as planícies aos vencidos, é contrária a toda verossimilhança.

O exame detalhado da repartição geográfica dos chineses e dos bárbaros em cada uma das duas regiões no século VIII permite reconhecer que as relações respectivas das duas populações não eram ali as mesmas. Os chineses dos vales do Wei e do Fen eram estrangeiros no meio de indígenas, não tinham ainda conseguido assimilar ou destruir inteiramente estes, e agrupamentos importantes destes subsistiam durante muito tempo entre eles. A repartição de seus estabelecimentos mostra como vieram, subindo os rios, instalando-se nas planícies bem irrigadas que eles trataram, deixando aos indígenas as montanhas de penetração difícil e de cultura incerta. Ainda no século VIII, quando um escriba anônimo juntou diversos documentos em prosa e verso para fazer o pequeno tratado intitulado *Yukong*, o vale do Wei lhe parecia tão pouco tratado que ele o classificou com o imposto bastante baixo, na sexta categoria de uma escala de nove, enquanto que colocou as terras na primeira categoria, anomalia que somente o pouco de densidade da população ou a pouca extensão de terras cultivadas (o que dá no mesmo) permite explicar¹¹. Qualquer hipótese que se faça sobre a origem da civilização chinesa, estes eram colonos; o fato é de resto tão claro que todos aqueles que se

¹⁰ De Groot, *Die Hunnen de vorchristlichen Zeit*, p.5, faz dos bárbaros do Shan-si turcos por uma falsa etimologia de seu nome *Ti*; e declara que eles estavam estabelecidos nas montanhas, “favorecidos pela circunstância de terem encontrado as montanhas pouco ou nada povoadas” (p.28). As incursões dos Ti na região chinesa nos séculos VII e VI lhe sugeriram a hipótese de um “poderoso império” setentrional desconhecido que lhes teria comandado, e com o qual os bárbaros instalados no Chan-si teriam permanecido em contato permanente (p.28). Se se pode agradecer a De Groot de ter tentado um estudo aprofundado dos capítulos do *Che kí* (século I a.C.) e do *Ts'ien han chu* (século I depois de C.) sobre os Huns, só se pode lamentar que ele tenha dado espaço em seu trabalho a hipóteses arriscadas.

¹¹ *Chu-king*, trad. Legge (*Chinese Classics*, III, 125; trad. Crouveur, 69); ver Conrady, *China*, 482. – O dízimo da colheita paga *in natura* era o imposto fundamental da China antiga, de modo que a relação da terra com o imposto era ali muito estreito. No *Yukong*, cada uma das nove províncias do império recebe dois números de ordem, referindo-se um ao valor relativo das terras, o outro ao valor relativo do imposto.

ocuparam da questão, Legge, Richthofen, etc. o admitiram sem contestação, apenas divergindo de opinião quanto à região de origem que atribuem a esses colonos.

Com as pessoas da planície oriental, não se dava o mesmo. Seu domínio, apesar de sua extensão, era puramente chinês, nenhum agrupamento bárbaro se encontrava em seu meio, nem nas montanhas, nem nos pântanos; era preciso sair dali para chegar ao domínio das tribos bárbaras, nas montanhas de Oeste e de Leste, assim como nos pantanais do Sul. Nenhuma pista de uma colonização relativamente recente e ainda incompleta como no vale do Wei. De fato, se os chineses desta região tinham sido, eles também, pessoas vindas do exterior, dadas à ausência completa de populações indígenas e à imensidão do território, era necessário lhes atribuir por ter podido assimilar ou destruir essas populações, um tempo muito mais longo do que àqueles do Oeste, cuja obra era bem menos completa sobre um domínio menos vasto, e esses estabelecimentos do meio e do baixo rio Amarelo deveriam ter sido bem mais antigos do que aqueles do vale do Wei.

Mas nada obriga a acreditar que a civilização chinesa fora de origem estrangeira e tenha sido levada para o vale do rio Amarelo por conquistadores vindos de fora. Muito ao contrário, ela aparece como o desenvolvimento no local da cultura bárbara comum às diversas populações do mundo chinês, os próprios chineses, os tibetanos, os lolos, os birmanes, os thai, os miao-tseu, que o passar do tempo as tornou tão diferentes ao colocá-las em graus tão afastados de civilização; pois é com essas tribos da Ásia Sub-oriental e não com aquelas da Ásia Central e Setentrional que tudo leva a procurar as afinidades da cultura primeira dos chineses¹². Esta cultura comum era caracterizada pelo parentesco das línguas, uma organização social parecida e religiões análogas. A língua chinesa não tem nenhuma relação com o turco, o mongol, o mantchu, o coreano, o japonês, mas

¹² A descoberta, recentemente feita por Mr. Andersson e Mr. Arne (*Palaeontologia Sinica*, Ser. D., vol I, Fasc. 1-2, Pékin, 1923-1925) de cerâmica pré-histórica cuja ornamentação apresenta relações que parecem indiscutíveis com aquela da pradaria ocidental, que não prova, como parece admiti-lo Mr. Arne, a origem ocidental da civilização chinesa, mas somente a existência de relações comerciais através da Ásia Central em uma época muito remota.

está bastante próxima de uma família importante de dialetos falados por tribos meridionais, os Thai, que habitam as províncias de Yun-nan, Kuei-tcheu, e Kuang-si, assim como o Norte da Birmânia e do Tonkin, e cujo ramo mais meridional fundou o reino de Sião; além do mais, ela apresenta relações menos nítidas, mas indiscutíveis, com as línguas tibeto-birmanes (tibetano, lolo, mosso, birmane, etc.). Nessas línguas sino-thai, tão remotamente quanto podemos alcançar, as palavras eram sempre monossilábicas e invariáveis, sem flexão de qualquer sorte¹³; o sistema de tons é um elemento fundamental delas: cada palavra trazia um tom cujos elementos, altura e inflexão, estavam na origem sob a influência das iniciais e das finais. Fora a sua língua, sua civilização essencialmente sedentária e agrícola, sua religião estreitamente ligada à agricultura, sua organização política, aristocrática e feudal, fundada sobre o caráter religioso da posse da terra, aproximavam os chineses de seus vizinhos meridionais e os separavam dos setentrionais. Entre os nômades criadores de gado do Norte, ancestrais dos Hunos, dos Mongóis, dos Mantchus da época histórica, e os selvagens da península indochinesa, ancestrais dos Mei da cadeia anamítica, dos Cambojanos e dos tailandeses (Talaing: Mon, Peguan), irremediavelmente anárquicos, a quem somente uma educação estrangeira pôde por vezes impor agrupamentos sociais mais extensos que o vilarejo, sobre quase todo o território que forma hoje a China, as tribos que o habitavam tinham constituído, muito tempo antes que a história possa registrá-las, sociedades do mesmo tipo sedentária e agrícola, fortemente ligadas ao solo por sua religião e suas instituições. De modo que, por um singular retorno das coisas, a conquista e a assimilação progressiva das regiões do Sul pela civilização chinesa nos tempos recentes parece não passar da reinstalação sob uma forma moderna de um estado pré-histórico onde quase todos aqueles que povoam hoje o império chinês compartilhavam uma civilização comum.

¹³ Mr. Bernhardt Karlgren, *Le Proto-chinois langue flexionnelle (Journal Asiatique, 1920, p. 205-232)*, acreditou encontrar traços de flexão no emprego dos pronomes pessoais nos Livros Clássicos; mas parece-me difícil aceitar suas conclusões.

Assim os chineses apareciam como o ramo mais setentrional dessas populações sedentárias cujo ramo ocidental é formado pelas tribos tibeto-birmanes do Tibet, do Sseutch'uan e do Yun-nan (Tibetanos, Lolos, Mossos, Birmanes, etc.), o ramo meridional pelos Thai do Sul da China e Norte da Indochina (Shan do Yun-nan e de Birmânia, Dioi do Kuang-si, Tai-Brancos e Tai-Negros do Tonkin, Laosianos, Siameses) e o ramo central pelos Miao-tseu do Hu-nan e do Kuei-tcheu. Mas talvez para seus irmãos de habitat mais meridional, a vida devesse ser dura para esses chineses pré-históricos. A grande planície do Nordeste (Tche-li, Chan-tong, Ho-nan), onde eles começaram a desenvolver uma civilização rudimentar, que estava longe de ser o país bem cultivado que é nos nossos dias. O rio Amarelo, que a atravessava, então tinha um curso diferente do curso atual, e ia depois de um longo desvio ao pé das montanhas do Chan-si jogar-se no mar pelo curso atual do Pai-ho, próximo de T'ien-tsin¹⁴; seus inumeráveis braços divagavam caprichosamente através das planícies baixas e achatadas quase sem encostas: era a região que se chamava então “os Nove Rios”, porque, dizia-se, o rio Amarelo tinha ali nove braços principais¹⁵. Cada ano as cheias modificavam seu curso e se procuravam novos canais; os baixios se enchiam de água, formando grandes pântanos que com o tempo eram aterrados, mas dos quais alguns subsistem ainda hoje. Eram matagais de plantas aquáticas, sempre-vivas,

¹⁴ M. Fujita, *The River Huang in the Reign of Ya (Shinagaku, I, 1921, XII, 1-32)*, tentou demonstrar que, no século III a.C. ainda, o percurso do Pai-ho, até algumas léguas em aval do Pao-ting, era uma enseada do golfo do Petchili, ao fundo da qual desembocava o rio Amarelo; mas sua argumentação é pouco decisiva e eu duvido que na época antiga as margens não estivessem colocadas muito longe de T'ien-tsin. – No mapa anexo ao presente artigo, é a margem moderna que foi indicada.

¹⁵ A descrição das paisagens da China antiga, de sua flora e fauna, é feita ao reunir numerosos pequenos traços dispersos no *Che King*, compilação de peças em versos dos séculos VII e VI antes de nossa era. Ver Biot, *Recherches sur les mœurs des anciens Chinois d'après le Che King, Journal Asiatique, IV, II, p. 310 et suiv.*; sobre a questão particular da existência de rinoceronte, ver Laufer, *Chinese Clay figures, I, 1-173*.

juncos, doliques, valerianas, no meio das quais se aninhavam os gansos selvagens e os grou, e onde pululavam os peixes. Em torno de tudo isso corriam zonas mais ou menos largas de terras demasiado úmidas para a cultura, cobertas de altas plantas entrecortadas por matas de olmos de casca branca, ameixeiras e castanheiros; não era uma grande floresta: esta só existia na periferia, sobre as encostas das montanhas, a Leste no Chantong e a Oeste no Chan-si, e com ela começava o domínio dos bárbaros. Era uma mata espessa que servia de abrigo para os grandes animais selvagens, tigres, panteras, leopardos, gatos selvagens, ursos, bois selvagens, mesmo elefantes e rinocerontes, lobos, javalis, raposas e também caça de todo tipo, rebanhos de cervos e antílopes, maçados, lebres, coelhos e pássaros de toa espécie, que se ia caçar no inverno em grandes empreitadas, colocando fogo na mata. Só a orla fronteira era cultivada, seja com pastagens para os cavalos e os bois domésticos, seja em plantações de amoreiras para a criação dos bichos-da-seda. As terras melhores, protegidas da inundação pelos diques, eram cultivadas regularmente.

Mas essas terras eram as terras de *loess*, das quais Richthofen revelou a extensão, lodaçal espesso que forneceram ao rio Amarelo os aluviões lamacentos aos quais ele deve o nome. Largamente espalhados ao pé das montanhas, e, mais ao Sul, no Kiang-su e no Nagan-huei, cobrindo no Kan-su os terraços do vale do Wei e de seus afluentes, e periodicamente fecundados pelas chuvas da monção de verão, essas terras mostraram-se por toda parte muito favoráveis à agricultura. Até parece que elas é que procuraram os chineses quando, partindo da planície, eles subiram os vales do Oeste. Monção e terras amarelas do *loess*, tal é, parece, o segredo do desenvolvimento no local da civilização chinesa. A geografia está ali de acordo com a história.

Tal era o país onde pouco a pouco os ancestrais pré-históricos dos chineses começaram a sair da barbárie que os rodeava. Nada permite supor que eles tenham jamais sido nômades, levando os rebanhos para pastar através da mata do baixo rio Amarelo; tudo, ao contrário, tende a provar que eles

eram agricultores sedentários¹⁶. Mas, na origem, eles só deviam ter, em lugar de campos regulares e permanentes, campos arroteados temporários, análogos aos “raís” das populações do Alto-Tonkin, que abandonavam ao fim de alguns anos para ir desbravar um outro canto, deixando a mata reinvasar¹⁷; e o costume bastante singular dos camponeses chineses antigos consistia em deixar absolutamente as casas do vilarejo desde os meados da primavera até o final do outono para ir morar, em grupos de três famílias, grandes cabanas comunais no meio dos campos¹⁸, parece-me ser um vestígio do tempo em que os campos temporários, os *raí*, ficavam em plena mata bastante longe do vilarejo; ia-se morar ali todo o tempo dos trabalhos para só voltar ao vilarejo depois da colheita feita.

O labor mais duro foi o trato mesmo das terras, sua conquista sobre o rio e sobre o pântano: foi longo e difícil, foi preciso levantar diques contra as inundações, cavar canais para drenar e secar o solo. Todos esses trabalhos eram tão antigos que a lembrança se perdia na bruma das lendas, e que se os atribuía aos heróis descidos do Céu nas origens do mundo, o imperador Amarelo, Huang-ti, o Divino Trabalhador, Chen-nong, ou enfim Yu, o Grande, o mais célebre:

¹⁶ A organização religiosa e política dos chineses antigos, como aquela de seus vizinhos bárbaros que subsistem ainda, era uma hierarquia com base territorial onde, ao lado dos senhores, suseranos e vassallos, estabeleciam-se igualmente deuses do solo (não divindades da terra enquanto criadora e alimentadora, presidindo a vegetação, mas protetores de um território com limites precisos suseranos e vassallos); ver Chavannes, *Lê Dieu du sol dans la Chine antique* (*Bibl. D'Études du Musée Guimet*, t. XXI, p. 437-523); toda a vida religiosa era fundada sobre o ritmo da vida agrícola e especialmente da cultura dos cereais (milho miúdo, painço) etc. Se se quer imaginar um período nômade dos ancestrais dos chineses, é preciso rejeitá-lo bem alto para que nada disso tenha subsistido desde a aurora dos tempos históricos, até antes do período de cultura comum a eles e às populações bárbaras vizinhas, Thai, Lolos, Miao-tseu, etc.

¹⁷ Não é uma forma de nomadismo: cada agrupamento tem seu lugar de habitação fixo, seu vilarejo de inverno, que só é deslocado por razões graves; somente os terrenos de cultura mudam de tempos em tempos; além disso, cada vilarejo tem seu território exatamente delimitado, fronteiras das quais os desmatamentos não saíam.

¹⁸ Do ponto de vista religioso, este costume se enquadra entre dois ritos que apresentam o mesmo sentido, o de “tirar o fogo” das casas no terceiro mês de primavera, e o de “voltar o fogo” nas casas no terceiro mês do outono.

“Esta montanha meridional – foi Yu que a tratou –, desmatando as planícies, os terrenos úmidos; – eu, descendente longínquo, coloquei-a em campos”; ou ainda: “Espessos são os abrolhos! – Arrancou-se a mata espinhosa. – Por que outrora fez-se este trabalho? – A fim de que pudéssemos plantar nosso milho, nosso painço – a fim de que nosso milho fosse abundante –, a fim de que nosso painço fosse luxuriante!”¹⁹ As terras assim conquistadas produziam o painço e o sorgo no Tche-li, arroz no Sul do rio, e trigo em quase todos os lugares; tinha-se ali também feijões, abóboras, cânhamo, índigo. Os campos periodicamente deslocados eram quadrados de mais ou menos um *li* de lado (15 a 20 ha.), os *tsing*, divididos em nove lotes iguais que oito famílias cultivavam em comum, guardando para si cada uma a colheita de uma parte, dando a nona parte, o “campo público”, *kong tien*, ao rei ou ao senhor a título de imposto. Na proximidade se elevavam, disseminadas e como perdidas no meio da planície, pequenas aglomerações de mais ou menos vinte e cinco cabanas de taipa, habitações inverniais dos camponeses, que formavam as menores circunscrições religiosas e administrativas, pequenas aldeolas, *li*, de em torno de 200 habitantes (as vinte e cinco famílias de três *tsing*) com um outeiro ao Deus do solo, uma escola e um mercado²⁰: era lá que fechavam no inverno os camponeses, cada família em sua casa; mas na primavera eles iam morar, em grupos de três famílias juntas, em grandes cabanas comunais no meio do *tsing*; viviam então inteiramente ao ar livre, trabalhando nos campos, sem voltar ao vilarejo deixado ao abandono. Produziam assim eles próprios quase tudo o que lhes era necessário, grãos, gado, tecido, seda, etc; o excesso, levavam ao mercado. Cada cidade, cada aldeola tinha ao menos um mercado situado sobre a face Norte; nas residências senhoriais, ele era estabelecido pela mulher do senhor

¹⁹ *Che king*, trad. Legge, 373-378.

²⁰ Conhecemos esta organização apenas sob a forma puramente teórica que lhes deram ao descrevê-la com ritos tardios e com tendências utopistas: os números foram arredondados para obter divisões regulares. Os cultivadores de três *tsing* formam na realidade 24 famílias, mas arredondou-se o número para 25 para ter de uma parte uma divisão exata do *li* em 5 grupos de 5 famílias (divisão importante porque ela servia de base aos levantes militares e às colheitas), e de outro, um número exato de 100 famílias para 4 *li* para a circunscrição superior. Esses cálculos eram puramente teóricos, e o movimento real da população os tornava ilusórios.

ao tempo do primeiro estabelecimento, do mesmo modo que o próprio senhor construía então o templo dos Ancestrais e o outeiro do Deus do solo; era uma grande praça quadrada em torno da qual os camponeses e os vendedores ambulantes instalavam suas vendas agrupando-se por quarteirões, quarteirão dos mercadores de grãos, quarteirão de vendedores de seda, quarteirão de vendedores de bois, quarteirão de vendedores de cavalos, quarteirão de vendedores de escravos, quarteirão de vendedores de cerâmicas, etc. Os pequenos castelos senhoriais se elevavam de longe em longe: lá vivia o senhor do feudo (pois toda a grande planície era dividida em domínios feudais) entre suas mulheres e seus filhos, seus servidores e sua pequena corte de nobres dependentes dele, na maior parte descendentes dos caçulas da família ou de pequenos vassalos que cumpriam junto a ele os papéis de padres, escribas, guerreiros. Os castelos eram construídos sobre um modelo uniforme, regido por princípios rituais: no centro, a sala de audiências orientada para o Sul, tendo diante dela o vasto pátio onde os funcionários e os vassalos se apresentavam segundo seu grau nas grandes audiências, e que flanqueava a Oeste o templo ancestral, a Leste o altar do Deus do solo; atrás, um outro pátio de entrada com sua porta voltada para o Sul; todo o conjunto era contornado por uma cerca e por um fosso para colocá-lo ao abrigo de um ataque. Em torno, as casas onde viviam os ministros, os funcionários, os escribas, os sacerdotes e também os artesãos e todos aqueles cujo trabalho era necessário para a corte. Por vezes, mas não sempre, uma cerca exterior envolvia essa aglomeração; mas havia lá cidades bem pequenas: Mencius fala de uma cidade cuja cerca externa tinha 7 *li* de comprimento, ou seja, cerca de 3.000 metros, e se considerava que “quando o muro de uma cidade (que não a capital) tem mais de três mil pés de comprimento (cerca de 600 metros) é um perigo para o Estado”²¹. A capital dos Tcheu orientais, Lo-yi, cujos muros tinham 17.200 pés, ou seja, menos de 4.000 metros de comprimento, era em princípio a maior cidade do império.

À medida que faziam progressos, os chineses sentiam-se cada vez mais diferentes de seus vizinhos menos avançados, que eles consideravam como bárbaros. A invenção da escrita acentua ainda

²¹ *Mencius*, trad. Legge (*Chinese Classics* t.II, 64).

mais a separação: primeiramente foi uma espécie de pictografia, parece, em seguida uma verdadeira escrita, em parte ideográfica, em parte fonética (é dela que derivam os caracteres modernos). Os primeiros impérios se fundaram, o de Hia, ao sul do T'ai-chan, do qual não sabemos nada, somente que, em torno do século VII, os duques de Song relataram que seus ancestrais, os reis de Yin, o tinham derrubado para estabelecer seu próprio poder, depois o dos Yin, cujo centro se encontrava em torno do grande ângulo do rio Amarelo, em sua entrada na planície, império ainda meio legendário, mas do qual os últimos soberanos, cerca do século XI a.C., deixaram os mais antigos documentos chineses conhecidos até esses dias, inscrições gravadas sobre cascos de tartaruga²². Foi lá que provavelmente em torno do meio ou do fim da dinastia Yin, os colonos partiram para constituir seu domínio à custa dos bárbaros.

Não se deve pensar em emigrações em massa de “tribos” chinesas, e, por outro lado, nada do que sabemos da religião chinesa lembra as “primaveras sagradas” da Itália antiga. Eram com certeza os caçulas das famílias principescas que, pouco ou nada privilegiados, partiam desse modo para procurar fortuna longe, levando pequenas tropas de clientes, parentes, escravos e pessoas recrutadas por uma espécie de contrato religioso com o juramento de fidelidade mútua²³. Nesta época, com efeito, o mundo chinês dividido em pequenos domínios feudais (no século VIII, contava-se uma centena na planície do baixo rio Amarelo), cujos senhores

²² As carapaças de tartaruga serviam à adivinhação. Inscrevia-se sobre a casca uma pergunta aos ancestrais, depois, ao expô-la ao fogo, tirava-se uma resposta examinando as fissuras e as linhas produzidas pelo calor.

²³ As tradições relativas à fundação do principado de Tcheng (próximo a Sing-tcheng, no Ho-nan) em 806 a.C., mostram o conde de Tcheng – cujas funções de ministro o retinham na corte, longe de seu feudo – de uma parte enviando seu filho para governar em seu lugar, e de outra, associando-se a mercadores para o trato dos campos e a valorização do domínio: faz com estes uma convenção religiosa sob juramento, onde as duas partes, jurando em seu próprio nome e no de seus descendentes, se engajam: os mercadores a não se revoltar, e o conde a não molestar em seu comércio os *Tso tchuan*

(trad. Legge, 664). – O principado de Tcheng era propriamente na China, e trata-se de valorizar as terras situadas no próprio império e não as de colonização no exterior; mas essa história mostra como se fazia o recrutamento dos colonos e se organizava a hierarquia.

hereditários, os príncipes, *tchu-heu*, como eram chamados, eram os senhores ao mesmo tempo políticos e religiosos, sob a suseranidade longínqua do rei. Cada um deles, na sua chegada ou durante seu reinado, distribuía terras para seus irmãos, primos, filhos, a título de privilégio, para sua subsistência: eram, sem dúvida, aqueles que se encontravam mal favorecidos ou que, parentes muito afastados, não recebiam nada, ou ainda aqueles que sentiam sua vida ameaçada por intrigas de uma favorita, que se expatriavam. A lenda, que liga o fundador de uma família real de Wu, reino bárbaro do Kiang-su meridional, aos ancestrais dos reis de Tcheu, e o fato do filho mais velho que se retira voluntariamente porque o príncipe seu pai queria desempossá-lo em benefício do mais moço, “O Grande-Conde, *T'ai-po*, de Wu, e Tchong-yong, seu irmão caçula, eram ambos filhos do Grande-Rei, *T'ai-wang*, de Tcheu, e irmãos mais velhos do rei Ki-li. Como Ki-li era inteligente e ainda mais tinha um filho santo, Tch'ang, o Grande-Rei desejava dar o poder a Ki-li a fim de fazê-lo chegar a Tch'ang; então o Grande-Conde e Tchong-yong fugiram ambos para o meio dos (bárbaros) Man (da região) de King; eles tatuaram seus corpos e cortaram os cabelos para mostrar que renunciavam à sucessão e se retiraram diante de Ki-li... Quando o Grande-Conde fugiu para junto dos Man, ... estes o acharam justo: seguiram-no e se colocaram sob sua proteção em número de mais de mil famílias”²⁴. A fuga para junto dos bárbaros permaneceu tradicionalmente a fonte das vítimas das intrigas do harém: ainda no meio do século VII, quando o príncipe Hien de Tsin tentou fazer perecer seu filho Tch'ong-eul para que o trono fosse para o filho de sua favorita Li-Ki, Tch'ong-eul fugiu para junto dos Ti com alguns fiéis, e foi bem recebido por um chefe bárbaro de quem ele desposou a filha.

A colonização era impossível em direção ao Norte onde o deserto parava a expansão chinesa; ela se fez em direção ao Sul e ao Oeste. Não conhecemos a história: toda a história antiga da China é desconhecida; mas é possível se ter alguma idéia das etapas percorridas. Aqueles que partiram para o Sul iriam fundar pequenos

²⁴ Sseu-ma Ts'ien, *Che ki*, k. 31 trad. Chavannes, *Les mémoires historiques de Sseu-ma Ts'ien*, t. IV.

domínios senhoriais nos montes Huai: Tch'en, Chen, Ts'ai, Hiu, Huang; em seguida atingiram a planície e belos domínios começaram a se criar no sopé meridional dos montes, em Jô, Li, Suei, Eul, etc. Mas eles encontraram lá um clima muito diferente daquele do Norte, e que provavelmente lhes convinha mal e atraíu poucos emigrantes; aliás, os chefes bárbaros da região, ao menos na planície, deixaram-se bastante depressa ganhar pela cultura chinesa; um deles, o senhor de Tch'u, tornou-se para eles um rival temível quando, nos últimos anos do século VIII, ele submeteu todas as tribos da bacia do Han-yang. Foi em direção do Oeste que se fez a arremetida mais considerável. Ela não atacou de frente as difíceis montanhas pelas quais se sobe abruptamente da planície ao Chan-si, o T'ai-hang chan, o Wu-t'ai chan, etc., e que permaneceram até o fim a última cidadela de independência dos bárbaros Ti. Os colonos contornaram o obstáculo subindo os vales do rio Amarelo e de seus afluentes, o Wei e o Fen. A maioria deles parecia ter vindo da região que forma atualmente os confins do Chan-tong, do Kiang-su, e do Kiang-si, região onde a maior parte das casas principescas pertencia aos clãs Ki, Sseu e Ying, cujos membros representaram o papel mais importante na colonização do Oeste. Os Sseu tinham lá seu centro religioso em torno da ilha de Yu-chan, onde estava o templo de seu ancestral Kuen, e foi a ramos desta família que pertenciam os feudos de Tseng (perto de Yi-tcheu), de Chen (junto a Ju-ning), de K'i (próximo a K'ai-fong), de Yang, perto de Ki-chuei, etc. Aqueles que tinham passado para o Oeste estavam instalados à margem do rio Amarelo, em torno do templo que haviam erigido a seu ancestral Yu, filho de Kuen, na saída do desfiladeiro de Long-men, e tinham fundado ali alguns pequenos principados: sobre a margem direita do rio, Sin, cuja filha passava por ter sido a mãe do rei Wu, fundador da dinastia Tcheu, e, sobre a margem esquerda, Hia, Ming e Tong, cujo conde foi encarregado de representar seu ancestral Kuen, pai de Yu, em um sacrifício solene que o príncipe P'ing de Tsin fez realizar em 535; alguns tinham ultrapassado para além do Ts'in-ling para o alto vale do Han, como os senhores de Pão de onde vem a bela Sseu de Pão, a rainha nefasta que, segundo a lenda, perdeu o rei Yeu de Tcheu (771). Misturados a eles sobre as margens do rio Amarelo, como tinham se avizinhado da planície oriental (seu feudo de T'na era perto de Tseng, e o de Huang não longe de Chen, etc),

membros da família Ying mantinham alguns domínios senhoriais: Keng sobre o baixo Fen, Fei na margem direita do rio, na saída de Long-men, próximo dali, Leang, face à embocadura do Fen, e, mais a Oeste, Wang e P'eng-ya, sobre o rio Lo; fora deste centro, alguns tinham fundado domínios mais longínquos ainda: a Oeste, Ts'in sobre o alto Wei; a Leste, Tchao sobre o curso médio do Fen, nos extremos postos avançados da colonização chinesa. As terras mais extensas pareciam ter pertencido aos membros da família Ki: todo o quadrilátero compreendido entre o Fen no Norte e o rio Amarelo a Oeste e ao Sul pertencia a senhores desta família: Kai, Hia-yang, Yu, Wei; outros tinham seus domínios no vale do Wei, em Juei, perto de sua embocadura, em Chão, Kuo, junto de Feng-siang. O mais poderoso de todos esses senhores era aquele de Tcheu, que possuía todo o Oeste da planície, sobre o curso médio dos rios King e Wei, até a entrada das montanhas.

Não é impossível se fazer uma idéia aproximada da data verossímil em que se fundaram alguns desses feudos. Os reis que governaram a China desde cerca do século X até o século III antes da era cristã (dinastia Tcheu) descendiam desses senhores de Tcheu, que tinham fundado um principado sobre o alto Wei. A traição de seu templo ancestral remontava a fundação deste domínio até o décimo - segundo ancestral do primeiro rei: é este antepassado remoto, o duque de Lieu, o primeiro a ocupar as terras de Pin e criar ali um grande feudo. Ora, as listas genealógicas dos templos ancestrais eram muito bem mantidas desde a alta antigüidade: a minúcia do culto dos ancestrais que determinava o número e a natureza das oferendas apresentadas anualmente a cada rei ou príncipe defunto, segundo seu grau, impunha um grande cuidado. Também, apesar da data bastante tardia dos escritores que, por volta dos séculos III e II, recolheram essas listas, de modo que elas não podem ser consideradas como de fantasia. Um exemplo da confiança que se pode atribuir às listas tradicionais, quando a família da qual elas emanam conservou-se por bastante tempo, foi dada recentemente pelas inscrições do fim dos Yin: a lista de reis que elas forneceram diferem muito pouco daquela que nos transmitiram o analista anônimo que, nos últimos anos do século IV a.C. compôs a História da China conhecida sob o nome de *Anais escritos sobre bambu*, e o grande historiador do final dos séculos II e I, Sseu-ma Ts'ien, em

suas *Memórias históricas*. A queda do império dos Yin não tinha levado à destruição da família real vencida, cujos descendentes tinham conservado uma parte de seus domínios hereditários sob o título de duques de Song e só desapareceram no início do século III: é a lista conservada no templo ancestral dos duques de Song que nos foi transmitida. Não há, infelizmente, testemunho de exatidão da lista genealógica dos reis de Tcheu, mas não há razão para se supor menos correta do que aquela dos duques de Song. Como a primeira data segura da história chinesa é a fuga do rei Li, o décimo na dinastia Tcheu, expulso de sua capital em 842, se contarmos remontando aos primeiros reis, depois os doze duques de Tcheu, até o duque de Lieu, são vinte e dois reinos, encontraremos que, seguindo que se lhes atribuirá uma média de quinze ou doze anos, o estabelecimento de Lieu em Pin poderá se colocar em torno do começo ou o fim do século XII a.C. Isso não é mais do que uma aproximação, mas uma aproximação verossímil. Não seria necessário, aliás, concluir por aí que a colonização no Oeste começou nesta época, pois nada nos permite supor que os senhores de Tcheu foram os primeiros a se instalar na região.

Gostar-se-ia de conhecer a vida desses colonos chineses do Oeste e do Sul, como se instalaram, que relações tinham com seus vizinhos bárbaros. Nenhum documento nos chegou deste período. O que nós temos de melhor, são duas odes religiosas em honra dos ancestrais da dinastia Tcheu aos quais atribui-se a fundação do feudo familiar: estes não são, nem é preciso dizer, documentos históricos, e não é necessário procurar ensinamentos exatos sobre os fatos e os gestos reais desses personagens; mas essas peças de versos que remontam provavelmente ao século VIII de antes de nossa era, datam de um tempo quando a colonização, se bem que desacelerada por seu próprio sucesso, devia continuar ainda em algumas regiões, e é permitido ver aí uma descrição idealizada do estabelecimento de um aventureiro chinês com seus clientes em uma região bárbara, e da vida que eles levavam ali.

Não se trata de conquista nessas peças: talvez acontecesse com frequência não ter propriamente de falar de conquista, e que os colonos chineses obtinham pacificamente dos chefes bárbaros um canto de terra para plantar, como na outra extremidade do Velho Continente, os colonos gregos parecem ter muitas vezes obtido

sem sofrimento terras onde estabelecer uma cidade ou um porto. O que está descrito, é o rito mais importante da tomada de posse, a fundação do burgo onde, ao lado de sua própria residência, o senhor estabelece o templo de seus ancestrais e o altar de seu deus do solo. Em uma das odes, é o duque de Lieu que deixa a instalação provisória do início e sua população “numerosa e comprimida” depois das primeiras ocupações dos campos e as primeiras colheitas: “Ele tomou da carne grelhada e do grão torrado – colocou-os em sacos e cestos... – com arcos e flechas mantidos prontos –, com escudos, albardas, machados de armas e machados em gancho –, então ele se pôs em marcha”; ei-lo à procura de um local favorável: “Ele sobe, ei-lo no pico, ele desce e se encontra de novo na planície”, até que tenha encontrado o melhor lugar para uma instalação definitiva; constrói um muro de cerca em terra, depois oferece uma refeição ritual àqueles que o acompanharam, seguida da qual “eles o fazem seu senhor, eles lhe rendem homenagem”. Em uma outra ode, é o Antigo-duque, T’na-fu, que, expulso, dizem, pelos bárbaros, deixa o lugar onde seus súditos “faziam cavernas, faziam grutas – não tendo ainda casas –... Ele veio pela manhã, ao galope de seus cavalos –, ... ele veio procurar para si uma residência. – A planície de Tcheu era bela – violetas e serralhas eram como doces”; a adivinhação tendo dado uma resposta favorável, ele se instala: constrói primeiro o templo ancestral, ergue em seguida uma pequena cerca de terra de 5.000 pés (cerca de 1.200 metros de comprimento), depois constrói suas salas de audiência e seu palácio, enfim, o altar do deus do solo; com os progressos do trato das terras, os bárbaros tiveram de fugir: “os carvalhos e as árvores espinhosas desapareceram – estradas para viajantes se abriram – os bárbaros fugiram –; ora, eles estavam todos ofegantes²⁵”. Na medida em que os poetas descreveram os fatos tais como se passaram sob seus olhos, sob a cor de contar os acontecimentos de um passado remoto, parece que os chineses obtiveram com frequência pacificamente sua instalação em um canto de mata que eles desmataram para transformar em campos irrigados permanentes, enquanto os bárbaros só faziam campos temporários, análogos aos que os montanheseiros de Alto-Tonkin

²⁵ *Che king*, trad. Couvreur, 287, 316; trad. Legge, 437, 483.

chamam de *raí*, queimando a floresta. Foi somente em seguida que a extensão da colônia colocou-os em disputa com os indígenas cujos procedimentos de cultura demandavam muito espaço, e que estes, se não se reunissem para expulsar os recém-chegados (como aconteceu segundo a tradição do Antigo-duque T'na-fu), eram forçados a deixar a região ou a adotar os procedimentos chineses de se deixar assimilar pelos colonos.

Foi assim que a grande planície do baixo rio Amarelo onde foi criada a civilização chinesa estendeu-se pouco a pouco para o extremo Oeste, subindo os rios e contornando as montanhas. Os vales do Wei e do Fen foram suas grandes vias de penetração. No Chan-si, os colonos se estabeleceram em pequenas bacias que o Fen atravessa e só pararam no ponto onde o vale cessa de ser praticável, no grande cânion a jusante do Houo: apenas tardiamente eles passaram mais ao Norte e a bacia de T'ai-yuan só se tornou chinesa em pleno período histórico, cerca dos séculos VI e V a.C. Mas naquela época, a investida chinesa no país bárbaro tinha mudado de característica: não eram mais empresas isoladas de aventureiros indo tomar os domínios à custa dos selvagens; eram expedições metódicas de dois grandes principados que tinham acabado de se constituir e irão absorver a maior parte dos pequenos feudos da antigüidade, o Tsin no Chan-si, e o Ts'in no Chen-si. Os dois Estados (e mais tarde, depois da queda do Tsin, aqueles que se formaram de suas ruínas) deviam completar em condições mais favoráveis esta conquista e esta assimilação gradual dos bárbaros da bacia média do rio Amarelo, que foi a obra mais considerável da China antiga, como a assimilação, ainda hoje não concluída, das tribos do rio Azul e das regiões mais meridionais, deveria ser aquela da China medieval e moderna.

AS BASES NATURAIS E SOCIAIS DA CIVILIZAÇÃO CHINESA

Armen Mamigonian*

Resumo: A civilização chinesa à luz do seu quadro geográfico e histórico próprio, bem como das pressões dos interesses imperialistas.

Palavras-chave: China; Civilização; Natureza e Sociedade.

The natural and social basis of Chinese civilization.

Abstract: The Chinese civilization considering its own geographical and historical panorama as well as the pressure of imperialist interests.

Keywords: China; civilization; nature and society.

I – Introdução ao enigma chinês

1. Os contatos entre Ocidente e Oriente datam da Antigüidade. Heródoto, pai da geografia e da história, viajou por grande parte do Oriente próximo e decifrou o Egito como “dádiva do Nilo”. Aristóteles, logo depois, também comparando povos e instituições, talvez tenha sido o primeiro a fazer referências ao “despotismo oriental”, minimizando o fato de Sócrates ter sido condenado à morte pela democracia ateniense.

O Império Romano foi incorporado às relações com a China pela Rota da Seda, mas durante a Idade Média a decadência do Ocidente provocou a interrupção de suas relações com o Oriente, restabelecidas lentamente, primeiro com o Oriente próximo e mais tarde com a China, pelas viagens de Marco Polo (REID, 1993, p 5) O deslumbramento da Europa atrasada diante dos avanços das civilizações árabe, bizantina e chinesa provocou forte interesse de seu capital comercial. Com as grandes

*Armen Mamigonian é professor dos cursos de pós-graduação em Geografia da USP e UFSC, fez doutorado em Estrasburgo (*Étude géographique de l'industrie a Blumenau - Brasil*) e livre-docência na USP, sendo pesquisador do CNPq. *As bases naturais e sociais da civilização chinesa* fazem parte de um texto maior e inédito *A China e o Marxismo: Li Dazhao, Mao e Deng*.

navegações a Europa assumiu posições agressivas e de supremacia em relação ao restante do mundo. As idéias do despotismo oriental foram retomadas (Montesquieu e outros) pelo seu lado mais depreciativo, visando referendar a superioridade européia e norte-americana e suas políticas colonialistas, que se intensificaram no século XIX, quando a China foi transformada em semi-colônia pelo condomínio imperialista composto pela Inglaterra, França, Alemanha, EUA, Japão, Rússia e outros.

Durante o século XIX a China foi esquarterada, saqueada e inferiorizada pelos seus exploradores externos, associados aos seus aliados internos. Mas, curiosamente, foi o marxismo, nascido no Ocidente das idéias alemãs (filosofia clássica), inglesas (economia política) e francesas (socialismo), que permitiu a regeneração da China, a vitória da revolução nacional popular liderada por Mao Tsetung e o esforço atual para se tornar uma superpotência capaz de barrar os desmandos do fascismo norte-americano, tão destruidor quanto foi anteriormente a Alemanha nazista, e assim ajudar a regeneração do próprio Ocidente.

Nascido na Europa, o marxismo perdeu força no seu lugar de origem, mas por isto mesmo cabe a pergunta: o que levou a conquistar os corações e as mentes de milhões de chineses e asiáticos e dar um novo impulso à luta pelo socialismo, após a vitória da revolução e depois de sua trágica queda na URSS?

2. Os fundadores do marxismo (Marx e Engels), influenciados pelas revoluções de 1789 e 1848, superestimaram as lutas de classe que se travavam na Europa, paralelamente à subestimação das questões nacionais (unificações, etc), que ocorriam na Itália, na Alemanha, no Japão e em outros lugares (ANDERSON, 2004, posfácio). Ao mesmo tempo, apesar da genialidade, elaboraram uma visão eurocêntrica do mundo, como era comum na época. Entretanto, a eles se deve creditar a idéia de modo de produção asiático, que descartava a noção de evolução unilinear da humanidade (comunismo primitivo, escravidão, feudalismo, capitalismo e socialismo). A observação de Heródoto referente ao Egito, acima mencionada, serviria para as civilizações da Mesopotâmia, da Índia, da China e dos impérios pré-colombianos da América? (WITTFOGEL, 1957 e SOFRI, 1977).

A propósito da China caberia indagar da enorme duração de sua história imperial e de sua civilização, comparativamente aos outros casos. Aliás, Marx acompanhou, em meados do século XIX, os extertores da história milenar do império chinês, que se apresentavam como questão camponesa e como questão nacional, ambas de dimensões gigantescas (MARX, 1978, p 21-30).

Assim como o budismo, as dinastias mongol (1260-1368) e manchu (1644-1912), o marxismo introduzido tardiamente na China (1920), logo adquiriu especificidades chinesas, tanto com Mao como com Deng. Por isto mesmo é útil tentar entender, mesmo de maneira introdutória, a longevidade da civilização chinesa e do império chinês.

II - Cronologia dos 5000 anos da civilização chinesa

(Fonte: *Brasil Connects*, 2003)

- Período Neolítico (8000 a 2000 aC): culturas pré-dinásticas

Yangshao (centro-norte)	5000 a 3000 aC
Hongshan	3600 a 2000 aC
Lianzhu	3600 a 2000 aC
Longshan	3000 a 1700 aC

Surgiram nos arredores do Rio Amarelo três diferentes culturas (Yangshao, Longsha e Majiyao). Período dos governantes lendários (Yao, Shun e outros), considerados sábios por Confúcio. Iniciou-se o uso do bronze e do jade

- Dinastias antigas

Xia	2100 a 1600 aC
Shang	1600 a 1100 aC
Zhou	1100 a 256 aC
Zhou do oeste	1100 a 771 aC
Zhou do leste	770 a 256 aC
Primaveras e Outonos	770 a 476 aC
Reinos Combatentes	471 a 221 aC

A metalurgia do bronze se expandiu. Construíram-se cidades fortificadas e grandes palácios. Foram organizadas forças militares. Os reis eram *Filhos do Céu*, acima dos espíritos que protegiam tribos e clãs. No final do período ocorreram grandes conflitos entre os vários reinos existentes. Surgiram o taoísmo e o confucionismo.

- China dinástica (221aC a 1911)

Qin	221 a 207 aC
Han	206 aC a 220 dC
Han do oeste	206 aC a 24 dC
Han do leste	25 dC a 220 dC
Período da desunião	220 a 589 dC
Três Reinos	220 a 280 dC
Jin do oeste	265 a 316 dC
Jin do leste	317 a 420 dC
Dinastias do Sul	420 a 589 dC
Song/Qi/Liang/Chen	
Dinastias do Norte	386 a 581 dC
Wei N/Wei S/Qi N	
Zhou N	
Sui	581 a 618 dC
Tang	618 a 907 dC
Cinco dinastias	907 a 960 dC
Song	960 a 1279 dC
Song do Norte	960 a 1127 dC
Song do Sul	960 a 1279 dC
Yuan (Mongol)	1279 a 1368 dC
Ming	1368 a 1644 dC
Qing (Manchu)	1644 a 1911 dC

Shi Huangdi, rei de Qin (Xian) conquistou seis reinos, unificou a nação chinesa e recomeçou a construção da Grande Muralha. A dinastia Han adotou o confucionismo e criou grande prosperidade, com implementos agrícolas de ferro, carros de boi e avançadas técnicas de irrigação; estabeleceu a Rota da Seda até Alexandria e foram inventados o papel e a porcelana. O Período da desunião foi de grandes conflitos, mas foram inventados a pólvora e o carrinho de mão, além de avanços na medicina, astronomia e cartografia e o budismo tornou-se popular. O Império foi restaurado na dinastia Sui, que construiu o Grande Canal e reconstruiu a Muralha da China. Na dinastia Tang houve grande florescimento da civilização chinesa e a administração confucionista foi reforçada; invenção da imprensa e novo impulso do comércio com o Ocidente. As Cinco dinastias corresponderam a novo período de fragmentação, mas a dinastia Song reunificou a China e impulsionou o desenvolvimento econômico e cultural: escritos históricos, pintura, caligrafia e porcelana esmaltada. A dinastia Yuan correspondeu à conquista mongol e aos relatos deslumbrantes de Marco Pólo. A dinastia Ming nasceu da revolta camponesa liderada por ex-monge budista e a China atingiu 100 milhões de habitantes; construiu-se a “Cidade Proibida” em Pequim. A dinastia Qing, manchú, expandiu o território chinês a sua dimensão máxima e manteve muitas tradições chinesas. Encerrou-se em 1911 com o início do período republicano.

III - A longevidade da civilização e do império chinês

1. Algumas civilizações da Antigüidade, tiveram duração menor (Egito e Mesopotâmia) e outras maior (Índia e China), assim como os impérios correspondentes. A China é o caso de civilização de maior duração e isto se deve a vários fatores, que foram se conjugando ao longo do tempo.

A posição geográfica da China, no extremo-Oriente, foi um fator de proteção diante das invasões, comparativamente às áreas de trânsito mais fácil. As conquistas de Alexandre alcançaram o Egito, Mesopotâmia, a Pérsia, a Índia, mas não a China, que estava longe demais. A China, sujeita às invasões tártaras (mongóis, manchus, etc), se viu forçada a construir a

Grande Muralha, iniciada no século IV a.C., o que desviou estas invasões para a Índia, a Rússia e a Europa ocidental e com sua civilização consolidada conseguiu absorver mais tarde mongóis e manchus. Além da posição geográfica vantajosa, outros fatores se combinaram para permitir uma vida rica e duradoura à civilização chinesa: 1) a gênese e expansão da agricultura intensiva de arroz; 2) o nascimento de filosofias civilizatórias e tolerantes, como o taoísmo e o confucionismo (século VI a.C.) e 3) o surgimento e a consolidação da administração pública que precocemente deu origem a um estado nacional (século III a.C.).

A “civilização do arroz” (GOUROU, 1947) teve importância essencial na vida material da China e da Índia e por extensão nas áreas abrangidas pelas chamadas chuvas de monção. As duas civilizações nasceram em extensas planícies fluviais, de grande fertilidade agrícola, capazes de comportar altas densidades populacionais. Além de importância na vida material, a civilização do arroz, nascida na exuberância natural da Ásia das Monções (chuvas abundantes e rios caudalosos com grandes planícies férteis) teve papel importante na vida espiritual dos seus habitantes, dando origem às religiões e filosofias fortemente pacifistas e tolerantes, comparativamente às do Mediterrâneo oriental, onde as condições naturais inóspitas ajudaram a emersão de um conflito maior entre homem e natureza e das idéias religiosas de que ela deveria ser dominada e mesmo destruída (DEFFONTAINES, 1948). Como se sabe, para os hindus não existia abismo entre os homens e os animais, pois todos tinham alma, assim como o taoísmo e o confucionismo ensinavam que o homem e a natureza deveriam conviver harmoniosamente. Além do mais, como a agricultura do arroz exigia trabalho intensivo, ela deu origem à necessidade de dedicação, organização e disciplina, pois se tratava no dizer dos geógrafos de um cultivo de jardinagem.

A civilização chinesa, que já conta com cinco mil anos, nasceu da crescente sedentarização, acelerada depois de 8000 a.C., das populações das margens dos rios Amarelo e Azul. Anteriormente, como nas outras regiões do mundo, houve uma prolongada fase de comunismo tribal e de matriarcado, ainda com resquícios na China atual (XINRAN, 2003, cap 15). É importante assinalar que a agricultura do arroz obrigava todos os camponeses

à responsabilidade pela irrigação das terras de cada aldeia (trabalho coletivo), mas os cultivos eram familiares, estimulando a pequena produção camponesa. Assim, muito cedo entre os chineses coexistiam claramente responsabilidades coletivas e responsabilidades familiares distintas, além de que o campesinato chinês não viveu sob regime de servidão, diferentemente do russo.

Antes de 2000 a.C. surgiram, em vários pontos distintos, elites governantes com o papel principal de construir pequenas obras regionais de engenharia de irrigação, ao mesmo tempo em que nasceram cidades amuralhadas, trocas comerciais e especializações artesanais (objetos de bronze e jade), após, o desenvolvimento dos artesanatos camponeses de objetos de pedra (machados, pás, facas) e objetos cerâmicos (vasos, etc.). As aldeias camponesas eram fontes de mão-de-obra compulsória para os trabalhos de engenharia mais amplos, além de fontes de impostos que sustentavam as administrações nascentes. Pouco a pouco foi nascendo e se consolidando o modo de produção asiático: 1) encabeçado pela organização administrativa que estabelecia laços feudais com as aldeias camponesas, subordinadas por relações de vassalagem e 2) embasado nas numerosas comunidades aldeãs, com fortes estruturas igualitárias, origem de antigo e forte sentimento democrático e de rebeldia diante das administrações incompetentes, como ocorreu ao longo de milênios.

2. Por volta de 2100 a.C. as organizações pré-dinásticas (de 5000 a 1700 a.C.) começaram a ceder lugar às chamadas dinastias antigas, Xia, Shang, Zhou e ao período das Primaveras e Outonos e ao período dos Reinos Combatentes, ainda durante os quais o rei do Estado de Qin partiu para encarniçadas lutas de conquista de numerosos estados rivais e concluiu a unificação da China, conferindo-lhe um sentido de nacionalidade (dinastia Qin: 207 a 221 a.C.). Portanto, deve-se insistir na idéia de que houve um longo período histórico de milênios para que culturas nascidas lentamente ao longo dos rios Amarelo e Azul, em Shaanxi e outros pontos desde 5.000 a.C. e não num único lugar como se pensava no início do século XX (MASPERO, 1926, p. 135-154), dessem origem à civilização que permitiu o nascimento da nação chinesa, muito antes das nações européias nas suas transições feudalismo-capitalismo, a partir de uma visão histórica não-eurocêntrica (AMIN, 1979).

Nos seus primeiros tempos a civilização chinesa teve uma fase expansiva (2100 a 771 a.C.), seguida de um período descendente prolongado (770 a 221 a.C.), que antecedeu a unificação nacional acima referida. Na fase ascendente, a metalurgia do bronze pré-existente se difundiu rapidamente, sendo seguida, por volta de 1.000 a.C., do nascimento da metalurgia do ferro, pioneira no mundo, e que ao ser adotada foi elevando a produtividade dos camponeses e aumentando o poderio militar. As monarquias se consolidaram, suas capitais administrativas fortificadas chegavam a alcançar 25 km², seus maiores palácios 10 mil m², as forças militares se tornaram permanentes, surgiu um sistema de leis e a escrita se consolidou (BARRETO e FERREIRA F^o, 2003, p 65).

O período descendente após 770 a. C correspondeu à longa decadência da dinastia Zhou, aos seus erros, ao empobrecimento popular e à fragmentação de seu território por rivalidades militares internas, mas foi também um período de sofisticação do pensamento chinês, com o aparecimento do taoísmo e do confucionismo. Um século depois, de modo semelhante, os gregos, que não eram mais os gregos homéricos, despertavam as preocupações de Sócrates, Platão, Heródoto e seus teatrólogos.

3. As primeiras indagações do pensamento filosófico chinês referiram-se à totalidade que reunia a natureza e os homens, além das questões ligadas ao funcionamento do sistema social, seus acertos e seus defeitos. Por volta de 1100 a.C. foi escrito o famoso *Livro das Mutações*, difundido mais tarde por Confúcio, que o tinha em alta conta. Pela primeira vez foram sistematizados os princípios *yang* e *yin*, base de sutil dialética, tanto da natureza quanto do homem, com componentes ocultistas explorados por Jung na sua psicologia analítica. Anteriormente muitos pensadores se dedicaram à história dos reis e das dinastias, analisando suas experiências, o que permitiu mais tarde a um administrador público escrever em 845 a.C.: “ *Um imperador sabe governar quando os poetas têm liberdade de fazer versos; os atores, de representar; os historiadores, de dizer a verdade; os pobres, de rosnar contra os impostos; os estudantes, de aprender suas lições em voz alta; os artesãos, de louvar a habilidade própria e procurar trabalho; o povo, de falar de tudo; e os velhos,*

de pôr defeitos em todas as coisas" (DURANT, 1983, p 215). Com tais refinados precedentes intelectuais, foi natural que os desafios colocados pela fase depressiva e de crise moral após 770 a.C. dessem origem a gênios do pensamento como Lao Tsé (604 a 521 a.C.) e Confúcio (551 a 479 a.C.).

Nascidos quase que simultaneamente, o taoísmo e o confucionismo tiveram origens comuns nos ensinamentos do *Livro das Mutações* (yang e yin), mas passaram a disputar a alma chinesa desde os seus inícios até hoje. Os chineses devem ao taoísmo sua elevação de espírito, o sentido de relatividade e o desligamento das coisas, que falta freqüentemente aos ocidentais. Daí decorre o amor à liberdade e ao pensamento, a paciência, a persistência nos trabalhos braçais e espirituais, a serenidade no infortúnio. Nos anos 50 do século XX o regime comunista recém-vitorioso combatia vigorosamente o confucionismo, ao mesmo tempo em que tinha simpatias pelo taoísmo (BRÉMOND, 1955, p 10). Entretanto, no período aberto com as reformas de Deng Xiaoping as simpatias passaram por certa inversão. Tendo sido contemporâneos, Confúcio conheceu Lao Tsé idoso e famoso e ambos refletiram sobre os graves problemas enfrentados pelos chineses, resultando em visões distintas, mas não excludentes. Num certo sentido é possível dizer o mesmo de Mao e Deng, que pensando a China e o mundo, inspirados no marxismo, assumiram visões diferentes, mas complementares.

A prolongada decadência da dinastia Zhou se refletiu de várias maneiras na sociedade. A desordem administrativa, política e moral provocou conflitos militares entre reinos e no interior deles e as comunidades rurais sofreram com os aumentos de impostos e as convocações de soldados e o conseqüente empobrecimento. Naquela época Lao Tsé havia sido curador da biblioteca real de Zhou, o que lhe permitiu testemunhar a decadência dos políticos da época, levando-o ao afastamento das funções públicas e ao auto-exílio no interior. Sob a influência do *Livro das Mutações* escreveu sobre o Tao, o caminho da natureza, como também o caminho da virtude, isto é da conduta humana. Lao Tsé viu a natureza como um conjunto indissociável, onde a água macia e fraca acaba vencendo a pedra, aparentemente forte, assim como a fêmea vence o macho, usando sua passividade, sua aparente fraqueza. Tomado de simpatias pelos camponeses, Lao Tsé estabeleceu nítida distinção entre natureza e civilização, pregando uma volta à simplicidade e

ao igualitarismo que existiu na Idade de Ouro, que precedeu as primeiras dinastias (comunismo primitivo). Valorizando o trabalho manual e criticando os intelectuais, como desligados da simplicidade e pré-dispostos a impor uma geometria à sociedade, Lao Tsé era contrário aos avanços técnicos, mas sobretudo aos governos, suas legislações e seus aparatos burocráticos. Assim, o taoísmo valorizava a bondade e o desapego material, coincidindo com a ideologia camponesa espontânea (“*na vida basta um punhado de arroz e um chapéu*”), o que abriu caminho séculos depois, à penetração e difusão do budismo na China. Também ajudou a manter entre os chineses um latente espírito de liberdade e rebeldia, mas não se pode esquecer que o espírito taoísta pode soprar para onde se queira, inclusive para lados imprevistos, como ocorreu durante a “Revolução Cultural”.

Diante da desordem, do caos e das guerras civis da época, Lao Tsé pregou o afastamento, a negação e a rebeldia, enquanto Confúcio pregou o restabelecimento da ordem. Além de professor que formou muitos discípulos, trabalhou com sucesso em várias funções administrativas em sua província natal, como magistrado de distrito, superintendente de obras públicas e ministro de assuntos criminais. Desgostoso com seu superior acabou se afastando, dedicando seus últimos anos à produção intelectual. Confúcio escreveu ou organizou os *Cinco Ching*, ou livros canônicos, inclusive comentários e apêndices do *I Ching* (*Livro das Mutações*), assim como o *Shu Ching* (*Livro de História*). Posteriormente seus discípulos, inclusive Mêncio, escreveram ou organizaram outros quatro livros, totalizando os chamados “nove clássicos” (GRANET, 1997, cap. XIII).

Apesar das raízes comuns com o taoísmo, mais que no *Livro das Mutações* e na idéia dos fluxos da natureza, o confucionismo se inspirou na história chinesa, nos exemplos dos reis sábios pré-dinásticos, Yao (2350 a.C.) e Shun (2250 a.C.), que criaram regulamentações e doutrinas e foram considerados dirigentes modelos.

Confúcio não via uma bondade humana inata e discordando do taoísmo não acreditava que a maldade deveria ser retribuída com bondade. A bondade deveria ser recompensada com a bondade, conforme a regra da reciprocidade, mas a maldade deveria ser corrigida com a justiça. Confúcio valorizava a educação pelo

exemplo dado pelos superiores e assim haveria um “*bom governo quando o príncipe é príncipe e o ministro é ministro, quando o pai é pai e o filho é filho*”. Mas não se tratava de simples obediência, pois acima dela existia o princípio moral que autorizava a resistência à ordem injusta (uma das raízes da doutrina de Mêncio sobre o divino direito de revolução). A propósito da perda de legitimidade da dinastia Shang (1600 a 1100 a.C.), Confúcio se expressou sobre as condições de um bom governo: seus requisitos seriam a abundância de alimentos, poder militar suficiente e confiança do povo. Caso a adversidade exigisse sacrifícios, a primeira condição a cair deveria ser o poder militar e a segunda “*os alimentos, pois a morte está no destino do homem, mas se o povo perde a fé em seus chefes, não haverá salvação*”. Avesso à metafísica e nitidamente agnóstico, Confúcio julgava desnecessário entender as forças do céu e o reino dos espíritos, mas era necessário conhecer os problemas deste mundo, sem deixar de render as devidas homenagens à memória dos ancestrais falecidos, idéia e prática tão forte entre os chineses antigos quanto entre os chineses atuais (GRANET, 1997, cap. XI).

Resumindo, é possível dizer que tanto Lao Tsé quanto Confúcio analisaram a crise social da época a partir de uma base dialética comum (*Livro das Mutações*) e da história chinesa, como na admissão de uma Idade de Ouro. Ambos desenvolveram fortes visões éticas, apesar das diferenças. Enquanto Lao Tsé mostrou-se decepcionado com a época e propunha um retorno à natureza, valorizando o camponês e granjeando simpatias entre os intelectuais rebeldes, Confúcio queria regenerar toda a sociedade e sua proposta abrangente ia da família camponesa à corte imperial. Assim, ao longo do tempo, foi a filosofia mais influente entre os chineses. Com propostas éticas tão fortes como as de Sócrates, Lao Tsé e Confúcio continuam vivos no horizonte espiritual chinês, certamente mais do que Sócrates na civilização ocidental.

4. Mesmo com o grande avanço do pensamento chinês acima referido, as lutas intermináveis do período iniciado em 770 a.C. continuaram, assim como as divergências intelectuais. O confucionismo foi adquirindo grande força na luta ideológica. Assim sendo, Mêncio (372 a 289 a.C.), que teve experiência administrativa como o mestre, contrariando alguns dizia que “*O*

governo deveria permanecer nas mãos dos homens educados” e que o rei que se tornasse nocivo ao bem estar do povo perderia o “mandato do céu” e deveria ser deposto, apoiado em exemplos históricos. Entretanto, outras correntes se multiplicavam: 1) Mo Ti (479 a 381 a.C.), da mesma província de Confúcio, teve seus adeptos ao propor a idéia de amor e pacifismo, naturalmente criticado por Mêncio, 2) Chuang Tsé (369 a 286 a.C.), como seu mestre Lao Tsé, valorizava a vida rural e propunha distância das funções administrativas, 3) Hsu Hsing defendia a ditadura popular, que deveria impor o trabalho manual aos magistrados, 4) Yang Chu (390 a.C.) exaltava a vida epicurista e a idéia de cada um por si, justificando a maldade, 5) Chu Ping (350 a.C.), após ocupar altos cargos foi demitido injustamente, retirou-se para o campo e preferiu o suicídio ao carreirismo, deixando um exemplo reverenciado até hoje e 6) Li Ssu, entre os legalistas, propôs um vigoroso poder central, com leis rígidas substituindo a administração baseada nas pessoas e nos costumes.

Além das reflexões filosóficas acima apontadas é desta época a obra-prima da estratégia e tática militares (SUN TZU, 2000), que se apoiou em larga experiência de lutas, mas também nos princípios do Tao, do *yin-yang* e do confucionismo (Mêncio). O autor lembrou que os generais antigos eram antes de militares, homens sábios: “*entre eles a leitura e o estudo precediam a guerra e os preparavam para ela*” (Cap. VIII). Sua leitura foi útil para as lutas de unificação nacional, que ocorreram logo depois (230 a 221 a.C.), como também para os outros chefes militares posteriores, como Mao Tsetung, entre outros.

No período dos Reinos Combatentes (473 a 221 a.C.) os conflitos militares entre os numerosos estados, dos quais oito eram considerados grandes, se agravaram e se tornaram constantes e destrutivos, o que explica a indignação pacifista de Mo Ti, mas também a urgência de se encontrar um caminho de superação do caos e da desordem reinantes. A saída foi uma encarniçada incorporação militar de todos os territórios, vale dizer a unificação e o nascimento da China como nação, sob a liderança de Shi Huangti, primeiro imperador, fundador da dinastia Qin (221 a 207 a.C.). A unificação dos treze estados, grandes e pequenos, que se hostilizavam e se esgotavam inutilmente, teve um papel revolucionário na história chinesa, mesmo que o território do império nascente, abrangendo

tão somente o baixo e o médio cursos do Amarelo e Azul fosse pequeno em relação ao que seria mais tarde, na dinastia Han (206 a.C. a 220 d. C.) e seguintes (HERRMANN, 1935).

No plano imediato, a unificação do poder significou a retomada das obras da Grande Muralha com mais de 2400 km construídos durante dez anos, mobilizando trabalho compulsório de milhões de homens. “*Essa muralha foi a ruína de uma geração e a salvação de muitas*” dizem os chineses, pois reduziram os ataques dos pastores nômades da Mongólia, assolados por secas prolongadas, e desviados para o Ocidente, tendo mais tarde contribuído para a queda do Império Romano (DION, 1950, p. 127-139). O imperador mandou os legalistas elaborar nova legislação alcançando a nação toda, assim como o confucionismo sofreu grandes perseguições. A hierarquia administrativa nobre foi substituída por funcionários nomeados. As províncias passaram a ser administradas por três altos funcionários imperiais: um administrador civil, um governador militar e um superintendente de controle (GRANET, 1929). Grandes estradas unificaram o território, foi criada a moeda única, assim como a propriedade camponesa foi reforçada. Os conflitos que envolveram a unificação foram tão grandes que a dinastia Qin durou pouco, como aconteceu frequentemente na história da humanidade (Cromwell e Napoleão no Ocidente, por exemplo). Shi Huangti preparou para si um mausoléu grandioso, recentemente descoberto em Xian. Pela audácia e grandiosidade de sua obra, foi a figura histórica chinesa mais admirada por Mao Tsetung (LI ZHISUI, 1997).

Com a unificação nacional, a escala das iniciativas se ampliou enormemente. Deve ser assinalado que no período dos Reinos Combatentes, pequenos estados chineses construíram fortificações entre suas fronteiras, uns em relação aos outros, como mostra o mapa organizado por A. Herrmann sobre a China em 350 a.C (HERRMANN, 1935). O império uniu pela primeira vez toda a etnia han, até então dividida, equivalente mesmo hoje a mais de 90% da população chinesa, abrindo então a possibilidade da sua expansão geográfica para várias direções, sobretudo para o sul do Yang Tsé (o mesmo aconteceu com a etnia quechua no império Inca). A expansão dos han limitou naturalmente o território de minorias étnicas, como os zhuang, os hakka e outras. Por volta de 289 a.C os chineses eram 14 milhões e em 200 d.C. já alcançavam

28 milhões, em parte graças à expansão geográfica acima referida, com a vantagem da homogeneidade étnica, que aumentou a coesão nacional, o que não aconteceu na Índia nem na Mesopotâmia.

5. A dinastia Han (206 a.C. a 220 d.C.), de longa duração, completou a obra de unificação e fortalecimento do Império recém-fundado, cuja base foi um sólido modo de produção asiático, que só entrou em crise terminal após a sucessão de várias dinastias, com a política de destruição dirigida pela Inglaterra industrial no século XIX, de fora para dentro.

Assim, a China viveu fase de grande prosperidade no período Han. A reforma agrária imposta por Shi Huangti, acima referida, estimulou a produção camponesa, que contou com a crescente difusão do arado de ferro e do carro de boi, além de aperfeiçoadas técnicas de irrigação. A dinastia Han, adotando normas confucianas, implantou os exames públicos obrigatórios, visando constituir um corpo administrativo nacional, o que o Ocidente adotou há poucos séculos atrás, e flexibilizou a estrutura do poder imperial centralizado que havia herdado.



Ampliou através de alianças, a zona de influência da China, tornando possível e segura a Rota da Seda de caravanas através da Ásia Central, passando por Bagdá e alcançando Alexandria, então parte do Império Romano. A capital do Império chinês chegou a ter 240 mil habitantes, três vezes mais do que Roma (REID, 1993, p 8 e 9). Aliás, duas grandes invenções chinesas datam deste período: o papel e a porcelana. A dinastia Han, nos seus 400 anos de duração, consolidou o Império. As invasões que ocorreram nesta época e posteriormente foram absorvidas, diferentemente do que aconteceu com outros impérios, inclusive o romano.

Entretanto, a fase final da dinastia Han, como aconteceu antes e depois com outras dinastias prolongadas, foi marcada pela perda de vitalidade e dinamismo, quando passaram a ocorrer guerras civis, invasões estrangeiras e fragmentações territoriais. É possível dizer que as dinastias chinesas, em geral, apresentaram fase inicial dinâmica e depois fase final decadente, seguida de colapso, como um movimento natural do modo de produção asiático. Na dinastia Han e nas seguintes (Tang, Song, etc.) a fase inicial de riqueza popular permitiu divisão social do trabalho na base da sociedade, pois a crescente renda dos camponeses garantiu a expansão de uma sólida pequena produção mercantil, o aparecimento de artesãos e comerciantes de cereais e de artesanatos, etc. Foi da massa de camponeses abastados que nasceram os artesãos e comerciantes que acabaram implantando manufaturas urbanas, empregando filhos de camponeses pobres. A riqueza camponesa aumentava o fluxo de impostos carreado pelo Estado, beneficiando os altos funcionários no consumo de produtos artesanais de luxo, etc.

Com o tempo o poder imperial adquiria caráter parasitário, aumentando os impostos sem aplicá-los em obras públicas, dando início ao período de empobrecimento popular (mais impostos e abandono das infra-estruturas coletivas), que obrigava muitos camponeses a vender suas terras e às vezes seus filhos (origem da escravidão conjuntural e doméstica), reduzindo-se à condição de arrendatários. Assim, parte das terras camponesas era adquirida pelos altos funcionários públicos, pelos comerciantes e mesmo pelos camponeses ricos, localizando-se, em geral, nos arredores

das cidades (MOORE Jr, 1983, p. 213). A desgraça que se abatia sobre os camponeses acabava se estendendo à natureza, com a aceleração dos desmatamentos, em decorrência do empobrecimento que os atingia e do conseqüente superpovoamento. Nestas fases finais das dinastias, os conflitos sociais se multiplicavam no campo, não tanto como rebeliões dos arrendatários frente a seus senhores, mas na maior parte dos casos em conseqüência dos impostos escorchantes, que colocavam em posições opostas camponeses e a administração pública, conforme a interpretação de Qin Hui (2006, p 85), que também lembrou o pioneirismo dos trotskistas chineses no referido tema, no início da década de 1930, com a obra *História das rebeliões camponesas na China*.

Assim sendo, vale destacar que se desenvolveu na China imperial uma política de intervenção do Estado no domínio econômico nos inícios de cada longa dinastia, visando corrigir as distorções da fase final das dinastias decadentes, com: 1) intensificação dos laços imperiais unindo as diferentes províncias; 2) reestruturação do sistema de abastecimento de cereais, com os depósitos públicos, o fornecimento de sementes, etc.; 3) reforçamento dos monopólios estatais (sal, mineração, etc.) e sobretudo 4) distribuição mais igualitária das terras cultiváveis, o que garantia estabilidade econômica prolongada. Com tais características foi possível falar de políticas econômicas com fortes traços de socialismo de Estado, acompanhadas de estímulo às atividades econômicas privadas (CIOLI, 1938, p 138).

Os pólos componentes do modo de produção asiático, isto é, a administração pública e as comunidades camponesas, se opunham e se completavam. Na dialética das relações de produção e forças produtivas, quando a administração estrangulava a agricultura nas fases finais das dinastias, ocorria sob pressão de baixo para cima uma ruptura, pois a dinastia cadente havia perdido o “mandato do céu”, conforme as lições de Mêncio, dando lugar a uma dinastia regenerada.

6. Pelo que foi exposto, fica afastada a idéia de raiz eurocêntrica, referente à imutabilidade ou à inércia do modo de produção asiático, base estrutural do Império chinês. As forças produtivas, como já foi assinalado, se expandiram fortemente em vários períodos muito mais do que no Ocidente até o Renascimento

GEOGRAFIA ECONÔMICA - Florianópolis - Edição n.1 - Revisada 349 p. - Julho 2008

pelo menos, não tendo sido impedidas pelas relações de produção asiáticas. Assim sendo, somente com a primeira revolução industrial, a Europa passou a ter densidades demográficas semelhantes às da Ásia de base agrícola, pois de longa data a rizicultura chinesa passou a colher de duas a três safras anuais.

Por outro lado, a idéia de Max Weber sobre o papel da ética protestante na gênese do capitalismo, inspirada em Marx, que não recebeu os devidos créditos, também tem uma dose de eurocentrismo, já que a ética do trabalho é antes de tudo intrínseca à pequena produção mercantil, seja germânica, latina, árabe, hindu, chinesa, etc. Como nas diversas civilizações, a divisão social do trabalho na China foi impulsionada pela pequena produção em expansão, que deu origem aos comércios e artesanatos urbanos, por sua vez desdobrados em incontáveis manufaturas, de diferentes produtos, “*reunindo, 10, 15, 20 e até 40 empregados, cujos donos assumiam ares importantes*” (POLO, 1926, p 236). As manufaturas chinesas organizavam-se em corporações, que regulavam a produção, limitavam a concorrência, ditavam salários, horas de serviço e preços dos produtos. Tais práticas tinham como consequência retardar a introdução de invenções, como aconteceu com a manufatura capitalista, que foi um sistema de pouquíssimas inovações técnicas durante dois séculos (XVI e XVII), como assinalou P. Sweezy (1997). Aliás, uma das grandes surpresas da civilização chinesa foi sua grande fertilidade inventiva tanto nas práticas agrícolas dos camponeses como nos grandes inventos, mesmo com lentidão nas aplicações (bússola, imprensa, pólvora, etc.) e o papel secundário da ciência no seu mundo intelectual (NEEDHAM, 1945, vol 1).

Apesar das taxações, o comércio interprovincial se expandiu, bem como o comércio à grande distância (seda, chá, especiarias), por trajetos continentais e marítimos, e assim foi se gestando e crescendo uma classe importante de comerciantes, mal vistos pelo povo, conforme o provérbio “*ladrões por atacado abriram um banco*” (DURANT, 1983, p 317). Os ricos comerciantes podiam adquirir terras camponesas na periferia das cidades, encaminhar seus filhos aos exames para a administração pública e ampliar seus negócios. Com os avanços do colonialismo estrangeiro sobre o Império Chinês no século XIX, milhares deles migraram para as cidades da Ásia do

Sudeste, Hanói, Saigon, Cingapura, Manila, Jacarta, etc. onde passavam a assumir destacada posição comercial.

Entretanto, na sociedade chinesa tradicional os comerciantes ocupavam status inferior, pois conforme se dizia, eles não produziam, apenas trocavam, com lucro para si, o produto do trabalho dos outros homens. Na China imperial os sábios, os professores e os funcionários eram os mais prestigiados e os camponeses vinham em segundo lugar, uma consideração compatível com a lógica do modo de produção asiático. Os artistas e artesãos ocupavam o terceiro escalão e os comerciantes, o quarto.

Tornou-se clássica a observação de Marx sobre o papel da política na estruturação do escravismo greco-romano, assim como da religião católica como fator estruturante do feudalismo medieval e que apenas no capitalismo o elo de ligação interno do modo de produção passara a ser a economia. Pois no caso chinês é possível dizer que sua especificidade esteve e está na importância decisiva da filosofia, como o grande fator estruturante e civilizatório e isto desde milênios. Apesar das numerosas correntes filosóficas, as duas maiores escolas de pensamento, o taoísmo e o confucionismo datam do VI e V séculos a.C. e mantiveram vitalidade até os dias de hoje, numa continuidade inimaginável no Ocidente. Desde a dinastia Han o confucionismo se tornou hegemônico no trato das coisas públicas, responsável pela “política filosófica” praticada na China, como M. Vieira de Mello propunha para o Ocidente atual (1994, p. 13-76). Mesmo eclipsado de tempos em tempos, o confucionismo se revigorava nos períodos de prosperidade como nas dinastias Tang (618 a 907 d.C.), época de ouro das artes e literatura, e Song (906 a 1279 d.C.), quando se refinou o ideal do homem universal, que combinava qualidades de estudioso, poeta, artista e estadista (BARRETO e FERREIRA Fº, 2003, p. 153).

É importante lembrar que na China as filosofias taoísta e confuciana absorveram as religiões animistas primitivas e educaram os dirigentes e o povo a uma convivência interpessoal, social e com as populações vizinhas (os “bárbaros”), que fosse tolerante e evitasse atritos inúteis. Assim, a civilização chinesa se expandiu para a Coréia, o Japão, o Vietnã e outros territórios vizinhos não por meios militares, mas por relações comerciais e de alianças políticas frouxas (protetorados), sendo que as dinastias não-

chinesas (mongol e manchu) foram as mais beligerantes, como nos casos do Tibet e do Sinkiang.

Os chineses, ao longo dos séculos, foram incorporando e não rejeitando suas idéias primitivas, como no caso dos doze animais que compõem seu zodíaco (rato, boi, tigre, lebre, dragão, etc.) ou na idéia básica de ligação do Céu e da Terra como duas metades da grande unidade cósmica, como homem e mulher, senhor e vassalo, yin e yang ou o importante culto aos antepassados, muito valorizado pelo confucionismo. Pela força do taoísmo, igualmente incorporaram o budismo, durante o período convulsivo que se seguiu à dinastia Han, mas sem aceitar a idéia de reencarnação de Buda, por ser excessivamente religiosa. As idéias filosóficas e religiosas nunca se repeliram umas às outras e em regra geral o chinês tornou-se ao mesmo tempo animista, taoísta, budista e confucionista.

É possível dizer que das grandes civilizações da humanidade, a chinesa é certamente a de menor vinculação com idéias religiosas, provavelmente a menos belicosa e talvez aquela que tenha bases

filosóficas mais sólidas. Estas características despertaram a atenção e a admiração de importantes pensadores do Iluminismo europeu, sobretudo filósofos, desde Leibniz, que promoveu a fundação de sociedades de estudos chineses em Berlim e Moscou, até Tolstoi, passando por Voltaire, Rousseau e Goethe, que se encantaram com a filosofia chinesa, o taoísmo ou o confucionismo, com ênfase na problemática ética e moral (GRANET, 1929 e 1997). Ao mesmo tempo, provavelmente de maneira eurocêntrica, Montesquieu lamentava a falta de democracia na China.

IV – O imperialismo, as humilhações e os “negócios da China”

1. Entretanto, na mesma época em que a China era admirada por inúmeros filósofos europeus, ela era crescentemente assediada pelo comércio e pelas missões religiosas européias. Tanto a China como o Japão, tomando o exemplo das ações européias na Índia, decretaram medidas proibindo a presença de europeus, até que a revolução industrial inglesa tornou inócuas as proibições, a partir do uso da força militar na China (1839-42) e no Japão (1853-54), visando “normalizar” o comércio. É verdade que naquele momento a dinastia manchu na China, assim como o xogunato Tokugawa

no Japão, estavam em decadência, mas a precedência da invasão estrangeira na China alertou o Japão, onde a facção nacionalista dos senhores feudais conseguiu interromper o processo de colonização, com a vitória da Inovação Meiji (1868), que implantou um Estado capitalista, ponto de partida de relações econômico-sociais capitalistas, até então inexistentes (OKABE, 1974, p 51-63). Na China, para sua desgraça, o domínio estrangeiro durou um século e só foi encerrado com a vitória da revolução liderada por Mao Tsetung em 1949.

Neste século de domínio estrangeiro, o destino da China escapou de seu próprio controle e foi passando para as mãos dos ingleses no início e depois o esquiteamento territorial se ampliou para outras potências, com crescentes humilhações para os chineses. Ao longo do período, a ação estrangeira se manifestou de várias maneiras, mas sobretudo pela exploração econômica e pelo uso da força militar sempre que necessário. Logo no início, além da concessão de Hong Kong, outros portos foram abertos ao comércio exterior e os estrangeiros adquiriram o direito de extraterritorialidade, tornando a China cada vez mais uma semicolônia. A abertura comercial criou uma classe de comerciantes chineses de import-export, a chamada “burguesia compradora”, até então inexistente, subordinada e aliada à indústria ocidental. Por intermédio deles, por exemplo, a Standard Oil (Grupo Rockefeller), introduziu na China rural e urbana milhões de lâmpadas, para escoar sua produção de querosene de iluminação, substituindo o artesanato e o combustível chineses. É verdade que a Fundação Rockefeller não se esqueceu de tomar iniciativas “beneméritas”, como a abertura de escolas de medicina, hospitais, etc (SPENCE, 1996, p 371).

Após as guerras do ópio (1839-42), além das concessões econômicas, a Inglaterra impôs pesadas indenizações, abrindo caminho, em seguida, à penetração norte-americana e francesa. Os conflitos e as indenizações mal haviam começado. A renda imperial chinesa no final do século XIX alcançava US\$ 75 milhões por ano, somada às rendas de US\$ 175 milhões para propósitos locais, ambas necessárias ao gasto público normal, enquanto a vitória militar do Japão (1895) custou à China US\$ 150 milhões e a perda de Taiwan, assim como o consórcio de aliados imperialistas cobrou US\$ 300 milhões, após o esmagamento da rebelião Boxer

em 1901. Tudo isto dava uma idéia do colapso financeiro que foi sendo imposto à China (DURANT, 1983 cap 27). Assim sendo, por mais que os reformistas confucianos da alta administração manchu se preocupassem com o chamado “autofortalecimento” da China, elaborando a idéia de que a sabedoria chinesa deveria continuar sendo a essência, mas o conhecimento ocidental deveria ser usado para o desenvolvimento prático (na fórmula abreviada *ti-yong*, isto é “essência” e “uso prático”), resultando em iniciativas econômicas (mineração, siderurgia, estradas-de-ferro) e modernização militar, os empréstimos estrangeiros necessários se chocavam com a inviabilidade financeira acima referida e o futuro da China dependia de rupturas mais radicais, propostas inicialmente por Sun Yat-sen e depois pelo PCC, sobretudo por Mao Tsetung.

2. As rebeliões contrárias à dinastia manchu, do Lótus Branco nos fins do século XVIII e início do século XIX, dos taiping (1850-1864), dos nians (1851-1868) e dos boxers (1898-1901), foram adquirindo gradativamente uma postura nacionalista, mas tiveram participação camponesa dominante. Entretanto, e curiosamente, o maior líder nacionalista da China moderna, Sun Yat-sen, fundador da República, e o PCC, nos seus inícios, não deram maior importância aos camponeses, com exceção de Mao Tsetung, que por isto mesmo acabou liderando a Revolução Chinesa e fundando a República Popular da China. Sun Yat-sen surgiu como político na época da 2ª Internacional, enquanto o PCC e Mao Tsetung surgiram, em grande parte, como frutos da 3ª Internacional, proposta por Lênin e pela nascente URSS. A 2ª Internacional não apostava nos países coloniais e sim na revolução nos países europeus, seguindo preguiçosamente a tradição de Marx e Engels, que, aliás, vislumbraram precocemente o potencial revolucionário da China. Lênin foi o primeiro a perceber a mudança do eixo da revolução para o lado das colônias e semicolônias e que teria duas faces, uma anti-imperialista e outra antifeudal (LENIN, 1947).

Sun Yat-sen (1866-1925) fez parte da grande leva de filhos de camponeses do extremo-sul da China, que na segunda metade do século XIX emigraram, como seus parentes que participaram da corrida do ouro na Califórnia e seu irmão mais velho que se estabeleceu no Havaí, para onde o atraiu adolescente. Lá foi

educado em escola anglicana e se converteu ao cristianismo, às idéias democráticas e republicanas ocidentais. Em Hong Kong formou-se no British Medical College, mas teve seu exercício profissional em medicina limitado pelos ingleses, na tradicional prática de inferiorizações. Após a humilhante derrota chinesa frente ao Japão (1894-95), passou a se dedicar à sua incansável campanha política de derrubada da dinastia manchu e de democracia ocidental, e assim foi ganhando prestígio. Entretanto, à maneira chinesa, procurou organizar sociedades secretas e levantar dinheiro junto à burguesia pequena ou grande, no continente e no além-mar, como Charlie Soong, convertido ao cristianismo como ele e de quem se tornou genro (SPENCE, 1996, p 232).

O movimento de Sun Yat-sen, nitidamente nacionalista e progressista, nas condições vigentes na China nos inícios do século XX se transformou na grande esperança da pequena e da grande burguesia chinesas, que constituíam suas alas esquerda e direita, respectivamente. Mas a realidade chinesa era mais complicada e por isto após a queda da dinastia manchu, Sun não teve forças suficientes para assumir o poder, que ficou nas mãos dos chefes militares ligados à antiga dinastia, num processo de fragmentação regional que se repetiu mais uma vez na história da China.

Assim sendo, a situação na China tornou-se ainda mais grave, pois ao lado da questão camponesa, que não parava de se agravar, o domínio imperialista aumentava mais e mais e os dois problemas se intensificavam pela ruína crescente da administração pública, agora exercida pelos chefes militares regionais. Repetiram-se, em proporções muito maiores, os períodos críticos e de desagregação que a China havia vivido ao longo da sua história milenar: dos Reinos Combatentes (471-221 a.C.), da Desunião (220 a.C.-589 d.C), das Cinco Dinastias (907-960 d.C.), etc. que haviam sido superados por sangrentas lutas unificadoras e regeneradoras, como nas dinastias Qin (221-207 a.C.), acima referida, Sui (581-617 d.C.) e outras (BARRETO e FERREIRA Fº, 2003).

A decadência da dinastia manchu, como havia acontecido com a dinastia Zhou dois mil anos antes, abriu um período altamente perigoso para toda a sociedade chinesa, mas altamente estimulante para sua intelectualidade. Traduções e debates de

obras científicas, filosóficas e literárias ocidentais se multiplicaram, assim como visitas de intelectuais como Bertrand Russel, Albert Einstein, R. Tagore e muitos outros. A eclosão da primeira guerra mundial acelerou o processo de transformações intelectuais e políticas, que já estava em curso na China e desembocou no primeiro impulso da revolução chinesa, que se manifestou na aliança Kuomintang-PCC (1923-27), sob os auspícios da Internacional Comunista. Mais tarde a invasão japonesa à China provocou novo impulso revolucionário e levou à segunda aliança Kuomintang-PCC (1937-45), desta vez sob decisão política de Mao Tsetung. Em resumo, a primeira guerra mundial e a invasão japonesa à China foram dois divisores de água e dois acontecimentos fundamentais no recrudescimento do processo revolucionário chinês. Entre os dois acontecimentos o marxismo foi introduzido na China, o PCC teve sua gênese, logo depois se tornou maduro e independente, e assim passou a dirigir os destinos da nação (MAO Tsetung, 1979, vol 3, p 315-429).

Referências Bibliográficas

- AMIN, S. (1979). *Classe et Nation*, Paris, Ed. Minuit.
- ANDERSON, P. (2004). *Considerações sobre o marxismo ocidental*, S. Paulo, Boitempo.
- BARRETO, C. e FERREIRA Fº, J. M. Org. (2003). *Cinco mil anos de civilização chinesa*, S. Paulo, Brasil Connects.
- BRÉMOND, R. (1955). *La sagesse chinoise selon le Tao*, Paris, Lib. Plon.
- CIOLI, L. (1938). *Histoire économique, depuis l'antiquité jusqu'à nos jours*, Paris, Payot.
- DEFFONTAINES, P. (1948). *El Mediterraneo: estudio de Geografia Humana*, Barcelona, Ed. Juventud.
- DION, R. (1950). *Influência da Geografia Física sobre a evolução histórica da Europa (As invasões bárbaras vistas pelos geógrafos)*, *Revista de História-USP*.

- DURANT, W. (1983). História da civilização: nossa herança oriental, S. Paulo, Ed. Record.
- GOUROU, P. (1947). La terre et l'homme en Extrême-Orient, Paris, A. Colin.
- GRANET, M. (1929). La civilisation chinoise, Paris, La Renaissance du Livre.
- _____. (1997). O pensamento chinês, R. Janeiro, Contraponto.
- HERRMANN, A. (1935). Historical and Commercial Atlas of China, Cambridge (Mass.).
- LENIN, W. (1947). O imperialismo: fase superior do capitalismo, R. Janeiro, Ed. Vitória.
- LI Zhisui (1997). A vida privada do camarada Mao, R. de Janeiro, Civ. Bras.
- MAO Tsetung. (1979). Obras escolhidas, 4 vol., S. Paulo, Ed. Alfa Omega.
- MARCO POLO (1926). Travels, N. York, Ed. Manuel Komroff.
- MARX, K. (1978). Revolução na China e na Europa, in Marx e Engels: Sobre o colonialismo, vol 1, Lisboa, Ed. Estampa.
- MASPERO, H. (1926). Les origines de la civilisation chinoise, Paris, Ann. de geographie, Ed. A. Colin.
- MOORE Jr.,B. (1983). As origens sociais da ditadura e da democracia, Lisboa, Ed Cosmos.
- NEEDHAM, J. (1945). Science and civilization in China, vol 1, Cambridge.
- OKABE, H. (1974). Algumas reflexões sobre a formação do capitalismo japonês, Argumento nº 3, R. Janeiro, Paz e Terra.
- QIN Hui (2006). A divisão do patrimônio da grande família, in E. Sader: Contragolpes, S. Paulo, Boitempo.
- REID, S. (1993). As rotas da seda e das especiarias, Lisboa, Ed. Estampa-Unesco.

- SOFRI, G. (1977). O modo de produção asiático, R. Janeiro, Paz e Terra.
- SPENCE, J. (1996). Em busca da China moderna, S. Paulo, Cia. Letras.
- SUN TZU (2000). A arte da guerra, P. Alegre, L&PM.
- SWEEZY, P. (1977): K. Marx e a revolução industrial, in P. Sweezy Capitalismo moderno, R. Janeiro, Graal.
- WITTFOGEL, K. (1957). Oriental despotism: a comparative study of total power, New Haven.
- XINRAN (2003). As boas mulheres da China, S. Paulo, Cia. Letras.

*

JAPÃO: REVOLUÇÃO PASSIVA E RIVALIDADE IMPERIALISTA

Marcos Aurélio da Silva*

Resumo: O artigo trata do caráter específico da revolução burguesa japonesa e suas relações com os padrões de inserção internacional forjados pela formação social nipônica no curso do século XX.

Palavras-chave: Japão; Revolução Passiva; Imperialismo.

Japan: Passive Revolution and Imperialist Rivalry

Abstract: The article to treat of specific character of Japan's bourgeois revolution and your relations with the standards of international insertion forged for social formation nipponese during the XX century.

Ke-words: Japan; Passive Revolution; Imperialism.

Introdução

Antes que a Ásia Oriental se convertesse na região com as maiores taxas de crescimento econômico do planeta o Japão já despontava no cenário mundial com prodigioso vigor. No início do século passado, Lenin o associava aos “países capitalistas jovens, que progrediram com enorme rapidez” (1977, p. 636), dinamismo que se manteve mesmo por todo o século, como o demonstram as estatísticas da ONU. De fato, em tais estatísticas comparece ele como o país que apresentou a mais elevada taxa de crescimento da produção industrial do capitalismo desenvolvido no período 1938-1988, com 6,1% ao ano – perdendo apenas para o Brasil, com 6,7% ao ano, se incluímos os capitalisms do Terceiro Mundo, e ficando no terceiro posto se se abarca o mundo socialista, com os 7,5% ao ano da ex-URSS (RANGEL, 1990).

* Marcos Aurélio da Silva é professor no Departamento de Geociências da UFSC. Doutor em Geografia Humana pela USP com a tese *Gênese e dinâmica competitiva da indústria de equipamentos elétricos do Sul do Brasil*. Uma versão resumida deste artigo foi publicada nos Anais do VII Encontro Nacional da ANPEGE (Niretói-RJ, setembro de 2007) e, com pequenas alterações, no site www.gramsci.org (abril de 2008).

Não deve haver dúvida que, envolvendo uma atualização tecnológica pelo uso do mais avançado progresso técnico existente na economia mundial, estamos diante de um aspecto do desenvolvimento desigual em escala internacional, fenômeno portador de enormes ganhos para diversas industrializações tardias, inclusive periféricas (LENIN, 1977; ROWTHORN, 1979; MAMIGONIAN, 1982; RANGEL, 1990). E, se a portentosa re-divisão geográfica do trabalho de diversos ramos da produção industrial planetária é sua expressão mais acabada, não seria demais dizer que o Japão figura, aqui, como o seu principal beneficiário. Com efeito, se na “altura de 1960, os EUA ainda detinham mais de um quarto da produção mundial de aço, mais da metade da montagem de automóveis e (alguns anos depois) quase 90% da produção de televisores a cores” (sic), em 1980, pois, a “parte do Japão... saltara de 6,5% (1960) para 15,5% no aço; de 5% para 30% nos automóveis; e de virtualmente zero para mais de 50% nas televisões a cores” (sic) (OLIVEIRA, 2006, p. 13-14).

Aliás, vale notar que o fenômeno não se restringe às tecnologias já maduras. Ele alcança também, e de forma extremamente veloz, os produtos saídos da revolução microeletrônica. Assim, se nos “anos 80, firmas americanas atendiam, no país e em implantações no exterior, 98% da produção mundial” de semicondutores, logo em seguida “o Japão inverteria a situação”, alcançando em “fins de 1986... 90% das 256K D-RAM vendidas no mundo” (OLIVEIRA, 2006, p. 16).

Todavia, na década de 90, o quadro que acima traçamos perde algo de sua nitidez. O outrora dinâmico crescimento econômico japonês, abalado pela reação norte-americana, que logrou impor uma determinada macroeconomia planetária a partir de meados dos anos 80, conhece uma persistente estagnação. E a economia dos Estados Unidos, após sofrer seguidamente com os desdobramentos da crise de longa duração aberta no início da década de 70, conhece mesmo, nos anos 90, uma importante retomada.

Posto o novo quadro, é possível dizer que o processo da re-divisão internacional do trabalho, em curso no século XX, perdeu o ímpeto e a orientação geográfica que o marcara? Outrossim, que as categorias que permitiam a compreensão deste processo deixaram de ter sentido?

Para A. Teixeira (2000, p. 9), se o contexto anterior poderia ser interpretado a partir da noção de rivalidade imperialista, esposada por Lenin,¹ ou ainda da categoria gramsciana de hegemonia,² hoje ambos os aportes teriam perdido sua força explicativa. Os Estados Unidos se nos apresentaria como o único império, “capaz de adotar as estratégias que bem entender”, dada a “centralidade do dólar no sistema monetário internacional e a autoridade do *Federal Reserve* sobre os investimentos de capital”, fatores que permitiriam à economia americana escapar das “restrições de balanço de pagamentos... importar livremente e... reestruturar seu parque industrial” (TEIXEIRA, 2000, p. 9).

Não obstante a efetiva reação norte-americana caberia indagar: esta leitura não está se prendendo exageradamente aos fatores sistêmicos que marcam o capitalismo atual? Não seria este viés impeditivo de uma análise que, ao lado das formas gerais assumidas pelo modo de produção dominante, atentasse para as formações sociais que o compõem? Não decorre do mesmo viés a incapacidade de perceber, *mutatis mutandis*, o que há de válido nas categorias marxistas acima assinaladas?

O artigo que aqui se segue irá, pois, articular estas duas escalas de análise (a do modo de produção e a da formação social) para tentar entender a posição japonesa no cenário econômico mundial atual. Ele está dividido, além desta introdução e das conclusões, em três seções. Na primeira seção, ele irá tratar da construção da formação social capitalista nipônica, das características específicas que lhe marcaram em razão da via de transição ao capitalismo que ali se processou, bem como das relações internacionais que esta via forjou, de enormes repercussões geopolíticas na Ásia da primeira metade do século XX. Na segunda seção, o foco será as transformações que, no pós-II Grande Guerra, lhe permitiram crescente capacidade de emulação. Na terceira seção, o artigo se voltará para as

¹ “...faz parte da própria essência do imperialismo a rivalidade das várias grandes potências nas suas aspirações a hegemonia...” (LENIN, 1977, p. 643).

² “O fato da hegemonia pressupõe indubitavelmente que se deve levar em conta os interesses e as tendências dos grupos dominados sobre os quais a hegemonia será exercida; que se forme certo equilíbrio de compromisso...” (GRAMSCI, 1987, p. 33).

características da reação norte-americana, bem como para os efeitos econômicos e geográficos que ela causou no tipo de rivalidade imperialista que caracterizava a emulação japonesa.

I - Revolução passiva, industrialização e imperialismo militarista

No Japão, temos uma formação do tipo inglês e alemão, isto é, uma civilização industrial que se desenvolve dentro de um invólucro feudal-burocrático, com inconfundíveis características próprias.

(Antonio Gramsci, Cadernos do Cárcere)

A formação social japonesa emerge de modo bem-sucedido na concorrência intercapitalista mundial a partir de formas econômicas e sociais bastante específicas, notadamente se comparadas àquelas consagradas pelo capitalismo estadunidense. Expressão de relações sociais de produção particulares, esta especificidade reflete, pois, as correlações de forças presentes na sua transição capitalista, situada na década de sessenta do século XIX. Devidamente re-acomodadas segundo necessidades impostas por conjunturas específicas do século XX, são as heranças dessa base genética que ajudam a entender a forte capacidade de emulação do capitalismo nipônico, flagrante nas estatísticas econômicas mundiais desde pelo menos a década de 70.

Três características se sobressaem na particularidade dessa acumulação: 1. a ação estatal, bastante superior a dos Estados Unidos, e centrada sobre a empresa privada, tornada simultaneamente vetor da acumulação e (numa primeira fase) da agressão militar imperialista; 2. o tipo de conglomerado industrial, apto a explorar, notadamente após a II Grande Guerra, economias de variedade no interior das economias de escala; 3. as relações de produção calcadas em formas condicionais de reprodução do salariado, fortemente tributárias do passado medieval japonês.

Com efeito, a transição capitalista japonesa, marcada pela Inovação Meiji (1868), resolveu-se sob uma forma tipicamente prussiana (OKABE, 1974, p. 58), ou o que também pode ser chamado, seguindo uma formulação gramsciana, de revolução

passiva ou ainda revolução-restauração, fenômeno atuante quando a tese é capaz de “desenvolver-se integralmente, até o ponto de conseguir incorporar uma parte da própria antítese, para não se deixar ‘superar’” (GRAMSCI, 1987, p. 77). De fato, nesta transição, foram os elementos da sociedade feudal em decomposição – nobres de estamento inferior (*daimyo*) e militares (*samurai*), em conluio com camponeses ricos e comerciantes abastados e em detrimento dos pequenos camponeses, submetidos a uma forte exploração – que levaram a efeito a derrubada do shogunato Tokugawa,³ instalando uma monarquia absolutista de amplo significado para a transição capitalista e o processo de acumulação que se seguiu (OKABE, 1974).^{4, 5}

As origens do conglomerado industrial japonês, por exemplo, remontam a esse período, bem como a forte ação estatal na economia. Foram os nobres e os grandes comerciantes que se beneficiaram da aquisição a preços baixos de modernas fábricas construídas pelo Estado, em geral para a defesa ou a agressão militar imperialista,

³ Devemos a Ralf de Sousa Guth a observação de que não se aplica o termo império, como havíamos feito nas primeiras versões, à dinastia Tokugawa. De fato, o governo imperial japonês, formado no século VII, passou por um processo de dissolução entre os séculos IX e XII, processo que resultou na progressiva feudalização da sociedade japonesa sob comando de uma nova nobreza militar (o shogunato). Na verdade, a dinastia imperial nunca foi abolida e, sobretudo, com os sucessivos comandantes militares estabelecidos a partir do século XVI (os shogunatos Nobunaga, Hideyoshi e Tokugawa), teve garantida sua preservação “como símbolo religioso (mas também político) de legitimidade, acima e à margem do sistema operacional de suserania feudal”, estabelecendo uma dualidade que “reproduzia a soberania fissurada de todo o feudalismo secular”. Vide Anderson (1974). Parênteses acrescentados.

⁴ Perry Anderson (1974, p. 539-40) critica os historiadores japoneses por associarem o Estado Meiji ao absolutismo, insistindo, a partir de uma vaga observação de Lenin, na instauração de um regime constitucional. A tese, todavia, parece ignorar as pesadas continuidades de que foi herdeira a Inovação Meiji. Note-se, por exemplo, que enquanto Anderson aponta ter sido “abolida a ordem social em quatro estados” e “proclamada a igualdade dos cidadãos perante a lei”, Okabe (1974, p. 55) lembra que, “contrariando o princípio da igualdade, estabeleceram-se os títulos de nobreza, classe militar e povo comum, os quais permaneceram no registro civil até depois da Segunda Guerra Mundial”.

⁵ As razões da decomposição do feudalismo japonês devem ser buscadas na crise de rendimentos que afetava o shogunato desde o século XVIII – raiz dos conflitos que então se acirravam entre ele, shogunato, os *daimyo*, os grandes comerciantes e mesmo a população plebéia – em combinação com as pressões exercidas pelos países imperialistas ocidentais. A crise se alimentava do consumo ostentatório da alta aristocracia – condição crucial do seu prestígio (*e. g.* extenso

dando origem aos chamados *zaibatsu*, conglomerados industriais e financeiros de origem familiar que comandaram o desenvolvimento da indústria pesada (ferro, aço, construção naval) do final do século XIX até a II Guerra Mundial (OKABE, 1974; LAZONICK, 1992).

Aliás, não se deve minimizar o papel das ações estatais de cunho militar imperialista (guerra sino-japonesa em 1894-95, guerra com a Rússia em 1904-05, invasão da Manchúria em 1931), cujo alcance geopolítico retratamos no mapa que se segue. Sua função foi a de fornecer mercado, matérias-primas e ainda capitais para investimentos (OKABE, 1974; NIVEAU, 1969). Assim é que, tanto o mercado externo quanto o interno foram dinamizados, o primeiro através da abertura dos quatro portos chineses e do tratado desigual com a mesma China, da concessão de Formosa e das ilhas P'eng-hu, e ainda da hegemonia sobre a Coreia, enquanto o mercado interno se beneficiava da compra de armas levada a efeito pelos gastos militares, que alcançaram de 65 a 70% do orçamento na guerra de 1894-95 (OKABE, 1974). Já o auto-abastecimento em aço foi favorecido pelo ferro e o carvão da Manchúria e da Coreia, ao passo que o conflito com a China permitiu absorver 345 milhões de ienes de reparação de guerra, quase o dobro do orçamento de 180 milhões de ienes dos anos 1894-95 (OKABE, 1974; NIVEAU, 1969).

Resultado dessas ações, o processo da reprodução ampliada, isto é, o desenvolvimento de capacidade de produção

CONTINUAÇÃO da nota 5

corpo de administradores etc.) – num contexto de escassos recursos: detinha apenas 1/5 do território; suas minas de ouro e prata, sofrendo com inundações, foram tomadas por uma baixa na produção; a conversão monetária de suas receitas fiscais, acompanhando a intensa difusão do comércio ao final do período Tokugawa, se fazia a preços inferiores aos do mercado e em moeda que rapidamente se desvalorizava. O impacto do imperialismo ocidental, demarcado na chegada da esquadra do comodoro Perry em 1853, que exigia pelas armas o estabelecimento de relações diplomáticas e comerciais com o Ocidente, fez os citados conflitos se acirraresem de modo decisivo. Debilitado pelo arcaísmo militar, produto de um isolamento de mais de 250 anos, a contemporização do shogunato com a abertura exigida pelas potências estrangeiras exacerbou a xenofobia dos senhores provinciais (os *daimyo* do sudoeste) e das demais classes, o que culminou na restituição do poder imperial que deu início ao período Meiji. Vide Anderson (1974, p. 534 e segs.).

simultaneamente nos departamentos voltados para os bens de consumo e para a indústria de bens de produção, estabeleceu-se já nos inícios do século XX, permitindo uma forte inserção nos mercados externos (OKABE, 1974). Aliás, como se pode facilmente perceber cruzando as informações do gráfico e do mapa aqui reproduzidas, no contexto de uma industrialização que se fazia sem a emancipação dos camponeses e com “o predomínio de relações semifeudais nas fábricas e minas” (OKABE, 1974, p. 60), uma tal inserção afigurou-se mesmo crucial, atuando – frente a relativa estabilidade do crescimento da produção primária após a Primeira Guerra – como o principal motor da indústria de transformação, notadamente a partir das conquistas coloniais que se seguiram nos anos 30.

Mas, não obstante toda a força do imperialismo no pós-Meiji, inclusive como ideologia,⁶ não se deve, é claro, como ressaltou a crítica de Rowthorn, assinalar todas as realizações em direção à industrialização, nos cinquenta anos que se seguiram ao 1868, como obra exclusiva da agressão militarista (ROWTHORN, 1982). Há, antes, ações de efeitos mais propriamente internos, igualmente característicos de uma revolução passiva.

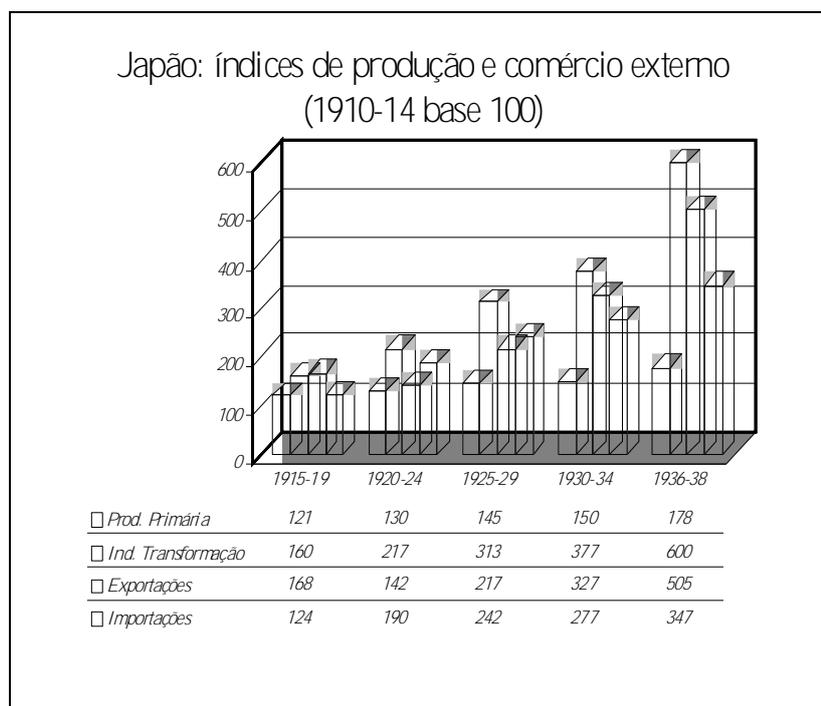
De fato, se observarmos o período que segue do último quartel do século XIX até a década de 1930, veremos o ordenamento de um padrão de acumulação, marcado pela proteção do mercado interno para a indústria⁷ e por uma sustentação das exportações de produtos primários, em condições de comércio mundial relativamente livre para estes bens (seda bruta, chá, cobre e carvão), que permitiu, financiar amplamente a importação de maquinaria (NIVEAU, 1969).

Ora, neste grande período e, sobretudo, em suas fases iniciais, os dois fatos, sugerem estarmos diante daquilo que Dobb, tratando dos capitalismo tardios do século XIX, chamou de “política colonial interna” do capital industrial em relação à agricultura, “antes que

⁶ “O exército representava papel importante na política, na qualidade tanto de grupo de pressão como de amoldador da opinião pública.” (ROWTHORN, 1982, p. 239).

⁷ Esta proteção fora lograda pela recuperação do “direito autônomo de decidir sobre as tarifas aduaneiras” no pós Meiji e ainda pela depreciação cambial pré-1897, quando o Japão não adotava o padrão-ouro (OKABE, 1974, p. 60)

seu interesse pelo mercado exportador para manufaturas fosse despertado completamente” (DOBB, 1987, p. 197-8).



Fonte: NIVEAU, 1969. (Elaboração do autor)



Do mesmo modo, a despeito das relações feudais terem sido amplamente conservadas na transição capitalista japonesa, variável garantidora do referido colonialismo interno,⁸ não se pode ser levado a crer que, uma vez iniciada a progressiva inserção exportadora das manufaturas nipônicas, dependessem elas para um tal desempenho unicamente dos baixos custos do trabalho que essa continuidade implicava, como quiçá exageradamente assinala Niveau.⁹ De fato, é esta a tese que defende Alice Amsden (1990). Tomando o exemplo da indústria têxtil do algodão, insiste a autora que foram os fortes incentivos do Estado para a progressiva mecanização e nacionalização dos insumos¹⁰ que promoveram a competitividade das exportações dessa indústria na virada do século XIX para o XX, quando ela direcionava suas vendas para o Ocidente, ocupando uma fatia crescente do mercado de Lancashire. Aliás, para tomar um exemplo da indústria pesada, foi a prática do constante apoio estatal para a absorção da tecnologia ocidental, mediante a compra de máquinas e o contato com técnicos do exterior (NIVEAU, 1969) que permitiu desenvolver, ainda antes da II Guerra Mundial, capacitação organizacional típica dos ramos intensivos em capital (calcada nas economias de escala e escopo mais do que nos baixos salários) em uma indústria como a de equipamentos elétricos, beneficiada por contatos com os quatro grandes pioneiros do Ocidente (GE, Westinghouse, Siemens e AEG) (CHANDLER, 1990).

II – Toyotismo: a forma do transformismo japonês

⁸ Como destacou Dobb, “isso só conservava sua *raison d'être* de um ponto de vista capitalista, enquanto o capitalismo não estava desenvolvido, permanecendo a agricultura primariamente como uma agricultura camponesa, cuja expansão em favor da indústria era capaz de alargar o alcance do investimento lucrativo de capital” (1987, p. 198).

⁹ “... a indústria japonesa não tardou a encontrar saídas para os mercados externos, graças aos seus salários, anormalmente baixos em relação aos países ocidentais” (NIVEAU, 1969, p. 122).

¹⁰ Por exemplo, o processo completo da fabricação de fios e tecidos, da criação do bicho da seda (viabilizada pela necessidade de trabalhos subsidiários das famílias rurais) e da cultura do algodão, esta posteriormente abandonada em favor das importações da Índia ou EUA, dado o alto custo da produção em minifúndios” (OKABE, 1974, p. 61).

O período que se abre após a derrota na II Guerra Mundial, vê consolidar mudanças tanto organizacionais quanto patrimoniais nos conglomerados industriais japoneses. Associadas a estas, não faltaram, todavia, transformações de grande impacto nas relações sociais de produção em toda a indústria nipônica, e mesmo na agricultura. Não resta dúvida que nestas mudanças se deve ver o papel das forças de ocupação norte-americanas, interessadas em conter o avanço do comunismo na Ásia. Mas isto só não basta. É preciso entender que o processo, ao confirmar uma industrialização que, à moda dos capitalismo tardios, vinha se fazendo desde o final do século XIX sob impulso de um Estado desenvolvimentista, requer “uma opção e esforços da parte das elites empresarial e governamental do país em causa” (OLIVEIRA, 2006, p. 21). De fato, de par com a noção de revolução passiva antes referida, ponto de partida para uma análise centrada nas relações internas de produção, convém aqui interpretar o conjunto de mudanças pelo critério do transformismo, ou da culminância “das modificações moleculares que... modificam progressivamente a composição precedente das forças...” – sem deixar, todavia, de estabelecer-se sob a forma dos compromissos e limitações que marcam as revoluções-restaurações (GRAMSCI, 1987, p. 63-7 e 77).

Assim, no plano das mudanças ocorridas na estrutura empresarial, se é verdade que o General MacArthur, comandante das forças de ocupação norte-americanas, “encetou a desmontagem dos *zaibatsu*” (OLIVEIRA, 1987, p. 8), é preciso não esquecer que, não obstante tenha diminuído o controle das famílias sobre as *holdings*, os conglomerados, agora chamados *keiretsu*, permaneceram intactos, com as ações tendo sido distribuídas entre as firmas integrantes das corporações, outros grupos industriais, e especialmente grupos bancários (LAZONICK, 1992). Na verdade, em geral ligados ao próprio conglomerado de origem, o papel de liderança dos bancos, exercido agora principalmente através da função de avalistas, vinha sendo construído no curso mesmo do processo de industrialização. Em alguns casos, como o do grupo Mitsui, “trata-se de uma posição que remonta ao século XIX. Nesse período o grupo... fortaleceu-se como casa de câmbio e de empréstimo, apesar de ter sido fundado, um século antes, como empresa comercial” (TORRES FILHO, 1995, p. 23). Noutros, esta liderança tem origem nas transformações do mercado financeiro ocorridas ainda nas décadas de 1930 e 1940 – tanto por efeito de uma

grave crise financeira (no ano de 1927), quanto pelo esforço de guerra, quando “os governos militares japoneses apoiaram abertamente a concentração bancária” (TORRES FILHO, 1995, p. 23).

Uma tal liderança, todavia, não significou a transformação dos grandes grupos em instituições puramente financeiras. De fato, na estrutura dos *keiretsu* se vê organizar um arranjo bastante particular das relações indústria e finanças, que em muito guarda distância do primado conferido aos interesses financeiros observado na recente história de muitas das grandes corporações estadunidenses (CHANDLER, 1990). Assim, seja em razão das participações financeiras cruzadas entre os diferentes grupos, seja pela maior margem de manobra de que dispõem os administradores japoneses frente aos principais bancos de cada grupo, ou mesmo ao papel subordinado conferido aos bancos pelo Estado através do MITI (Ministério do Comércio Internacional e Indústria), o grupo industrial japonês se organizou de modo a privilegiar antes o crescimento de partes do mercado, a inovação rápida, a massa e não a taxa de lucro – objetivos enfim mais propriamente industriais (CORIAT, 1994).¹¹ Aliás, uma tal imbricação indústria e finanças, francamente favorável ao longo prazo, aparece mesmo nas relações entre firmas satélites e firmas *core*, posto muitas vezes a última aparecer detendo títulos de propriedade no capital das primeiras (CORIAT, 1994).

E é no campo das relações entre as firmas *core* e suas fornecedoras que se opera outro conjunto de transformações importantes. Não obstante, também aqui é preciso compreender que há algo de uma modificação progressiva. Afinal, as novas relações interempresas, que contaram de modo cabal com uma extensão espacial para toda a orla do pacífico, remetem mesmo às “linhas de integração já testadas pelo Japão, no início do século XX, na

¹¹ “Nos anos 50 e 60, o Estado não discriminou o acesso de nenhum grande grupo aos setores em expansão, em particular os de indústria pesada, tanto os de insumos de uso generalizado como de mecânica e elétrica pesada, escolhidos como estratégicos nos programas de industrialização. Ao mesmo tempo, por ser avesso à entrada do capital estrangeiro, o governo japonês utilizou o crédito como mecanismo básico de estímulo ao setor privado, reforçando o processo de conglomeração que estava, então, se dando em torno aos grandes bancos comerciais” (TORRES FILHO, 1995, p. 13).

estruturação de uma economia sub-regional” no continente asiático (CUMINGS, ARRIGHI *apud* OLIVEIRA, 2006, p. 15).

Em termos concretos, foram introduzidos no pós-II Guerra arranjos de subcontratação com as firmas satélites, que permitiram, às firmas *core*, desfrutar das vantagens da integração vertical da produção e da distribuição sem enfrentar os limites burocráticos que sufocam o dinamismo tecnológico e organizacional (LAZONICK, 1992). As relações de subcontratação seguiram quatro eixos principais, caracterizando-se pelo longo prazo (durando todo o ciclo de vida de um produto), pelo estabelecimento de uma hierarquia de empresas (fornecimentos realizados no mercado, encomendados com *design* da firma *core*, ou com *design* da própria firma satélite), pelos contratos explícitos (quanto aos preços, prazos, qualidade) e por favorecerem a mudança e a inovação (podendo os benefícios – quanto aos custos ao longo do ciclo de vida de um produto – ficar com as firmas subcontratadas) (CORIAT, 1994). São relações que, inscritas no campo de uma combinação entre competição e cooperação (auxílio técnico da empresa-mãe associado à prática dos duplos fornecedores, que são jogados uns contra os outros para a melhoria de performance),¹² permitem a construção de economias de variedade (multiproduto) no interior mesmo das economias de escala – característica ímpar que distingue enormemente a forma japonesa de concorrência daquela observada na grande firma americana (CORIAT, 1994).

Por seu turno, as relações capitalistas de produção, desde o início da industrialização nipônica marcadas pelo caminho prussiano, ou seja, com fortes sobrevivências feudais, como “o sistema das operárias vivendo dentro das fábricas, o sistema de capatazes etc” (OKABE, 1974, p. 58), sofreram igualmente importantes mudanças depois da II Guerra – todas

¹² Para Ruigrok e van Tulder (1995), sendo os esquemas de produção das firmas fornecedoras totalmente subordinados aos das montadoras, que se posicionam como monopsonias no topo de uma rede hierárquica, a melhor definição para as relações de subcontratação japonesas seria a do controle estrutural. Todavia, assinalam os autores, o controle à japonesa remete a uma terceira dimensão das relações de poder interempresas, aquela em que a firma *core*, mais que ordenar o fornecedor, influencia, molda, exercendo o poder de uma maneira muito mais sutil. A definição é útil, mas é preciso não esquecer que há uma hierarquia na subordinação das empresas. Para os fornecimentos realizados no mercado, estamos diante de uma “categoria de firmas que dispõem de maior autonomia em relação à empresa montadora” (CORIAT, 1994, p. 121).

em conexão com a forma de produzir típica da estrutura *keiretsu* acima assinalada, também denominada toyotismo. Respondendo a um conjunto de determinações conjunturais e estruturais, tais mudanças, todavia, não seguiram propriamente uma direção progressista.

Entre as determinações estruturais estão: as características do mercado de bens duráveis japoneses, notadamente o mercado de automóveis, marcado por uma demanda curta e diferenciada; a grande desordem que reinava em matéria de programação da produção e acumulação de estoques; a organização combativa dos sindicatos no setor automobilístico, calcada nos sindicatos de indústrias (setoriais) (CORIAT, 1994), que reproduzia a explosão geral do sindicalismo japonês no período (50% da força de trabalho urbana), “sob a direção dos comunistas e socialistas” (OLIVEIRA, 2006, p. 8). A estas determinações somam-se, nos idos de 1949-50, alguns acontecimentos conjunturais de grande impacto. Entre eles, destacam-se: a séria crise financeira que acometeu a empresa Toyota, que chegou a beira da falência em razão dos grandes desperdícios provocados pela desordem em matéria de programação da produção e dos estoques; a greve de grandes dimensões, com a demissão de cerca de 1600 empregados, realizada pelos trabalhadores da Toyota, em oposição à reestruturação imposta por um grupo bancário frente à falência iminente da empresa; o início da guerra da Coreia, que trouxe encomendas em massa para a Toyota, porém sempre em pequenas séries e que a sujeitavam a multas no caso de descumprimento dos prazos de entrega (CORIAT, 1994). Aliás, não se deve ter este último como um fato de pouca importância. Registrando em 1950 um índice de produção manufatureira que mal alcançava um terço do observado em 1931, o Japão tinha no referido conflito o motor de sua recuperação econômica, que dependia fundamentalmente das aquisições militares dos Estados Unidos no exterior, no mais orientadas “à criação de um mecanismo Keynesiano de estímulos... a economias amigas” (OLIVEIRA, 2006, p. 10).

Assim, a necessidade de enfrentar as especificidades da demanda e o conjunto de pressões existentes sobre os custos levou à adoção de práticas bastante originais. Logrando impor uma fragorosa derrota à greve operária de 1950, a Toyota acabou ampliando suas vantagens e conseguiu transformar o ramo local do sindicato de indústria em um sindicato de empresa, dito corporativista, e que se torna o interlocutor exclusivo da

direção (CORIAT, 1994).¹³ A partir daí operou-se uma série de mudanças. Tornando-se uma das passagens essenciais que asseguram a promoção dos dirigentes e a formação das elites das empresas, a nova forma de atividade sindical apareceria em simbiose com outros eventos que marcaram não só a Toyota, mas a totalidade da indústria japonesa no período – cuja síntese encontramos no conjunto de contrapartidas condicionais, implícitas ou explícitas, dadas aos sindicatos e trabalhadores *blues collors* das grandes firmas, em troca do seu engajamento nas metas de produção, como o “emprego vitalício” e o “salário por antiguidade”, as gratificações e os bônus, todos fortemente ancorados na instauração da prática dos mercados internos de trabalho (mobilidade e promoção interna) (CORIAT, 1994). Ainda que respondendo à necessidade imediata de diminuir os custos operários implicados pela super-representação das faixas etárias jovens no mercado de trabalho após II Guerra – uma super-representação favorecida pela penúria de mão-de-obra adulta e experiente que a sangria da Guerra provocou –, bem como aos enormes investimentos em capital fixo importado, que requeriam uma aprendizagem constante dos trabalhadores (CORIAT, 1994), os mercados internos de trabalho, bem como as formas de contrapartidas que o acompanham (*e. g.* emprego vitalício), dizem respeito a uma prática bastante antiga no Japão. Não seria mesmo exagero dizer, como aliás assinalou F. Annunziato, que aqui continuam se reproduzindo traços das relações feudais de produção.¹⁴ Afinal, já na década de 1930, a grande empresa japonesa, buscando uma alternativa aos métodos tayloristas que então se difundiam no país, se voltava “para formas de paternalismo autoritário, em que embriões de mercados internos eram estabelecidos no objetivo de fixar e de prender a mão-de-obra qualificada, notadamente nas indústrias que trabalhavam para as empresas de armamento” (CORIAT, 1994, p. 111). Na verdade, trata-se de práticas que, acompanhando conjunturas específicas, foram penetrando progressivamente até alcançar diferentes

¹³ Deve-se destacar o papel do general MacArthur, Supremo Comandante das Potências Aliadas durante o período de ocupação, na desmobilização do combativo sindicalismo japonês, empenhando-se, por exemplo, em “expurgar esquerdistas dos diversos setores da vida pública japonesa” (OLIVEIRA, 2006, p. 8).

¹⁴ “O capitalista japonês, como encarnação do senhor feudal, garante a segurança do trabalho, obtendo em troca, dos trabalhadores, encarnação dos servos feudais, lealdade e obediência” (ANNUNZIATO, 1999, p. 32).

qualificações da mão-de-obra, como o demonstra o uso gradual do “emprego vitalício”, limitado à gerência no início do século XX, com o objetivo de desviá-la do emprego público, mas logo estendido aos trabalhadores qualificados nos anos 40, transformando-os em capatazes vitalícios responsáveis pelo treinamento da mão-de-obra, e ao “conjunto” dos *blues collors* no início dos anos 50, quando se fez necessário derrotar os sindicatos de indústrias (LAZONICK, 1992). Fenômeno, enfim, típico de “uma fusão e assimilação recíproca depois de um processo molecular” (GRAMSCI, 1987, p. 65).

Penetrando em todas as *grandes* firmas, estas formas de reprodução da mão-de-obra tornaram possíveis a introdução de métodos originais de obtenção de produtividade, que não resultam da parcelização das tarefas e sua repetitividade, nem simplesmente na grande série e na busca de economias de escala, mas antes em um tripé em que se encontram a reagregação de tarefas (manipulação simultânea de várias máquinas), a multifuncionalidade, e a construção das economias multiproduto no interior das economias de escala (CORIAT, 1994).

Não deve haver dúvida que o enquadramento das relações de produção dentro das condições de custo e das especificidades da demanda resultou numa forma contraditória bastante desfavorável aos trabalhadores. Se, no chão de fábrica, aspectos “modernos”, como a valorização do saber-fazer operário, se fazem presentes, no plano da divisão dos ganhos de produtividade as formas condicionais de contrato, explícitas (gratificações, bônus) ou implícitas (oportunidades de carreira), marcando a conservação de formas “arcaicas”, revelam o quanto essa divisão se fez fortemente em favor dos lucros (CORIAT, 1994). Outrossim, não se deve esquecer que o “modelo” japonês, típico produto de uma revolução passiva, “excluía de saída as mulheres, os operários temporários e com vínculos precários e os trabalhadores das fábricas subcontratadas, em geral as pequenas e médias empresas” (HIRATA, 1991, p. 148).¹⁵

Demais, é este um dos fatores que explicam ter sido o departamento produtor de bens de produção o motor do crescimento japonês também entre o pós-II Guerra Mundial e a primeira crise do petróleo (CORIAT, 1994), o que permite concluir que a abolição das rendas feudais proporcionada pela reforma agrária que os norte-americanos

patrocinaram durante a ocupação¹⁶ teve impacto limitado na dinamização do mercado consumidor do período. Certamente, a forte expansão do consumo interno de automóveis a partir de 1967,¹⁷ deve ser atribuída mais ao rápido e prolongado crescimento econômico (*kodo seicho ki*) do período pós-1960, quando praticamente não existiram demissões (HIRATA, 1991), fato que permitiu um crescimento da massa salarial, mas também o início de um ciclo de crescimento dos salários (CASTRO, 1979).¹⁸ A partir de 1973, o departamento de bens de consumo passou a ter um papel de liderança no crescimento econômico, mas isso se deveu à orientação exportadora que assumiu, permitindo dizer que no novo período, e diante das condições de acumulação já alcançadas, o “mercado interno japonês continua... a beneficiar-se pouco dos ganhos de produtividade realizados” (CORIAT, 1994, p. 194-5). Isso certamente se deve à facilidade de ajuste conjuntural que trazem as relações de produção em seus aspectos específicos (*e. g.* importância das gratificações, dos bônus), mas também porque, e em razão mesmo do esgotamento do rápido e prolongado crescimento dos anos anteriores a 1973, bem como do processo de automação, se acentuaram as pressões para as demissões ‘voluntárias’ e para a

¹⁵ Vale notar, todavia, o que assinala uma outra pesquisa: “... na década de 1970 a prática do emprego vitalício tornou-se predominante tanto nas grandes quanto nas pequenas empresas” (OSAWA, 1993, p. 177).

¹⁶ No início da década de 1950, 90% dos agricultores japoneses tinham se tornado proprietários dos lotes que cultivavam, quando no período anterior os proprietários chegavam a apenas um terço (OLIVEIRA, 2006)

¹⁷ O mercado interno japonês, que absorveu menos de 500 mil automóveis em 1964, alcançou 1,13 milhões em 1967, 2,38 milhões em 1970, 2,93 milhões em 1973 e 3,10 milhões em 1979 (CHANDLER, 1990). Deve-se notar o quanto irrisória era a produção de veículos no Japão em 1955 (69 mil unidades) quando comparada ao que produziam no mesmo ano os Estados Unidos (9,2 milhões), a Alemanha Ocidental (909 mil) e a França (725 mil), valendo observar também que no caso japonês tratava-se, sobretudo, de utilitários, e não de veículos de passeio (CORIAT, 1994).

¹⁸ No início da década de 1950 a economia japonesa operava com enormes reservas de mão-de-obra agrícola (42% do emprego em 1953), o que só se modificou a partir de meados da década seguinte, fazendo com que o capitalismo japonês chegasse próximo do pleno emprego ao cabo dos anos sessenta (em 1970 a agricultura respondia por apenas 20% da ocupação da força de trabalho) (CASTRO, 1979).

redução da idade da aposentadoria (trabalhadores com mais de 45 anos na siderurgia e mais de 50 na construção naval), além do recurso ao trabalho estrangeiro ilegal (na construção civil, mas também nas firmas de auto-peças), praticado desde meados da década de 1980 (HIRATA, 1991).

Aliás, é aqui que se deve buscar um dos elementos da crise japonesa dos anos 90, ao qual caberia acrescer a tradicional frugalidade da população (BELLUZZO, 1998). Todavia, é preciso entender que esta não pode ser compreendida a partir apenas de seus condicionantes internos, devendo-se, pois, atentar para os conflitos oriundos do campo da economia internacional, especialmente aqueles forjados pela reação estadunidense, que parecem reagir sobre as relações sociais nipônicas “exatamente na medida em que as superestruturas reagem sobre a estrutura, a política sobre a economia” (GRAMSCI, 1987, p. 44).

III - A crise dos anos 90: exportação de capitais e reestruturação espacial

Como assinalou B. Rowthorn (1982), a agressão imperialista japonesa entre o pós-II Guerra e o início da década de 1970 se caracterizou mais pelas exportações de mercadorias do que de capitais, fato explicado tanto pelos recursos necessários para a construção de fábricas nas escalas comparáveis àquelas existentes nas metrópoles imperialistas rivais (sobretudo nos Estados Unidos), quanto pelos salários mais baixos verificados no Japão.¹⁹ Depois desse período, sugere o autor, observa-se uma tendência em favor das exportações de capitais, explicada não só pela maior capacitação organizacional da firma nipônica, como posteriormente demonstrou a análise de Chandler (1990),²⁰ mas também pelas majorações salariais então em curso, não totalmente contrabalançadas pelos aumentos de produtividade nem pela taxa cambial (ROWTHORN, 1982).

O ponto a destacar na análise acima, que endereça uma crítica à leitura da competitividade exageradamente calcada nos baixos salários (o autor se refere à E. Mandel), é que os “custos de produção do país exportador, (são) calculados em dólares”, o que

¹⁹ Entre 1957 e 1965 as exportações foram responsáveis por um aumento de 17% nas vendas externas das firmas japonesas, contra apenas 2% da produção no exterior (ROWTHORN, 1982).

significa dizer que “são determinados pelos custos de produção calculados em moeda local e pela taxa cambial” (ROWTHORN, 1982, p. 70). Ora, isto ajuda a entender por que, a despeito de toda a coação sobre os operários japoneses, encetada pela burguesia daquele país depois de 1973, mas também de toda modernidade alcançada pela indústria, não foi possível à formação capitalista nipônica, pelo menos nos ramos que vinham liderando seu crescimento (aço, indústria naval, petroquímica), superar as pressões norte-americanas sobre a sua capacidade de emulação – realizadas fundamentalmente através da política cambial (CASTRO, 1979),²¹ mas também contando com cotas de importação (MAMIGONIAN, 1982). Este processo fez com que os conglomerados japoneses, já abalados por uma redução na propensão a consumir que a estratégia da coação operária implica, buscassem, no imediato pós-1973, uma reestruturação industrial, que, de par com a difusão das técnicas de informação por todo o aparelho produtivo (TAVARES, 1993), dirigiu o potencial de crescimento para os ramos automobilístico, eletroeletrônico e de computadores, até então não bloqueados pelos EUA (MAMIGONIAN, 1982). Além disso, os conglomerados intensificaram, em escala certamente superior à que vislumbrou Rowthorn, a estratégia das exportações de capital.

Vejam os como, na esteira das primeiras pressões abertas nos anos 1970, os Estados Unidos lograram dar contornos definitivos a esse quadro, cujos resultados mais dramáticos apareceram na crise capitalista que assolou grande parte da Ásia em 1997 – região, aliás, onde o modelo toyotista foi replicado com grande sucesso.²²

Para tal concorreram dois eventos de crucial importância, situados nos idos de 1985 e 1987, e com efeitos de grande monta, tanto espacial como economicamente, sobre toda a Ásia Oriental: 1. O Acordo do Hotel Plaza (Nova York, 1985), marcado por uma

²⁰ Entre 1950 e 1967 o Japão adquiriu 4135 licenças tecnológicas dos EUA, mais de 50% delas no ramo de construção de maquinarias, e cerca de 20% na indústria química (CHANDLER, 1990).

²¹ Já que “o poderio econômico do Japão não tem correspondência no seu poder de negociação na esfera internacional,” disto “se valem os norte-americanos para impor sucessivas revalorizações ao yen” (CASTRO, 1979, p. 45).

desvalorização “negociada” do dólar e a conseqüente valorização relativa das moedas européias e do Japão (a última conhecida como *endaka*);²³ 2. O *crash* da bolsa de Nova York de outubro de 1987, que leva os EUA a estabelecer pressões sobre os países da Ásia para a liberalização financeira de suas economias e a desregulamentação das atividades bancárias (BELLUZZO, 1998).

De fato, estes dois episódios significaram a abertura de um novo período na economia mundial que deu lugar as mais importantes redefinições geoeconômicas da fase recente. Elas são notórias na tendência de inversão de posições deficitárias e superavitárias de países e mesmo blocos econômico-regionais inteiros, como também através das realocações de unidades produtivas, não raro associadas a importantes reestruturações do espaço urbano e regional.

Por um lado, a valorização da moeda japonesa estabelecida pelo Acordo do Plaza impôs de imediato, maiores dificuldades para a competitividade das empresas nipônicas, com efeitos perversos sobre o desempenho das contas externas do país. Ao mesmo tempo, os próprios bancos, bem como as seguradoras e corretoras de títulos (ações) nipônicas, dispo de grandes aplicações em dólar (agora desvalorizado), acabam por sofrer enormes perdas (BELLUZZO, 1998).

A reação a esses efeitos, desencadeada, sobretudo, por parte das empresas, consistiu na realocação dos investimentos para a Europa e os EUA, promovendo um novo momento concorrencial que aparecerá com maior nitidez nos setores automobilísticos e da indústria eletroeletrônica (TAVARES e MELIN, 1998). Em seguida, porém, esse movimento espacial se

²² “Como adquiriram de 50% a 60% de seus equipamentos de montagem no Japão, os coreanos também tiveram acesso às modernas técnicas organizacionais japonesas através dos instrutores que vinham auxiliar a instalação dos equipamentos. Além disto, as firmas coreanas fizeram uso de consultores japoneses que prestavam serviços por um tempo curto” (TORRES FILHO, 1991, p. 21).

²³ É preciso não esquecer que, com a política de juros altos do início da era Reagan, os EUA haviam promovido valorizações do dólar “da ordem de 50% entre 1980 e 1985, destinadas não apenas a fechar o balanço de pagamentos, mas também a reverter a decadência da moeda americana no cenário mundial” (TAVARES, 1993, p. 29).

fará em direção à própria Ásia, para países como Coreia do Sul e Taiwan, mas igualmente para Tailândia, Malásia e Indonésia (como também na costa leste da China, para as chamadas “zonas liberadas”), que, mantendo suas moedas desvalorizadas, como o dólar, tornavam atrativos os investimentos japoneses – aliás realizados, em boa medida, com o apoio dos próprios bancos nipônicos, que procuravam compensar as perdas sofridas com as aplicações em dólar (BELLUZZO, 1998).²⁴

Ora, essas realocações acabaram por provocar uma reação em cadeia na região. Coreia e Taiwan, usando a mesma lógica locacional, em parte decorrente, também, das pressões norte-americanas por uma maior liberalização comercial e financeira, realizaram uma nova onda de investimentos em direção aos chamados tigres de segunda geração (Tailândia, Malásia, Indonésia), e, principalmente, em direção à China (BELLUZZO, 1998), que desde as reformas de 1978, buscava, numa peculiar fusão entre o Estado revolucionário comunista e o Estado desenvolvimentista já testado na Ásia, mobilizar o apoio financeiro e tecnológico de sua diáspora (CASTELS *apud* OLIVEIRA, 2006). Como resultado, formou-se um ambiente de feroz concorrência em terceiros mercados, notadamente nos setores automobilístico, de microprocessadores e eletrônica de consumo (caso de Coreia e Japão), mas também uma rede densa de relações de solidariedade (quanto ao fornecimento de peças, máquinas e mesmo financiamentos) que transformaram a região numa espécie de planta integrada de bens de alto conteúdo tecnológico voltados para a exportação (SCHWARTZ, 1997; BELLUZZO, 1998).

Do ponto de vista da organização do espaço urbano e regional dos países da Ásia Oriental, tal realocação não parece ter tido efeitos menos importantes. E aqui o Japão comparece como um destacado exemplo.

Com efeito, muitas fábricas *labour intensive* localizadas nas áreas interioranas, mesmo rurais, pertencentes a grandes

²⁴ Mas é preciso insistir que, “Com centenas de indústrias – especialmente no ramo eletrônico – transferindo-se para a Coreia, Singapura e Malásia, o Japão marchava, (já) no início dos anos 70, à frente das demais nações, em direção ao que poderíamos denominar de (uma) Super-Divisão Internacional do Trabalho” (CASTRO, 1979, p. 43). Parênteses acrescentados.

conglomerados cujas sedes administrativas se localizavam na região metropolitana de Tóquio, foram fechadas e realocadas para fora do país – o que também ocorreu com sistemas inteiros de subcontratação –, levando, pois, a um forte impacto desindustrializante e conseqüente esvaziamento populacional (TABB, 1990). Aliás, esse processo atingiu mesmo as regiões mais fortemente industrializadas do país. Kansai, onde se localiza a cidade de Osaka, segunda maior do Japão e, juntamente com Nagoya e Tóquio, responsável por praticamente a totalidade da industrialização nipônica (entre 1950 e o final da década de 1970, controlaram 95% da capacidade nacional de produção de aço, 80% do refino de petróleo, 100% da indústria petroquímica, 82% das sedes das grandes empresas), tem sido uma vítima evidente: a Matsushita, maior empresa de bens de consumo eletrônicos do Japão e maior empregadora de Kansai, que em meados de 1987 tinha cerca de 12% de sua produção no exterior, planejava para o ano de 1992 alcançar a marca dos 25%; enquanto que a Sanyo, outra grande empregadora de Osaka, já havia ultrapassado esta última cifra (TABB, 1990).²⁵ Demais, como que dando forma geral a um verdadeiro processo de reestruturação urbano-regional do espaço, paralelamente a todo esse movimento de exportação de capitais, muitas empresas passaram a deslocar suas sedes ou escritórios regionais e mesmo departamentos executivos inteiros de Osaka para Tóquio (TABB, 1990).

Porém, os impactos econômico-espaciais das mudanças no cenário mundial serão ainda maiores a partir do *crash* da bolsa de Nova York de 1987 – bem como do tipo de manejo da política monetária feito pelos EUA desde 1992.

De fato, vendo-se diante de desequilíbrios comerciais crônicos e de uma grande acumulação de reservas, os EUA, a partir do *crash* de 1987, passou a pressionar o Japão e os tigres para que operassem uma liberalização financeira de suas economias (ou seja,

²⁵ Deve-se notar, é claro, que o problema do esvaziamento industrial de Osaka, embora acentuado com o Acordo do Plaza, não se restringe ao pós-segunda metade dos anos 80, sendo mais antigo e estrutural. Segundo dados do *The Economist*, entre 1955 e 1984, a participação de sua prefeitura no produto industrial japonês caiu de 12,6 para 8,4%, enquanto sua participação no total das exportações do país passou de 52,6 para 20,5% (TABB, 1990).

abertura para a livre entrada e saída de capitais de curto prazo na conta de capital do balanço de pagamentos) e um crescente afrouxamento dos controles sobre a atividade dos bancos (BELLUZZO, 1998). Associada às baixas taxas de juros que passam a ser praticadas nos EUA desde o início dos anos 90, cujo objetivo era, pois, diminuir o serviço das dívidas de empresas, bancos e famílias, a adoção dessas medidas acaba por atrair os grandes investidores institucionais americanos (fundos de pensão, companhias de seguro de vida) para aplicações na Ásia. Assim é que eles passam a adquirir empresas, ações e a investir em projetos imobiliários de alta rentabilidade, uma vez que muitas dessas economias vinham desenvolvendo ambiciosos planos de modernização urbana (BELLUZZO, 1998), num nítido esforço de aproximação com as infra-estruturas e modelos do Ocidente: museus e jardins suspensos em Cingapura, arranha-céus e hotéis de luxo na cidade portuária de Shangai, notável verticalização em Kuala-Lumpur, além das *free-way* e centros comerciais, encontrados por toda parte (MONTEIRO, 1998).

Ademais, a própria desregulamentação e a liberalização, bem como a realocação das unidades administrativas dos conglomerados, favorecendo, todas, um crescimento econômico apoiado na diversificação dos serviços financeiros, comerciais e empresariais, contribuem para a reestruturação sócio-econômica do espaço urbano. Em Tóquio, onde o crescimento desses serviços fora importante durante os anos 80, o preço dos terrenos e o aluguel dos escritórios se elevou de tal modo que afetou a distribuição espacial de famílias e empresas tradicionais: as primeiras, pressionadas por altos aluguéis, acabaram empurradas para áreas cada vez mais distantes do centro, enquanto as últimas, achando dispendioso manter suas atividades na área central, descobriram que poderiam lucrar vendendo terras e armazéns de sua propriedade (TABB, 1990).

Certamente essa ampla modernização urbana e os maciços investimentos em empresas e ações não contaram apenas com capitais do Ocidente. Do mesmo modo a liberalização financeira e a desregulamentação bancária, que estiveram por trás desse processo, tampouco foram apenas um produto dos interesses externos à região. Não obstante a atuação a reboque em todo o processo, governo, bancos e empresas japonesas tiveram também sua cota de responsabilidade. Por um lado, as autoridades monetárias nipônicas,

tradicionalmente arredias a uma política de juros altos, se interessavam pela liberalização porque ela era capaz de evitar que os excedentes dos bancos e empresas sem aplicação na produção de bens exportáveis, pressionassem as taxas de juros via especulação com papéis do governo, provocando assim uma expansão não desejada da dívida pública e uma valorização ainda mais excessiva do iene. Por outro, os próprios conglomerados japoneses, mas também sul-coreanos, às voltas com excedentes em caixa muito acima de seus cronogramas de gastos, exigiam uma oferta de serviços mais sofisticados e diversificados por parte dos bancos locais. Estes últimos, assim, ao invés de se limitarem a prover crédito industrial como sempre o fizeram, passaram a intermediar operações nos mercados imobiliários, conceder empréstimos para aplicações especulativas nas bolsas de valores, e para negócios com derivativos (títulos renegociados de dívidas imobiliárias ou de empresas de boa reputação) (BELLUZZO, 1998).²⁶

Como é fácil perceber, todos esses elementos, que concorreram para a brutal redefinição econômico-espacial acima descrita, são os mesmos que, no bojo da estagnação japonesa dos anos 90, permitem entender a violenta crise capitalista que arrebatou a Ásia Oriental em 1997, projetando-se mesmo por todo o sistema. Afinal, depreciações impostas do dólar, associadas às liberalizações financeiras e desregulamentações bancárias, que tiveram que conviver com taxas de juros muito baixas no Japão e mesmo nos Estados Unidos, não poderiam resultar senão em elevados níveis de superprodução (tanto de artigos industriais quanto de imóveis). E estes, por seu turno, redundaram em forte crise dos sistemas bancários asiáticos, suas balanças comerciais e mercado de ações.

Considerações finais

Se se tem em conta que, na fase do imperialismo, “a exportação de capitais, diferentemente da exportação de mercadorias, adquire uma importância particularmente crucial” (LENIN, 1977, p. 642), então a

²⁶ As operações com derivativos têm origem na chamada prática do “fora-de-balanço” – de início créditos bancários duvidosos, colocados a taxas de juros variáveis junto a investidores institucionais (*e. g.* fundos de pensão). São realizadas em um mercado secundário, abrindo espaço para uma cadeia de rendimentos puramente conceituais, fictícios. Ver a respeito Chesnais (1996).

resposta nipônica à reação norte-americana, realizada exatamente sob essa forma de investimento, em nada autoriza o abandono da citada categoria leniniana para a compreensão da realidade econômica contemporânea. Isso não significa, obviamente, abonar a tese, algo realçada no mesmo Lenin, acerca do parasitismo e da decomposição do capitalismo na fase imperialista.²⁷ Na formação social japonesa, a fusão do capital bancário e industrial, outra das características cruciais da etapa imperialista,²⁸ se fez, até mesmo em razão do forte controle estatal, de modo a negar flagrantemente esta tendência.

A exportação de capitais pode, certamente, enfraquecer o papel de controle do Estado japonês, notadamente exercido através do MITI, sobre os conglomerados nipônicos (OLIVEIRA, 2006), como, aliás, já se viu ocorrer com o capitalismo inglês depois de forte desnacionalização da sua burguesia (ROWTHORN, 1982). Todavia, após o *crash* das bolsas asiáticas de 1997, quando os EUA e o FMI passaram a receitar medidas “corretivas” de caráter recessivo, foi fácil observar a “resistência da população japonesa”, como igualmente “de parte dos grandes grupos industriais do país, para quem renunciar a aproveitar a taxa de câmbio favorável entre o iene e o dólar para aumentar suas exportações seria percebido como um ato de submissão frente ao imperialismo americano” (CHESNAIS, 1998, p. 315).

²⁷ “... a comparação, por exemplo, entre a burguesia republicana americana e a burguesia monárquica japonesa ou alemã, mostra que as maiores diferenças políticas se atenuam ao máximo na época do imperialismo; e não por que essa diferença não seja importante em geral, mas porque em todos esses casos se trata de uma burguesia com traços definidos de parasitismo” (LENIN, 1977, p. 668). A generalização que a passagem revela, aliás arrolada após referência ao caso inglês, sem dúvida destinada a realçar o fenômeno, esmaece um pouco a abordagem, até ali conduzida, argutamente, a partir da teoria do desenvolvimento desigual, não faltando mesmo uma perspectiva cíclica, todavia não explorada. Com efeito, em passagem mais penetrante, anterior a aqui citada, pode-se ler que o fenômeno aparece como “*tendência*” (itálico no original), bem como opera “em certos ramos da indústria e em certos países”, e não todo o tempo, mas por “períodos” (LENIN, 1977, p. 650).

²⁸ Lembrando ao leitor, as características definidoras do imperialismo para Lenin são cinco: 1. a concentração do capital em grau elevado, criando os monopólios; 2. a fusão do capital industrial com o bancário, criando uma oligarquia financeira; 3. a exportação de capitais; 4. a formação das associações internacionais de monopolistas, que partilham o mundo entre si; 5. termo da partilha territorial do mundo entre as grandes potências (LENIN, 1977, 641-2).

Isso quer dizer que os compromissos desenvolvimentistas da revolução passiva, renovados pelo transformismo do pós-II Grande Guerra, continuam valendo. Daí a reforma do sistema financeiro nipônico, ao invés de abrir espaço para as instituições estrangeiras, ter privilegiado a aquisição de bancos regionais por instituições de propriedade nacional (SCHWARTZ, 1998); uma decisão nada irrelevante, se se pensa que os bancos são elementos cruciais do que tem sido chamado de competitividade sistêmica ou estrutural de uma formação capitalista, aquela calcada nos “atributos do contexto produtivo, social e institucional do país” (CHESNAIS, 1996).²⁹ Aliás, já que se está tratando da exportação de capitais, vale reter que, invariavelmente, “a companhia multinacional tem uma origem nacional, de modo que os pontos fortes e fracos de sua base nacional e a ajuda que tiver recebido de seu Estado serão componentes de sua estratégia e de sua competitividade” (CHESNAIS, 1996, p. 73).

Claro está que toda a resistência assinalada não visa romper os marcos do modo de produção dominante, e aqui vem a tempo notar que o importante “Partido Democrático Liberal japonês foi criado pelos Estados Unidos para fazer o seu serviço, o que fez com extrema competência” (ALI, 2005, p. 28). Ora, isso significa que o atual quadro das disputas imperialistas, hierarquizado a partir das pressões norte-americanas, pode ser lido também pelo conceito gramsciano de hegemonia.

Certamente tais pressões têm permitido aos Estados Unidos recuperar posições perdidas, com a imposição dos devidos danos ao capitalismo nipônico, como no exemplo da microeletrônica, em que os fabricantes estadunidenses têm conseguido fazer valer os seus padrões como vanguarda mundial, bem como reduzido os custos pela terceirização em direção à China (OLIVEIRA, 2006).³⁰ Mas a microeletrônica norte-americana, refém da própria liberalização financeira que forjou, tem sido abalada, desde o forte ingresso de moeda estrangeira registrado em meados da

²⁹ Ainda segundo o autor, que aqui compara duas formações capitalistas avançadas, “um dos componentes da competitividade sistêmica da Alemanha é que os bancos ainda reconhecem responsabilidades perante a indústria; no caso japonês, os bancos ainda estão, pelo menos em parte, subordinados a esta” (CHESNAIS, 1996, p. 122).

década de 1990, pelas bolhas especulativas no setor de telecomunicações, que, redundando numa ampliação do já existente excesso de capacidade, provocou queda de lucros e inúmeras falências na virada do século (BRENNER, 2003). E, no setor automobilístico, a indústria japonesa continua impondo sucessivos reveses aos fabricantes estadunidenses,³¹ em parte beneficiando-se da reestruturação espacial da produção que a exportação de capitais levou a efeito.

Aliás, nesse ponto, a Ásia, e nela notadamente a China, podem fazer a diferença. Pensamos no que foi chamado de sistema tributário sinocêntrico, secular “zona regional de comércio, com suas próprias regras e que vem ressurgindo nesta virada de século, à medida que a China se fortalece na Ásia Oriental como alternativa a Pax Americana” (OLIVEIRA, 2006, p. 12). Não obstante o imperialismo japonês da primeira metade do século XX ter sido conduzido “em confrontação com esse sistema” (OLIVEIRA, 2006, p. 13), o que se viu ocorrer no campo da exportação de capitais encetada pelo Japão desde a década de 1970 – e notadamente no pós-1985 – sugere que o campo agora está aberto à exploração das vantagens que esse sistema pode oferecer para o enfrentamento da concorrência capitalista mundial. E, certamente, ao Japão mais que aos Estados Unidos, em razão, entre outras coisas, da forte identidade institucional que ele revela com as demais economias industriais da região, todas elas um produto do Estado desenvolvimentista.³²

³⁰ Note-se que a crise prolongada e o excesso de capacidade impediram que os conglomerados japoneses realizassem investimentos já planejados para aumentar a capacidade de produção de pastilhas de cristal líquido, o que lograram fazer empresas taiwanesas, a partir de aquisição das tecnologias nipônicas. Daí uma associação entre a IBM e a Toshiba, feita em 1989 para esse mercado, ter sido encerrada no ano de 2001 (AMSDEN, 2004).

³¹ “A indústria automobilística não é mais a mesma. As montadoras japonesas estão roubando a supremacia das americanas em sua terra natal” (AMORIN, 2005, p. B-8). Ver também, neste volume, o artigo de Luedmann (2008).

Referências Bibliográficas

- ALI, T. Imperialismo: antes e agora. In: Ali, T. e Barsamian, D. Imperialismo e resistência. São Paulo: Expressão Popular, 2005.
- AMSDEN, A. Third World Industrialization: 'Global Fordism' or a New Model? In: New Left Review, no 182, jul., 1990.
- _____. La sustitución de importaciones en las industrias de alta tecnología: Prebisch renace en Ásia. In: Revista de La CEPAL. abr. 2004.
- AMORIN, J. A. Ásia muda o mapa da produção de carros. In: Folha de São Paulo. 24.07.2005, p. B-8.
- ANDERSON, P. O feudalismo Japonês. In: Linhagens do Estado Absolutista. Trad. T. COSTA. Porto: Edições Afrontamento, 1974.
- ANNUNZIATO, F. Fordismo na crítica de Gramsci e na realidade estadunidense contemporânea. In: Geosul. v. 14, no 28, 1999.
- BELLUZZO, L. G. Notas sobre a crise da Ásia. In: Praga: estudos marxistas, no 5, maio, 1998.
- BRENNER, R. Introdução à edição brasileira. In: O Boom e a bolha: os Estados Unidos na economia mundial. Trad. Z. MALDONADO. Rio de Janeiro: Record, 2003.
- CASTRO, A. B. de O capitalismo ainda é aquele. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1979.
- CHANDLER, A. The Dynamics of Industrial Capitalism. In: Scale and Scope. Cambridge-Mass.: Harvard University Press, 1990.
- CHESNAIS, F. A mundialização do Capital. Trad. S. F. FOÁ. São Paulo: Xamã, 1996.
- _____. *Crashes* financeiros asiáticos e os mecanismos de propagação internacional da crise econômica. In: A mundialização

³² Cabe indagar se não é no persistente e forte crescimento chinês que se deve buscar, pelo menos em parte, o entendimento do recente ciclo expansivo nipônico, que, mesmo não alcançando as taxas da década de 1960, já dura, à moda de um ciclo econômico de média duração (um juglariano), 57 meses. Ver a respeito *Folha de São Paulo*, 15.11.2006, p. B-17.

financeira: gênese, custos e riscos. CHESNAIS, F. (org.). São Paulo: Xamã, 1998.

CORIAT, B. Pensar pelo avesso: o modelo japonês de trabalho e organização. Trad. E. S. SILVA. Rio de Janeiro: Revan/UFRJ, 1994.

DOBB, M. A evolução do capitalismo. 7 ed. Trad. M. do R. BRAGA. Rio de Janeiro: Editora Guanabara, 1987.

GRAMSCI, A. O moderno príncipe. In: Maquiavel, a política e o Estado moderno. 7 ed. Trad. L. M. GAZZANEO, Rio de Janeiro; Civilização brasileira, 1987.

_____. Cadernos do Cárcere. vol. 2, 4 ed. Trad. C. N. COUTINHO. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2006.

HIRATA, H. Outro lado do modelo japonês: entrevista com Satoshi Kamata. In: Novos Estudos Cebrap, nº 29, março de 1991.

LAZONICK, W. Business Organization and Competitive Advantage: capitalist transformation in the twentieth century. In: DOSI, G., et. al. (eds.). Technology and Enterprise in a Historical Perspective. Oxford: Clarendon Press, 1992.

LENIN, V. I. O imperialismo, fase superior do capitalismo. In: Obras Escolhidas. t. 1, 2.ed. Moscou: Edições Progresso; Lisboa: Editorial “Avante!”, 1977.

LUEDMANN, M. A Ásia e o fim do oligopólio automobilístico dos EUA. In: Geografia Econômica: Anais de Geografia econômica e social, nº 1, Florianópolis: Depto. Geociências, UFSC, 2008.

MAMIGONIAN, A. Tecnologia e desenvolvimento desigual no centro do sistema capitalista. In: Revista de Ciências Humanas. v. 1, nº 1, 1982.

MONTEIRO, C. A. de F. Este & Oeste – mesmidade ou mudança nas relações destes grandes lugares do homem no mundo atual?. In: Geosul. v. 13, nº 26, 1998.

NIVEAU, M. Industrialização e crescimento de alguns grandes países capitalistas. In: História dos fatos econômicos contemporâneos. Trad. O. M. CAJADO. São Paulo: Difel, 1969.

OKABE, H. Algumas reflexões sobre a formação do capitalismo japonês. Argumento nº 3. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1974.

OLIVEIRA, A. P. de. Formação de uma economia regional no Leste Asiático. Cadernos Geográficos, nº 13, 2006.

OSAWA, M. Transformação estrutural e relações industriais no mercado de trabalho japonês. In: HIRATA, H. (org.). Sobre o modelo japonês: automação, novas formas de organização e relações de trabalho. São Paulo: Edusp, 1993.

RANGEL, I. O quarto ciclo de Kondratiev. In: Revista de Economia Política v. 10, nº 4 (40). out./dez., 1990.

ROWTHORN, B. Capitalismo, conflito e inflação: ensaios de economia política. Trad. A. WEISSENBERG. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1982.

_____. 'O capitalismo tardio'. In: Cadernos de Opinião. out./nov de 1979.

RUIGROK, W; Van TULDER, R. The Logic of international restructuring. London and New York: Routledg, 1995.

SCHWARTZ, G. Tecnologia salvará a Ásia. In: Folha de São Paulo. 24.10.1997.

_____. Ásia rejeita modelo de ajuste latino-americano. In: Folha de São Paulo. 18.01.1998, p. 2-2. (Caderno Dinheiro)

TAVARES, M. da C. Ajuste e reestruturação nos países centrais: a modernização conservadora. In: TAVARES, M. da C. e FIORI, J. L. (Des)Ajuste global e modernização conservadora. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1993.

TAVARES, M. da C. e MELIN, L. E. Pós-escrito 1997: A reafirmação da hegemonia norte-americana. In: Poder e dinheiro: uma economia política da globalização. TAVARES, M. C. e FIORI, J. L. (org.). Petrópolis: Vozes, 1998.

TABB, W. K. As cidades mundiais e a problemática urbana: os casos de Nova York e Tóquio. In: Reestruturação urbana: tendências e desafios. VALLADARES, L. e PRETECEILLE, E. (coord). São Paulo: Nobel; Rio de Janeiro: Iuperj, 1990.

TEIXEIRA, A. O império contra-ataca; notas sobre os fundamentos da atual dominação norte-americana. In: Economia e Sociedade. Campinas (15): 1-13, dez. 2000.

TORRES FILHO, E. T. Os *Keiretsu* e os desafios da internacionalização. In: Lições da economia japonesa. Schwartz, G. (coord.). São Paulo: Saraiva, 1995.

_____. Coréia do Sul: um paradigma de industrialização retardatária. Rio de Janeiro: UFRJ/IEI, 1991.

SEGUNDA VIAGEM À CHINA (Janeiro de 2007)

Elias Jabbour*

Resumo: Relato de viagem à China no ano de 2007, seguido de análise das condições econômicas, políticas e geográficas da crescente projeção do país asiático no cenário mundial.

Palavras-chave: China; inserção mundial; condições econômicas e políticas.

Second trip to China (January 2007).

Abstract: Report of a trip to China in 2007, followed by an economical, political and geographical analysis of the Asiatic country growing projection in the global scenario.

Keywords: China; global engagement; economical and political conditions.

Tive a honra de, entre os dias 11 e 20 de janeiro do presente ano, realizar minha segunda viagem à República Popular da China. Fui à convite – juntamente com outros três membros – do *Instituto Popular dos Assuntos Estrangeiros*, na qualidade de Assessor Econômico da Presidência da Câmara dos Deputados. A delegação chefiada pelo Deputado Federal Francisco Rodrigues (PFL-RR), foi integrada pelo Deputado Federal, José Rocha (PFL-BA) e pelo Consultor Legislativo da Câmara dos Deputados, o economista Eduardo Fernandez.

Em dez dias visitamos as cidades de Pequim, Shenzhen, Chongqing e Xangai, onde pudemos conversar e trocar opiniões com dirigentes ministeriais (Ministérios das Ferrovias e da Construção) e municipais (vice-prefeito de Chongqing, p. ex.), políticos de todos os níveis e agentes de administração empresarial (Baosteel em Xangai e Lifan em Chongqing, p. ex.)

* Doutorando e Mestre em Geografia Humana pela USP, com a dissertação "*China: infra-estruturas e crescimento econômico*".

Estive na China pela primeira vez em 2004, mais precisamente entre os meses de março e junho do citado ano. Naquela oportunidade, os objetivos eram muito claros e poderiam se resumir na empirização de minha dissertação de mestrado, que versa sobre infra-estruturas e crescimento econômico chinês. Foi uma grande oportunidade de conhecer e conviver com o dia-a-dia de Pequim, Xangai, Chongqing, Hohhot (capital da Região Autônoma da Mongólia Interior), Yichang (cidade que abriga a obra de Três Gargantas), Qinghai e Tianjin.

Na citada “primeira viagem”, acompanhado somente de uma mochila nas costas, máquina fotográfica, gravador e caderno, percorri mais de 10.000 km. de trem e outros 3.000 km de barco. Conheci e conversei com técnicos, trabalhadores e afetados pelas então três maiores obras do mundo atual: a Usina Hidrelétrica de Três Gargantas, o Gasoduto Oeste-Leste (Xinjiang-Xangai, 4.221 km. de extensão) e a ferrovia Qinghai-Tibet (trajeto de 1.125 km, sendo 80% a alturas superiores a 4.000m).

Vale mencionar que o mesmo objetivo – o de decifrar o processo do desenvolvimento econômico da China – valeu para a análise do desenvolvimento urbano de Pequim e Xangai. Conversas ainda foram mantidas com funcionários ministeriais, quatro membros do Comitê Central do Partido Comunista da China (PCCh) e, evidentemente, com o chamado “povão”.

A “primeira viagem” foi o coroamento de um processo de estudos e pesquisas iniciado ainda durante a graduação, pois, em 1995, escolhi a China como tema de meu projeto de iniciação científica, sob a orientação do Professor Armen Mamigonian. Tal experiência e conhecimento permitiram tirar o máximo proveito desta última viagem.

Abaixo segue um relato geral da “segunda viagem”, onde, por questões de espaço, focamos os aspectos essenciais ao debate em curso sobre a China e seu caminho, que alcançamos, até o momento, aprofundar e emitir opiniões.

1

Chegamos a Pequim, no dia 11 de janeiro, após uma escala de seis horas em Paris. Foi importante passar pela “cidade luz” para perceber que a “luz” aos poucos vai sendo substituída por “trevas”. Não que Paris ainda não contenha uma certa aura iluminista. O problema é que a capital francesa, assim como outras metrópoles do centro do

sistema, passa por um processo de pauperização da vida social: cabeça baixa, isolamento nos restaurantes, businas atormentando e negros e árabes isolados nas periferias. Aliás se existe ainda algum sopro de vida por lá, deve-se à existência de negros e árabes na cidade. Gente trabalhadora, honesta e que ainda teima em abrir um sorriso a algum estrangeiro pedindo informações na rua. O fato de Robespierre ainda não ter uma estátua na cidade diz muita coisa.

Pequim

Pequim estava fria. Cerca de 10 graus centígrados negativos tira, e muito, o ânimo de quem gosta de passear pela cidade. O tempo para passeios individuais era reservado à noite, pois a agenda de compromissos na cidade – na qual ficamos por três dias – não guardava “brechas” para grandes voltas. Nossa delegação ficou hospedada no melhor hotel da cidade: o Hotel Beijing, situado ao lado da grande Praça Tiananmen.

Mantivemos audiências no Ministério das Ferrovias e no da Construção. Visitamos as obras, em frenético andamento, no sítio que abrigará os Jogos Olímpicos de 2008 (parte norte da cidade) e por fim nossa delegação foi recebida no Centro do Planejamento Urbano de Pequim.

Uma vista geral do movimento da cidade nos dá a percepção de que a sociedade chinesa – ao contrário da européia e norte-americana – explode de excitação. O anúncio dos 10,7% de crescimento econômico no ano de 2006 é expressão disso.

O governo cumpriu com antecedência a promessa de que até 2008, 90% dos ônibus e 70% dos táxis seriam movidos por gás natural. Entre a minha primeira visita e a última, toda a frota de ônibus foi trocada e mais de 60% da frota de táxis. Porém o trânsito continua ainda muito tumultuado. A razão para isso pode ser encontrada na combinação de dois elementos: a) a expansão tanto do crédito bancário, quanto da classe média - que tem no carro uma expressão de *status* – dificultando o acompanhamento, por parte do governo, da construção de infra-estruturas, numa velocidade que corresponda a tal ritmo de expansão e b) como tudo é novidade na China, faz muita falta ainda um esquema de engenharia de tráfego e também de regras claras para o funcionamento do trânsito.

No que concerne à estrutura urbana, um visitante de segunda viagem não percebe grandes diferenças na cidade, ou melhor, em seu centro. Pequim é dividida e cercada por seis anéis viários. Na área que vai do primeiro ao terceiro anel, as construções de prédios continuam aceleradas, porém a intervenção governamental somente pode ser sentida na periferia da cidade. Para quem acredita que o mercado já domina todos os âmbitos da vida chinesa, é bom que se diga que os chineses mantêm vigente o velho esquema soviético de planejamento urbano: linhas de transportes (metrô e ônibus) chegam primeiro às periferias, só depois se estabelecem os moradores, ao contrário do que ocorre em metrópoles capitalistas onde a expansão do transporte é fator de expulsão de populações inteiras (os pobres, evidentemente) de seu local de moradia. Este planejamento evita o surgimento de rendas diferenciais, que servem de renda complementar aos especuladores imobiliários.

É importante salientar que cerca de 300 km de linhas de metrô estão sendo construídas hoje em Pequim, enquanto no Brasil a busca da “estabilidade monetária” e o “combate à inflação” no Brasil permitiram que o metrô da cidade de São Paulo expandisse somente 20 km, nos últimos dez anos. Os chineses seguem dando exemplos que servem de ensinamento às forças do campo nacional e popular no Brasil.

As ferrovias e o socialismo

Boa, muito boa, a conversa mantida no Ministério das Ferrovias. A importância deste setor pode ser medida pelo simples fato de existir um ministério específico (com toda burocracia inerente) para os assuntos referentes à infra-estrutura ferroviária. Abaixo seguem alguns dados registrados durante a audiência.

Atualmente o sistema ferroviário chinês tem um alcance de 75 mil quilômetros, número que chegará a 77,5 mil ao final de 2007. No ano passado – sobre trilhos – foram transportadas 1,28 bilhão de pessoas, ou seja, quase a população inteira da China. Em 2006, foram transportados 2,7 bilhões de toneladas de mercadorias, número que chegará a 3 bilhões de toneladas ao final do ano. Diariamente três

chinesas”. Há quem duvide. Daí a pergunta: seria possível um salto deste tipo e de longa duração, sem que o governo popular dominasse a ação espontânea das leis econômicas e utilizasse o caráter objetivo de tais leis em proveito do próprio projeto em curso? Seria possível tal domínio sobre as leis do desenvolvimento e a conseqüente “blindagem” diante das crises cíclicas e típicas de economias em que a anarquia já tomou conta da produção, sem a utilização de mecanismos como o planejamento (herança do modo de produção asiático) e a propriedade social (socialismo científico) dos meios estratégicos de produção? Engels já nos respondeu esta pergunta, há pelo menos 150 anos.¹

A questão do financiamento

O ensejo para o pincelamento deste debate de fundo sobre a questão do financiamento, se deve a um ponto levantado durante nossa audiência no Ministério das Ferrovias, onde fomos recebidos pelo Sr. Chen Juemin, chefe do Departamento de Cooperação do Ministério das Ferrovias, acompanhado de sua equipe.

Após o Sr. Chen Juemin elencar os principais investimentos e o valor a ser investido pelo setor, conforme o 11º Plano Quinquenal, achei por bem perguntar quais os canais de financiamento de tais investimentos, tendo em vista que o orçamento do ministério não comportava tal cifra, e que as concessões de serviço público à empresas públicas², por si só, não seriam capazes de, com sua capacidade de busca de fundos para as obras, “fechar a conta” dos investimentos previstos e em andamento. Ora, o que

¹ Em *Anti-Düring*, Engels – com substanciais argumentos – discorre acerca desta discussão

² Desde a década de 1990, a China permite que empresas públicas sejam formadas para o gerenciamento e busca de fundos para grandes empreendimentos. A mais famosa é a que gerencia a obra da Usina Hidrelétrica de Três Gargantas, obra esta cujas ações já estão há muito tempo cotizadas na Bolsa de Valores de Xangai. Trata-se de um caminho semelhante ao seguido pelo Brasil ao criar empresas como a Petrobrás e a Eletrobrás. E também vale observar que tal forma de propriedade foi concebida teórica e juridicamente pelo economista maranhense Ignácio Rangel, que em nossa humilde opinião é o mais completo intelectual brasileiro do século XX.

acontece nas palavras do Sr. Chen: “ *Os ministérios responsáveis por gerir grandes empreendimentos tem cerca de 60% do orçamento dotado pelo Estado e pelos governos provinciais. A outra parte do orçamento cabe aos bancos emprestarem aos ministérios*”. Tal medida parece ser algo, no mínimo, esdrúxulo para os economistas hegemônicos, porém se percebermos que os empreendimentos – dadas as necessidades imediatas do país – tem altíssimo índice de liquidez, o retorno do investimento é garantido. O ressarcimento do crédito bancário pode variar de 15 a 20 anos com juros não revelados. A meu ver, trata-se de um grande negócio para os bancos e uma novidade, uma peça do “quebra-cabeças”, chamado financiamento da produção na China.

A problemática que envolve a questão do financiamento e seus mecanismos é de crucial importância. Muitas incompreensões surgem a partir de elaborações que contemplam a necessidade, deste ou daquele país periférico, se prover de um sistema de intermediação financeira. Não é incomum assistir a “pregação” que relaciona a idéia de capital financeiro com o imperialismo. Sobre isto cabem as seguintes palavras de Ignácio Rangel apresentadas na introdução de seu clássico *A Inflação Brasileira* (1963):

“A idéia de capital financeiro está conotada pejorativamente pela de imperialismo, porque, na verdade, o capital financeiro das potências dominantes é uma força de opressão. Não será fácil explicar que o nosso capital financeiro é uma força de libertação, do mesmo modo como o foi, no período transcurso o capital industrial.”

Vale ainda dizer que para Lênin, a economia monetária foi a maior invenção do capitalismo e como tal, deve ser utilizada pelo socialismo. É no campo da economia que o socialismo deve mostrar a sua superioridade ante o capitalismo. Após a derrota da revolução na Alemanha, o teórico e prático russo afirmava claramente que o comércio internacional passou a ser o novo *front* da luta de classes

em âmbito internacional, e que neste campo (comércio) é que a batalha mundial entre os dois sistemas iria ser decidida.³

Assim como Lênin propôs, por ocasião da NEP, defendendo o controle do comércio exterior pelo Estado, os chineses o fazem, tendo o comércio internacional como arma política, sujeito ao instituto do planejamento. Desta forma, fica clara a intencionalidade chinesa de acúmulo de superávits com os países do centro do sistema. Tais superávits viabilizam uma orientação de sustentação de déficits comerciais com a periferia, de forma que no plano estratégico, uma zona de isolamento ao imperialismo seja formada sob influência chinesa. Utilizando um exemplo concreto, seria bom refletirmos acerca do que os cubanos, venezuelanos e demais países latino-americanos e africanos – que hoje beneficiam-se do crescente poderio financeiro chinês – acham da China como parceiro comercial. Decorre daí podermos opinar que a transição capitalismo x socialismo no mundo depende, cada vez mais, da capacidade chinesa de exportar capitais e da capacidade financeira chinesa de ser uma alternativa às agências gerenciadas pelo imperialismo, tais como o FMI e o Banco Mundial.

Enfim, o “capital financeiro” chinês é um fator de extrema importância nesta contenda que envolve não simplesmente a transição *capitalismo x socialismo* em âmbito mundial, mas principalmente o futuro da humanidade. Não se trata de nenhum exagero ou expressão de fanatismo ou adesão acrítica, mas sim de uma constatação dos fatos concretos. Observemos as diferenças entre a relação da China com os países africanos, frente à forma utilizada pelo velho colonialismo e o atual imperialismo.

2

Após Pequim, nossa próxima parada estava reservada para a Zona Econômica Especial de Shenzhen (delta do rio das Pérolas), localizada na província de Guangdong e cidade fronteira com Hong-Kong. Shenzhen foi a primeira experiência de ZEE na China (1982) e também a mais importante dada sua importância geográfica

³ Sobre as opiniões de Lênin acerca da disputa econômica entre o socialismo e o capitalismo, indico a leitura de todos os artigos escritos por ele entre 1920 e sua morte. Tais artigos poderão ser encontrados no Volume III de suas Obras Escolhidas.

(fronteira com Hong-Kong). Com uma área de 1952 km², conta atualmente com 8,5 milhões de habitantes, porém, antes de 1982 era somente uma vila de pescadores com 300 mil habitantes. Atualmente Shenzhen – em contínua construção (em 2006 foram investidos cerca de US\$ 15 bilhões em infra-estruturas na cidade) – é o terceiro maior mercado financeiro da China com 16 mercados de valores e o quarto maior porto do país com capacidade de 1.750.000 containers. Abaixo seguem maiores informações extraídas durante o encontro com membros da Comissão de Assuntos Econômicos da Assembléia Popular de Shenzhen.

Shenzhen ou “Cidade de Deng Xiaoping”

Se a cidade-epicentro da Revolução Russa levou o nome de Lênin, se a cidade-símbolo da resistência vietnamita foi rebatizada com o nome do grande líder revolucionário, Ho Chi Minh, não seria nenhum exagero batizar Shenzhen como a “Cidade de Deng Xiaoping”. Expressão disto é o fato de ser Shenzhen, até o ano de 1982 – repetindo – uma vila de apenas 300.000 habitantes, que, a partir de então, se transformou numa das grandes metrópoles asiáticas, onde se encontra um terço das companhias estrangeiras na China e onde se concentra 9% da atividade econômica do país. Seu PIB atualmente é de US\$ 80 bilhões, com crescimento médio nos últimos 25 anos de impressionantes 28% ao ano.

A atividade industrial de Shenzhen está distribuída em quatro setores principais: a indústria de alta e nova tecnologia, a indústria cultural, a logística e o sistema financeiro. Cerca de 58% da atividade econômica está voltada para setores de alta e nova tecnologia e 50% de suas exportações originam-se deste setor industrial. Por seu aeroporto, construído em 1993, passaram em 2006 aproximadamente 180 milhões de pessoas, ou seja, o dobro de pessoas que andaram de avião no Brasil no ano passado.

Shenzhen, com pouco mais de oito milhões de habitantes, conseguiu, somente no ano passado, praticamente igualar o volume de comércio exterior de um país com as dimensões do Brasil: em 2006 o valor arrecadado de exportações foi de US\$ 127 bilhões e suas importações alcançaram a cifra de US\$ 96 bilhões. Cerca de 100% das crianças estão na escola. A cidade conta com quatro universidades, expressão do fato da idade média de sua população

ser de apenas 30 anos. Percebe-se, conversando com as pessoas, que Shenzhen é um local onde a natureza empreendedora do camponês médio chinês faz-se sentir de forma mais intensa. Poderia se chamar “Cidade de Deng Xiaoping”, não somente pelos números apresentados, mas principalmente pelo fato de abrigar extratos da classe social em que Deng Xiaoping apostou suas fichas para o processo de modernização, que sua nação necessitava. Refiro-me aos camponeses médios.

Por fim, aproveitando o ensejo de estar relatando a experiência de uma Zona Econômica Especial, acredito ser importante e pertinente aprofundar a análise da relação entre a estratégia chinesa, a receita do sucesso chinês e a instalação das ZEE's.

Zonas Econômicas Especiais

Diariamente somos levados a acreditar que o sucesso da China se deve, única e exclusivamente, a dois fatores: a uma estratégia acertada de exportações e ao investimento estrangeiro. Nada mais leviano, pois questões mais de fundo têm maior poder de explicação:

- 1) a instalação de plataformas de exportações demanda investimentos maciços em infra-estruturas e em novas instalações industriais, portanto um mercado interno surge como síntese deste processo;
- 2) as Zonas Econômicas Especiais chinesas podem ser compreendidas como parte de um todo, ou seja, meio de acumulação de capital para posterior financiamento de um projeto de modernização industrial e “esponja” de tecnologia avançada. Por sua vez, sem tecnologia avançada, falar em socialismo não passa de homilia em culto religioso;
- 3) o acúmulo de moeda estrangeira é estratégico para uma política interna expansiva, ou seja, a disposição de crédito com juros atraentes ao consumidor (desmentindo assim o mito da existência de “trabalho escravo”, até porque qualquer trabalhador urbano chinês hoje tem em sua residência TV, DVD, geladeira e pode passar, pelo menos cinco dias do ano, com sua família em sua cidade natal no interior);
- 4) a política de implantação das ZEE's implica em dois movimentos simultâneos e de longo alcance, são eles: a) criação de condições objetivas à incorporação de Hong-Kong, Macau e Taiwan a partir do surgimento de uma área de convergência econômica, não somente com os ditos

territórios, mas com todo o complexo financeiro do sudeste asiático – da qual os chineses ultramarinos são sócios majoritários – que por sua vez serve de base a um discurso que contempla o principal objetivo imediato do Estado chinês (aliás, um dos objetivos do poder instalado em 1949), a já citada “reunificação nacional” e b) nas trilhas do veterano revolucionário Deng Xiaoping, para quem “é necessário num primeiro momento o enriquecimento de algumas regiões para o posterior enriquecimento comum de todo o país”, a estratégia de utilização do litoral chinês como plataformas de exportações, além de se basear na história e na geografia, serviu de base para um acúmulo de capital e tecnologia que estão possibilitando, desde a primavera de 1999 – com o lançamento do “Programa de Desenvolvimento do Oeste” – a maior integração territorial em curso no mundo contemporâneo;

5) e por último, a relação entre PIB x investimentos na China tem girado em torno de 45% ao ano. Um número de grande porte se compararmos com o Brasil, que patina na casa dos 19%. Pois bem, 45% do PIB chinês corresponde a algo em torno de US\$ 800 bilhões. Os Investimentos Estrangeiros Diretos (IED’s) na China, em 2006, foram de US\$ 63 bilhões (recorde mundial). Ora, se os IED’s na China em relação ao montante investido não chegam a 10%, como pode se perpetuar a tal “da mentira que contada mil vezes se transforma em verdade”, que considera o capital estrangeiro como um dos principais componentes da receita de sucesso da China? Vale mencionar que 60% destes investimentos são feitos por chineses ultramarinos.

3

A terceira parada de nossa delegação foi na milenar cidade de Chongqing, localizada na confluência dos rios Jialing e o Yang-Tsé (centro-oeste do país) e distante 2.500 km de Xangai. Cidade linda, circundada por montanhas, Chongqing foi fundada a cerca de 3.000 anos, sob o nome de Jiangzhou e foi a primeira capital do reino Ba. Passou a ser chamada Chongqing há 800 anos. Durante a II Guerra Mundial serviu de capital do país, por este motivo, no centro da cidade foi erigido um monumento de lembrança das atrocidades japonesas daquele período.

A importância que os chineses atribuem à sua relação com o Brasil pode ser comprovada pela recepção oferecida pelo vice-prefeito

da municipalidade, Yu Yuanmu, que – acompanhado pelos seus principais assessores – nos apresentou um interessante relato da situação atual da municipalidade.

Chongqing: o centro dinâmico da expansão ao oeste

Chongqing é, atualmente, parte central do projeto de unificação econômica do território chinês. Para termos uma idéia, a expansão ao oeste verificada na segunda metade do século XIX nos EUA, teve seu centro dinâmico em Chicago: entroncamento ferroviário, depósito de suprimento e onde se ergueria em seguida um dos maiores centros de produção intelectual do mundo. Chongqing, da mesma forma que Chicago, está localizada no meio-oeste de um país muito semelhante aos EUA em extensão leste-oeste. Os chineses – em mais este ponto – seguiram os conselhos de Lênin.

Falando em Lênin, abrimos rápido parêntese para ressaltarmos as palavras do maior revolucionário de todos os tempos, ditas a Armand Hammer, então um jovem empreendedor norte-americano interessado em investir na URSS por ocasião da NEP. Vejamos como Lênin, ao mesmo tempo em que justifica a necessidade de concessões aos EUA, alça este país à condição de exemplo a ser seguido e obviamente alcançado:

“Os EUA e a URSS se complementam – disse ele – A URSS é uma nação decadente com tesouros imensos, na forma de recursos inexplorados. Os EUA podem, encontrar aqui, matérias-primas e mercado para máquinas e, depois, para produtos manufaturados. Acima de tudo, a URSS necessita da tecnologia e dos métodos americanos, como também de suas máquinas, de seus engenheiros e instrutores.” Em outro momento, “ele (Lênin) apanha um exemplar da revista Scientific American e afirma: ... olhe aqui – folheando rapidamente as páginas da revista – o que seu povo fez. Isso significa progresso:

edifícios, inventos, máquinas, recursos mecânicos para o trabalho braçal. A URSS de hoje encontra-se no nível de seu povo no tempo do pioneirismo. Precisamos da experiência e da fibra que transformaram a América no que ela é hoje. (HAMMER, A. & LYNDON, N, 1988)

Retornando ao cerne da proposta de unificação, Chongqing em 1993 teve aprovada – pelo governo central a instalação de uma Zona de Desenvolvimento Econômico. Foi apenas mais um capítulo num processo que culminou, no ano de 1997, na transformação de Chongqing – que tem sob sua jurisdição 40 distritos e vilas, 31 milhões de habitantes e um território de 82.000 km² (seis vezes o território da Bélgica) – em municipalidade diretamente subordinada ao governo central. Este *status* somente havia sido conferido a outras três cidades: Pequim, Xangai e Tianjin.

Analisando de forma mais estratégica, percebemos que a China está abrindo as portas para o fim da secular diferença entre um litoral rico e um interior pobre e para a construção de uma nação digna de seu nome: Império do Meio. “Centro de gravidade”, nas palavras de meu mestre Armen Mamigonian, “*para onde se dirigem, e saem fluxos financeiros, econômicos, políticos e culturais crescentes, criando fortes movimentos gravitacionais*” (JABBOUR, 2006).

Ressaltando ainda a importância de Chongqing, vale lembrar que o rio Yang-Tsé transporta atualmente cerca de 47,6 milhões de toneladas de carga por ano. Este enorme potencial há de ser ampliado com o aumento da velocidade do rio, por conta da construção da barragem de Três Gargantas (já citada). Lembrando, antes de 1997 a taxa média de crescimento de Chongqing era de 5%, após 1997, sua média anual passou para 11,7%. Expressão deste ritmo foi a observação realizada em um trajeto de cerca de 30 km, percorrido em micro-ônibus por nossa delegação, ao longo do rio Yang-Tsé, quando pudemos visualizar a construção de seis pontes. O deputado José Rocha lembrou-nos que nos mais de 2.500 km de extensão do rio São Francisco existem apenas cinco pontes para ligar uma margem à outra do rio.

Após todos perceberem o colapso do neoliberalismo no mundo e que - mesmo timidamente - a palavra socialismo volta aos alfarrábios do dia-a-dia, não faltam “receitas mágicas” para a tomada do poder. É comum que tais receitas, muitas delas produzidas na América Latina e, portanto, trazendo, inerentemente, doses de talmudismo e cristianismo, deixem de lado conceitos científicos e consagrados, tais como, “correlação de forças”, “acúmulo de forças”, “estratégia e tática” etc. Tudo passou – para muitos – a ser uma questão de tempo. Ah, faltou falar, de quem comandará este processo: os movimentos sociais como senda de um movimento mundial anticapitalista. Nada contra os “movimentos sociais”, até porque no Brasil se não fosse a ação destes movimentos, a barbárie neoliberal seria muito mais avassaladora. O problema é de outra ordem e remete à transição *capitalismo x socialismo* em âmbito mundial.

Retornando ao tema da conversa, uma análise que leve em conta a necessária – e obrigatória – visão de conjunto, deve considerar que o país que mais cresce no mundo é comandado por um Partido Comunista (para Lênin, independente da base econômica, a questão de “quem exerce o poder político” é central); que este país é síntese de uma nação, que criou filosofias do nível do confucionismo e do taoísmo e tem no marxismo-leninismo sua ideologia oficial; que mesmo contra toda a corrente neoliberal, este Estado lança mão de instrumentos econômicos como o planejamento e a propriedade social dos meios de produção, o que por si só (como já foi dito) é suficiente para explicar como um país pode crescer tanto, há tanto tempo.

Por que desconsiderar, na transição capitalismo x socialismo, o merecido papel que uma economia continental unificada (da qual Chongqing é grande expressão) poderá ter? Será que da mesma forma que Marx vislumbrou o socialismo – em um primeiro momento – na Alemanha, Inglaterra e França, não podemos vislumbrar na China o surgimento de um novo centro dinâmico no mundo com capacidade de interferência nesta contenda de dimensões históricas? Importante lembrar que o fluxo de comércio atual interno da Ásia é muito maior que o verificado entre a Europa e os EUA. Reflitamos...

Fábrica de alimentos e a montadora Lifan

Pudemos, em Chongqing, visitar duas empresas: a primeira, a Fábrica Fulin de Alimentos. Tal fábrica recebe soja importada do Brasil e a transforma em produtos, tipo óleos diversos. Sua planta é localizada às margens do rio Yang-Tsé, o que demonstra de um lado a importância deste rio na vida econômica do país, e por outro a crescente participação dos empresários nacionais, não somente no âmbito interno, mas também na estratégia externa chinesa.

A Fábrica Fulin, é uma joint-venture entre capitais chineses, de Hong-Kong (Noble Group) e investimentos individuais provindos de chineses étnicos de Singapura (lembramos a questão da unificação nacional, suas estratégias e o crescente poder gravitacional chinês). Ora, com apenas cinco anos de existência, a empresa já tem um porto próprio em Nanjing e alcança um faturamento de US\$ 11,6 bilhões. Repito, com apenas cinco anos de existência, a empresa conta, hoje, com escritórios em 35 países e com um porto próprio, vejam só, na Argentina. Enfim, como nos relatou nosso anfitrião, Sr. Yu Yuanmu: *“Logo, estaremos prontos para enfrentar desafios maiores em âmbito mundial”*.

A segunda empresa visitada em Chongqing foi a montadora Lifan, nascida há 14 anos, a partir da iniciativa de nove jovens empreendedores, que juntos investiram US\$ 30.000, numa pequena empresa de motocicletas. Na entrada da fábrica vê-se uma série de fotografias dos donos da empresa com os quatro atuais e principais líderes do país. A idéia é demonstrar que na China de hoje, ficar rico é glorioso e também incentivado.

Atualmente sua produção anual de veículos é de apenas 70.000 unidades de automóveis, tipo popular, com preço de venda de somente US\$ 3.000 (fizemos um test-drive com os carros). Apesar da produção ser ainda pequena, temos que lembrar que a fábrica possui pouco mais de uma década e o seu objetivo para os próximos anos, nas palavras de seu presidente, Yin Mingshan, demonstra as

perspectivas em relação ao futuro: “*Nosso objetivo de médio prazo é travar concorrência internacional com as grandes mundiais. E para isto contamos com o apoio de nosso governo*”.

A vila de emigrados e a procura pela tal “ditadura sanguinária”

Nossa última experiência em Chongqing ocorreu numa vila de emigrados da área atingida pela represa de Três Gargantas. Antes da descrição, acredito ser necessário levantar e debater uma questão, que guarda certa polêmica e tem relação com a realidade observada na vila de emigrados: a questão da democracia.

Apesar do senso-comum proliferado pelo *lobby* midiático e acadêmico (patrocinado pelo capital financeiro norte-americano e suas agências de fomento “científico”) anti-chinês no Brasil e no mundo, sou simpatizante do modelo chinês e inclusive busco, em minhas pesquisas, desmontar tais superficialidades a-históricas que propagandeiam idéias que tomam a China como sinônimo de desrespeito às “liberdades individuais”, aos “direitos humanos” e à “liberdade de imprensa”.

Confesso que sempre fico buscando evidências da existência de uma tal “ditadura sanguinária” na China. Numa destas buscas – além da observação empírica – descobri que, segundo relatórios da ONU, Pequim e Xangai são as metrópoles mais seguras do mundo. Imagina-se que, por se tratar de uma “ditadura”, tais cidades estão repletas de policiais. Mentira: em comparação com Nova Iorque (a principal cidade do “país mais livre do mundo”), Pequim tem 16,5 vezes menos policiais para cada mil habitantes que a citada metrópole. Para mim ditadura é expressão de Estado policial e, neste caso, Nova Iorque e outras metrópoles decadentes do centro do sistema não estão com capacidade de nos dar lições de democracia. Para quem se prende à máxima liberal que aufere a democracia de um determinado país à “liberdade de ir e vir de um cidadão” pode tomar um susto na China: difícil encontrar policiais e “bandidos” nas ruas, aliás os policiais na China andam desarmados (quase igual aos policiais do “mundo livre”?). Outro exemplo empírico pode residir no fato de que os *check-ins*, pelos quais passei nos aeroportos chineses, não demoraram mais do que dez minutos. Já no Aeroporto Charles de Gaulle em Paris, fui

obrigado a tomar uma certa “canseira”. Afinal, eu não sou culpado de ter uma feição claramente semita.

Por fim um lembrete: os clássicos liberais advogavam a democracia. Bonito, lindo, porém em tal “democracia” não cabiam os trabalhadores, mulheres e minorias historicamente oprimidas. A Revolução Russa de 1917 foi o início do processo de libertação política de imensas massas de trabalhadores ocidentais, que com seu poder de pressão puderam adentrar – melhor dizendo, “chutar” – as portas da institucionalidade burguesa até chegar ao ponto de colocar esta mesma institucionalidade contra a própria burguesia (prestemos atenção à Venezuela Bolivariana). Enquanto na China as mulheres, perante a lei, têm garantida igualdade com relação aos homens desde 1º de outubro de 1949, nos EUA este direito foi alcançado somente na década de 1950. Enquanto na China as minorias étnicas têm estatuto semelhante à maioria *han* (também desde 1949), os negros norte-americanos conquistaram direitos civis somente no final da década de 1960. Para isto Martin Luther King, assim como Sócrates na Grécia, foi assassinado por uma democracia tão decadente quanto a da Grécia antiga.

Um longo caminho para a democracia ainda há de ser percorrido pela China. A milenar democracia, no nível da aldeia, está sendo retomada com eleições diretas para escolha de seus chefes. Até Jimmy Carter teve de reconhecer a legitimidade destas eleições. Aonde foi parar a democracia nascida na senda da pequena produção mercantil do nordeste norte-americano e muito bem versada pelo gênio de Walt Whitman? Os negros, até hoje, vítimas da humilhação branca no sul dos Estados Unidos, ou o bravo povo iraquiano, poderão nos dar uma resposta mais convincente.

Retornando à narrativa, acreditei que na vila de emigrados de Três Gargantas iria ter uma prova concreta de que estava em um país tutelado por uma “terrível ditadura”. Fui ficando desanimado na medida em que o nosso interlocutor – antes de chegar ao local – passou a descrever o ambiente em que vivem 20 famílias emigradas: moram em casas de 150 m², cuja eletricidade, televisão, rádio e móveis são financiados pelo governo central. Pensei comigo, “qual o destino de uma família pobre cuja casa foi engolida por alguma obra deste tipo no Brasil?” A resposta todos sabem: com muita sorte compram um “barraco” por R\$ 5 mil (“esmola indenizatória”) em alguma favela próxima do “fim do mundo”, ou melhor, da periferia mais distante.

Chegando à vila, percebi que as casas realmente tinham dimensões de 150 m². Perguntei em quais atividades estavam ocupadas estas famílias. Não precisaria ter perguntado. Acabei percebendo, pela movimentação do local, que boa parte dos membros ativos das famílias criam animais (porcos, frangos, patos) e plantam verduras em seus terrenos, a outra parte está ocupada na indústria ou na construção civil. A criação de animais e a plantação de verduras, segundo nosso interlocutor, garantem a alimentação e algum excedente econômico às famílias. Além disto, a energia gerada no local é tirada sabem de onde? Das “fezes dos porcos”. Mais uma prova da capacidade de “viração” do camponês chinês.

Nosso interlocutor informou então, que todas as crianças têm escola garantida pelo governo. Pude notar a veracidade da informação, pois não vi – excetuando aquelas que ainda não alcançaram a idade escolar - nenhuma criança na vila visitada. Todas estavam na escola. No caminho de volta, vi muitas delas retornando às suas residências; algumas delas com lenços vermelhos no pescoço: tais lenços são uma distinção aos chamados “Jovens Pioneiros”, ou “comunistas mirins”. Tal distinção surgiu na década de 1930 na URSS e até hoje continua viva na China, em Cuba e no Vietnã.

O sorriso como marca de um povo

Uma característica do camponês chinês, comprovada nesta experiência (na vila de emigrados) é um constante sorriso no rosto. Parece até que o sorriso é parte da composição facial deste povo. Nesta linha de raciocínio, lembro-me ainda de um relato feito – após uma experiência de 15 dias na China – por meu querido amigo Sérgio Barroso. Segundo Barroso, toda vez que perguntava algo a um chinês, a resposta era antecedida por um sorriso. A explicação a esta observação não pode ser atribuída – pura e simplesmente - a questões meramente conjunturais. Devemos buscá-la na história.

A civilização chinesa é síntese de um processo de sedentarização de tribos nômades que se acentuou a cerca de 8.000 anos. Este processo culminou no povoamento das extensas planícies férteis ao longo dos rios Amarelo e Azul e no nascimento – há cerca de 5.000 anos – da civilização chinesa. Tal fertilidade do solo, relacionada à abundância de água e terras, explica em grande parte a numerosa população abrigada sobre o solo chinês.

Sabendo-se que o desenvolvimento das forças produtivas é expressão das relações homem-natureza e que tal desenvolvimento dá vazão ao surgimento de ideologias, podemos perceber que o fato de a civilização chinesa ter nascido em uma região do globo onde o trabalho necessário para a sustentação material era, e muito, facilitada pelas condições naturais⁴, o florescimento de ideologias de cunho tolerante é apenas uma consequência. O confucionismo e o taoísmo são os principais corpos filosóficos surgidos no seio desta civilização. Importante que tal tolerância e o “sorriso estampado”, inerentes às populações influenciadas pelas filosofias citadas, são, sob particular ponto de vista, fruto de uma formação social privilegiada do ponto de vista territorial.

Nas trilhas das constantes observações feitas por meu mestre Armen – e tomando como minhas suas opiniões – é mister salientar que apesar da simetria de propostas éticas, o confucionismo e o taoísmo continuam a fazer parte da formação moral e espiritual do povo chinês, enquanto que pensadores do nível de Sócrates já foram, há muito tempo, deslocados do horizonte espiritual do Ocidente.

Por fim, além de explicar o constante “sorriso no rosto” de seu povo, a apreensão científica dos elementos constitutivos da formação social chinesa, é parte necessária à compreensão de fatos – entre eles e a título de exemplo - como a constatação da China nunca ter sido uma potência expansionista (com exceção de épocas em que dinastias estrangeiras – mongol e manchu – governaram o país). Por outro lado, é bom que se diga que os EUA, desde sua independência em 1776, nunca ficou por menos de dez anos ausente de uma guerra fora de seus domínios territoriais. A história chinesa e sua atual prática concreta em matéria de relações exteriores não dão base científica à idéia propalada, que enxerga a China como uma futura “potência imperialista”.

Após falar das experiências nas empresas citadas anteriormente e a vivida na vila dos emigrados, vale a pena refletirmos sobre algumas coisas. Os burocratas chineses que nos receberam pelo país, poderiam ser vistos por pelo menos dois aspectos. Aspectos que a meu ver são essenciais para quem, como eu, quer “entender o que se passa pela cabeça daquele povo”.

⁴ Sobre a relação entre Trabalho Necessário e Trabalho Excedente nas diferentes zonas do globo, sugiro a leitura, em Marx, dos capítulos V e XIV do Livro 1 de *O Capital*.

O primeiro aspecto: são políticos de alto nível. Todos preparados, teórica e ideologicamente, defendem os interesses chineses acima de qualquer coisa, enfim, são herdeiros diretos do mandarinato. É bom que se diga que enquanto a Europa estava se ensanguentando em guerras religiosas, os chineses já haviam instituído como obrigatório o concurso para ingresso no serviço público. Menos remoto fica este exemplo, quando pensamos na caracterização de um comunista para Deng Xiaoping: ser firme na ideologia, mas também um quadro técnico de alto nível. Este líder revolucionário deve ter lido a afirmação de Lênin, para quem “o comunista deve ser o melhor operário da fábrica”.

O segundo aspecto: os políticos chineses são – além de políticos no *stricto sensu* da palavra – muito bons comerciantes. Nesta viagem pude perceber, por exemplo, que os chineses são excelentes anfitriões, ou seja, nos hospedaram nas melhores suítes dos melhores hotéis das respectivas cidades. Brindaram-nos com enormes banquetes etc etc... Após a “aula” de como tratar um “cliente”, em seguida – sempre que possível – nos sugeriam visitar alguma empresa. Interessante notar que as empresas visitadas, todas têm alguma relação com o Brasil (ou importam ou exportam). Em todas elas, seja a matéria-prima oferecida pelo Brasil, seja a robustez do nosso mercado, interessam diretamente aos chineses.

Ora, como entender isto? A história pode nos ajudar. Basta constatarmos que o comércio é parte da vida chinesa há pelo menos 3.700 anos. O mercado surge na China como resultado da separação da economia doméstica, da economia de ganho. Logo, não estamos lidando com “aprendizes de feiticeiro” na arte de comercializar. Assim sendo, socializo uma questão: como ter um parceiro comercial das características da China, partindo de desastrosas opções em matéria de câmbio e juros? Isso sem falar de outras aberrações do tipo contas CC-5, livre fluxo de capitais, superávit primário, “combate à inflação” etc. No mínimo estamos pedindo para sermos engolidos.

4

A última cidade visitada por nossa delegação foi a municipalidade de Xangai. O fato de ser a última, teve muito de planejamento. O objetivo nosso ao montar o roteiro - foi causar o maior impacto possível em nossos deputados. Para isto nada melhor que a Zona Econômica Especial de Pudong e sua exuberância urbana, encerrando a nossa empreitada.

A história de Xangai é muito mais longa do que parece. Xangai, no século XIX, apesar de porto aberto há mais de 700 anos, era habitada, em sua maioria, por pescadores. Como zona administrativa foi instalada no ano de 751 sob o nome de Huating County e em 1292, sob o acicate da crescente atividade comercial, transformou-se em Xangai. Sua área (incluindo a ilha de Chongming) é de 6.340 km². É a principal cidade do delta do rio Yang-Tsé e também em torno de si gravitam outras 18 cidades. Com cerca de 20 milhões de habitantes forma a maior conurbação urbana da China. Um quarto do PIB do país é produzido nesta área, demonstrando, assim, pujança econômica e acúmulo financeiro e tecnológico pronto – como já ocorre – para grandes transferências litoral-interior. Mais: é atrativo de famílias inteiras de empresários taiwaneses, de Hong-Kong e outras áreas chinesas de ultramar. Importante na análise mais de fundo do papel de Xangai, o seu significado frente ao objetivo de reunificação nacional e os instrumentos utilizados pela China⁵.

Xangai: a futura “capital do mundo”?

Sendo a China um futuro centro gravitacional, a exemplo dos EUA no século XX, não é muita pretensão nomear Xangai a cidade que irá substituir a cada vez mais intolerante e policiada cidade de Nova York, como a “capital do mundo”. A vista da Zona de Pudong pelo outro lado do rio Huang Po, suas imensas torres modernas e a Torre de Televisão “Pérola do Oriente”, denunciam este futuro. Toda a simbologia que se encerra na Estátua da Liberdade (em Nova Iorque) perde brilho ante a história de luta pela liberdade nacional e social que repousa na cidade que abrigou o I Congresso Nacional do PCCh no dia 1º de julho de 1921.

⁵ Sobre a importância de Xangai no processo que envolve a unificação nacional chinesa, sugiro as seguintes leituras: JABBOUR, E. “A modernização da China e a guerra comercial com os Estados Unidos”. In. JABBOUR, E. “China: infra-estruturas e crescimento econômico”. Anita Garibaldi. São Paulo, 2006, págs. 210-238. Também, na mesma linha de raciocínio, vale a leitura de: OLIVEIRA, A. P. de: “A dimensão territorial do reformismo chinês”. In, *Revista Tempo Brasileiro*. Rio de Janeiro, nº 125, Abr/Mai de 1996. Do mesmo autor recomenda-se também a leitura de: OLIVEIRA, A. P. de: “O salto qualitativo de uma economia continental”. In, *Política Externa*. São Paulo, vol. II, nº 04, Abr/Mai/Jun de 2003.

Fomos recebidos em Xangai por Ma Junwei, vice-diretora do Birô de Relações Exteriores da Assembléia Popular de Xangai (a Câmara Municipal de São Paulo não tem órgão análogo). Passamos também pela Baosteel Group Association, a atual quarta maior siderúrgica do mundo e mantivemos um encontro com o sr. Huang Jianzhi, vice-diretor do birô responsável pela Expo-2010, que será realizada em Xangai e é por esta experiência que iniciaremos nossa descrição.

Esta experiência serviu para a consecução de dois objetivos. O primeiro: tomar contato com o local que irá sediar a Expo-2010 (este evento já conta com 155 anos), ou seja, Pudong; e a segunda: verificar os preparativos da cidade para este evento secular e mundialmente disputado pelas metrópoles mundiais. Assim como Pequim, está passando por imensas transformações em sua estrutura urbana por conta da realização dos Jogos Olímpicos de 2008, em Xangai ocorre o mesmo pela realização da Expo-2010. Vamos conferir.

Tendo em vista que cerca de um milhão de turistas passarão por Xangai durante o evento, a cidade trabalha freneticamente na preparação: a) mais de 300 km de linhas de metrô sendo construídas; b) duplicação de capacidade dos dois aeroportos da cidade; c) ampliação do trajeto do *trem bala* (Meglev), que chegará até a parte oeste da cidade (hoje liga somente o Aeroporto de Pudong com o centro da cidade); d) 6.500 banheiros em construção; e) ampliação da capacidade de transporte de pessoas por rio, dos atuais 30.000 para um milhão de pessoas; f) com relação ao metrô, estima-se que atualmente um milhão de pessoas utilizam este meio para se locomover, número que chegará a três milhões em 2010.

Calcula-se em US\$ 10 bilhões os gastos com o empreendimento. Gastos estes divididos entre o Estado e outras 15 empresas privadas. Para este evento espera-se a presença de 101 países. Cada *stand* custará perto de US\$ 1 milhão. Perguntado, por mim, sobre como os países pobres financiarão seus espaços, a resposta de nosso interlocutor foi rápida e precisa: " *O governo chinês irá financiar os gastos dos 40 países mais pobres do mundo*".

Para quem acredita que solidariedade internacional resume-se a algumas palavras de ordem antiimperialistas, é bom saber que em relações internacionais gestos concretos têm mais valor que palavras e que a força do dinheiro ainda é central nesta questão, que envolve a transição capitalismo x socialismo em âmbito mundial.

Isto não serve somente para os nossos marxistas religiosos, mas também ao nosso governo que, de forma equivocada e na contramão da história, tenta casar uma política externa soberana com uma política econômica antinacional. Resultado e exemplo: Angola – em 2004 – solicitou ao governo brasileiro, sob forma de empréstimo – US\$ 300 milhões. Enquanto nossos “gestores econômicos” discutiam, entre si, os juros a serem pagos pelo governo e povo irmão de Angola, os chineses não somente emprestaram US\$ 2 bilhões, como também propuseram que o pagamento fosse feito em petróleo com prazo de vencimento em dez anos com juros anuais de apenas 1%.

Sob nosso ponto de vista, política externa se faz com capacidade de controle de fluxos de capitais, capacidade de financiar exportações de mercadorias e exportação de capitais. Resume-se também na capacidade brasileira de planejar déficits com nossos vizinhos e também na demonstração de força financeira para investir dezenas de bilhões de dólares, nesta chamada integração sul-americana. Será que temos força para isto? Com 37% do orçamento da União carimbados para a oligarquia financeira (imperialismo), fica difícil qualquer iniciativa séria, não somente em relações internacionais, mas principalmente em matéria de política desenvolvimentista para a retomada de nosso projeto nacional.

Pudong

Pudong está situada na margem leste de Xangai, faz divisa com a chamada “Xangai antiga” pelo rio Huang Pó. Tem território de 570 km² e uma população permanente de 2,8 milhões de habitantes. Esta Zona Econômica Especial foi inaugurada no dia 18 de abril de 1990. Em 26 anos, um local, que outrora servira de plantações de arroz, transformou-se na maior expressão urbana da política de Reforma e Abertura, inaugurada por Deng Xiaoping, em 1978. Até 2005 haviam estocado investimentos de 97 países, em mais de 13.000 projetos relativos a novas e novíssimas tecnologias, aferidos em US\$ 31 bilhões.

Cerca de 200 empresas multinacionais, relacionadas entre as 500 maiores corporações do mundo pela revista *Forbes Fortune*, estão instaladas em Pudong. Por seu turno outras 9.400 empresas chinesas também marcam presença em escritórios, construídos num dos sítios urbanos (ao lado de Brasília) mais bem planejados do mundo atual. Prova disto (planejamento urbano) é a constatação de que 37% do território de Pudong está reservado para áreas verdes.

Encerro esta exposição rápida sobre Pudong com as palavras do presidente francês Jacques Chirac: “*Como a Grande Muralha e o Grande Canal, o desenvolvimento de Pudong irá se constituir numa brilhante página da história chinesa.*”

Baosteel

A visita à Baosteel era algo no mínimo esperado. Pelo menos para mim. Coloquei em relevo aos nossos deputados que este encontro seria, no mínimo, mais um capítulo no processo que envolve uma *quebra-de-braço*, entre a mesma Baosteel e a Companhia Vale do Rio do Doce (CVRD), a maior fornecedora de minério de ferro da empresa.

Fomos recepcionados na empresa por Guo Ning, o todo-poderoso diretor responsável pelas relações exteriores da empresa. Tratava-se de um *xangaiense*: uma certa arrogância e um apurado espírito de bom e grande comerciante, lapidado pela própria formação social de Xangai, com uma grande “pitada” adquirida em universidades ocidentais. A conversa girou – e muito – em torno do preço do minério de ferro brasileiro em comparação com o da Austrália. Apenas lembrei nosso interlocutor que o minério de ferro brasileiro era de melhor qualidade que o australiano.

Sobre a empresa em si não coube grandes novidades: surge no bojo de um fenômeno mundial, para o qual a China vem se preparando, o de imensas fusões e aquisições. No caso chinês, a fusão de grandes empresas estatais com médias e pequenas é parte de uma estratégia empresarial que busca, no plano interno, salvaguardar para o Estado os setores estratégicos da economia e, no plano externo, como futuras lanças de uma política comercial e diplomática de preciso e longo alcance. Trata-se de uma estatal com capital aberto criada em 1998 com a fusão da *Baoshan Iron and Steel Group Corporation* com a *Shanghai Metallurgical Holding Group Corporation* e a antiga *Shanghai Meishan Group Corporation*. Representa, atualmente, o quarto maior grupo siderúrgico do mundo com ativos da ordem de US\$ 10 bilhões com produção de aço que chegou em 2005 a 90 milhões de toneladas (a China, como um todo, produz 240 milhões de toneladas.). Além da grande unidade localizada em Xangai, com direito a porto próprio, a produção – no bojo de grandes fusões

e aquisições internas – está distribuída em 24 subsidiárias, espalhadas pela China e outras duas fora da China.

5

Algumas considerações finais podem ser resumidas da seguinte forma: a) A China caminha firme para a construção de seu futuro e nesta esteira, o futuro da própria humanidade; b) A proposta de visitar três cidades litorâneas e uma interiorana foi justa: vai se dissipando a imagem da existência de uma China com um litoral rico e um interior decrepito e pobre, pois é evidente que o interior chinês passou a ser o dínamo deste colossal empreendimento humano; c) O socialismo na China vai muito bem, obrigado. As taxas de crescimento e sua robustez e resistência, mais a capacidade de o governo chinês prover o território de políticas públicas voltadas para a diminuição das grandes desigualdades sociais, é prova disto. No que concerne à superestrutura, o PCCh vai demonstrando capacidade de governança ante os grandes desafios, que a mutante estrutura social do país vai impondo; d) É de suma importância a contínua visita de parlamentares e intelectuais brasileiros à China. O crescente poder gravitacional chinês é capaz de “mexer com a cabeça” de qualquer brasileiro, que, em seguida, passa a se perguntar “o que acontece com o nosso país?”; e) Nosso país continua a andar para trás. Ou mudamos a direção de nosso Banco Central ou o Banco Central aprofundará o processo de contra-revolução, iniciado com a eleição de Collor em 1989.

Referências Bibliográficas

HAMMER, A. & LYNDON, N.: *Hammer: um capitalista em Moscou*. Best Seller. São Paulo, 1988, págs. 121-130.

JABBOUR, E. *China: infra-estruturas e crescimento econômico*. Anita Garibaldi. São Paulo, 2006.

RANGEL, Ignácio. *Inflação Brasileira*. In: *Obras Reunidas*, Rio de Janeiro: Contraponto, 2005. p. 551-680.

INTRODUÇÃO AO COMÉRCIO VAREJISTA NA CHINA

José Messias Bastos*

Resumo: O comércio de múltiplas filiais na China vive uma conjuntura revolucionária, pois, além de sua modernização, ocorre à implantação de inúmeras lojas das grandes redes estrangeiras, paralelamente ao surgimento de redes nacionais com forte apoio estatal.

Palavras-chave: China; Comércio Varejista; Supermercados.

Introduction to retail sales in China

Abstract: The trade of multiple subsidiaries in China lives a revolutionary conjuncture, because, in addition to its modernization, is the implantation of innumerable stores of great foreign networks and the constitution of national networks with strong state support.

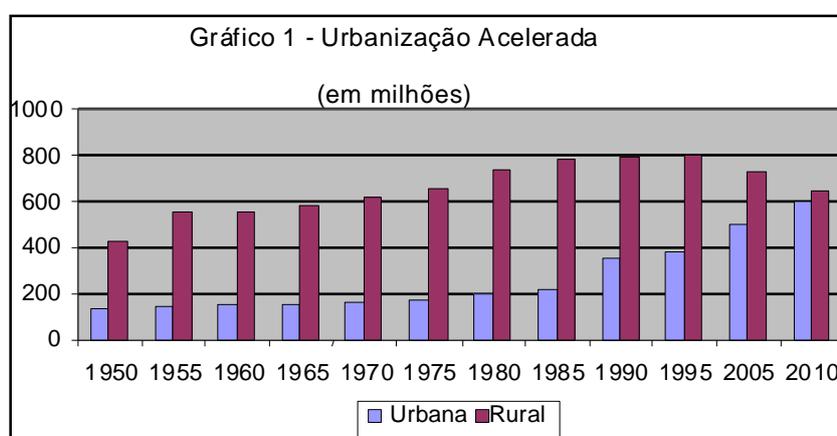
Key-words: China; Commerce Retailers; Supermarket.

As quatro modernizações (agricultura, indústria, defesa nacional e ciência e tecnologia), idealizadas por Chu En-lai com o apoio de Mao e implementadas por Deng e seus sucessores, imprimiram forte arrancada desenvolvimentista na China, promovendo transformações na sua estrutura econômica, social e populacional (MAMIGONIAN, 1986). O crescimento médio do PIB em mais de 9%, nos últimos 25 anos, transformou a China na locomotiva industrial do mundo. Nos últimos 40 anos, a economia chinesa multiplicou seu PIB em quase 34 vezes, passando de 66 bilhões de dólares, em 1965, para 2,23 trilhões, em 2005, tornando-se, assim, a quarta maior economia do planeta¹. Este desempenho econômico foi responsável

*Professor do Departamento de Geociências da UFSC e doutor pela USP (*O comércio de múltiplas filiais no sul do Brasil, 2002*).

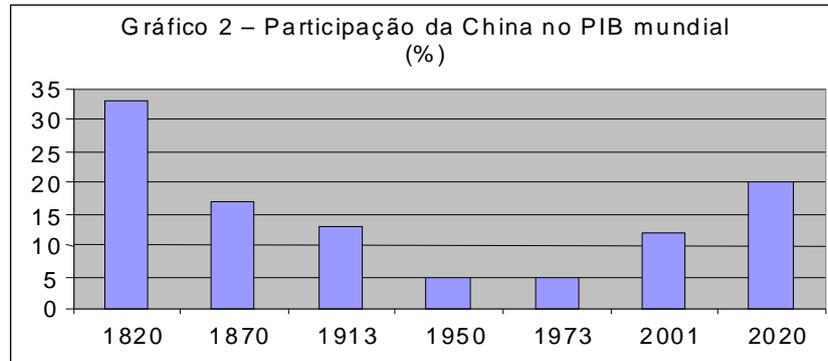
¹ Os dados são do FMI e do Banco Mundial. Por outro lado, economistas americanos acreditam que a economia chinesa corresponda a 2/3 da norte-americana e acusam as autoridades da China de subestimarem as taxas de crescimento, de não contabilizarem a gigantesca economia informal e ainda continuarem mantendo o valor do yuan desvalorizado e atrelado a também desvalorizada moeda americana.

pela ascensão de mais de 300 milhões de cidadãos ao mercado consumidor interno e a um rápido processo de urbanização, que em 2005 representava cerca de 550 milhões de cidadãos e que segundo projeção do *China Statistical Yearbook* representará mais de 600 milhões de habitantes vivendo em cidades chinesas no ano de 2010, conforme Gráfico 1. Em outras palavras, em cinco anos a China urbanizará o equivalente a mais de três Grande São Paulo.



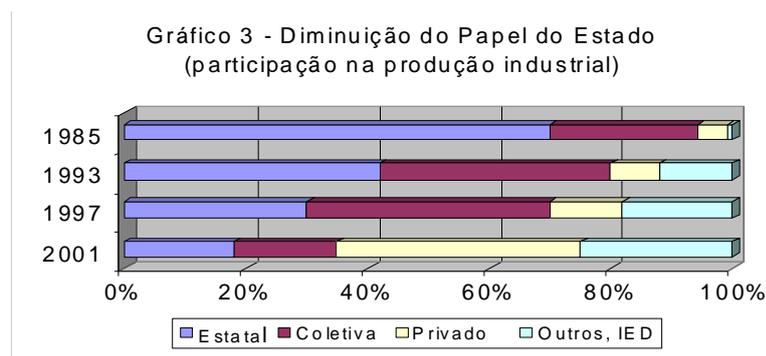
Fonte: Conselho Nacional Brasil-China

Na verdade, esta transformação recente, promovida pelo PCCh, a partir da Revolução Cultural, tem o intuito de resgatar o espaço perdido pela civilização chinesa diante da expansão territorial do capitalismo industrial europeu, que buscou anexar na forma de colônias e semi-colônias várias regiões do mundo. Ora, a China participava em 1820 com 33% do PIB mundial. Com a brutal exploração externa, a civilização camponesa foi espartilhada territorialmente e humilhada economicamente e militarmente (MAMIGONIAN, no prelo), durante o século XIX e a primeira metade do século XX. A partir de então sua fatia do PIB mundial despencou para 5% em 1950, iniciando, a partir desta década, sua recuperação com a vitoriosa revolução liderada por Mao Tsetung, em 1949, alcançando em 2001 o percentual de 12%. A projeção para 2020 é a de produzir 20% da riqueza mundial, conforme Gráfico 2.



Fonte: Madison, CEPI

No contexto interno constata-se (ainda) a participação cada vez menor do Estado e de empresas coletivas na produção industrial chinesa, uma vez que, em 1985, controlavam mais de 95% da riqueza produzida pela indústria e em 2001 reduziram sua participação para cerca de 37%. Ao mesmo tempo, observa-se claramente no Gráfico 3 a extraordinária e crescente participação do setor privado nacional e estrangeiro que passaram dos mínguaos 5% da produção industrial para cerca de 63% num espaço de tempo de 16 anos. A leitura superficial destes dados leva a mília e intelectuais ingênuos ou mal intencionados a concluir que o capitalismo impera nas relações sociais de produção na China, mas se se fizer uma reflexão mais cuidadosa do que está ocorrendo diante das leis econômicas vigentes, ver-se-á que elas são fortemente reguladas pelo Partido Comunista Chinês. Só assim a China poderá resgatar o respeito das nações mais poderosas do planeta.



Fonte: Conselho Empresarial Brasil-China

Vale a pena acrescentar, neste quadro de transformações sem precedentes na história econômica do mundo moderno, coordenado por um planejamento central rigoroso, o incrível processo de inserção da economia chinesa na economia internacional, como nos revela o Gráfico 4. É importante considerar que, apesar da prolongada crise econômica vivida pela economia mundial, desde a “crise do petróleo de 1973”, diferentemente das crises anteriores do capitalismo, as relações comerciais entre os vários países do mundo, ao invés de se retraírem, cresceram fortemente, muito acima do crescimento dos seus respectivos PIBs. Neste sentido, o referido gráfico revela que no período de 1977-2004 o comércio mundial multiplicou sua intensidade em quase 10 vezes, mas o comércio chinês, neste mesmo período foi muito mais veloz, multiplicando por quase 80 vezes seu volume de exportações e importações.

Gráfico 4 – Comércio Mundial e Chinês: 1977-2004

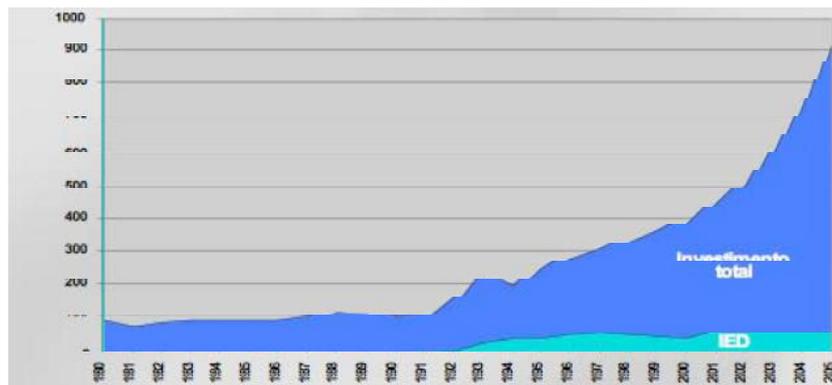
O gráfico apresenta duas linhas de tendência: uma azul para o comércio chinês e uma vermelha para o comércio mundial. O eixo vertical representa o índice com 1977 = 100, variando de 0 a 9000. O eixo horizontal mostra os anos de 1977 a 2004. O comércio chinês mostra um crescimento exponencial, especialmente após 2000, enquanto o comércio mundial apresenta um crescimento muito mais lento e linear.

Ano	Comércio chinês (Índice 1977=100)	Total mundial (Índice 1977=100)
1977	100	100
1978	100	100
1979	100	100
1980	100	100
1981	100	100
1982	100	100
1983	100	100
1984	100	100
1985	100	100
1986	100	100
1987	100	100
1988	100	100
1989	100	100
1990	100	100
1991	100	100
1992	100	100
1993	100	100
1994	100	100
1995	100	100
1996	100	100
1997	100	100
1998	100	100
1999	100	100
2000	100	100
2001	100	100
2002	100	100
2003	100	100
2004	100	100

Fonte: Nicholas Landy, Institute for International Economia.
Organizado pelo Conselho Nacional Brasil-China

Assinala-se, por outro lado que, além da referida expansão do setor privado na economia chinesa, ocorrerem incremento sem precedentes dos investimentos do setor público em infra-estrutura, sobretudo no interior – em direção ao oeste, onde os problemas sociais e econômicos são muito mais agudos. Os investimentos somaram cerca de 900 bilhões de dólares em 2006, captados internamente em moeda nacional, basicamente com financiamento público, decorrente do gigantesco superávit no seu balanço de pagamentos, que inclusive proporcionou a acumulação da maior reserva cambial do mundo, com cerca de um trilhão de dólares. Assim, mais da metade da alocação destes investimentos estão sendo direcionados para o interior do país com o objetivo de minimizar as desigualdades regionais. O Gráfico n° 5 mostra o crescente volume dos investimentos em ativos fixos onde o Estado e as empresas estatais de setores estratégicos são os principais responsáveis pelo montante dos recursos. Para comprovar tal afirmação basta lembrar que as três maiores obras de infra-estrutura em andamento no mundo ocorrem em território chinês: a construção da Usina Hidrelétrica de Três Gargantas, que será a maior do mundo; a construção da ferrovia Qinghai-Tibet, com mais de 80% de seus 1.125 km de extensão em altitudes superiores a 4.000 metros; e a do gasoduto de 4.200 km entre Xinjiang e Xangai, além de dezenas de outras grandes obras, conforme demonstrou E. Jabbour (2006) em seu livro “*China: Infra-estrutura e crescimento econômico*”.

Gráfico 5 – Investimentos em ativos fixos (US\$ Bilhões)



Fonte: China Statistical Yearbook. Organização: Conselho Nacional Brasil-China

A partir desta nova realidade vivida pela sociedade chinesa, formou-se o terceiro maior mercado de consumo do mundo, que alcançou, em 2006, o faturamento de 979,62 bilhões de dólares. A China vem registrando nas últimas décadas uma média de crescimento de 15% ao ano em vendas no comércio varejista. Rapidamente, nesse período, o velho varejo vem sendo posto à prova diante do crescente investimento implementado por grandes redes de lojas modernas de iniciativa estatal, privada nacional e privada estrangeira através do processo de fusões e aquisições e de novas plantas modernas. O caso do desempenho do setor supermercadista é didaticamente emblemático, pois, entre os anos de 1994 e 2003, em termos de número de lojas, a taxa de crescimento médio foi de quase 50% ao ano e no que se refere ao faturamento, a taxa média atingiu a incrível marca de 93% ao ano, conforme revela a Tabela 1.

Tabela 1 - Desenvolvimento do setor supermercadista na China.

Ano	Lojas		Vendas	
	Número de Lojas	Taxa de Crescimento (%)	Total de Vendas (Bilhões de dólares)	Taxa de Crescimento (%)
1994	2500	-	0.4	-
1995	6000	140	1.0	167
1996	10000	66.7	3.6	275
1997	15000	50	5.1	40
1998	21000	40	12.0	138
1999	26000	23.8	18.1	50
2000	32000	23.1	26.5	47
2001	40500	26.6	37.1	40
2002	53100	31.1	55.2	49
2003	74000	39.4	71.2	29

Fonte: <http://www.wpi.edu/Academics/Research/Sloan/China/supermarket-development-slides.pdf>. Acessado em 08/03/2007

Via de regra, na literatura especializada do ocidente sobre o varejo, enfatiza-se a expansão das grandes redes americana, européia e do sudeste asiático no mercado chinês, não dando o merecido destaque a mais do que agressiva expansão das redes locais. No Panorama de 2007, publicado em dezembro de 2006 pela Revista SuperHiper, da Associação Brasileira de Supermercados, o setor varejista da China mereceu apenas dois

pequenos parágrafos na página 182, referindo-se à expansão das grandes redes estrangeiras nesse país. Não resta dúvida que esta expansão vem ocorrendo com grande intensidade nos últimos anos, pois basta verificar as estratégias de expansão territorial e de mercado das principais cadeias que se observa nitidamente o interesse, cada vez maior, em estabelecer filiais no apetitoso e crescente mercado de consumo interno da China. Assim, pode-se inferir que a fantasiosa idéia de que as empresas estrangeiras dirigem-se para China em busca de mão-de-obra barata não se sustenta, pois estas empresas procuram, na verdade, a capacidade de consumo do mercado interno, que, aliás, vive uma conjuntura fortemente expansionista, como os dados apresentados demonstram com singular nitidez.

Assim, desenvolve-se a seguir algumas considerações acerca da forte expansão das redes chinesas em seu mercado doméstico e, em seguida, verifica-se as principais causas da penetração das grandes cadeias mundiais no mais promissor mercado de consumo do mundo.

1. A forte arrancada das redes comerciais chinesas

O comércio varejista na China encontra-se fortemente fragmentado, pois as 100 maiores empresas do setor detem apenas 10,5% do seu faturamento, que alcançou, em 2005, o montante de 755 bilhões de dólares. A partir do acordo firmado em 2001, para admissão na Organização Mundial do Comércio (OMC), o mercado consumidor chinês foi sendo cobiçado mais e mais pelas maiores redes comerciais do mundo. Os estudos especializados do setor varejista afirmam que das 50 maiores cadeias comerciais do mundo todas têm investimentos programados para China. Em 2005, cerca de 1027 lojas de redes estrangeiras foram estabelecidas na China, esse número representa a soma de todas as lojas inauguradas nos últimos 12 anos. Isto se deve a desregulamentação do comércio varejista ocorrido em 2004, como havia sido acordado com a OMC no ano de 2001. Contudo, observando na Tabela 2, as principais empresas do varejo que operam no mercado chinês, constata-se a preponderância de empresas chinesas, estatais e privadas, na liderança do mercado consumidor, sendo que, nas primeiras colocações, estão aquelas de propriedade do Estado Chinês, com

exceção do Carrefour. As empresas que se destacam em seguida são de propriedade privada chinesa ou dos países do sudeste asiático.

Tabela 2 - Principais redes de lojas que operam no mercado chinês

Empresas	Propriedade	Receita-2004 (Million RMB)	Lojas 2004	Lojas 2005	Tipos de lojas	Localização
Lianhua	Estatal	30.881	3.123	3.377	Super/hipermercado Conveniência	Nacional
Gome Electrical	China	23.700	227	425	Eletrô-eletrônico	Nacional
Hualian	Estatal	21.518	1.693	X	Super/hipermercado Conveniência	Nacional
Carrefour	França	16.241	62	72	Hipermercado	Nacional
Beijing Hualian	Estatal	16.000	70	X	Hipermercado	Norte China
Suguo	China	13.880	1.345	X	Supermercado/Conven	Jiangsu/Shandong
Nonggongshang	Estatal	13.703	1.232	X	Super/hipermercado Conveniência	Leste China
Beijing Wumei	China	13.277	608	X	Supermercado/Conven	Beijing/Hebei
Trust Mart	Taiwan	12.000	88	90	Hipermercado	Nacional
Huarun Wanjia	China	11.014	476	X	Departamento	
RT-Mart	Taiwan	9.500	40	X	Hipermercado	Nacional
Xinyijia	China	8.500	58	X	Departamento	
Wal-Mart	EUA	7.635	43	47	Hipermercado	Nacional
Parkson	Hong Kong	7.400	30	X	Departamento	Nacional
Lotus	Tailândia	7.394	41	49	Hipermercado	Nacional
Hymall/Tesco	RU/Taiwan	7.000	31	39	Hipermercado	Nacional
Metro	Alemanha	6.459	23	29	Hipermercado	Nacional

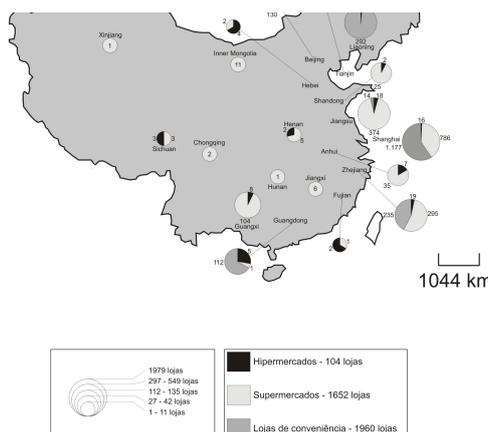
Fonte: sda.gov/gainfiles/200603/146187234.pdf

Embora não apareça na Tabela nº 2, o Grupo Shanghai Bailian que se formou da fusão das redes estatais Shanghai Yibai, Co. Hulian, Shanghai Friendship Group e da Materiais Shanghai Co., em 2003, apresentou faturamento de 72,1 bilhões de Remembi (RMB) (8,9 bilhões de dólares) em 2006. Operando, atualmente, com uma rede de mais de 6.000 lojas, distribuídas pelo território nacional chinês, o Grupo Bailian atua com os seguintes formatos de lojas: supermercados, hipermercados, conveniência, lojas de departamento e de material de construção. Nos últimos anos, além dos maciços investimentos na expansão física da rede, os setores de logística e de tecnologia da informação mereceram, por parte dos seus administradores, destacada atenção. Tais estratégias marcam o novo

momento vivido pela estrutura comercial da China, pois as redes locais são forçadas a se confrontarem com as grandes e modernas cadeias mundiais, como a francesa Carrefour, a americana Wal-Mart e outras iniciativas dos países vizinhos do sudeste asiático.

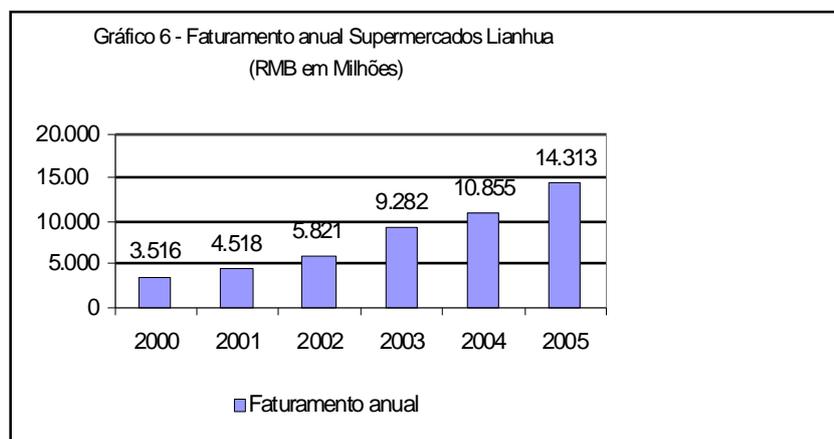
Um exemplo que demonstra também a magnitude dos dados apresentados anteriormente é o caso da Lianhua Supermercados Holding Co. Ltda, que tem participação direta do poder público e de empresas estatais e privadas nacionais e estrangeiras, como a japonesa Mitsubishi. Operando nos segmentos de supermercados, hipermercados e lojas de conveniência, tem suas lojas concentradas no leste, sobretudo na região do delta do Yangtse do território chinês, onde está localizada a cidade de Shanghai, conforme revela a Figura 1. A rede de lojas Lianhua multiplicou por 3,8 vezes o número de lojas entre 2000 e 2005 (de 943 para 3609). Embora não operasse no segmento de hipermercado no início desta década, em junho de 2006 já controlava 101 dessas filiais (Figura 1). Quanto ao faturamento, o resultado foi mais significativo, pois, entre os anos 2000 e 2005, suas vendas brutas saltaram de cerca de RMB1.784,5 milhões para RMB14.313 milhões, conforme Gráfico 6. Isto significou que nesse período suas vendas cresceram em mais 800%, conforme os Relatórios Anuais da Holding Lianhua.

Figura 1 - Distribuição das Filiais da Rede Lianhua no Território Chinês



Fonte: Relatório Holding Lianhua - 2005 (Digitalizado e Adaptado por Gabriel Lima)

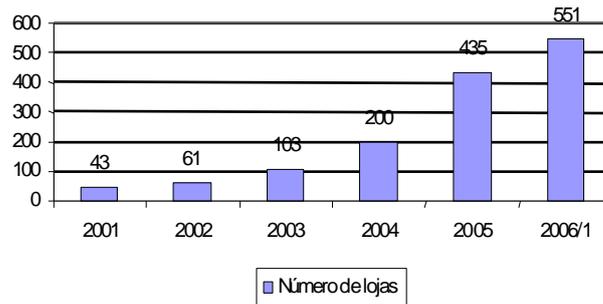
GEOGRAFIA ECONÔMICA - Florianópolis - Edição n.1 - Revisada 349 p. - Julho 2008



Fonte: Relatórios Anuais da Holding Lianhua

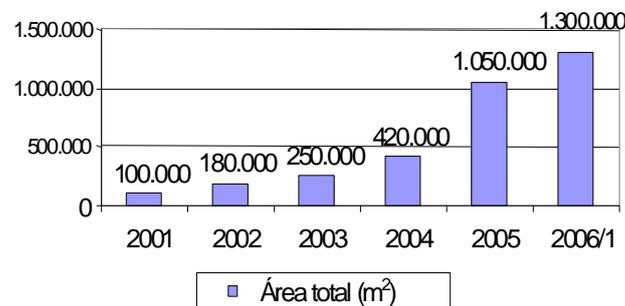
Com relação aos investimentos privados no setor varejista cabe ressaltar que apesar da agressividade das redes estrangeiras no mercado chinês, são as redes domésticas que apresentam maior agressividade. Segundo Don Lee, jornalista do Los Angeles Time, em sua reportagem “os discretos bilionários da China”, publicada também no jornal O Estado de São Paulo (p. 20 de 07/06/2006), a Gome Electrical Appliance nasceu da iniciativa de um camponês pobre nascido nas proximidades da cidade de Shantou, localizada na Província de Guangdong. Aos 16 anos, Huang Guangyu (principal acionista) partiu, junto com seu irmão mais velho, numa aventura pela província chinesa da Mongólia Interior, vendendo rádios e produtos elétricos. Após alguns meses, no ano de 1986, os irmãos chegam a Pequim, onde com apenas 100 dólares conseguem alugar uma pequena loja perto da Praça de Tiananmen. Dez anos depois, Guangyu havia construído uma rede com 120 lojas de eletro-eletrônicos, quando então as dividiu em duas, separando as 90 mais rentáveis, lançando suas ações na bolsa de valores de Hong Kong, onde amealhou US\$ 400 milhões e mais US\$ 150 milhões de uma empresa de investimento, a Warburg Pincus. Vivendo modestamente num pequeno apartamento de três quartos com sua família, o acionista principal da Gome Electrical, o empresário mais rico da China, administra uma rede com mais de 550 lojas, que ocupam uma área de 2,52 milhões de m², distribuídas por 178 cidades (Figura 1) e empregando mais de 100 mil trabalhadores até o primeiro semestre de 2006. Neste ano seu faturamento somou 12,1 bilhões de RMB e os Gráficos 7 e 8 mostram o dinamismo de suas redes de lojas tradicionais.

Gráfico 7 - Número de lojas da Gome Electrical (Listco e Parent Group)



Fonte: Relatórios Anuais da Gome Electrical

Gráfico 8 - Crescimento na área de vendas da Gome Electrical (m²) - Listco

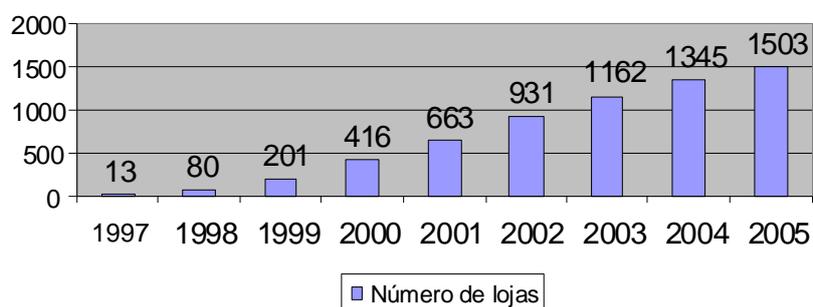


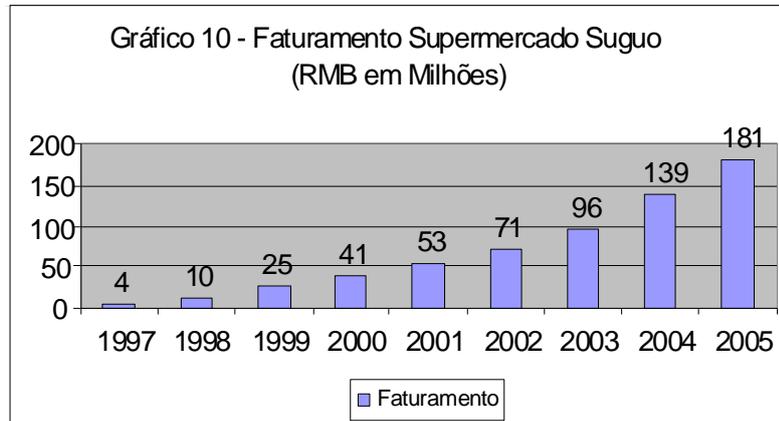
Fonte: Relatórios Anuais da Gome Electrical

A rede de lojas varejista Suguó é outro caso de dinamismo de cadeias de lojas na China, pois num período de oito anos saltou de 13 lojas de supermercados e conveniência, em 1997, para 1583 lojas em 2005, conforme o Gráfico 9. Dessas lojas, mais de 400 estão localizadas em Nanjing e empregam 50.000 trabalhadores, obtendo em suas vendas em 2005 o faturamento equivalente a RMB18,12 bilhões, ou seja, 41 vezes maior que o registrado em 1997, conforme o Gráfico 10. Desde sua origem, em 1996, uma de suas grandes estratégias foi a de estabelecer

filiais no meio rural, aproveitando a gigantesca população de 900 milhões de habitantes que vivem no campo e a ampliação da *renda per capita* dos proprietários e trabalhadores do meio rural, que, aliás, cresceu muito nas últimas décadas, conforme se observa no Gráfico 11. A origem da rede esteve ligada à atividade agrícola, pois se tomou o primeiro intermediário em grande escala de produtos oriundos do meio rural para em seguida formar suas cadeias de lojas e de franquias nos formatos de supermercado e conveniência. Este exemplo despertou o interesse do Ministério da Agricultura da China, que realizou um esforço para, através de um Projeto de Lei, criar um sistema moderno de distribuição na área rural. Beneficiando cerca de 100 milhões de pessoas, o projeto já conta com 1150 lojas em 770 condados e municipalidades que empregam cerca de 350 mil pessoas, investindo o montante de RMB 7 bilhões até maio de 2006. Nas lojas localizadas em pequenas cidades o Estado chinês oferece um subsídio de 3.000 yuan e para as vilas 4.000 yuan, mas aquelas que estão localizadas nas regiões centrais ou ocidentais podem ter mais um acréscimo de 1.000 yuan. Todo esse esforço empreendido pelo poder público visa: 1) satisfazer com segurança a crescente demanda do meio rural, 2) empurrar para frente a industrialização da agricultura, 3) capacitar os pretendentes ao negócio e 4) monitorar, inspecionar e revisar as iniciativas eleitas e o projeto como um todo (MOFCON, 2007).

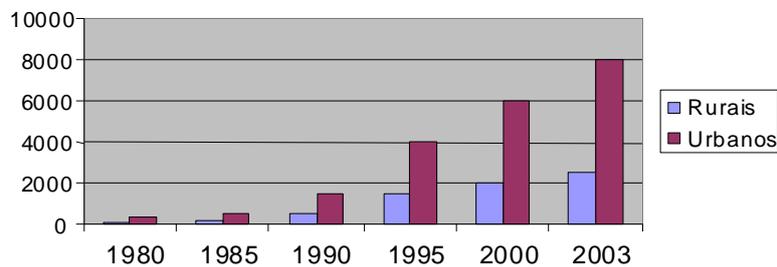
Gráfico 9 - Número de lojas
(Supermercados Suguo)





Fonte: Relatório Anual do Supermercado Suguó (2005)

Gráfico 11 - Renda per capita anual de moradias urbanas e rurais (RMB em Milhões)



Fonte: Conselho Nacional Brasil-China

Uma outra estratégia muito disseminada do sistema de distribuição varejista da China é a utilização por empresários de canais e redes de vendas próprias, em virtude das dificuldades logísticas decorrentes de uma estrutura comercial muito fragmentada. A fabricante de microcomputadores *Legend*, por exemplo, constituiu uma rede com mais de quatro mil distribuidores e mil lojas *Legend one-one* com o objetivo de se aproximar mais dos consumidores chineses.

Assim, a partir destes resultados empíricos das cadeias de lojas e da economia chinesa em geral, evidencia-se o caráter modernizador e de extremo dinamismo das redes de lojas chinesas. Tal dinamismo, é importante ressaltar, foi coordenado, incentivado

e, em grande parte, subsidiado financeiramente e gerencialmente pelas políticas públicas implementadas pelas diversas esferas do governo chinês. Contudo, cabe assinalar que tais apoios governamentais não obscurecem a capacidade empresarial dos novos empreendedores do comércio varejista da China. Pelo contrário, o que o governo chinês está interessado em explorar ao máximo é a capacidade empreendedora do novo empresário chinês, oferecendo a possibilidade de enfrentar as grandes redes mundiais no mercado doméstico e ao mesmo tempo preparando-as para no futuro concorrer em outros mercados. O caso Alex Wu é outro exemplo que sintetiza a capacidade empreendedora do novo empresário chinês, ao construir o maior shopping center do mundo com 603 mil m² de área, com mais de 2100 lojas, sendo 11 âncoras. O *South China Mall* em sua primeira fase terá investimento de US\$ 1 bilhão e reproduzirá sete “zonas” - cidades, regiões ou países do mundo - para que o consumidor tenha a sensação de estar passeando por esses locais.

2. As cadeias varejistas estrangeiras na China

A prolongada crise econômica, iniciada em meados dos anos 70, nitidamente percebida nas sucessivas taxas de reduzido crescimento da economia mundial e principalmente aquelas taxas das economias pertencentes ao centro do sistema capitalista, acabou por saturar os mercados consumidores com suas densas redes de múltiplas filiais (RANGEL, 1990). Tal cenário depressivo provocou ao mesmo tempo um forte processo de canibalismo entre as grandes redes e principalmente sobre as redes regionais menores. Para compensar a conjuntura interna pouco estimulante, as redes comerciais mais dinâmicas vão promover estratégias de expansão de suas filiais para além de suas fronteiras nacionais. O alvo principal escolhido nos últimos anos pelos grandes capitais comerciais foram as nações consideradas emergentes e dezenas de outros países menores. Na China, em particular, o interesse maior ocorreu a partir da segunda metade dos anos 90 e principalmente nos últimos dois anos, conforme comentado anteriormente.

Os planos anunciados são muito audaciosos, como é o caso da americana Wal-Mart que anuncia abrir cerca de 50 *supercenters* nos próximos cinco anos. Maior varejista do mundo, assinou recentemente contrato de compra de 100 lojas da rede chinesa Trust-Mart e têm planos de abrir, no presente ano, 20 novas lojas. Sem

contar que se tornou a maior compradora estadunidense de produtos fabricados na China, ou seja, entre 10% e 13% de tudo que é comprado pelos EUA, e mais, 80% das seis mil fábricas fornecedoras da Wal-Mart estão localizadas neste país. A partir desses dados desenvolveu-se na mídia norte-americana uma campanha em que a rede Wal-Mart é acusada de ser predadora de empregos e empresas dos EUA.

No plano internacional, a política imperialista foi a de promover a abertura comercial, a desregulamentação financeira e o enfraquecimento dos Estados nacionais periféricos. Neste contexto, as grandes redes do varejo trataram de promover a expansão principalmente para os mercados dos chamados países com grande potencial de expansão do consumo, como são os casos do Brasil, Rússia, México, Argentina e Índia. Na China, onde as decisões são milimetricamente planejadas pelo poder central, a expansão das grandes redes de lojas mundiais se deve, além das razões já referidas, a outras de ordem estratégicas. O grande mercado consumidor em acelerado crescimento, o avanço das redes chinesas, a busca por fornecedores chineses para a ampliação de suas margens de lucro nas lojas localizadas em seus países de origem são apontadas como as principais causas da expansão das grandes redes estrangeiras no mercado chinês.

É importante lembrar que além das razões acima apontadas talvez a motivação mais importante se deva a questão tecnológica, pois se sabe conforme Mamigonian (1982), citando Marx, que o desenvolvimento tecnológico resulta do “casamento da fertilidade da ciência e do dinamismo industrial”. Quanto ao desenvolvimento científico, pela velocidade das informações no mundo de hoje, as invenções tornam-se rapidamente universais, isto é, ficam à disposição para serem absorvidas pelas empresas mais capazes. Já o dinamismo industrial resulta de fatores nacionais como políticas públicas fomentadoras de investimentos na produção de artigos manufaturados, amadurecimento de inovações tecnológicas revolucionárias capazes de justificar, em termos de custo-benefício, a substituição radical do parque produtivo instalado ou ainda o engendramento de metástases econômico-sociais em países cujo parque produtivo encontra-se parcialmente estruturado, mas com condições objetivas de se projetar como potência tecnológica. No ano de 2004, a China investiu cerca de US\$ 60 bilhões em pesquisa e

desenvolvimento industrial, quase cinco vezes menos que os EUA, embora este país tenha quase o dobro de pesquisadores em relação à China, ou seja, 1,3 milhões contra 743 mil, respectivamente (HSM MANAGEMENT, 2005).

3. Considerações Finais

Na presente conjuntura internacional, é a China que vem reunindo essas capacidades para se tornar o principal palco da terceira revolução industrial. Deste fato parte a principal razão pela qual as grandes redes do varejo mundial se estabelecem na China, pois os investimentos em tecnologia de informação e logística tornam-se cada vez mais necessários diante dos gigantescos desafios a serem enfrentados pela sociedade chinesa. As vantagens comparativas da China são muito evidentes, como a dimensão da população e do território e, principalmente, o empenho para vencer o atraso econômico de boa parte da nação colocando a China como a mais séria candidata a tornar-se a maior potência tecnológica do século XXI.

É importante acrescentar, por outro lado, que qualquer grande empresa comercial que tem como objetivo tornar-se “global”, isto é, líder mundial nos setores varejista ou atacadista, passa sem sombra de dúvida pela capacidade de estar presente competitivamente na disputa pelo abastecimento do sólido e promissor mercado consumidor chinês. Por isso mesmo, as grandes redes de lojas dos EUA, da Europa e dos principais países vizinhos do sudeste asiático já estão presentes, ou estão planejando investir na China.

A revolução no comércio varejista na China, como se pode constatar, vem ocorrendo com grande velocidade e é nele que estão se desenvolvendo as pré-condições necessárias e suficientes para desencadear a emergência do novo paradigma tecnológico ligado à informática e a robotização.

Referências Bibliográficas

China e poder público. Disponível em www.mofcom.gov.cn. Acesso em 08 mar 2007.

Conselho Nacional Brasil –China. Disponível em <http://www.cebc.org.br/>. Acesso em 26 fev 2007.

Desenvolvimento do setor supermercadista na China. Disponível em Fonte: [http://www.wpi.edu/Academics/Research/Sloan/China/supermarket development-slides.pdf](http://www.wpi.edu/Academics/Research/Sloan/China/supermarket%20development-slides.pdf). Acesso em 08 mar 2007.

HSM Management, n.º. 53, ano 9, vol. 6, novembro e dezembro de 2005.

JABBOUR, Elias. China: infra-estrutura e crescimento econômico. São Paulo: Editora Anita Garibaldi, 2006.

_____. China: desenvolvimento e socialismo de mercado. Florianópolis: Departamento de Geociências, Cadernos Geográficos n.º 14, maio 2006. 86p.

MAMIGONIAN, A. A China e o Marxismo: Li Dazhao, Mao e Deng. (no Prelo).

_____. Tecnologia e desenvolvimento desigual no centro do sistema capitalista. In: Revista de Ciências Humanas, n.º 2, Editora UFSC, 1982.

_____. China: coleção viagem pela Geografia. São Paulo: Editora Ática, 1986.

MARX, Karl. O Capital: crítica da economia política. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

OLIVEIRA PORTO, Amaury. Formação de uma economia regional no leste asiático. Florianópolis: Departamento de Geociências, Cadernos Geográficos n.º 13, maio de 2006. 42p.

RANGEL, Ignacio. Obras Reunidas. Rio de Janeiro: Contraponto, 2005. 2v.

_____. O Quarto Ciclo de Kondratiev. In: Revista de Economia Política. São Paulo, v. 10, n. 04, outubro-dezembro de 1990.

Relatórios Anuais Gome Electrical. Disponível em <http://www.gome.com.hk/eng/>. Acesso em 05 mar 2007.

140— INTRODUÇÃO AO COMÉRCIO VAREJISTA NA CHINA

Relatórios Anuais Holding Lianhua. Disponível em <http://www.lhok.com.cn/index.jsp>. Acesso em 03 mar 2007.

Relatórios Anuais Supermercado Suguo. Disponível em <http://www.suguo.com.cn/>. Acesso em 27 fev 2007.

Redes que operam no mercado chinês. Disponível em Fonte: www.fas.usda.gov/gainfiles/200603/146187234.pdf. Acesso em 07 mar 2007.

SUPERHIPER, Revista. Panorama 2007. São Paulo: Associação Brasileira de Supermercados, vol 1, 2007.

BRASILE CHINA NOS FLUXOS GLOBAIS DE INVESTIMENTO DIRETO EXTERNO

Luciana Acioly da Silva*

Resumo: Análise comparativa das inserções brasileira e chinesa nos fluxos mundiais de investimento externo direto.

Palavras-chave: Brasil; China; Investimento Estrangeiro.

Brazil and China on the global flow of foreign direct investment.

Abstract: Comparative analysis of Brazil and China's engagement on the global flow of foreign direct investment.

Keywords: Brazil; China; foreign investment.

I - Introdução

As duas últimas décadas mostraram mudanças profundas na visão e na prática do desenvolvimento econômico. Frente à crise da dívida e do desenvolvimento nos anos 80, a nova concepção política – a *new policy approach* – procurou liberar as empresas da intervenção do Estado, defendendo a proeminência das forças de mercado como veículo de aumento do bem-estar das nações.

Nessa perspectiva, a retomada do crescimento dos fluxos globais IDE pós-recessão de 1981-1982 gerou uma série de expectativas positivas por parte de analistas e governos com relação ao papel que o investimento direto externo (IDE) exerceria na integração econômica mundial e na competitividade dos países e regiões, tanto de destino quanto de origem desses investimentos. Este papel relevante seria devido às relações existentes entre investimento, comércio, tecnologia e fluxos financeiros. O aumento do IDE num ritmo maior que o do produto e das exportações mundiais levaria a uma forte contribuição dos recursos externos na formação bruta de capital fixo das economias, e a um aumento da presença

* Doutora em economia pela UNICAMP (*Brasil, China e Índia: o investimento direto externo nos anos 90*) e pesquisadora do IPEA (Brasília/DF).

das corporações multinacionais nessas economias promovendo uma mais eficiente produção e distribuição de mercadorias e serviços vis-à-vis as empresas isoladas produzindo num único mercado.

As corporações transnacionais (TNCs) possuiriam, nessa visão, “recursos de eficiência” derivados de uma série de vantagens, que contribuiriam positivamente para a performance econômica dos países, desde que fossem retiradas todas as barreiras relativas às transações internacionais, incluindo aí a liberalização dos fluxos de IDE, comércio e tecnologia. A maior abertura à entrada das TNCs lhes possibilitaria, então, o exercício de um duplo papel: de um lado, sua maior presença levaria ao aumento da pressão competitiva no mercado doméstico, desestabilizaria as firmas ineficientes e aumentaria a eficiência da produção interna e a competitividade dessa economia. Por outro lado, essas empresas facilitariam o acesso da economia em questão, a recursos e mercados externos, melhorando a performance de suas exportações.

Essa agenda dos “novos tempos” foi internalizada com entusiasmo na América Latina, e com o sucesso do Plano Brady iniciou-se um processo de abertura das economias latino-americanas ao capital estrangeiro já no final dos anos 80. Assim, frente à explosão dos investimentos diretos nas economias avançadas em meados dos 80 e depois de uma década de escassez de financiamento externo, os países latino-americanos passaram a adotar políticas de reformas estruturais no sentido de eliminar barreiras e garantir os “benefícios” advindos de uma mais ampla inserção nos fluxos de investimentos internacionais. Nesses países, o IDE, além de colaborar para a reestruturação industrial, fornecendo recursos tecnológicos para a modernização organizacional e produtiva garantindo acesso a canais de comércio, teria ainda uma outra função: contribuir com aportes de recursos externos para a estabilização monetária de países com processos inflacionários crônicos.

Depois de mais de uma década de experiências de abertura, reformas e implementação de políticas agressivas de atração de IDE por parte dos países em desenvolvimento, a frustração das expectativas com relação ao papel “virtuoso” desses fluxos parece evidente, principalmente quando se observa o desempenho da maioria desses países. Após alguns sinais de sucesso inicial, os

constrangimentos estruturais já conhecidos reapareceram: baixo nível de formação de capital e de progresso tecnológico nos setores mais dinâmicos, aumento das importações e desempenho exportador insatisfatório, aumento do desemprego e da exclusão social, sem mencionar as crises especulativas avassaladoras de que foram alvo boa parte dessas economias.

Analisando as principais características dos fluxos globais de IDE nos últimos 20 anos, podem-se observar mudanças importantes em sua *natureza e direção*, de modo que o novo “ciclo de investimentos” surgido nos anos 1980 não poderia cumprir, por si só, os papéis a ele atribuído. Entre o imediato pós-guerra e o início dos anos 80, a tendência do IDE tinha sido o de expandir o investimento através da instalação de novas plantas, sobretudo na indústria manufatureira, com uma distribuição geográfica mais abrangente. A partir dos oitenta, no entanto, o dinamismo apresentado pelos fluxos globais de IDE foi caracterizado por um crescimento sem paralelo das operações de fusões e aquisições transfronteiras – acompanhado da expansão do investimento de *portfólio* e da formação de “megacorporações” –, por sua preferência pelo setor de serviços e por uma distribuição espacial mais concentradora.

Em que pese essas tendências mais gerais, a inserção dos países em desenvolvimento nesses fluxos foi bastante diferenciada, de modo que alguns deles conseguiram se beneficiar dessa nova onda de investimentos. Este foi particularmente o caso da China. Grande líder na atração de investimentos diretos desde os anos 90, este país vem recebendo altos volumes de investimentos novos (*greenfield investment*) dirigidos grandemente à indústria de transformação e, cada vez mais para as atividades de maior valor agregado. Além disso, seu desempenho tem sido notável, em termos de taxa de crescimento econômico, ritmo das exportações, aumento da participação da produção industrial no PIB e acumulação de reservas.

O Brasil também ocupou nesse período um lugar de destaque nos investimentos globais, ocupando o segundo lugar entre os países em desenvolvimento que mais receberam IDE. No entanto, sua inserção nesses fluxos seguiu as tendências mais gerais, tendo as fusões e aquisições um grande peso nos investimentos recebidos, dirigidas ao setor de serviços não-comercializáveis, com a indústria sofrendo uma retração em sua posição histórica como destino de novos projetos das empresas transnacionais. Apesar de

ter promovido políticas mais amplas e rápidas de abertura de sua economia, o desempenho do país, particularmente nos anos 90, foi de baixo crescimento do PIB, inserção no comércio internacional insatisfatória e de envolvimento em duas crises cambiais.

O objetivo deste artigo é traçar uma comparação entre as inserções do Brasil e da China nos fluxos globais de IDE, discutindo em que medida os fatores internos ligados aos processos de abertura dessas economias ao capital estrangeiro as inseriu de modo diferenciado na globalização. Após esta introdução, o próximo item apresentará as principais tendências dos fluxos globais de IDE, em termos de sua composição, direção setorial e distribuição geográfica; o terceiro ponto fará uma comparação entre o Brasil e a China quanto às configurações assumidas pelo IDE em suas economias e às principais políticas adotadas para receber esses investimentos; o quarto item dedica-se às considerações finais do trabalho.

II - Tendências dos Fluxos Globais de Investimento Direto Externo

Superada a recessão mundial de 1981-1982, os fluxos globais de IDE cresceram a uma taxa de aproximadamente 29% ao ano, entre 1983-1989, superando em mais de três vezes o ritmo de crescimento das exportações mundiais e em cerca de quatro vezes a taxa de crescimento do Produto Mundial. Em termos brutos, o crescimento do IDE foi mais concentrado na segunda metade da década, quando os fluxos de IDE saltaram de US\$ 53,7 bilhões em 1985 para US\$ 196 bilhões em 1989 (tabela 1) e esteve basicamente circunscrito às economias avançadas e a alguns poucos países em desenvolvimento.

Os investimentos diretos realizados ao longo dos anos 1990 também apresentaram performance semelhante: saltaram de aproximadamente US\$ 243 bilhões em 1990 para cerca de US\$ 1,2 trilhão em 2000, porém englobando um número maior de países em desenvolvimento. A taxa de crescimento do IDE nessa década foi um pouco menor que a dos anos 1980, devido à desaceleração nos planos de expansão das grandes empresas frente ao menor ritmo de crescimento da economia mundial verificado entre 1991-1992. Porém, considerando-se o intervalo 1993-2000, quando os investimentos foram retomados, o ritmo de crescimento do IDE chegou novamente à casa dos 28,5%.

A partir de 2001, os fluxos globais de IDE desaceleraram acentuadamente. Depois de terem atingido um nível recorde de US\$ 1,2 trilhão em 2000, os investimentos realizados contabilizaram em 2001 cerca de US\$ 711 bilhões, pouco mais de US\$ 647 bilhões em 2002, e US\$ 612 em 2003. Esse quadro resultou, entre outros fatores, do lento crescimento global, notadamente das três maiores economias do mundo, as quais entraram em recessão diminuindo seus planos de investimentos.

TABELA 1
Composição dos fluxos globais do Investimento Direto Externo, 1979-1985-2003

	Em US\$ bilhões													
	1986	1988	1990	1992	1991	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
IDE (realizado)	97,8	177,6	242,5	201,5	287,2	356,6	395,7	476,9	683,2	1.096,6	1.200,8	711,4	647,4	612,2
F&As Transfronteiras	39,2	115,6	150,5	79,2	127,1	186,6	227,0	304,8	531,6	766,0	1.143,8	593,9	369,8	296,9
F&As acima de US\$ 1bi (No. de acordos)	-	49,6	60,9	21,3	50,9	80,4	94,0	129,2	329,7	500,8	865,7	378,0	208,9	141,1
	-	22	33	10	24	36	43	64	86	109	175	113	81	56

Fonte: UNCTAD, *World Investment Report 2003 e 2004 para o ano de 2003*

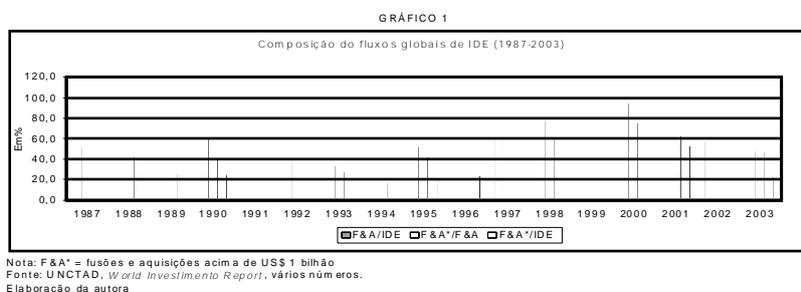
Elaboração da autora

Durante esses períodos observa-se que o perfil dos fluxos globais de IDE apresentou algumas mudanças quando comparado ao perfil do ciclo de expansão dos investimentos entre o imediato pós-guerra e o início dos anos 80.

Primeiramente, as fusões e aquisições foram o principal instrumento de acesso ao mercado externo, tornando-se assim na modalidade predominante do IDE¹. Entre 1987 e 2000, em média 3/4 dos fluxos de IDE dirigiram-se para aquisição de empresas, e só em 2000 essa participação foi de mais de 90%. Entre 2001 e 2003 a participação das fusões e aquisições no total do IDE recebido caiu para 64%, devido ao fato de que as corporações sediadas nas principais economias avançadas reduziram o valor dessas operações para pouco mais de 1/3 do valor verificado em 2000, incluindo as transações acima de um bilhão de dólares – os *mega deals* (Gráfico 1).

Do ponto de vista da distribuição geográfica, caracteriza os fluxos globais de IDE pós-85 a sua tendência à concentração espacial. Em meados dos anos 80, esses fluxos se realizaram quase inteiramente entre as economias desenvolvidas, que absorveram, em média, 78% dos investimentos mundiais contra 22% dos países

¹ A participação das F&As no total de IDE deve ser vista apenas como uma tendência, uma vez que não se podem derivar diretamente os montantes de F&As dos valores de IDE, dado que os mesmos são mensurados por fontes e metodologias distintas (ver Quadro 1 no final deste item).



em desenvolvimento, sendo que em meados de 1970, a participação das economias avançadas não passou de 69%. Em termos de investimentos realizados, a participação dos países desenvolvidos nos investimentos globais foi expressiva: 97%, em média. Na década de 1990, os países em desenvolvimento experimentaram um aumento de sua participação, tanto nos fluxos recebidos (cerca de 30%) quanto realizados (em torno de 12%), sugerindo uma maior desconcentração espacial do IDE em relação à década anterior, sem, contudo, chegar aos níveis dos anos 70. A tabela 2 ilustra esse ponto com a participação dos 10 maiores recebedores de IDE no investimento global entre 1985-2003.

Por último, outra tendência importante dos fluxos de IDE pós 1980 foi a sua crescente preferência pelo setor de serviços. Durante a década de 1950, os investimentos estiveram basicamente direcionados para uma ampla gama de produtos primários, e particularmente voltados para a indústria de transformação (UNCTAD, 1991: 15), mas, o setor de serviços foi tornando-se destino da maior parte dos investimentos diretos, de modo que, do estoque mundial de IDE na década de 1970, o setor de serviços respondia por apenas 1/4; em 1988, por 44%; em 1999 por 51%. O crescimento dos serviços como destino dos fluxos de IDE refletiu o amplo direcionamento das operações de fusões e aquisições para esse setor, particularmente para as finanças, serviços pessoais, serviços relacionados a negócios, serviços de transportes, armazenagem e comunicações (Gráfico 2).

Os períodos de grande dinamismo atingidos pelos investimentos diretos e pelas fusões e aquisições transfronteiras coincidiram não só com os períodos de relativo crescimento econômico e de difusão da reestruturação industrial em muitas economias, como foram condicionados pelas mudanças nos

mercados de capitais. Estas geraram uma massa global de fundos emprestáveis, proporcionados pelas inovações financeiras, sem o que as grandes operações entre empresas não teriam sido possíveis².

TABELA 2
Participação dos 10 maiores países nos fluxos mundiais de IDE, 1985, 2000 e 2003 (em %)

1985		2000		2003	
IDE recebido					
Estados Unidos	33,2	Estados Unidos	25,1	Luxemburgo	16,5
Reino Unido	6,2	Reino Unido	9,3	Estados Unidos	12,3
Árabia Saudita	6,2	Alemanha	8,4	China	7,4
Canadá	4,9	Bélgica e Luxemburgo	7,5	França	7,1
França	4,0	Países Baixos	4,4	Países Baixos	4,7
México	3,4	China	4,1	Reino Unido	4,6
Austrália	3,3	França	4,0	Espanha	4,4
Espanha	3,2	Canadá	3,6	Bélgica	3,6
Brasil	2,8	Hong Kong, China	3,4	Alemanha	3,4
Países Baixos	2,8	Suécia	3,3	Irlanda	2,9
Total dos 10 maiores	70,0		73,1		66,9
IDE realizado					
Estados Unidos	20,9	Reino Unido	20,1	Estados Unidos	20,3
Reino Unido	15,8	Estados Unidos	14,6	Luxemburgo	18,4
Japão	10,5	França	11,8	França	10,0
Alemanha	8,9	Alemanha	8,6	Reino Unido	7,7
Países Baixos	7,4	Bélgica e Luxemburgo	8,1	Países Baixos	6,1
Canadá	6,5	Países Baixos	6,0	Japão	5,2
Suíça	4,1	Espanha	4,0	Espanha	4,6
França	4,0	Hong Kong, China	3,5	Canadá	4,4
Itália	3,7	Canadá	3,4	Bélgica	4,1
Suécia	3,1	Suíça	3,3	Alemanha	2,5
Total dos 10 maiores	85,0		83,4		83,3

Fonte: UNCTAD, *World Investment Report*, 2001 (pág. 52) e 2004

^a Média 1983-1985

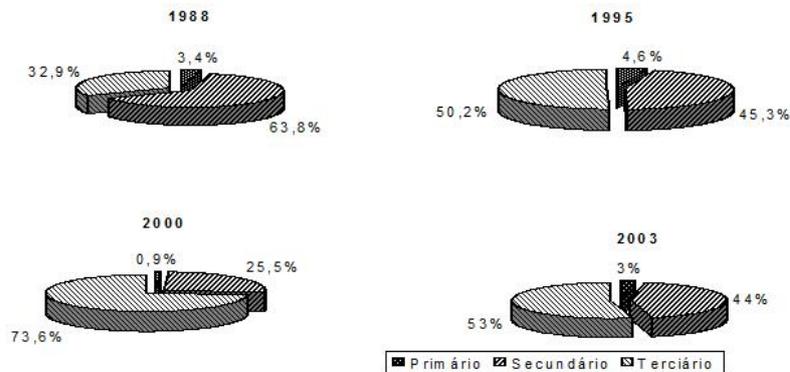
^b Média 1998-2000

^c Média 2001-2003

A partir de 2001 os valores do IDE passaram a ser contabilizados separadamente para Bélgica e Luxemburgo

GRÁFICO 2

Fusões e Aquisições, vendas por setor - 1988, 1995, 2000 e 2003 (em %)



Fonte: UNCTAD, *World Investment Report*, vários números

Elaboração da autora

² Apesar dos empréstimos bancários ainda se constituírem em importantes fontes de financiamento das fusões e aquisições, as finanças diretas através das *common stocks* e do *corporate debt* ganharam importância para essas transações. Em termos de valor, um terço dos acordos realizados entre as corporações transnacionais utilizou um desses dois tipos de financiamento e, em termos de número, cerca de 50% (UNCTAD, 2000: 108).

Essas características mais gerais dos fluxos de IDE ao longo dos últimos 25 anos escondem diferenças significativas entre países e regiões tanto quanto ao perfil do IDE por eles recebido quanto ao realizado. Esses comportamentos diferenciados do IDE refletiram as distintas estratégias dos governos e empresas de participarem do processo de globalização. O projeto europeu de constituição de um mercado único para enfrentar a concorrência dos Estados Unidos e do Japão na arena internacional; a própria posição comercial e financeira do Japão e o projeto de industrialização dos países asiáticos (incluindo o desejo da China de possuir suas próprias multinacionais); a situação de endividamento externo das economias latino-americanas nos anos 80 e seus programas de modernização institucional nos anos 90 foram fatores que condicionaram as tendências dos fluxos globais de investimento direto no período recente.

Quadro 1: Investimento Direto Externo e Fusões e Aquisições

Investimento direto externo é definido como um investimento envolvendo uma relação de longo prazo que reflete o interesse e controle de uma entidade residente em uma economia em uma empresa residente em outra economia que não a do investidor. Isto é, o IDE implica que o investidor exerce um significativo grau de influência na administração da empresa residente numa outra economia. Fluxos de IDE compreende capital originado (diretamente ou através de empresas relacionadas) de um investidor direto externo numa empresa, ou capital recebido de uma empresa estrangeira por um investidor direto externo. Existem 3 componentes do IDE:

§Ações (*Equity capital*): compra por parte do investidor estrangeiro de participação nas ações de uma empresa num país outro que não o do investidor.

§Reinvestimento de ganhos (*Reinvested earnings*): compreende a participação do investidor estrangeiro (em proporção direta a participação nas ações) nos lucros não distribuídos como dividendos pelas filiais ou rendas não remetidas ao investidor direto. Também diz respeito aos lucros retidos pelas filiais que são reinvestidos.

§Empréstimos intracompanhias (*intercompany loans*): referem-se a empréstimos de curto ou longo prazo e tomada de fundos entre investidores diretos (matrizes) e as empresas filiais. Estoque de IDE é o valor da participação de seu capital e reservas (incluindo retenção de lucros) atribuídos às matrizes, mais as dívidas líquidas das filiais com as suas matrizes. Note-se, no entanto, que os dados de fluxos e estoque de IDE utilizados no *World Investment Report* e, portanto nesse trabalho, nem sempre são definidos como acima. Formas de investimento não acionárias. Os investidores estrangeiros podem obter controle sobre a administração dos negócios de outras entidades através de outros meios que não o da compra de participações acionárias, como, sub-contratação, contratos de administração, *franchising*, licenças etc. Fusões e Aquisições. Uma empresa pode realizar um investimento direto noutro país de duas maneiras: fazendo um investimento novo (*greenfield*) ou pela aquisição ou fusão de uma empresa local já existente. Esta pode ser privada ou de propriedade estatal. As fusões e aquisições "transfronteiras" (*cross-border mergers and acquisitions*) envolvem a transferência de controle para um não-residente. No caso de uma fusão, os ativos e operações das duas firmas pertencentes a dois diferentes países se combinam para estabelecer uma nova entidade legal. No caso de uma aquisição, o controle de ativos e as operações são transferidos da firma local para uma firma estrangeira. A primeira torna-se, então, uma filial da segunda. Tanto o investimento *greenfield* como as fusões e aquisições significam que os ativos do país receptor estão sob os auspícios das corporações transnacionais (TNCs). Aquisições podem ser: minoritárias (participação nas ações acima de 10% e abaixo de 49%); majoritária (participação entre 50% e 99%) e controle total (participação de 100%). Aquisições envolvendo menos de 10% constitui investimento de *portfolio*. Com relação aos aspectos metodológicos é difícil estimar precisamente que montante de IDE corresponde às fusões e aquisições porque um valor não pode ser comparado diretamente com o outro. Se os dados sobre as fontes de financiamento das fusões e aquisições fossem separadamente disponíveis, seria possível distinguir as F&As dos fluxos de investimento tipo *greenfield*. Além do mais, dados de IDE e de F&As são coletados por fontes distintas.

Fonte: UNCTAD: *World Investment Report*, 2000

III - As Inserções Diferenciadas do Brasil e da China nos Fluxos de Investimento Direto Externo

Os anos 1990 foram marcados pelo volume crescente de investimento direto em direção aos países em desenvolvimento. Nesse contexto, países como o Brasil e a China procuraram criar condições favoráveis à entrada de IDE em suas economias, motivados pelo desejo de modernização de suas estruturas industriais e de um melhor desempenho no comércio internacional.

Desde o final dos anos 80 o discurso amplamente aceito nos meios acadêmicos e políticos era de que o IDE, além de fornecer recursos tecnológicos e melhorar a competitividade de um país, significaria também um compromisso de longo prazo dos investidores estrangeiros com a economia na qual investe. Assim sendo, essa forma de financiamento externo torna-se preferida vis-à-vis outras formas de investimentos, como os investimentos de portfólio e os empréstimos internacionais. Porém, para gozar de todos esses benefícios seria preciso que a economia interessada em receber IDE promovesse uma ampla abertura comercial e financeira e adotasse políticas mais ativas e padronizadas de tratamento ao capital estrangeiro.

O grande sucesso na atração de investimentos diretos para o Brasil e China desde os anos 90 tem sido creditado por muitos analistas à abertura que esses países vêm promovendo em suas economias. No entanto, pouca atenção tem sido dada às diferenças marcantes entre tais países quanto aos tipos de reforma e abertura que promoveram, particularmente quanto aos tipos de mudanças introduzidas nos quadros regulatórios para o IDE e à qualidade dos investimentos por eles recebidos.

Os distintos ambientes institucionais criados pelo Brasil e pela China para receber o IDE resultaram das distintas estratégias de inserção internacional adotadas por seus governos, as quais estiveram apoiadas numa certa visão de desenvolvimento que incorporou o capital estrangeiro, como fonte de financiamento para cobrir o déficit em conta corrente, ou como fonte de desenvolvimento das forças produtivas. Diferentemente do Brasil, a China mostrou que é possível inibir o componente mais ou menos especulativo e patrimonial do investimento direto externo (tão característico do ciclo atual de IDE) através do quadro regulatório local, desafiando o discurso de que fora das regras dos mercados globalizados, os países em desenvolvimento

estariam fadados a um processo de marginalização da economia global. Isso pode ser observado pela configuração que assumiu o investimento externo em cada uma dessas economias.

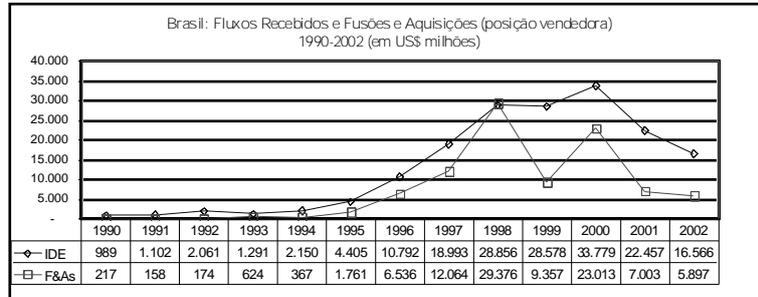
III.1 O perfil do IDE na Economia Brasileira

Nos anos 1990, mediante a liberalização financeira e depois de uma década de escassez de financiamento externo, o Brasil voltou a ser receptor de capital estrangeiro. Segundo dados da Unctad, o Brasil recebeu no ano de 1990 quase US\$ 1 bilhão em investimento direto externo e em 2000, esses investimentos já chegavam a US\$ 33,8 bilhões. Entre 2001-2003 ocorreram quedas sucessivas nesses montantes, como reflexo não apenas da desaceleração global dos fluxos de IDE a partir de 2001, mas também devido a fatores de ordem interna, relacionados ao fim do ciclo privatista e ao baixo crescimento econômico. A taxa de crescimento da economia brasileira na década de 90 foi oscilante, registrando uma média de 2,0% entre 1990-1999 e 2,5% entre 2000 e 2003, um patamar bem inferior à média dos países em desenvolvimento, particularmente dos países asiáticos.

De qualquer modo, o grande volume de IDE recebido pelo Brasil nos anos 90 levou o país a sair de uma participação nos fluxos mundiais de investimentos diretos de 0,5% em 1990 para 2,4% entre 2000-2002, enquanto que sua participação nos investimentos destinados aos países em desenvolvimento passou de 2,6% para 13,8% entre 1990 e 2000. Ainda, o Brasil ocupou naquela década o 11º lugar no *ranking* dos 20 países que mais receberam investimentos diretos e a terceira posição dentre os países em desenvolvimento, sendo superado apenas pela China e Hong Kong.

A excelente posição do país como destino dos fluxos globais de IDE não esteve, no entanto, dissociado de sua inserção nas fusões e aquisições mundiais. Dos 20 países que mais se envolveram nessas operações, do lado das vendas de empresas, durante a década de 1990, o Brasil ocupou o 9º lugar no *ranking* mundial e liderou os países em desenvolvimento nessas operações. O país acumulou US\$ 136,1 bilhões em investimentos diretos, e US\$ 83,7 bilhões em operações de fusões e aquisições entre 1990-2000, resultando numa participação média das fusões e aquisições sobre os fluxos totais de IDE em torno de 61,5% no período (Gráfico 3).

GRÁFICO 3



Fonte: Unctad, *World Investment Report*, vários números.
Elaboração da autora

A distribuição setorial do IDE mostrou mudanças importantes em sua composição quando comparada àquela verificada nas décadas anteriores: o crescimento do setor de serviços ultrapassou grandemente a indústria como destino dos investimentos recebidos. Ativos baratos devidos à desvalorização da moeda nacional e ao processo de privatização foram fatores relevantes na explicação do crescimento do setor de serviços como alvo de investimentos estrangeiros.

Em 1980, a participação da indústria de transformação no estoque de IDE foi de aproximadamente 74% contra menos de 20% do setor terciário³. Como mostra a tabela 3, a distribuição do

TABELA 3
Distribuição Setorial do Investimento Direto Estrangeiro no Brasil (1995-2002)
(Em US\$ milhões e %)

Setores	12/1995*		1996		1998		2000**		1996-2000		2001		2002	
	Estoque	%	Fluxo	%	Fluxo	%	Fluxo	%	Fluxo	%	Fluxo	%	Fluxo	%
Agric. Pesca., Pec., Extr. Min.	689	1,6	111	1,4	142	0,6	649	2,2	1.781	1,7	1.494	7,1	638	3,4
Indústria	23.402	55,0	1.740	22,7	2.766	11,8	5.087	17,0	18.633	18,0	7.001	33,3	7.617	40,6
Serviços	18.439	43,4	5.815	75,9	20.362	87,5	24.139	80,8	83.274	80,3	12.547	59,6	10.499	56,0
Total	42.530	100,0	7.665	100,0	23.271	100,0	29.876	100,0	103.688	100,0	21.042	100,0	18.754	100,0
Ingrs. abaixo de US\$ 10 mil p/ empresa receptora/ano	-	-	1.979	-	3.075	-	3.455	-	14.747	-	-	-	-	-
Total Geral dos Ingressos	-	-	9.644	-	26.346	-	33.331	-	118.435	-	21.042	-	18.754	-

Fonte: Banco Central do Brasil/Censo de Capitais Estrangeiros e Nota para a Imprensa Set/2003

* Dados do Censo de Capitais Estrangeiros, realizado em 1995.

** Inclui conversões para investimentos diretos.

Conversões em dólares às paridades históricas.

Elaboração da autora

³ Naquela década as indústrias que mais receberam investimentos estrangeiros foram: a indústria química (19%), de material de transporte (18%) e mecânica (13%). Já os investimentos nos serviços concentraram-se em consultorias (52%), comércio em geral (19%) e bancos (16%), sendo que os serviços relacionados à utilidade pública registraram conjuntamente apenas 1,2% no total dos investimentos nesse setor (BACEN, 1997).

estoque de IDE em 1995 foi de 55% para a indústria contra 43% dos serviços, com o setor primário respondendo por apenas 1,6%. Entre 1996-2000, a distribuição dos fluxos acumulados de IDE foi amplamente favorável ao setor de serviços não comercializáveis, que contabilizou uma participação média de 80%, contra 18% da indústria, invertendo completamente o quadro dos anos 80.

Do estoque de IDE em 1995, a extração de minerais metálicos, a agricultura e a pecuária responderam por quase 80% do total do setor primário. No setor industrial destacaram-se a indústria química e os setores automotivo e de metalurgia básica que juntos responderam por 43% de todo o estoque de investimento na indústria naquele ano, enquanto que no âmbito dos serviços, os serviços prestados a empresas foram de longe o mais importante setor de destino do IDE, com uma participação de 62%. Em termos de fluxos acumulados entre 1996-2000, as atividades relacionadas à extração de petróleo responderam por cerca de 50% dos fluxos no setor primário; dentro da indústria, que concentrou apenas 18% do total de IDE recebido pelo país, os setores mais importantes foram os setores automotivos, de produtos alimentares e bebidas e de material eletrônico e de comunicação, com uma participação conjunta em torno de 56%.

Portanto, na segunda metade dos anos 1990, com os serviços respondendo por 4/5 do investimento direto recebido, as atividades de correios, telecomunicações e intermediação financeira somaram sozinhas 36% do setor. Nesse quadro, as privatizações tiveram importante papel, contabilizando quase US\$ 30 bilhões no período (BACEN, 2002).

A importância do setor de serviços nos fluxos de IDE foi grandemente influenciada pela abertura dos setores de infraestrutura (telecomunicações, e distribuição de energia) e do sistema financeiro aos investidores externos. O processo de abertura levou várias corporações transnacionais desses setores (basicamente da Espanha e de Portugal) a incluir o Brasil nas suas estratégias de expansão. O Brasil arrecadou em 1998 cerca de US\$ 16,5 bilhões com a privatização do Sistema Telebrás, quando o volume total de IDE foi de US\$ 28,4 bilhões. Isso colocou o Brasil na lista dos países mais envolvidos nos “mega acordos” internacionais, ou seja, nas transações que envolvem operações de aquisições acima de um bilhão de dólares (UNCTAD, 1999).

O processo de privatização no Brasil iniciou-se já nos anos 80, quando entre 1986 e 1992 foram privatizadas 38 empresas avaliadas em cerca de US\$ 800 milhões. No governo Collor, com a criação do Programa Nacional de Desestatização (PND), o processo criou maior abrangência, com a privatização de 18 empresas dos setores de siderurgia, fertilizante e petroquímica, com uma arrecadação de US\$ 4 bilhões pagos com títulos da dívida pública. No período 1995/97 ocorreram outras 26 privatizações, arrecadando US\$ 6,5 bilhões, concluindo praticamente a venda das empresas estatais que atuavam no segmento industrial, incluindo a Vale do Rio Doce. Em 1997, 36 empresas foram vendidas (21 federais e 15 estaduais) somando US\$ 22,6 bilhões⁴. Em 1998 o governo federal procurou vender estatais para os capitais externos como uma forma de aliviar a restrição ao financiamento do balanço de pagamentos. Os governos estaduais também passaram a desenhar modelos de privatização que incentivaram a participação do capital estrangeiro, o que resultou na venda de 12 *holdings* criadas a partir do Sistema Telebrás, contabilizando US\$ 22.057 milhões (CANO, 2003).

Outro passo importante foi a privatização das empresas de energia elétrica e a privatização da malha ferroviária, transferindo a exploração de portos para a iniciativa privada. Em 1999 o processo de privatização se desacelera, devido às incertezas do cenário macroeconômico pós-desvalorização cambial, e também, pelas dificuldades inerentes aos setores que ainda restavam para ser privatizados. Foi arrecadado nesse ano US\$ 3,2 bilhões resultantes das vendas de 6 empresas federais e 5 estaduais; em 2000 aumenta o valor das privatizações para US\$ 10,7 bilhões (Idem, *ibidem*).

No entanto, a participação das empresas estrangeiras nas privatizações dos segmentos industriais foi baixa, permitindo às empresas nacionais adotar estratégias de compras das estatais em seus respectivos setores como forma de ganhar *market share*. Já a participação das empresas estrangeiras nas privatizações do setor de serviços foi bem maior, como resultado da atratividade do tamanho do mercado e seu potencial de expansão, correspondendo

⁴ Os dados apresentados nesse item sobre as privatizações no Brasil são retirados de Cano (2003:100-1003)

a uma participação nas privatizações de 60% do valor arrecadado entre 1991 e 2001 (US\$ 41 bilhões dos US\$ 85,2 bilhões totais).

Essa nova configuração do IDE implicou em mudanças importantes também quanto à origem do IDE no Brasil. Os Estados Unidos continuaram como o maior investidor no país, porém, ocorreu um aumento das participações da Espanha e Portugal e o declínio da presença da Alemanha. Em 1995 o estoque de IDE americano no Brasil estava concentrado na indústria de transformação (68%). Em 2000 esses investimentos eram mais fortes nos serviços (60,3%). A Alemanha, que era o segundo maior investidor no país em 1995, com forte presença na indústria brasileira (87% do estoque), particularmente na fabricação de produtos químicos e na fabricação de veículos automotores, teve sua presença nesse setor reduzida para 63% em 2000, dados de estoque. Espanha e Portugal juntos somaram 30% do IDE acumulado no país em 2000 com forte presença do setor de serviços. O crescimento das inversões da Holanda seguiu a mesma direção, acumulando mais de 80% do IDE nos serviços (telecomunicações, intermediação financeira e comércio varejista) no estoque de IDE em 2000 (BACEN 1997 e 2002).

Dadas as características mencionadas, a contribuição do IDE para o desempenho da economia brasileira foi modesta. Embora a participação do IDE na formação bruta de capital fixo (FBCF) tenha aumentado de 2% entre 1990-95 para 28,4% em 2000, sugerindo uma contribuição efetiva do IDE para o investimento e o crescimento do produto, a leitura correta é outra. A FBCF não acompanhou o crescimento do IDE, uma vez que a taxa de investimento do país (FBCF/PIB) variou, com tendência declinante, entre 21% e 19% entre esses períodos (LAPLANE e SARTI, 2003).

Quanto ao desempenho no comércio internacional, a participação do Brasil nas exportações mundiais em 1980 era de 1%, chegou a 1,4% em 1984-85 e manteve uma média de 0,9% nos anos 90. A partir da implantação do Plano Real, a balança comercial tornou-se deficitária (1995-2000), e só dois anos depois, com a desvalorização cambial, a balança voltou a ter superávits (IMF, 2001). Nesse sentido, existem evidências apontadas pela literatura de que o padrão de inserção comercial das transnacionais operando no Brasil explica parte dos déficits da balança comercial

na década de 90, particularmente em setores com forte presença de empresas estrangeiras, relacionados aos déficits crescentes que as mesmas têm com os países-sede controladores de seu capital (MIRANDA, 2001; DE NEGRI e ACIOLY, 2003).

Em linhas gerais, o investimento direto externo no Brasil durante a década de 90 mostrou pouca inclinação à construção de novas plantas produtivas e uma maior preferência pelo setor de serviços não-comercializáveis, embora tenham ocorrido investimentos das multinacionais em expansão e ampliação de unidades essencialmente dirigidas para a produção de bens de consumo, visando ao Mercosul. Porém, ao contrário das décadas anteriores, quando a instalação ou expansão de filiais era uma forma predominante de conquista de mercado, as aquisições de empresas têm se constituído no principal instrumento de *market share* global das transnacionais no Brasil (MIRANDA, 2001). Vale dizer que essas características foram resultado da opção do país por certo tipo de integração à economia internacional e tem resultados duradouros.

Mesmo no período mais recente e após a desvalorização cambial, os serviços continuam predominando, com uma participação de 54,7% entre 2001-2005, ainda que a indústria de transformação tenha recebido maiores montantes de IDE nesses anos. As fusões e aquisições diminuíram em termos quantitativos, mas em alguns setores e anos selecionados, essas operações foram bastante importantes e até redesenharam a dinâmica setorial.

III.2 A Orientação Liberal das Reformas e da Abertura da Economia Brasileira - o Papel do Investimento Direto Externo

No início dos anos 90, a economia brasileira encontrava-se frente a uma inflação crônica, baixos índices de crescimento do produto e enorme dívida externa herdada dos anos 80. A eleição de Fernando Collor de Mello para a Presidência da República marcou, nesse contexto, o início das mudanças que permitiriam ao país montar uma nova estrutura institucional sintonizada com recomendações do chamado Consenso de Washington aos países latino-americanos, de introdução de reformas estruturais e de maior abertura aos fluxos de capitais. O governo acreditava que tais reformas removeriam o clima de incerteza sobre as expectativas do crescimento e, com a volta da estabilidade em relação ao valor

externo da moeda nacional, estariam dadas as condições para a retomada da expansão da economia. Porém, como o sucesso dessa estratégia dependia do retorno dos fluxos de investimentos e créditos externos, foi realizada a Reforma Monetária e introduzido o processo de liberalização para retomar a negociação da dívida e assim conseguir a reaproximação do país com os movimentos de capitais internacionais (BELLUZZO e ALMEIDA, 2002).

Como parte dessa estratégia, o governo introduziu: i) a abertura comercial, através da abolição dos controles administrativos sobre as importações – um dos principais pilares da proteção da indústria nacional, até então – e da redução da escalonada do imposto de importação; e ii) a abertura financeira indiscriminada ao exterior, através da implementação de várias medidas para facilitar a entrada e saída de capitais estrangeiros no país. No entanto, o cenário econômico e financeiro internacional adverso devido à crise dos bancos internacionais impediu, em parte, o alcance daqueles objetivos.

Mais tarde, com a subida de Fernando Henrique Cardoso à Presidência, foi introduzido o Plano Real, em 1994, o qual procurou também debelar a inflação e recuperar a confiança da moeda nacional por meio da garantia de seu valor externo. A “âncora” foi a estabilização da taxa de câmbio nominal garantida por financiamento em moeda estrangeira ou por um montante de reservas capaz de desestimular a especulação contra a paridade escolhida. Esse aspecto mudou o perfil do financiamento externo brasileiro e o Brasil passou de doador de poupança nos anos 80 a absorvedor de recursos financeiros. Adotou-se o regime de câmbio fixo com um regime de conversibilidade limitada, o que levou a sobrevalorização da moeda e a taxas de juros muito altas. Em que pese os fatores conjunturais que levaram a esse resultado, o objetivo da política econômica era não apenas a estabilidade de preços via âncora cambial, mas implementar um projeto de desenvolvimento liberal supondo a convergência rápida das estruturas produtivas e da produtividade da economia brasileira na direção dos padrões competitivos das economias avançadas (BELLUZZO e ALMEIDA, 2002, p. 373).

Desse modo, assim como outros países latino-americanos, o Brasil entrou no processo de globalização através da execução de programas de estabilização de acordo com as normas dos mercados financeiros globalizados, adotando um programa de estabilização

com abertura financeira. Isso significou a criação de uma oferta de ativos atraentes que pudessem ser incorporados pelo movimento geral da globalização, tais como: títulos da dívida pública (de curto prazo e de elevada liquidez); ações de empresas em processo de privatização; bônus e papéis comerciais de empresas e bancos de boa reputação; e, posteriormente, ações depreciadas de empresas privadas, especialmente daquelas afetadas pela abertura econômica, valorização cambial e taxas de juros altas (BELLUZZO, 1999).

Como consequência do processo de abertura, os fluxos de capitais estrangeiros recebidos pelo Brasil passaram por 3 fases nos anos 90. Entre 1990 e 1994, quando os montantes de capitais eram ainda pouco expressivos, e foram introduzidas mudanças no arcabouço institucional caracterizada pela abertura comercial e financeira; entre 1994-96, durante o Plano Real quando o país já se encontrava incorporado aos mercados financeiros internacionais. Neste período o capital externo foi utilizado para mudar o perfil do balanço de pagamentos (financiamento do déficit em conta corrente) e para promover a estabilização de preços. E entre 1997-1999, quando ocorreram mudanças na qualidade dos capitais recebidos em direção ao investimento direto externo, este, tido como uma mudança positiva na composição dos fluxos de capitais, por significar um financiamento estável e menos suscetível a variações nos humores do mercado financeiro internacional. Mas os investimentos externos no Brasil estiveram na maioria das vezes associados ao baixo preço das empresas brasileiras em dólar, atraindo fusões e aquisições e recursos para o programa de privatizações. No final dos anos 90 o Brasil amargou uma crise financeira, em decorrência da crise asiática e da Rússia que levou o país a aumentar as taxas de juros para reter capitais de curto prazo e evitar o estrangulamento cambial, tornado inevitável a desvalorização da moeda nacional. Nesse momento aumentou a entrada de IDE e os empréstimos em moeda entre matriz e filiais das corporações transnacionais operando no Brasil (ANTUNES, 2000)

Em consonância com essas orientações foram introduzidas alterações significativas no quadro regulatório brasileiro referente ao investimento direto externo. Tais mudanças tiveram impactos importantes na determinação do volume e da configuração que assumiu o investimento direto externo na economia brasileira. As principais mudanças foram: a abertura de novos setores ao investimento direto estrangeiro, tais como, os resultantes da

privatização, da queda da reserva de mercado na informática e a permissão para registro de patentes no setor bioquímico (fármacos). Também em 1994, através de emenda constitucional, equiparou-se a empresa estrangeira à empresa nacional, o que permitiu a primeira o acesso ao sistema de crédito público e a incentivos fiscais; mudanças na legislação de remessa de lucros, suprimiu-se a proibição da remessa de *royalties* por marcas e patentes. A tributação de remessa de lucros foi reformulada substituindo-se o sistema de alíquotas crescentes e variáveis, em função do valor enviado e cuja incidência mínima era de 25%, pela alíquota única de 15% sobre o total remetido.

III.3. China: Evolução, Composição e distribuição do IDE

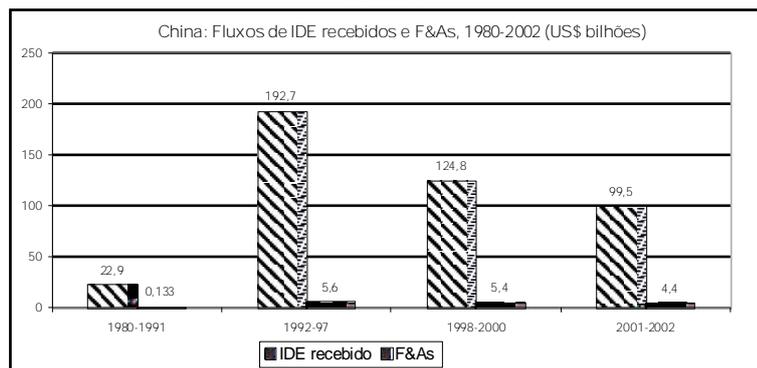
A entrada de investimento direto externo na China foi autorizada apenas em 1979. A partir de então, os volumes de IDE para esse país experimentaram quatro fases distintas. Nos anos oitenta e início dos 90 o IDE aumentou de forma moderada acumulando US\$ 22,9 bilhões (Gráfico 4). Entre 1992 e 1997 esses fluxos conheceram um dinamismo extraordinário, contabilizando US\$ 192,7 bilhões como resultado da maior confiança dos investidores na política de abertura do país e frente às mudanças introduzidas na estrutura regulatória para atração de IDE, que passou a contemplar novas áreas e setores passíveis de investimentos estrangeiros.

Uma terceira fase pode ser notada entre 1998-2000, quando os fluxos de IDE sofrem uma desaceleração devido à queda da taxa do crescimento econômico do país (Tabela 3.3), confirmando a tendência do IDE de ser fortemente influenciado pelas flutuações do crescimento econômico. No ano de 2001, a China entrou para a OMC e houve uma recuperação da entrada de investimentos diretos no país, cujo montante passou de US\$ 40,7 bilhões em 2000 para US\$ 46,8 e US\$ 52,7 em 2001 e 2002, respectivamente. Note-se que a reconversão desses fluxos em direção a China, deu-se num contexto de forte declínio do IDE para o resto do mundo.

Sendo o terceiro maior país do mundo e o mais populoso, a China vem apresentado um crescimento médio de 9,5% na década de noventa e acumulando US\$ 284,6 bilhões em

investimento direto externo (e US\$ 440 bilhões desde a abertura). Ocupa o 3º. lugar no *ranking* dos maiores absorvedores de investimento do mundo, e o 1º. lugar entre os países em desenvolvimento. A participação da China nos fluxos de IDE dentre as economias em desenvolvimento passou de 7,2% entre 1980-1989 para 24% entre 1990-1999. Mas, essa crescente inserção nos investimentos diretos mundiais não foi dirigida pelo envolvimento do país nas operações de fusões e aquisições transfronteiras. Segundo dados da Unctad, essas operações na China foram ausentes nos anos 1980 e somaram pouco mais de US\$ 9 bilhões entre 1990-1999, resultando numa participação média dessas operações sobre o total de IDE recebido de apenas 3,1% no período.

GRÁFICO 4



Fonte: Unctad, vários números e IMF (2000, 2003)
Elaboração da autora

As privatizações, via investimentos diretos, também foram baixas naquele país, não ultrapassando o valor de US\$ 400 milhões ao longo da década de 90, soma igual a da Índia, porém muito inferior ao montante verificado para o Brasil, que ficou em US\$ 32 bilhões (UNCTAD, 2000).

Quanto à distribuição setorial dos investimentos diretos recebidos, esta também guardou uma estreita relação com os estágios de abertura da economia chinesa ao capital estrangeiro. De 1979 até meados dos anos 80, os investimentos diretos concentraram-se nas atividades de prospecção geológica e no setor de serviços relacionados ao turismo e às

atividades imobiliárias. O IDE nas atividades de prospecção geológica correspondeu a participação das empresas ocidentais na exploração dos campos de petróleo da China, os quais foram prioridades para política do país naquele momento (BROADMAN & SUN, 1997). Os investimentos no setor imobiliário e nos serviços em geral (hotéis, restaurantes, companhias de táxi etc.) foram dirigidos pela necessidade da política de abertura, no sentido de criar condições mínimas para receber os próprios investidores estrangeiros e que garantissem o retorno rápido dos recursos investidos.

A partir de 1986 tem início a segunda fase da abertura do país quando o governo chinês adota medidas para mudar a estrutura setorial do IDE a favor de investimentos em setores *export-oriented* de maior valor agregado e de mais alta tecnologia. Como resultado da nova orientação, o IDE no setor primário caiu de 40,1% em 1988 para 3,1% em 1993 e o setor manufatureiro registrou uma participação de 51,2% nesse último ano. Após esse período, o perfil do IDE recebido pela China muda substancialmente em favor da indústria.

Depois que o governo chinês anunciou seu objetivo de construir uma “economia socialista de mercado” e passou a adotar novas medidas de política para o capital estrangeiro, o *boom* dos investimentos diretos na China pós- 1992 foi dirigido pelo setor manufatureiro e pelo setor de serviços. O IDE em projetos imobiliários nas grandes cidades chinesas registraram uma participação de 39% em 1993, coincidentes com a chamada “febre dos imóveis” no país. A indústria registrou em 1993 uma participação de 59% no total de IDE dirigido ao país; o setor imobiliário, 24%; a agricultura, 1%; comércio e comunicações, 6%; construção, 6%; e, outros, 7% (LEMOINE, 2000).

Apesar da forte presença do setor imobiliário, o investimento direto externo nos serviços foi bastante limitado nesse período, dado que poucas atividades estavam abertas ao capital estrangeiro, não sendo permitido investir, por exemplo, nos serviços financeiros ou no comércio varejista, a não ser em casos específicos e restritos a certas áreas geográficas.

Dentro da manufatura, a distribuição de IDE apresentou algumas mudanças. Durante essa terceira fase, foram abertas novas

áreas e setores ao IDE e lançado um pacote de incentivos para fortalecer as indústrias capital-intensivas e de tecnologia mais avançada, como a química, a indústria de máquinas e equipamentos, equipamentos de transporte, eletrônica e comunicações. Assim, na segunda metade dos anos 1990, enquanto a indústria tradicional viu uma estagnação nos investimentos recebidos, a indústria eletrônica e de telecomunicações tornaram-se foco de novos investimentos diretos: entre 1997-2000, a primeira aumentou de US\$ 3,9 bilhões para US\$ 11,3 bilhões e, a segunda, de US\$ 3,1 bilhões para US\$ 4,6 bilhões.

Observando os montantes acumulados de IDE na China desde o início da abertura até 2000, pode-se verificar o perfil setorial que assumiram os investimentos externos naquele país. Em 2000 a indústria já contabilizava, em termos de valor, uma participação de 60,8% e 73% em termos de número de projetos apresentados; os serviços 37,3% do valor total, com o setor imobiliário e de utilidade pública, concentrando 23,6% e 10% do número de projetos (Tabela 4). A evolução da distribuição do IDE entre os macro-setores da economia chinesa mostra uma clara predominância do setor secundário em relação aos demais setores (Gráfico 5).

TABELA 4
Distribuição setorial do IDE na China
Acumululado até 2000 (Em US\$ milhões e %)

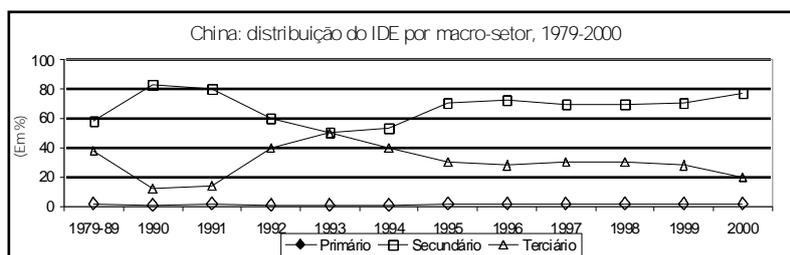
Setor	N. projetos	%	Valor contratual	%
Total	363.885	100,0	676.097	100,0
Agricultura, caça e pesca	10.355	2,8	1.231	0,2
Indústria	265.609	73,0	411.534	60,9
Construção	9.059	2,5	19.691	2,9
Transportes, correios e telecomunicações	4.027	1,1	16.386	2,4
Comércio varejo e atacado	18.410	5,1	23.396	3,5
Imóveis e utilidades públicas	37.252	10,2	159.443	23,6
Saúde, esporte e serviços sociais	1.030	0,3	4.773	0,7
Art. rádio, filme e televisão	1.336	0,4	2.123	0,3
Pesquisa científica e serviços politécnicos	2510	0,7	2.124	0,3
Outros	14297	3,9	24.217	3,6

Fonte: MOFTEC, 2001 (Apud Pingyao, 2002, p.25)

Mesmo para o período mais recente os dados revelam que a indústria continua a ser dominante como destino do IDE na China, contabilizando uma participação de 68%, com a liderança da indústria eletrônica e de equipamento de comunicações que respondeu por 1/
GEOGRAFIA ECONÔMICA - Florianópolis - Edição n.1 - Revisada 349 p. - Julho 2008

4 do total entre 2001-2002. O setor de serviços teve uma participação de 26,4%, mas com o setor imobiliário perdendo importância relativa, com apenas 11%. Serviços de transportes e telecomunicações absorveram 2,8% e a participação do IDE nos bancos e nas finanças permaneceu ínfima, com 02% do total.

GRÁFICO 3.4



Fonte: China Foreign Economic Statistical Yearbook, vários anos
Elaboração da autora

O rápido crescimento do IDE destinado à China foi acompanhado também por mudanças no padrão geográfico de distribuição dos países de origem desses investimentos. Até 1991 apenas 3 países respondiam pela maior parte desses fluxos: Hong Kong (62%), Japão (14%) e os Estados Unidos (10%). Nos anos 90, os países asiáticos foram origem de 80% do total de IDE na China, com o predomínio de Hong Kong⁵ (50%). Os Estados Unidos responderam por 8% e os países da então Comunidade Econômica Européia (CEE) por 9%. Em termos setoriais, as empresas de origem asiáticas tenderam a investir nas atividades orientadas para as exportações. No caso dos investimentos americanos e europeus, estes tenderam a se concentrar em setores intensivos em capital e tecnologia e foram mais dirigidos por estratégias de expansão do mercado doméstico chinês.

A dinâmica dos investimentos intra-asiáticos pode ser explicada em grande parte pela condução da política cambial chinesa. Durante o período em que a moeda japonesa, o *yen*, esteve

⁵ Deve-se destacar que a partir de 1992, boa parte dos investimentos oriundos de Hong Kong representou uma reciclagem do capital da Grande China, os quais queriam gozar de tratamento preferencial dado aos investidores estrangeiros.

fortemente valorizada frente ao dólar, entre 1985 e 1995, a China, assim como outros países asiáticos, beneficiou-se dos investimentos diretos japoneses, de Hong Kong e de Singapura e também do comércio regional associado a esses investimentos. Em 1995, com a desvalorização do *ien* frente ao dólar, caíram os investimentos diretos japoneses vinculados às exportações asiáticas para terceiros mercados, particularmente para os Estados Unidos, impactando negativamente a dinâmica regional. Como esses países tinham regimes cambiais vinculados ao dólar, a valorização daquela moeda levou a uma valorização real das principais moedas asiáticas. Um ano antes o *yuan* havia sido desvalorizado e o governo chinês decidiu que manteria a taxa fixa nominal de câmbio do yuan/dólar. A partir de então, a China passou a deslocar os produtores regionais, receber grandes montantes de investimentos diretos americanos e a se constituir num grande mercado asiático; a estabilidade do *yuan* passou a se contrapor à instabilidade do *ien* frente ao dólar e a política de sustentação de sua taxa nominal de câmbio a partir de 1997 ajudou na superação da crise asiática, evitando a corrida cambial, além de afirmar a estabilidade da moeda chave para o comércio regional (MEDEIROS, 2005).

Em termos de contribuição do IDE para o desempenho da economia chinesa, verifica-se que após 20 anos de políticas de atração de investimento direto externo, a participação das firmas estrangeiras no produto industrial chinês aumentou significativamente, em termos de valor: passou de 5,5% em 1991, para 22,5% em 2000 (MOFTEC, 2001, p. 6-31). A presença das empresas estrangeiras no dinamismo das exportações da China deve ser destacada. A criação das Zonas Econômicas Especiais (SEZs) incentivou a entrada das empresas estrangeiras basicamente no setor industrial, que passou a absorver 61% do total acumulado de IDE no país. As exportações da China cresceram a uma taxa anual de 15%, entre 1989 e 2001. Em 1989, as filiais estrangeiras contabilizavam menos de 9% do total das exportações chinesas e, em 2002, respondiam por metade do total. Na indústria de transformação, a participação das filiais estrangeiras no total das exportações no ano de 2000 foi de 91%, particularmente em alguns setores de alta tecnologia, como eletrônicos, automação e processamento de dados e telefonia móvel.

Quanto à participação do IDE para a formação bruta de capital na China, esta foi elevada, em média 12,1% entre 1990-2001, ficando acima da média asiática de 10%. A participação do IDE no PIB chinês passou de 7% em 1990 para 32% em 2000. Deve-se notar que diferentemente do Brasil, o aumento da relação IDE/FBCF na China deu-se num contexto de crescimento econômico e de aumento contínuo da taxa de investimento dessa economia (FBCF/PIB), a qual passou de 25,8% em 1990 para 37,5% em 2000-2002 (OECD, 2003).

III.4. O Lento Processo de Liberalização da Economia Chinesa e as Diretrizes da Política para o IDE

O processo de abertura da China iniciado em 1979 tem sido caracterizado do ponto de vista comercial pela promoção de suas exportações e ao mesmo tempo por fortes medidas para proteger seu mercado doméstico. Tal política apresentou, nesse sentido, similaridades com a de outros, porém, para não onerar os produtos de exportação que poderiam ter seus preços majorados devido a um custo maior na obtenção de bens de capitais e de bens intermediários, as indústrias exportadoras puderam importar em regime livre de impostos alfandegários.

Essa política comercial dualista acabou favorecendo, de um lado, a criação de indústrias voltadas para o mercado externo, baseadas na transformação de mercadorias importadas; e, de outro lado, a manutenção das importações num nível relativamente baixo. As importações de empresas locais e de consumidores estiveram sujeitas as fortes restrições e experimentaram um crescimento bem modesto, totalizando menos da metade de todas as importações nos anos 90 (LEMOINE, 2000).

Com relação ao investimento internacional, a China impôs ao longo dos anos 90 sérias restrições aos fluxos de capitais envolvendo investimentos de portfólio e empréstimos bancários. Em linhas gerais, os fluxos de capitais na China foram inexpressivos até o início dos anos 80, mas a partir de 1984 a categoria “outros investimentos”, os quais incluem empréstimos bancários, aumentou significativamente, contabilizando a maior

participação no total dos fluxos recebidos ao longo dos oitenta. O IDE foi aumentando gradualmente nesse período e cresceu de forma substancial nos anos noventa, passando a ser o componente de maior peso no total dos fluxos de capitais recebidos.

Nesse sentido, o processo de abertura da economia chinesa disse respeito quase que exclusivamente à entrada de investimento direto externo, fortemente associado à sua política comercial. As condições de entrada do IDE no país foram estabelecidas gradualmente e em termos bastante seletivos, baseadas em tratamentos preferenciais, como obtenção de redução de tarifas e de isenções fiscais naquelas indústrias aonde o IDE foi considerado desejado: setores exportadores e setores alvos de política de substituição de importações.

A preocupação com relação às restrições de balanço de pagamentos foi uma constante na política para o capital externo e várias medidas foram tomadas em relação às empresas estrangeiras no sentido de evitar evasão de divisas. Medidas como a imposição de cotas de exportações e o estabelecimento de obrigações para manter o equilíbrio das contas em moedas estrangeiras, exemplificam essa questão. Mais recentemente, essas restrições têm sido relaxadas, dentro do cronograma de adesão da China à OMC (CHUNLAI, 1997).

Desse quadro, resultou, portanto, um padrão de fluxos de capitais bastante distinto de outros países em desenvolvimento, o que permitiu a China uma relativa tranquilidade para dar curso a sua política de modernização e se manter praticamente isolada das crises financeiras características do final dos anos 90. Observando a estrutura do financiamento externo da economia chinesa podemos identificar basicamente três períodos: durante 1983-1991 a China acumulou um total de US\$ 67 bilhões, com os empréstimos sendo a grande fonte de capitais externos (60% do total). De 1992-1998, o financiamento externo quintuplicou para US\$ 327 bilhões e o IDE tornou-se a maior fonte de fundos dirigidos à China (70% do total). O investimento de portfólio permaneceu limitado e aumentou só em 1997 (12% do financiamento externo) (Tabela 5).

TABELA 5
Estrutura do Financiamento Externo em Alguns Países em Desenvolvimento
(Participação no estoque, 1999)

	Empréstimos	Títulos	Ações	IDE
China	23	4	7	65
Brasil	20	49	9	22
Índia	24	2	51	24
México	19	28	18	35
Indonésia	30	8	17	45
Coréia do Sul	68	28	10	-6
Tailândia	84	4	5	7

Fonte: Lemoine (2000)

Pode-se notar o papel dominante do IDE no financiamento externo da China já no final dos anos 90, o que permitiu manter administrável o nível de débito externo, em torno de US\$ 140 bilhões em 1998, representando 15% do PIB, participação essa que se mantém até agora. O débito externo tornou-se uma carga moderada para a economia chinesa, com o déficit na conta de serviços tomando menos de 10% de sua renda anual com exportações de mercadorias e serviços nesse período (WORLD BANK, 1999).

É importante notar, nesse contexto, que o padrão de financiamento da China é baseado na expansão do crédito interno para alimentar as atividades industriais domésticas. A aquisição de poupança externa através de um setor externo gerador de divisas (associada às zonas de processamento) teve um papel muito mais importante na manutenção do ritmo da modernização (EPSTEIN e BRAUNSTEIN, 2002).

Especificamente no que se refere às diretrizes da política para o investimento direto externo, estas foram parte integrante da reforma econômica e da política de abertura. A nova orientação política procurou estimular o aumento da participação da China no comércio internacional e favorecer seu acesso às fontes externas de capital e tecnologia. Nesse contexto, o IDE foi considerado a melhor maneira de se alcançar 3 diferentes tarefas: acelerar a transferência de tecnologia moderna, introduzir novas práticas administrativas e obter divisas (LEMOINE, 2000). Em 1975, Deng Xiaoping havia participado da elaboração de uma série de documentos sobre

desenvolvimento econômico, cujo eixo de reflexão foi a política industrial e regional⁶ e nessa linha foram definidas quatro áreas alvos de modernização⁷: agricultura, indústria, ciência e tecnologia, e defesa nacional, sendo dado ao capital estrangeiro papel central nessa política. Essas idéias, no entanto, foram duramente atacadas como “capitalistas” e Deng Xiaoping foi removido do partido e deposto do governo (CHUNLAI, 1997; WEI JIA, 1994).

Mais tarde, ao retornar ao poder, Deng Xiaoping reintroduziu essas idéias e já no final de 1978 a China iniciou, sob sua liderança, um processo de reforma econômica na qual a elaboração de uma política para o capital estrangeiro passou a ter papel crucial. Baseado na experiência de outros países em desenvolvimento, particularmente do Leste e Sudeste Asiático, a liderança política da China reconheceu o IDE como uma maneira efetiva de atingir esses objetivos, desde que o país não tivesse que realizar pesados gastos em moeda estrangeira. Essa estratégia exigia, no entanto, a construção de uma arquitetura institucional para direcionar os investimentos externos de acordo com as prioridades do país (SILVA, 2004). Assim, o processo de abertura da economia chinesa ao IDE foi executado de forma lenta e gradual, passando basicamente por cinco fases ou estágios.

Apartir da “Equity Joint Venture Law” de 1979, a China estabeleceu 4 zonas econômicas especiais (ZEEs): Shenzhen, Zhuhai, Xiamen e Shantou, localizadas em Guandong e nas províncias Fujian. O Estabelecimento dessas zonas não significou apenas o início da política de abertura da China, mas constituiu-se em pedra angular de uma política de abertura mais ampla. Do ponto de vista político, essas zonas significaram o restabelecimento de uma fronteira com Hong Kong (vizinha de Shenzhen); do ponto de vista geográfico, a proximidade das ZEEs, as quais são os locais de origem de muitos Chineses não-residentes, de Hong Kong, Macau, Taiwan e ASEAN, fez com que fosse possível a China explorar vantagens nacionais utilizando a rede de negócios de chineses no exterior; dentro de uma estratégia de

⁶ Deng Xiaoping (1984) “Some Questions on Accelerating Industrial Development” in *Select Works of Deng Xiaoping (1975-1982)*. Foreign Language Press, Beijing.

⁷ Essas questões foram levantadas no *Fourth National People's Congress* em janeiro de 1975 (citado em Chunlai, 1997).

abertura voltada para o desenvolvimento do mercado interno (*market-oriented reforms*), o estabelecimento dessas zonas servira ainda como “laboratório” para as reformas econômicas a serem aplicada na China como um todo; e finalmente, do ponto de vista dos interesses políticos internos, a criação das zonas diminuiriam as resistências políticas dos mais “conservadores” do Partido contra as reformas orientadas para o mercado, uma vez que essas experiências serviriam para introduzir as reformas e a abertura de forma mais lenta (CHEN CHUNLAI, 1997).

Seguindo as experiências das zonas de exportações estabelecidas em Taiwan, Coréia e outros países em desenvolvimento (ZEEs), as zonas de exportações na China foram alvo de regulações e exerceram múltiplas funções. O grande objetivo inicialmente foi atrair investimento direto externo, através de isenção tarifária para os investidores estrangeiros. Dentre as políticas preferenciais para as empresas estabelecidas nas ZEEs, estão aquelas que reduzem em vários níveis os impostos para empresas que se engajem no setor produtivo, com projetos que superem 10 anos.

A segunda fase da abertura, entre 1986-1991, foi uma resposta à pressão política de várias províncias para também receber tratamento preferencial, o que levou o governo chinês a aumentar o número de zonas alvos de políticas especiais, formando geograficamente um cinturão que significou, do ponto de vista econômico, o estreitamento dos laços com o mercado externo e uma mais ampla conexão com o mercado interno. As políticas adotadas para o IDE nessas cidades orientaram-se para estabelecer uma Zona de Desenvolvimento Econômico e Tecnológico (*Economic and Technological Development Zones – ETDZs*) com incentivos graduados em função do engajamento das empresas estrangeiras em setores tecnologicamente avançados.

Ainda com o objetivo de atrair mais investimentos diretos e aumentar a difusão de seus efeitos diretos e indiretos para o interior e outras regiões, foram criados os três triângulos de desenvolvimento (*Development Triangles*) – Yangzi River Delta Region (perto de Shanghai), o Pearl River Delta Region (próxima a Guanskhau) e o Minnan Delta Region (perto de Xiamen). Foram incluídas ainda as penínsulas de Lianodeng e Shandong e criando-se a chamada Estratégia de Desenvolvimento da Costa (*Coastal Development Strategy*) quando o governo chinês estendeu sua política de IDE para o restante das áreas costeiras.

A terceira fase da abertura, compreendida entre 1991-1997, foi caracterizada pelo aprofundamento das políticas anteriores e criação de novas áreas especiais e novos setores, com o objetivo não só de internalizar tecnologia e aumentar as exportações, mas também como instrumento de diminuir as diferenças regionais que foram sendo criadas ao longo desse processo. As principais medidas para atrair IDE incluíam tratamentos preferenciais para o IDE destinado às regiões consideradas prioritárias pela política industrial e para atividades de alta ou nova tecnologia. Esta política foi estendida a 52 cidades, incluindo todas as capitais das províncias do interior exceto o Tibet e Urumqi em Xinjiang, e as grandes cidades ao longo do Yangzi River, e as 15 cidades fronteiriças com países ao oeste, norte e nordeste da China (UNCTAD, 1994 p. 68).

Entre 1997-2000, a política industrial estabeleceu para o capital estrangeiro quatro categorias de indústrias: as indústrias “proibidas”, “permitidas”, “restritas” e “proibidas”⁹. Inicia-se, assim, a construção sistemática de uma estrutura regulatória, cujas novas diretrizes procuravam não apenas priorizar os investimentos nos setores alvo da reestruturação industrial, mas também incentivar uma maior dispersão geográfica dos mesmos. Questões como “direitos de propriedade” e adaptação às regras internacionais de comércio e investimentos começam a ser tratadas nesse período. Com a entrada da China na OMC em 2001 iniciou-se uma revisão das principais diretrizes para o IDE, envolvendo discussão sobre setores prioritários, novo quadro legislativo para adequação às regras da daquela instituição. Com relação à política industrial, o “Guiding Foreign Investment – Industrial Catalogue” foi alvo de uma revisão em janeiro de 2005, para permitir a expansão do setor de serviços e encorajar o IDE nas indústrias *hi-tech* e no estabelecimento de centros de pesquisa e desenvolvimento (P&D). Com relação à política regional, a nova orientação é a “Go West”, uma tentativa de desenvolver e atrair investimentos para o interior do país, cuja área corresponde a 56% do país, detém 23% da população e 14,8% do PIB. (MOFCOM, 2005).

Outro ponto a destacar diz respeito ao modo de entrada de investimento direto externo na China. E este se deu primeiramente sob a forma de *joint ventures* – as chamadas *foreign invested enterprises*

⁹ “Guiding Foreign Investment– Industrial Catalogue”

(FIEs) cuja lei estipulava que o capital estrangeiro poderia contabilizar 25% do capital total de uma *joint-venture*. Estabeleceu-se mais tarde uma variação dessa forma, a *cooperative joint venture*, pela qual a distribuição dos lucros não dependia da quota de participação dos parceiros nas ações, mas seria determinada pelo acordo entre os parceiros no contrato. A segunda forma de entrada de IDE foi por meio da organização das *Wholly foreign firms* – empresas com participação estrangeira total, permitidas apenas dentro das zonas especiais. Deve-se ressaltar que, frente à inexistência de um setor privado, o governo não pretendia lançar esse tipo de empresa para o restante do país. Só depois de muita controvérsia e após um período de julgamento, as empresas 100% estrangeiras foram autorizadas, em 1986, mas somente caso exportassem 50% de sua produção ou produzissem mercadorias tecnologicamente avançadas. Mais tarde, essa forma jurídica de empresas foi sendo estimulada para além das zonas especiais. Entre 1990 e 1999, as empresas 100% estrangeiras tiveram uma participação média nos investimentos recebidos pela China, em termos de valor, de 35%, enquanto as *joint-ventures* contabilizam 62% (MOFTEC, 2000). Com o ingresso da China na OMC essas restrições têm sido flexibilizadas.

IV - Considerações finais

O novo ciclo de investimentos diretos que teve início na segunda metade da década de 1980 teve um dinamismo surpreendente e trouxe algumas características bem distintas daquelas verificadas durante o período compreendido entre o pós-guerra e o início dos 80. A tendência do IDE nesse período tinha sido a de expandir o investimento de natureza produtiva, sobretudo na indústria manufatureira, e sua distribuição espacial foi muito mais abrangente envolvendo países da periferia. O dinamismo recente apresentado pelo IDE foi caracterizado por um crescimento das operações de fusões e aquisições transfronteiras, pela expansão do investimento de portfólio, formação de “megacorporações”, por uma distribuição espacial concentradora e preferência pelo setor de serviços.

Em que pese essas tendências mais gerais e o discurso liberalizante dos anos 90, uma maior desagregação dos dados mostra diferenças significativas entre países e regiões quanto as suas inserções nos fluxos globais de IDE. Do ponto de vista das políticas de atração de capital

estrangeiro, as ações dos governos também não foram homogêneas. Esses comportamentos diferenciados refletiram distintas estratégias dos governos e empresas de participarem do processo de globalização.

Este artigo procurou mostrar que a China seguiu um caminho próprio e se inseriu de modo diferenciado nos investimentos globais, o que pode ser evidenciado quando se observa não só o perfil assumido pelo investimento direto externo em sua economia, como a sua contribuição para o desempenho do país. Diferentemente dessas experiências, o comportamento dos investimentos estrangeiros no Brasil foi mais sintonizado com as tendências globais apresentadas por esses fluxos, tanto em termos de direção setorial quanto em termos de modos de entrada e tipo de contribuição para a economia.

O Brasil foi o terceiro maior recebedor de investimento direto dos países em desenvolvimento nos anos noventa e esta posição esteve diretamente associada a sua inserção nas fusões e aquisições transfronteiras que se dirigiram em grande parte ao setor de serviços, especialmente para privatizações do setor elétrico e de telecomunicações. A configuração assumida pelo IDE na China foi bastante distinta, com as empresas estrangeiras realizando seus investimentos sob a forma predominante de novos projetos destinados às atividades industriais e através de *joint-ventures*. Esses distintos perfis assumidos pelo IDE no Brasil foram resultados das distintas estratégias de seus governos de se integrarem à economia mundial e dependeram da forma como cada país fez a reforma e abertura de sua economia e construiu o quadro legal e institucional para receber o investimento direto externo.

O Brasil promoveu no final dos 80 e ao longo dos anos 90 uma série de reformas de orientação liberal e introduziu várias medidas para aumentar o grau de abertura financeira e comercial da economia brasileira e redefinir o papel do Estado na economia. A visão subjacente a essas políticas estava plenamente de acordo com as recomendações do Consenso de Washington de retirar todas as restrições à livre movimentação dos fluxos financeiros, comerciais, de investimento direto e de tecnologia e de reduzir o papel do Estado na produção (redefinindo, inclusive, sua função na esfera fiscal).

Nessa direção, mudanças rápidas foram introduzidas no quadro regulatório para receber o investimento direto externo, as quais diziam respeito ao fim da diferenciação entre capital estrangeiro e capital nacional e das restrições de ordem setorial, societária etc. Estas

mudanças foram fruto de certa visão do papel a ser cumprido pelas empresas transnacionais no processo de modernização, de que além de contribuir com aportes de recursos para a desejada estabilização monetária, essas empresas facilitariam o acesso do país a recursos financeiros e tecnológicos e contribuiriam ainda para melhorar a inserção do Brasil no comércio internacional.

Uma década e meia depois, os resultados mostraram-se frustrantes, tanto em termos da contribuição do IDE para a taxa de investimento, quanto para o desempenho exportador do país que amargou até 2000 grandes déficits comerciais. A grande contribuição do IDE para a economia brasileira parece ter sido na cobertura dos déficits em conta corrente durante parte dos anos 90 e entre 2001-2002. A predominância das fusões e aquisições como modo de entrada na economia, num contexto de baixo crescimento econômico e de câmbio e juros altos, resultou de motivações de investimentos mais associadas ao surgimento de um ciclo de oportunidades gerado pelo processo de privatização do que uma tendência de longo prazo.

A China também introduziu medidas de natureza sistêmica e regulatória para receber o investimento direto externo. Porém, o processo de abertura executado por este país foi lento e gradual (utilizando as ZEEs de forma experimental) e disse respeito quase que exclusivamente a entrada de investimento produtivo, desestimulando outras formas de investimentos internacionais. Dentro do objetivo de modernizar sua indústria e introduzir novas práticas administrativas, as políticas para o IDE foram sendo introduzidas de maneira a orientar os investimentos para os setores prioritários da política industrial, e o controle sobre a forma de entrada do capital estrangeiro na economia (via joint-ventures e não através de fusões e aquisições) foi parte fundamental desta estratégia.

Deve-se ressaltar que a China enveredou por uma estratégia de desenvolvimento nacionalista com forte apoio do Estado. Sua opção de se integrar à economia global deu-se através do investimento direto e do comércio, como mostram não só os crescentes ingressos de IDE, como o desempenho exportador do país, grandemente determinado pelas estratégias exportadoras das filiais estrangeiras que operam em sua economia. Note-se o papel da política de crescimento do governo chinês, baseado no crédito interno, e sua política de manutenção da estabilidade cambial com moeda desvalorizada nesses desdobramentos, além do processo de negociação para o estabelecimento do

cronograma de adesão do país a OMC. Desse modo, o IDE na China é algo complementar, para trazer divisas e manter o ritmo de modernização.

Por outro lado, as opções de cada um desses países dependeram do estágio de desenvolvimento em que se encontravam no momento em que se inicia a nova onda de investimentos globais. Isto implica em maiores ou menores oportunidades de investimentos relacionados à abertura ou não de novos setores e reflete o nível de engajamento no circuito financeiro internacional, dando maior ou menor raio de manobra para alavancar as políticas de crescimento. Assim, o perfil do IDE numa determinada economia depende da visão de desenvolvimento do país que faz a absorção.

Referências Bibliográficas

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Censo de capitais estrangeiros. Brasília, 1997. Disponível em: <<http://www.bacen.gov.br>>.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Censo de capitais estrangeiros. Brasília, 2002. Disponível em: <<http://www.bacen.gov.br>>.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Nota para Imprensa. Brasília. Disponível em: <<http://www.bacen.gov.br>>.

BELLUZZO, L. G. (1999) “Finança Global e Ciclos de Expansão” in Fiori, L. (organizador), Estados e Moedas, Ed. Vozes.

_____ & ALMEIDA, J. G. (2002) Depois da queda: a economia brasileira da crise da dívida aos impasses do Real. Rio de Janeiro, Ed. Civilização Brasileira.

BROADMAN & SUN (1997) “The Distribution of Foreign Direct Investment in China”. WB Policy Research Working Paper, February 1997, Washington, D.C.

CANO, M. (2003) O recente processo de fusões e aquisições na economia brasileira, Campinas, UNICAMP, Instituto de Economia. (Dissertação, Mestrado)

CHEN CHUYUAN (1982) China's economic development, growth and structural change. Boulder, Westview Press

CHUNLAI, Chen. (1997) The Evolution and Main Features of China's Foreign Direct Investment Policies. **Chinese Economic Research Center, Austrália.**

COUTINHO, L. & BELLUZZO, L.G. (1996) “Desenvolvimento. e Estabilização sob Finanças Globalizadas”. *Economia e Sociedade*, No. 7, dez. de 1996, Campinas, SP.

DE NEGRI & ACIOLY (2003) Novas Evidências sobre os Determinantes do Investimento Externo na Indústria de Transformação Brasileira e nos Setores Prioritários da Política Industrial. TD 1019, IPEA, Brasília.

EPSTEIN, G. & BRAUNSTEIN, E. (2002) “Bargaining Power and Foreign direct Investment in China: can 1.3 billion consumers tame the multinationals?” PERI (Political Economy Research Institute), University of Massachusetts Amherst.

FRANCO, Gustavo H. (1998). A inserção externa e o desenvolvimento. *Revista de Economia Política*. v. 18, n.3

International Monetary Fund (IMF) (2004). *World Economic Outlook: Advancing Structural Reforms* (Washington, D.C.: IMF).

LAPLANE M. F. & SARTI, F. (1999) Investimento Direto Estrangeiro e o Impacto na Balança Comercial nos Anos 90. Texto para Discussão do IPEA. N.629, Brasília, Fev. 1999.

LAPLANE, M. & SARTI, F. (2003) “O investimento direto estrangeiro e a internacionalização da economia brasileira nos anos 90”. In LAPLANE & SARTI (orgs.) *Internacionalização e Desenvolvimento da Indústria no Brasil, 2003*. Ed. Unesp, Campinas, SP.

LEMOINE, Françoise. (2000) FDI and the Opening Up of China's Economy. CEPII, 2000.

MEDEIROS, C. A. (2004) “A Economia Política da Internacionalização sob Liderança dos EUA: Alemanha, Japão e China”. In: José Luís Fiori. (Org.). *O Poder Americano*. Petrópolis, 2004, v. , p. 139-178.

MIRANDA, J. C (2001): “Abertura Comercial, Reestruturação Industrial e Exportações Brasileiras na Década de 90” in IPEA, TD n. 829.

- MOFCOM (2005) “Colóquio para Autoridades da Administração Econômica da China e dos Países de Língua Portuguesa” Documentos Avulsos. Maio, 2005, Beijing, China.
- MOFTEC (2001) FDI Statistics. Beijing, China
- OECD (2003): OCDE Factbook 2003: Economic, Environmental and Social Statistics. Macroeconomic trends - economic growth - investment rates.
- SILVA, L. A. (2004) Brasil, China e Índia: o investimento direto externo nos anos noventa. Campinas: IE/Unicamp (Tese de doutoramento), cap. 3.
- WEI JIA (1994) Chinese foreign investment laws and policies: evolution and transformations, Quorum Books, Westport, Connecticut.
- WORLD BANK, (1999) Global Development Finance. Washington, D.C
- UNCTAD (2000) World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development, United Nations, New York / Geneva.
- _____ (2001) World Investment Report 2001: Promoting Linkages, (Annexes). United Nations, New York / Geneva
- _____ (2002) World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export competitiveness, (Annexes). United Nations, New York / Geneva.
- _____ (2003) World Investment Report 2003: FDI Policies for Development: National and international Perspectives, (Annexes). United Nations, New York / Geneva.
- _____ (2004) World Investment Report 2004: The Shift Towards Services, (Annexes). United Nations, New York / Geneva.

UMA ANÁLISE DA “AGENDA LIBERAL” PARA A CHINA

Bernardo Kocher*

Resumo: Análise da inserção da China no sistema internacional pós-Guerra Fria destacando-se especialmente o período pós-crise asiática de 1997.

Palavras-chave: China; Inserção Internacional; Pós-Guerra Fria.

An analysis of the “liberal agenda” for China.

Abstract: Analysis of China’s engagement on the post-Cold War international system, especially on the post-Asian crisis period of 1997.

Keywords: China; international engagement; post-Cold War.

A China sempre foi protagonista de importantes convulsões internas, com expressivos impactos materiais e simbólicos no mundo exterior. Ao longo de sua História o país conheceu variadas formas de governo e regimes políticos em meio a críticos “warfares”. Desde a aproximação do ocidente com a viagem de Marco Pólo, passando pelo colonialismo e a guerra civil, até o presente crescimento vertiginoso da sua economia - que a transformou numa potência econômica em pouco mais de vinte e cinco anos -, o país tem sido foco de intensos questionamentos sobre qual a natureza da sua participação no sistema internacional.

O esgotamento da Revolução Cultural, por um lado, e o fim da URSS e do bloco comunista na Europa oriental, por outro, deram-lhe um novo realce. Nos dias atuais assistimos até a uma discussão sobre uma eventual ameaça de uma nova Guerra Fria, onde a China substituiria a URSS no confronto com os EUA (SMALL, 2005).

Gostaríamos de tratar neste artigo de um aspecto que considero ser de extrema importância para a China contemporânea. Trata-se de uma forma de compreensão do país em função das transformações que ele vem passando nas últimas décadas. Estou chamando esta visão de “agenda liberal” para a China. A partir de uma pouco cuidada análise que contemple tanto a História quanto a correlação de forças

* Doutor em História pela UFF (1997), com a tese “*A Economia Política da Inflação dos Preços: Brasil, 1964-1994*” e Professor de História Contemporânea do Departamento de História e do Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais da Universidade Federal Fluminense.

políticas reais que existem na sociedade civil chinesa, é doada ao país pela mídia, agências multilaterais e “think tanks”, além de grande parte da intelectualidade dos países ocidentais, uma percepção de que o mercado está simplesmente substituindo o Estado, ou mesmo o PCC. Se estes ainda não saíram de cena é por conta de um anacronismo que cedo ou tarde a nova correlação de forças trazida pela modernização e pelo mercado produzirá. Esta atitude pouco construtiva, mas fortemente politizada, possui papel relevante na formação de uma visão da China sem que, no entanto, produza uma compreensão precisa do sucesso econômico chinês. Este tem como protagonista o capital privado e o Estado chinês.

Forma-se, assim, a falsa percepção de que existe uma contradição entre a realidade econômica voltada para o mercado e o papel do PCC na condução da política econômica. A imagem gerada pela “agenda liberal” é a de que a política econômica do Estado chinês (dirigida pelo PCC) não conta para o crescimento econômico vertiginoso, antes, pelo contrário, é um fator inibidor.

Como o atual desenvolvimento econômico e político não pertencem a nenhum modelo prévio, repousa sobre a China uma natural incompreensão inicial do que lá está ocorrendo. Ainda, face à crise profunda pela qual passa o marxismo desde a derrocada da URSS, as interpretações oriundas deste campo de conhecimento têm cedido espaço para a “agenda liberal”. Agrega-se a esta situação o fato de que o PCC polarizou acirrados debates ideológicos com forças políticas de esquerda desde os anos cinquenta até os setenta – assumindo posições de ultra-esquerda -, o que criou uma espécie de débito profundo da China com o marxismo, via maoísmo.

As reformas econômicas na China têm polarizado a atenção sobre o país. Não é, frisamos, a questão política e nem tampouco o processo de reformas em si o que está sendo realçado, mas, é o sucesso da economia o que contaminou as interpretações que produzem a “agenda liberal”.

Entre 1978 e 2004 o PIB chinês pulou de US\$ 147,3 milhões para US\$ 1,65 bilhões, tendo sido multiplicado por onze, com uma taxa de crescimento médio de 9,4% por ano. O comércio exterior (exportação + importação) aumentou de US\$ 20,6 milhões para US\$ 1,15 bilhões, a uma taxa de 16% ao ano e multiplicando-se por sessenta. São também surpreendentes o ascenso da inversão externa

direta, que passou de US\$ 1,8 bilhões (1979-1983) a US\$ 60,630 bilhões em 2004. Estudos da empresa de consultoria Goldman Sachs afirmam que o PIB chinês medido em dólares correntes poderá superar o da Alemanha em 2007, o do Japão em 2015 e o dos EUA em 2039 (BUSTELO, 2006). Suas reservas monetárias chegaram a mais de US\$ 1 trilhão em 2006, tornando-se a segunda maior do mundo, somente superada pelo Japão.

A partir do início dos anos noventa – após a queda da URSS e as reformas na China já terem completado mais de uma década de sucesso – todo um conjunto de análises voltadas para a compreensão e (também diríamos) interferência na vida interna chinesa tem sido produzido. Sob este prisma o país estaria indo no caminho certo, do ponto de vista econômico, apesar da presença no poder político da ditadura do Partido Comunista Chinês, da intervenção do Estado na economia, da inexistência do texto legal que oficialize a propriedade privada, da ausência de normas claras e de foros jurídicos para o funcionamento do mercado, etc.

Este conjunto de interpretações não considera, no entanto, que é justamente a presença do PCC no poder que fornece as condições de funcionamento da economia de mercado na China. Esta aparente contradição não possui até o momento uma análise conceitual e teórica ampla que procure dar conta do papel do PCC (tal como ele é) na criação de uma forma de desenvolvimento absolutamente específico e, como sabemos, bem sucedida.

O conjunto de questões acima apontado tornar-se-á ainda mais importante de ser discutido neste ano de 2007, quando importantes mudanças na política econômica chinesa estarão sendo implementadas a partir de março. Uma delas será a equiparação da propriedade privada à propriedade pública, visando a incentivar investimentos. O horizonte de realização das Olimpíadas também nos traz a necessidade de refletir sobre a realidade chinesa contemporânea, já que esta terá presença constante na mídia quando no ano de 2008.

Para uma análise que alcance a dinâmica da “agenda liberal” para a China com o processo de transformações concreto por que passa o país elegemos um conjunto de questões voltadas à inserção no sistema internacional da China. Pensamos que este possa ser um meio de ajudar a responder às imensas dúvidas que existem para a definição da China no mundo contemporâneo.

A morte de Mao Tse Tung em 1976 consolidou o que já havia sido alinhado nos primórdios da década de setenta. Deng Xiao Ping deu vida plena às reformas, iniciadas política e intelectualmente ainda por Mao, que se caracterizaram no plano internacional: a) pela desideologização, especialização e profissionalismo do corpo diplomático e da política externa; b) pela eliminação da orientação de esquerda na relação com o Terceiro Mundo; c) pelo entrelaçamento da política externa com a nova orientação de reformas e modernização econômica; e, d) orientação independente da política externa chinesa em relação aos EUA e URSS.

Na primeira fase deste envolvimento - desde a sua implementação até o fim da Guerra Fria -, a confluência entre as transformações em curso na China e a economia mundial não foram obstáculo à compreensão e ao aprofundamento do modelo econômico chinês. Tudo o que ocorria no país poderia ser creditado, pela ótica da “agenda liberal”, ao debilitado socialismo real, que para a China significaria que um dia o capitalismo voltaria. O país teve direito, antes mesmo do restabelecimento das relações diplomáticas com os EUA em 1979, a “um veloz acesso ao financiamento internacional em condições excepcionalmente favoráveis” (MEDEIROS, 1999). Isto caracteriza o que Imanuel Wallerstein chamou de “convite” ao desenvolvimento, numa feliz definição da decisão das economias capitalistas mais desenvolvidas em implementar meios para o crescimento econômico em larga escala em outras nações aliadas políticas e estratégicas (WALLERSTEIN, 1979).

O caminho desta nova inserção foi também articulado pela reorganização da economia regional do sudeste asiático que a partir da migração de parte do capital produtivo japonês propiciou que o comércio e o investimento regionais ganhassem relevo na economia mundial. Uma importante fase conjuntural se abriu para a China, quando a desvalorização do dólar acordada multilateralmente no Acordo do Plaza Hotel, em 1985, promoveu uma injeção de capital produtivo, vindos de Hong Kong, Formosa, Japão e Coreia do Sul, que passaram a procurar as zonas econômicas especiais para fins de barateamento dos custos de mão-de-obra e dos imóveis urbanos, além do câmbio desvalorizado (WALLERSTEIN, 1979, p. 101). Começa aí a escalada da formação do superávit comercial chinês em relação aos EUA.

A China alargou nos anos oitenta o escopo da sua atuação em termos de política externa, transformando os Estados Unidos, o

Japão, os países asiáticos e os países europeus, além dos organismos multilaterais, em parceiros ativos. Por este caminho o multilateralismo substituiu o estrito bi-lateralismo e o isolamento das décadas anteriores. A negação dos países ocidentais e de suas instituições multilaterais já não era mais possível e o pragmatismo teve que ser adotado tanto quanto o distanciamento com os países do Terceiro Mundo e a busca da liderança chinesa destes.

O crescimento econômico exponencial do país não ocorreu sem uma redefinição dos marcos da sua reinserção no sistema internacional e, simultaneamente, da política externa chinesa. A diplomacia chinesa tem sido convidada para as reuniões anuais do G8, é membro ativo da integração regional no Pacífico ocidental (Asean + 3) e a Comissão Econômica Ásia-Pacífico (APEC), participado intensamente do Conselho de Segurança da ONU e nas demais instituições internacionais. A orientação da política externa chinesa pulou do isolamento para a busca de uma inserção como uma “grande potência”, o que tem causado até o temor do poderio chinês construído após o início das reformas.

O fim da Guerra Fria criou um novo contexto para a inserção econômica e política da China no sistema internacional. As benesses trazidas pela “Guerra Fria dentro da Guerra Fria” – como chamamos a cisão sino-soviética -, nos anos sessenta e setenta - já não eram mais necessárias aos olhos dos patrocinadores ocidentais. A China teria que, necessariamente, procurar realocar o seu papel como receptor de investimentos e mega-exportador no interior de uma agenda que a partir de então contaria com os tradicionais termos de contingenciamento aplicados até então à extinta URSS. Os Direitos Humanos foram o maior destes termos e o Massacre da Praça Tiannanmen, em 1989 o seu principal marco. Daí a oposição dos EUA para que a China realizasse os Jogos Olímpicos em 2000. Os constantes bloqueios aos pedidos de empréstimos chineses no Banco Mundial e, também, as dificuldades crescentes à renovação anual pelos EUA do status da China como “Nação Mais Favorecida” expressam esta situação. Mas o fim do “convite” não produziu uma limitação do poder econômico que as reformas têm dado à China.

Após a Crise Asiática em 1997, o poderio da economia chinesa foi testado e, também, reorientado. Agora, já não se tratava mais de se abrir ao capital estrangeiro, mas de colocar o mercado interno como um estímulo ao crescimento econômico. Segundo Elias Jabbour, os

anos anteriores prepararam o país para o enfrentamento seguro da crise (ressalte-se a manutenção da taxa de câmbio como um mecanismo essencial para o enfrentamento da volatilidade de capitais) através da criação da “capacidade produtiva instalada, (do) sistema estatal de intermediação financeira e o efetivo controle do Estado Nacional em todos os terrenos da governança chinesa” (JABBOUR, 2006). A partir de então efetuou-se o reordenamento do gasto público com “volumosos gastos públicos em infra-estruturas com a intenção de criar um mercado interno em condições de proteger o país de efeitos relacionados ao fechamento de mercados externos” (JABBOUR, 2006, p. 24).

A continuidade da nossa análise caminhará para a compreensão da China no sistema internacional no pós-Guerra Fria, e especialmente após a Crise Asiática, salientando alguns elementos específicos da “agenda liberal”.

Em primeiro lugar chamamos atenção para a problemática da consideração da China como uma ameaça, tal como antes fora a URSS, a ponto de poder engendrar uma nova Guerra Fria. Agora, o sucesso estrondoso do modelo econômico chinês também a colocaria numa rota de colisão com os EUA. Lembremos que a Guerra Fria ocorreu em meio ao crescimento econômico da URSS e o seu fim foi totalmente intermediado pela sua falência econômica. O bombardeio da embaixada chinesa em Belgrado, durante a liberação do Kosovo da presença Iugoslávia, possuiria os ingredientes deste eventual conflito. A interdependência econômica (já que a China é ativa vendedora no mercado interno americano e detentora de grande porte da sua dívida pública mobiliária federal) não seria, neste raciocínio, o suficiente para evitar o confronto sino-americano, que partiria de uma nova elaboração da política de “contenção”.

Um outro caminho para a ruptura das relações pacíficas China-EUA seria a questão de Taiwan. A ilha no Mar da China, considerada uma “província rebelde” pelo governo da China continental, poderia talvez representar o mesmo papel que o controle do governo da Polônia em 1946 teve para o acirramento das tensões entre EUA e URSS. Imensas somas de recursos têm sido gastas pelo governo americano para proteger como um bastião do mundo ocidental na Ásia a ilha que abrigou os derrotados pelos comunistas em 1949. Mesmo sem o *status* de representante oficial do povo chinês na ONU, quando perdeu seu lugar para a República Popular da China, em 1971, a proteção e o “convite” ao desenvolvimento foram mantidos absolutamente intactos pelos sucessivos governos americanos.

Do ponto de vista do grupo dos neocons norte-americanos encontramos em Condolezza Rice um ponto de possível construção de um atrito intransponível que levaria a uma nova Guerra Fria: o ambiente criado em torno do sistema Ásia-Pacífico, onde uma disputa de hegemonia poderia fazer o conflito eclodir. A Secretária de Estado dos EUA assim se referiu ao problema:

“Even if there is an argument for economic interaction with Beijing, China is still a potential threat to stability in the Asia-Pacific region. Its military power is currently no match for that of the United States. But that condition is not necessarily permanent. What we do know is that China is a great power with unresolved vital interests, particularly concerning Taiwan and the South China Sea. China resents the role of the United States in the Asia-Pacific region. This means that China is not a “status quo” power but one that would like to alter Asia’s balance of power in its own favor. That alone makes it a strategic competitor, not the “strategic partner” the Clinton administration once called it. Add to this China’s record of cooperation with Iran and Pakistan in the proliferation of ballistic-missile technology, and the security problem is obvious. China will do what it can to enhance its position, whether by stealing nuclear secrets or by trying to intimidate Taiwan” (SMALL, 2005, p. 30).

Outras fontes de atrito que a China pode ensejar são a busca chinesa no mercado global por matérias-primas e energia não-renovável e a vinculação política de Pequim com vários governos hostis à política externa americana, como Sudão, Irã, Zimbábue, Bielorrússia e Coreia do Norte, principalmente.

Numa outra vertente interpretativa - a que atribui a existência de uma real interdependência entre a China comunista e a insular, com a atenuação do sentimento independentista da ilha -, podemos lembrar que existem cerca

de 6 mil empresas taiwaneses instaladas na China continental no vale do rio Yang-tsé (JABBOUR, 2006).

Também diametralmente oposta à tese de uma eventual futura Guerra Fria temos o trabalho de Pablo Bustelo, que aponta para a formulação da política chinesa de “ascensão pacífica” (*heping jueqi*) como uma resposta à formulação à tese internacional de “ameaça” chinesa. Esta, pautada na formulação anterior de Deng Xiaoping de “esconder nossas capacidades e ganhar tempo”, procura caracterizar, no melhor estilo da tradição realista, o papel belicoso da China (BUSTELO, 2006, p. 2-3). Segundo o autor, acompanhando a formulação de Zheng Bijian, numa interpretação oficiosa, a “China pode e quer ascender sem por em questão, desafiar ou inclusive perturbar a ordem internacional existente”. Para isto aponta-se o fato de que o atual *status quo* no sistema internacional tem sido benéfico à China, com amplo acesso a mercados e capitais disponíveis para investimento, e, por outro lado, que este processo só se consolidará no longo prazo (BUSTELO, 2006, p. 4). Além disso, a diplomacia chinesa tem se mostrado cooperativa com a comunidade internacional em diversos assuntos econômicos quanto políticos. Ela é um fator importante para a negociação da limitação do poder nuclear da Coreia do Norte.

Se tomarmos como ponto de partida de que os argumentos da possibilidade de uma nova Guerra Fria são infundados, não podemos deixar de questionar, nosso segundo ponto, o fato de que a China pode estar desenvolvendo um *soft power*. Seguindo as categorias básicas de engajamento dos EUA criadas por Joseph Nye, em seu livro “Paradoxo do Poder Americano” (São Paulo, Editora Unesp, 2002), a China segundo ampla discussão bibliográfica também possuiria elementos que a colocam como possuidora do *poder brando*, ou *soft power*. A própria postulação chinesa de líder do Terceiro Mundo dos anos cinquenta aos setenta era em essência a manifestação desta situação.

Não partimos do pressuposto de que a China irá reproduzir o papel que os EUA, para quem esta categoria foi especificamente criada, e caminha agora para a generalização digamos um novo tipo de poder brando. A China não possuiu no passado e nem possui no presente condições para tal. Seu idioma principal, o chinês mandarim - o mais falado no mundo -, não possui condições de difusão como meio de comunicação, tal como o inglês, e nem as instituições chinesas serviriam de modelo para moldar a realidade política e institucional,

seja de Estados Nacionais seja de organismos multilaterais. De qualquer forma é inegável que nos últimos anos a atuação chinesa em inúmeros cenários tem caminhado para a ampliação da sua participação e influência, o que nos pode indicar que o resultado eficaz que o crescimento econômico tem trazido para a China após o início das reformas é justamente o *soft power* chinês.

São inúmeros os episódios que demonstram o papel cooperativo da China nas relações internacionais do pós-Guerra Fria. A postulação do “ascenso pacífico” (*heping jueqi*) é uma delas. Ela indica uma posição diametralmente oposta a todas as políticas adotadas anteriormente em relação ao Terceiro Mundo. O aumento do prestígio do país em relação aos EUA, manifestadas em pesquisas de opinião pública (SOTO, 2005) pode ajudar a contrabalançar a perspectiva, também manifestada em pesquisas de opinião, sobre o papel do equilíbrio militar futuro entre a China e os EUA.

Mas, o que chamaremos a atenção neste trabalho, no que tange ao poder brando chinês, são dois aspectos da discussão prática e conceitual internacional. O primeiro destes é a entrada da China para a Organização Mundial do Comércio. A inclusão do país como centésimo quadragésimo terceiro membro da entidade foi obtida após o reconhecimento por parte de vários membros da OMC de que a China possui uma economia de mercado. Esta caracterização causa intensa polêmica dos pontos de vista político e ideológico. Na ânsia de se colocar “em pé de igualdade com os demais países” (*zili yu shijie minzhu zhilin*), este passo representou para China uma importante etapa da reconstrução da sua identidade nacional, abalada desde o início da colonização em meio à desestruturação da unidade nacional durante a dinastia manchú. Por outro lado, pelo ângulo do sistema internacional, a participação da China representa a mais importante vitória da “agenda liberal”.

Esta adesão a uma expressiva instituição multilateral é, por outro lado, um importante meio de manutenção da política de reformas iniciadas em 1978, já que “*open markets for China's exports and high influx of FDI are crucially important: that is precisely why China joined the WTO in December 2001*” (DECKERS, 2005, p. 8-9). Ao tempo da adesão à OMC o país era o sétimo exportador do mundo e o maior importador da economia mundial. Mesmo que a OMC represente os interesses de empresas multinacionais e penalize a soberania dos Estados

Nacionais, entre outros problemas que são levantados pelos seus críticos, a China não exitou em propor e efetivar a sua participação. A decisão final veio após o incidente da repressão aos manifestantes da Praça Tiannanmen, em 1989. Uma incorporação mais íntima à economia mundial poderia diminuir as restrições que começaram a ser construídas em torno da problemática dos Direitos Humanos. Como resultado do constrangimento político a ampliação da inserção da economia nacional na interdependente economia globalizada foi colocada como moeda de troca, o que produziu resultados positivos para os investimentos externos na China. Neste processo as tarifas alfandegárias foram cortadas numa média de 23%, os industriais passaram a importar e a exportar sem a interferência do Estado e a vender diretamente no mercado interno chinês, os bancos estrangeiros puderam oferecer serviços no mercado de câmbio para empresas (dois anos) e cidadãos (cinco anos) chineses após a adesão à OMC, as empresas automobilísticas passaram a ter direitos plenos de distribuição e venda dos seus produtos e os subsídios agrícolas foram limitados a 14,5 a 15% (DECKERS, 2005, p. 11). Além disto, o controle da pirataria deveria ser introduzido internamente, caso a China desejasse participar do processo de solução de controvérsias da OMC.

O cálculo e o benefício políticos pelos governantes chineses foram o do fortalecimento da coalizão de poder interna, o que daria uma continuidade ao processo de reformas sem que a contestação política fosse associada às críticas internacionais.

Tomando como positiva a formulação do soft power chinês, em terceiro lugar, apontamos a formulação de uma tese extremamente interessante para a discussão da China no sistema internacional: o Consenso de Pequim. Em maio de 2004, um especialista em assuntos chineses da Goldman Sachs, Joshua Cooper Ramo, publicou um artigo intitulado “The Beijing Consensus: Notes on the New Physics of Chinese Power”, publicado pelo Foreign Policy Center, em 2004 (RAMO, 2004). O artigo popularizou ainda mais a incidência da expressão “consenso” na literatura social e iniciou um debate intenso sobre a natureza das transformações na China, ainda mais quando o clássico “Consenso de Washington” serviu de contraponto ao desenvolvimento do poder brando chinês. Associado com o “padrão chinês de desenvolvimento”, a audiência no Terceiro Mundo a esta idéia (mais do que a palavra “consenso” quer exprimir) foi grande, criando o questionamento do congêneres anglo-saxão, aplicado à América Latina.

Segundo Ramo a China é uma elemento central numa eventual transformação da economia global:

“ What is happening in China at the moment is not only a model for China, but has begun to remake the whole landscape of international development, economics, society and, by extension, politics. While the US is pursuing unilateral policies designed to protect United States interests, China is assembling the resources to eclipse the US in many essential areas of international affairs and constructing an environment that will make US hegemonic action more difficult. The point of this piece is not to judge China's rise as good or bad. I will leave the discussion about how to handle China's rise to the ideologically electric engagement/containment debate, though I will show in a moment why ideas like engagement and containment are outdated in regard to China. Rather what I wish to do here is simply to outline the shape of China's new power basis and solidify the claim that when measured in terms of comprehensive national power, China is already a rival of the United States in many important areas” (RAMO, 2004, p. 3)

Assim, a realidade interna chinesa seria a formadora do novo consenso, que é assim definido:

“ To the degree China's development is changing China it is important; but what is far more important is that China's new ideas are having a gigantic effect outside of China. China is marking a path for other nations around the world who are trying to figure out not simply how to develop their countries, but also how to fit into the international order in a way that allows

them to be truly independent, to protect their way of life and political choices in a world with a single massively powerful centre of gravity. I call this new physics of power and development the Beijing Consensus” (RAMO, 2004, p. 3).

O conceito ampliou-se muito desde o seu lançamento, vindo ao encontro de uma grande insatisfação com as políticas unilaterais e ultra-liberalizantes das últimas décadas. Ainda não podemos dizer que medidas práticas estão sendo implementadas em torno deste conceito, já que a idéia da existência de um novo “consenso” trata-se apenas de uma análise estritamente intelectual, e não uma articulação social para pô-la em prática. As políticas de choque que foram apontadas como solução da Crise Asiática (1997), o seu desrespeito pelos países envolvidos – ressalte-se a China, que manteve estável a sua moeda – contribuíram para a formação de uma atuação do governo chinês que, segundo Arik Dirlif, criou uma distinção intrínseca entre o modelo chinês o ambiente que o cerca. É desta situação nasce e se fortalece a proposta do “Consenso de Pequim” como uma nova via de desenvolvimento (DIRLIF, 2006).

Antes de sua inserção, digamos, “total” e internacional, a China tem que ser pensada em função da sua longa História de relacionamento com os vizinhos asiáticos. Estas relações, nosso quarto ponto, são de crucial importância para a compreensão do que estamos analisando no presente. Pressupomos que a China não poderá prescindir de uma bem sucedida atuação diplomática, expressando o sucesso de uma estrutura produtiva, financeira e política regionais que associem tanto a competição por mercados e as assimetrias quanto a interdependência e a complementaridade com os países vizinhos.

Esta inserção tem sido bem sucedida, depois do início das reformas, em primeiro lugar pela atenuação das tensões com os vizinhos através da negociação de questões fronteiriças com Índia, Vietnã e Rússia. Com o sudeste asiático mais especificamente, em segundo lugar, as tensões estiveram em alta quando os seis membros da ASEAN se opuseram à ocupação do Camboja pelo Vietnã, em 1979. Esta situação demoveu a convergência entre chineses e países da ASEAN, fazendo com que estes se reaproximassem rapidamente do Vietnã. Após a normalização das relações sino-vietnamitas, em 1991, a China

reavaliou o seu papel no sudeste asiático em meio às críticas internacionais dos episódios ocorridos na Praça Tiananmen dois anos antes. Foram criados laços entre a China e a Asean, até o ponto de ser assinado em 2002 o Acordo de Livre Comércio China-Asean, seguido pela assinatura de um acordo político em outubro de 2003, que dava acento à China no Tratado da ASEAN de Amizade e Cooperação no Sudeste Asiático.

Teria a China a capacidade de tal como a Alemanha no século XIX introduzir instabilidade no sistema internacional? Ou a possibilidade contrária (a China como uma estabilizadora) é que seria verdadeira? O raciocínio teórico inicial é o de que novos agentes estatais de peso produzem instabilidade e, então, conflito. Indicaríamos, neste novo ponto de análise, uma percepção que tem se desenvolvido na mídia: a de que a participação da economia chinesa na economia mundial estaria alterando muitas relações pré-estabelecidas e, com isto, criando hostilidades com concorrentes, pressionando pelo aumento dos preços de matérias-primas, etc. Neste sentido, apontamos que a presença chinesa é realmente expressiva, mas a conclusão sobre o seu impacto desfavorável na economia mundial não se sustenta. As exportações do país cresceram muito (5 vezes entre 1994 e 2004), mas também as importações chinesa cresceram (4,8 entre 1994 e 2004). A China contribuiu para o crescimento mundial numa proporção maior do que EUA e Europa, apesar de ter recebido em 2004 9,3% do total dos investimentos externos diretos tendo sua participação na economia mundial sido 13,2%. A China, com seu grande crescimento de demanda de energia, consumiu 6,6 milhões de barris/dia e os EUA 20,5. Finalmente, apontamos como ponto de discordância de que a China é causadora de instabilidade – pelo menos no campo econômico – o fato de que o país recusou-se a desvalorizar a sua moeda nacional, o yuan, em meio à crise de 1997 e desvalorizou a sua moeda em julho de 2004 para melhor enquadrar-se às demandas internacionais, “*en una medida que no era en absoluto imprescindible para su economía interna y que puede entenderse como una manifestacion de su voluntad de reducir las fricciones comerciales con EEUU*” (BUSTELO, 2006, p. 5).

Como aponta Rosita Dellios (2007) para o que a China poderia trazer em termos de estabilidade: a capacidade do país ter o “poder global”. São várias as características que compõem esta força: a) participação como mantenedora da ordem mundial; b) possuir a

legitimidade de uma grande potência; c) ter poder político e econômico típicos de uma grande potência; e, d) possuir o *status* de potência nuclear. Todos estes itens são aplicáveis à China. A diplomacia chinesa participa ativamente das principais decisões da ONU, sendo voz ativa como crítica e exerce pressão com alguma eficiência para ser contrapeso ao unilateralismo norte-americano, e é uma ativa defensora do multilateralismo. A diplomacia chinesa atua em mais de mil organizações internacionais que lidam com todas as matérias relevantes ao sistema internacional, tais como tráfico de drogas, terrorismo e meio ambiente. O país é, segundo Rosita Dellos, “an ardent supporter of the United Nations and international law, warning against the exercise of military power when peaceful methods of diplomacy ought to be given greater scope for realization” (DELLIOS, 2007, p. 6). Muitos dos problemas que o país enfrenta interna e regionalmente (Taiwan, Tibete, democracia, direitos humanos, poluição, etc.), que poderiam em tese abalar a capacidade do país atuar globalmente, são problemas que outros países que já possuem o “poder global” também enfrentam.

O poderio econômico e militar chinês são indiscutíveis, mas insuficientes para a definição do país como detentor do poder global. Para Rosita Dellos existirão fatores a serem considerados para que num futuro (em 2025) a China possa assumir o papel inquestionável de ter o “poder global”.

Numa outra perspectiva, não valorando positivamente o processo de transformações da China, está o antológico artigo do especialista em questões asiáticas Gerald Segal, intitulado “Does China Matter?” (SEGAL, 1999). Trata-se de uma visão crítica e de vanguarda, acentuando o papel relativo da China que, apesar das impressões, possui debilidades profundas que não a caracterizariam como uma grande potência. Suas afirmações bombásticas provocaram intenso debate na academia sobre suas afirmações, que estavam baseadas também numa amarga crítica política da saturação da exaltação do sucesso chinês. Para ele o ocidente estaria aceitando apenas reformas parciais na política e na economia chinesas e enganando a si mesmo de que os benefícios de uma economia de mercado viriam sem custos. Além disto, o exagero do sucesso chinês, principalmente pelo fato do seu banco central não desvalorizar a sua moeda no curso da crise de 1997, estaria dentro de uma percepção novamente equivocada que também levaria a Ásia para o centro dos equívocos. Para Segal a China seria apenas “*second-rank middle power that has mastered the art*

of diplomatic theater” (SEGAL, 2004, p. 11) e somente o Japão seria, na Ásia, uma verdadeira economia global.

Economicamente, militarmente e politicamente Segal aponta para um sem número de restrições para a consideração da fragilidade chinesa. Em sua conclusão, algo espantosa - intitulada “*Does it matter if China doesn't matter?*” (SEGAL, 2004, p. 18,20) -, o “Império do Centro” é tratado como uma potência média (“middle power”) cujo papel só seria relevante na medida em que o Ocidente não souber lidar com ela. Seu papel global é enfaticamente negado em favor de uma debilidade presente em todos os campos de atuação das instituições públicas chinesas. Estas mereceram uma poderosa reprimenda do autor, ao afirmar concluindo o seu artigo:

“And perhaps most important, until we treat China as a normal middle power, we will make it harder for the Chinese people to understand their own failings and limitations and get on with the serious reforms that need to come” (SEGAL, 2004, p. 20)

Finalmente, existe um ponto relativamente obscuro para a compreensão do novo papel da China no sistema internacional após o sucesso das suas reformas. Como são as relações da China com o Terceiro Mundo? A China seria um país do Terceiro Mundo?

Desconsiderando aqui a “agenda liberal”, que não foca este tipo de classificação, existem análises que valorizam positivamente as relações China-Terceiro Mundo. Partindo do pressuposto de que existe uma crescente tensão nas relações EUA-China, Elias Jabbour indica que o tradicional vínculo dos anos cinquenta não foi quebrado pelo país asiático que se “posiciona na linha de frente dos países periféricos” (JABBOUR, 2006, p. 37-38) da seguinte forma:

“O alinhamento da China no G-22, criado no âmbito da OMC, as pressões crescentes pela embaixada chinesa na ONU pelo perdão das dívidas do Terceiro Mundo, a recente abertura comercial total a produtos dos 35 países mais pobre do mundo, a decisão de apoiar uma reforma no Conselho de Segurança da ONU que

contemple o aumento da participação do Terceiro Mundo, entre outras iniciativas,

lançam luz a uma política chinesa de criar uma relação de forças no mundo cada vez mais propícia para seus objetivos políticos de longo prazo.”

Pensamos que as respostas para as questões acima formuladas não poderão ser dadas de forma monolítica, do tipo sim ou não. Isto ocorre porque o próprio Terceiro Mundo é heterogêneo, não se expondo a uma caracterização simplista. Existe, por exemplo, uma denominação específica surgida na década de sessenta para os países do Terceiro Mundo mais pobres, são os LDCs (low development countries). O crescimento econômico contínuo, por vinte e oito anos seguidos, provavelmente único na História econômica do capitalismo, não foi acompanhado por quase nenhum país do Terceiro Mundo, exceto na Ásia. África e América Latina ficaram quase totalmente excluídos nos anos oitenta, noventa e neste início do século XXI de uma política de crescimento econômico e industrialização. Mesmo na Ásia o crescimento chinês está em parte integrado a uma ampla divisão do trabalho que tem origem no Japão, passando pelos “tigres”. Mas a China, mesmo como um país dependente deste ciclo, foi capaz de estabelecer uma política que lhe é própria, única e autônoma. O gigantesco tamanho tanto do seu território quanto da sua população indica claramente que uma mudança de eixo dominante poderá ocorrer no sudeste asiático, do Japão para a China. Esta parte do globo através do seu “regionalismo aberto” já possui um comércio intra-regional maior do que o comércio com o mundo exterior e a economia chinesa é uma parte expressiva deste processo.

Internamente, as reformas econômicas na China, de caráter privatizante e liberal, são permeadas pela não existência da propriedade privada no campo. Os contratos estabelecidos entre o Estado e as comunidades camponesas com os camponeses para o uso da terra e a comercialização da produção no mercado livre não contemplam a compra e venda da terra. É deste ponto de partida que devemos procurar compreender o que se passa na China e o seu papel no sistema internacional. Como a maioria da população é camponesa e somente se espera que a população urbana seja maior que a rural décadas a frente, não podemos negligenciar que a antiga equação campo-

cidade que tanto abalou a economia da URSS nos anos vinte nas “crises da tesoura” estejam agora, pela inserção de capitais estrangeiros, colocando a economia chinesa numa rota de crescimento. Associado a isto está a presença do PCC, artífice incontestado das políticas públicas que foram capazes de articular tanto a economia agrária com o mercado interno quanto o mercado interno com o externo.

Referências Bibliográficas

BUSTELO, Pablo. El auge da China: amenaza o “ascenso pacífico”? Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos, pp. 2-3. <http://www.realinstitutoelcano.org/analisis/839.asp>, 2006.

DECKERS, Wolfgang. China, Globalisation and the World Trade Organisation, pp. 8-9.

DELLIOS, Rosita. The Rise of China as a Global Power. In: The Culture Mandala, Volume 6, Nº 2, 2007.

DIRLIF, Arif. Beijing Consensus: Beijing “Gongshi.” Who Recognizes Whom and to What End?, p. 7 .

JABBOUR, Elias. China: infraestruturas e crescimento econômico. São Paulo, Editora Anita Garibaldi, 2006, pp. 24-25.

MEDEIROS, Carlos Aguiar. Economia e política do desenvolvimento recente na China. In: Revista de Economia Política, vol. 19, nº. 3 (75), julho-setembro/1999, p. 99.

RAMO, Joshua Cooper. The Beijing Consensus. In: <http://fpc.org.uk/fsblob/244.pdf>, 2004.

SEGAL, Gerald. Does China Matter? In: BUZAN, Barry e FOOT, Rosemary. Does China Matter? A Reassessment. Essays in memory of Gerald Segal. London, Routledge, 2004, p. 11.

SEGAL, Gerald. Does China Matter? In: Foreign Affairs (78:5) September/October, 1999

SMALL, Andrew. Preventing the Next Cold War. A View from Beijing. London, Foreign Policy Center, 2005.

INDÚSTRIA DE TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO NO BRASIL E NA CORÉIA DO SUL

Mee Joung Lee*

Resumo: O artigo analisa a indústria de alta tecnologia (softwares, hardwares) em uma perspectiva comparada, focando os casos do Brasil e da Coréia do Sul.

Palavras-chave: Coréia do Sul; Brasil; Indústria; Tecnologia da Informação.

The information technology industry in Brazil and South Korea.

Abstract: The article analyzes high technology industry (software, hardware) in a compared perspective, focusing on Brazilian and South Korean cases.

Keywords: South Korean; Brazil; industry; information technology

1. Emergência do Setor de Tecnologia da Informação e hegemonia norte-americana

A globalização alinha-se a um processo de reestruturação espacial da economia mundial. Nós observamos a integração espacial crescente de várias unidades de produção e a distribuição de bens e fluxos econômicos entre regiões e países que são considerados como elos concretos do processo. Já que a difusão global de tecnologias da informação (TI) se tornou o novo meio de ações econômicas, a indústria de TI como um todo pode ser um veículo acelerador da reestruturação.

A evolução da indústria eletrônica aumentou sua dimensão de produtos e se aglomerou com outras tecnologias gerando mais segmentos de mercado e várias séries de produtos a ponto de formar um grande setor industrial abrangente. Grandes invenções científico-tecnológicas têm se tornado um produto de valor econômico definitivo no mercado, atrelando sua existência para toda a ramificação concreta da economia – bens de capital, intermediários e de consumo - e social, à medida que o âmbito de aplicações se estende imensuravelmente

* Professora na Hankuk University of Foreign Studies (Seul, Coréia) e pesquisadora do Institute of Latin American Studies. Doutora em Geografia Humana pela USP (*Evolução global da Indústria da TI-Tecnologia da Informação uma abordagem comparativa do Brasil e da Coréia do Sul*).

em várias espécies de atividades materiais e imateriais. Nesse contexto, o período do “meio técnico-científico-informacional” (SANTOS, 1998) pode ser sintonizado ao ciclo de “paradigma técnico-econômico” atribuído por várias invenções originadas da eletrônica, denominado pelos economistas neo-Schumpeterianos (FREEMAN; PEREZ, 1988). Mas o primeiro abrange mais uma dimensão espacial e social.

No mundo empresarial, surgiu uma nova tendência no setor de TI, após a II Guerra Mundial. A indústria eletrônica, especialmente, começou a buscar maior eficácia na alocação espacial de investimentos produtivos por parte das grandes empresas multinacionais (EMNs) americanas, e posteriormente japonesas e européias, cujo comportamento tende a ser condicionado por vantagens competitivas dinâmicas. Isto intensificou, ao longo do tempo, uma descentralização geográfica da produção, não só nos países desenvolvidos, mas também nos países em desenvolvimento — os NICs (*Newly Industrializing Countries*), em busca de parceiros locais de produção sob uma relação restrita entre as EMNs — que possuem o centro do controle do “sistema de integração produtiva”.

No entanto, os novos países em desenvolvimento, tanto latino-americanos como asiáticos, têm sido representados freqüentemente, como dois modelos contrários que alcançaram seu desenvolvimento industrial — a orientação para dentro ou substituição de importações e a orientação para fora ou promoção a exportações - após a II Guerra Mundial e antes da nova orientação global de desenvolvimento econômico tomar sua força. Apesar dos dois blocos regionais terem crescido com grande diferença na política-institucional de desenvolvimento, na estrutura industrial e empresarial e no ambiente sócio-cultural, isto às vezes ofusca semelhanças endógenas do mecanismo capitalista nessas localidades, em termos de “uma alternativa secundária” sintonizada ao sistema racional do centro das ações por grandes empresas multinacionais (EMNs) dos países mais avançados.

Entre os países da periferia é comum que políticas industriais priorizem a atualização tecnológica em detrimento da resolução de problemas sociais. Integrar-se no sistema econômico global é uma tarefa principal da política governamental de cada país e nessa direção, eles optam por aumento de produtividade, formação de novas relações entre capital nacional e estrangeiro, integração ao bloco regional e outras tentativas de crescimento esporádico, em vez de resolver o problema do bem-estar social, desemprego e o desenvolvimento nacional de

forma coerente e autônoma. Todos os campos da vida social estão sendo submetidos diretamente à valorização do capital privado e essa tendência não está acompanhada de um mecanismo conseqüente e equilibrado de acordo com o contexto territorial ao qual pertencem.

Nesse contexto, esta pesquisa pretende buscar uma saída para a integração produtiva sem polarização regional por alguns países ou empresas do centro e da periferia. A concentração na economia global e sua produção técnica fazem com que a economia dos países da periferia continue sujeita a crescimento sem desenvolvimento. A ampliação da capacidade econômica de cada lugar deve envolver a responsabilidade social e sua cooperação precisa retomar ao desenvolvimento nacional endógeno. Numa dimensão externa, conseqüentemente, o controle participativo dos países na escolha do ambiente econômico global necessita ter a mesma dinâmica que a economia de cada país.

Observamos que os NICs conseguiram um bom resultado em seu desempenho industrial em alguns setores de alta-tecnologia, e acabaram ingressando no sistema de integração global. Mas, esse sistema de integração produtiva global passou a influir negativamente no crescimento econômicos dos NICs e o impacto constante das crises financeiras ao longo dos anos noventa dificultou o futuro desses países. A interrupção na inovação estratégica e na ampliação dos nichos de mercado, as crises das empresas locais e o enfraquecimento da intervenção estatal na economia nacional, além das fusões e aquisições intensivas por EMNs estrangeiras, são alguns resultados ilustrativos da descontinuidade do desenvolvimento autônomo nos NICs atualmente.

Portanto, é significativo analisar a trajetória do desenvolvimento industrial do setor de TI dos NICs - Brasil e Coréia do Sul - em relação ao centro do movimento econômico global, onde as EMNs possuem seu amplo respaldo político. A visão comparativa entre os países desenvolvidos e entre os países em desenvolvimento viabilizaria um melhor entendimento da identidade real do novo paradigma técnico - econômico e o papel da difusão espacial produtiva do setor de TI como um todo. O novo sistema tecnológico global nas estruturas empresariais e industriais, políticas e institucionais e formação da ordem sócio-econômica nos vários países encontram-se no âmbito de preocupações dessa pesquisa.

O paradigma tecnológico da TI tem mudado ao longo do tempo. O primeiro período foi o da era de hardwares. Os principais produtores de hardwares dominavam o quadro do desenvolvimento recebendo o ganho não só da produção industrial em si mas também do proveito da lei proprietária de tecnologias. A transição para o novo paradigma tecnológico começou com inúmeras inovações tecnológicas ao longo dos anos 80, após o surgimento e a expansão da indústria de microcomputadores, produtores independentes de softwares, produtores secundários de computadores de grande e médio porte, baseados em compatibilidade tecnológica, redes de computação de curta e longa distância, etc.. Houve, assim, o crescimento exponencial de ampliação e aplicação de todos os segmentos existentes e emergentes da TI a partir do segundo período. Especialmente o investimento para tecnologias de comunicações e softwares nesse período contribuiu para o crescimento radicalmente acelerado da indústria de TI como um todo.

O setor industrial de TI abrange, cada vez mais, uma ampla gama de produtos que resultam da convergência tecnológica de informação digital, áudio e vídeo, tecnologias de comunicações e serviços de *Internet* (DIETER, 1999), que passa servir como uma plataforma funcional de expansão tecnológica e de diversificação ampliada em outros setores de atividades econômicas. Com essa relação, distinguir categoricamente a dimensão das tecnologias de informação¹ como um todo é uma tarefa difícil, constantemente ambígua e imprevisível.

Todavia, a TI, diferente dos outros setores industriais, tem orientado freqüentemente uma ação recíproca ou “interação” entre produtores e mercados na medida que os usuários se posicionam como co-produtores de novas tecnologias industriais ou novos segmentos de mercado, ao invés de se restringirem a um papel de usuários passivos. Ainda que o desenvolvimento da TI na fase inicial fosse dominado por um ambiente restrito de ações industriais de um lado, havia também dentro dessa

¹ Geralmente, as tecnologias da informação podem ser definidas como o conjunto de tecnologias baseadas em computadores relacionados à criação, transmissão, armazenamento e processamento de dados, nas quais se originam os setores de informática e telecomunicações. Com várias descobertas técnico-científicas, ao longo do tempo, a nova geração de TI gerou ainda maior variedade de trabalho relacionado a informação (TIGRE; RENATA; JORGES, 1995) (ERNST; DIETER; O'CONNOR, 1992).

trajetória, uma onda constante de expansão potencial do “retorno social”² com o qual o ambiente técnico pudesse se transformar em um amplo “meio de interações expansivas” de externalidade espontânea³.

Após as fases de crescimento exponencial de cada segmento de mercado de TI sob o aumento do poder econômico das empresas pioneiras, a restrição do sistema industrial se tornava flexível cedendo aos poucos seu domínio fechado para nova onda de ações secundárias oriundas das novas plataformas tecnológicas geralmente convergentes. Mas essa interação potencial de expansão não entrou, de fato, em um processo de difusão mais distributiva, em termos de “integração global da indústria”. A integração das atividades de TI em dimensão mundial, tem sido conduzida por algumas empresas multinacionais (EMNs) ou pioneiras, aumentando a passividade das empresas dos países em desenvolvimento em relação às dos países desenvolvidos, especialmente as empresas americanas. Portanto, o conteúdo do processo de desenvolvimento da TI e a sua difusão do meio da produção precisam ser explicados de forma compatível com a realidade econômica.

2. Indústria de Software e Redes nos EUA

Ao longo dos primeiros 30 anos desde a emergência da indústria de computadores, houve uma competição articulada sob um grupo seletivo de empresas dedicadas à produção das tecnologias próximas a arquiteturas dominantes dos *mainframes*. A disputa entre empresas rivais dentro desse grupo conduziu a direção das inovações. A estrutura industrial de computadores do segmento tem sido

² Entre as análises técnicas sobre o desenvolvimento da TI, foi enfatizada uma “teoria de co-invenção” em relação com os investimentos e custos gerais de TI. A partir desse aspecto, os autores reconhecem um valor social para construção de nova tecnologia, além das ações empresariais com o progresso tecnológico e sua organização sistematizada (BRESNAHAN, T.; GREENSTEIN, S, 1997, p.16.).

³ A comunicação entre produtores e usuários em um ambiente incerto, complexo e dinâmico pode ser um benefício social. Isto se compreende que os primeiros possam conduzir nova tecnologia ou mudança tecnológica conforme a necessidade da sociedade para resultar em novo ambiente equilibrado. Mas isto for adaptado ao mecanismo vertical de organizações econômicas, pode servir como um instrumento para concentração mais intensa.

caracterizada por forte concentração, até o final dos anos 80. O surgimento de novos segmentos, como minis na metade dos anos 60, superminis e microcomputadores, *workstations*, etc., ao longo dos anos 80, tem provocado grande mudança da estrutura industrial existente de computadores.

As empresas pioneiras em cada segmento se estabeleceram em “plataformas” tecnológicas e isto funcionou como um sistema de critério concreto de um “meio de expansão” de mercado de computadores entre empresas concorrentes. Mas, a partir da ascensão de PCs, o trajeto do desenvolvimento tecnológico não foi controlado por produtores de sistemas finais. Na medida que o peso de fornecedores de vários componentes e partes aumentou gradativamente, os fornecedores de componentes-chaves como *CPU e software* básico assumiram uma posição importante na evolução tecnológica e a liderança industrial começou a ser definida por critérios como inovação tecnológica e mercadológica. Por exemplo, o padrão tecnológico dos PCs compatíveis da IBM e suas próximas gerações de produtos começaram a ser controlados pelo padrão “Wintel” e isto começou a ser reconhecido como o padrão industrial.

A tendência de *downsizing* possibilitou a substituição das tarefas resolvidas através de computadores de grande e médio porte por pequenos sistemas de computadores como *workstations* e PCs. Isto possibilitou uma construção de redes de informação baseada em pequenos sistemas de computadores através de ampliação dos meios de interligação entre diferentes computadores. Paralelamente, o “sistema aberto” possibilitou conectar os diferentes computadores, ter compatibilidade e portabilidade entre dados e softwares.

O sistema aberto na indústria de softwares foi tentado pela Sun Microsystems através do fornecimento de maior portabilidade de seu *software* para as suas linhas de *workstations* potencialmente envolvidas com o uso de Unix, o sistema operacional então disponível. No entanto, a tentativa do sistema aberto pela Sun Microsystems não foi tão bem sucedida como no caso do PC da IBM. Houve uma restrição por um grupo líder da indústria de computadores — OSF (*Open Software Foundation*) — que utilizavam Unix sob o sistema proprietário.

O processo de desverticalização (externalização) das unidades de produção de softwares e serviços da empresa de computadores provocou o surgimento da indústria independente de *softwares* americana ao longo dos anos 70. A indústria de softwares começou a crescer

aceleradamente ao longo dos anos 80 não só pela expansão e fragmentação linear de aplicação mas também sob uma mudança atrelada à circulação dos produtos da indústria de TI como um todo, em termos de invenção de computadores pessoais e *workstations*; processo de desintegração expressiva do setor de softwares e serviços de aplicações de computadores; combinação entrosada de ações empresariais, etc.. Com a inovação do meio de fornecimento de unidades de produção de TI como um todo, a desintegração vertical começou a se tornar um meio de expansão da distribuição, não só no mercado doméstico norte-americano mas também no mercado mundial. As grandes cadeias comerciais podem estabelecer seus próprios contratos de terceirização (*outsourcing*) com produtores locais para mercado internacional.

A estrutura da indústria de computador mudou drasticamente nos anos 1990, após várias décadas de concentração estável. Apesar de que vários fatores oscilantes fossem vistos como uma possibilidade de desconcentração devido ao surgimento de novos segmentos de mercado como minicomputadores e microcomputadores, a estabilidade continuou se mantendo dentro do limite de cada segmento de mercado. A estabilidade começou a se romper com a nova dinâmica de competição baseada não só entre produtores de sistemas de computador mas também entre setores industriais diferentes da TI através do novo modo de formação de redes de computadores.

Todavia, com o crescimento de redes de computadores com seu enorme fluxo de informações, os produtores de softwares começaram a se envolver com os problemas de “coordenação”. As empresas de softwares e serviços começaram a tratar da produção e do percurso de transações em busca do ganho de eficiência ao longo da cadeia de valor de seus *softwares* e serviços e, nesse processo, *software* e serviço se tornaram produtos.

A Internet foi desenhada para construir uma infra-estrutura geral para criar novas oportunidades de geração de produtos de TI sem discriminação, através da arquitetura aberta de rede. De fato, surgiram barreiras maiores na definição de padrões tecnológicos, devido à complexidade de integração das redes individuais em que diferentes computadores dependem de regras proprietárias. Nesse termo, o desenvolvimento da tecnologia de rede se caracteriza por dois ambientes tecnológicos paralelos — o ambiente de inovação horizontal aberto e o de inovação vertical fechado.

3. Integração *versus* Regionalização e ajuste periférico na Indústria de TI

Em vez da criação e destruição de barreiras de entrada para novas empresas, as EMNs de TI tem vendido frequentemente tecnologias ou o meio de produção, que estão na fase de envelhecimento. Por outro lado, as EMNs tem externalizado as unidades menos importantes ou complementares sob o controle central. Nesse processo de externalização, os países em desenvolvimento asiáticos começaram a ingressar na DIT de semicondutores, originadas das empresas americanas e japonesas. A alocação de unidades industriais de semicondutores nas regiões asiáticas deu-se pelo baixo custo do trabalho e essas bases começaram a se conjugar com os fatores inerentes – os fatores naturais, políticos, econômicos e sociais – dos países da região que, por sua vez, se tornaram fornecedores de determinados produtos de TI.

A posição subalterna dos países tecnologicamente mais atrasados em relação aos Estados Unidos permitiu às empresas americanas a exploração de oportunidades locais e de unidades de produção locais. Em compensação, esses países se tornaram um receptor espacial na absorção do fluxo de controle das EMNs. Com o passar do tempo, a produção local começou a envolver o capital intensivo e P&D para corresponder à dinâmica da demanda do mercado externo. A inovação das tecnologias de semicondutores acelerou-se devido à característica de seu uso – industrial – que precisa ser inovada rapidamente porque isto é um fator decisivo da liderança industrial. A liderança da indústria microeletrônica se tornou o alvo de atrito comercial entre o Japão e os EUA. A partir da alocação de unidades de semicondutores das EMNs norte-americanas, os NICs asiáticos se tornaram fornecedores especializados dos produtos eletrônicos e de TI para os países desenvolvidos.

4. Indústria de TI no Brasil

A produção industrial relacionada a TI na Coreia só começou de fato a partir do início da década de 80. Até o final da década de 70 a Coreia não podia se lançar ao desafio internacional espontaneamente nos segmentos de alta-tecnologia devido ao atraso das indústrias coreanas em relação às dos países desenvolvidos. Apesar da competitividade internacional das empresas coreanas em diversos segmentos de TI, como *chips* de memória, monitores de PCs, celulares,

sistemas de comutação eletrônica, etc., existe grande diferença do tempo de desenvolvimento das indústrias coreanas em relação às dos Estados Unidos e do Japão ou dos outros países desenvolvidos.

Desde o início do desenvolvimento da indústria eletrônica, as grandes empresas coreanas se concentraram na produção de alguns segmentos de eletrônica de consumo e componentes eletrônicos, padronizados em grande escala, não chegando a construir uma plataforma de bens de capital, que contribuísse para integrar-se internamente com outras indústrias nacionais relacionadas a TI. A Coreia foi beneficiada pela disputa comercial entre Estados Unidos e Japão, com as empresas coreanas passando a produzir TI de peso - VLSI - cujo alcance tecnológico não era competitivo nesse segmento.

Mas a preponderância de exportação de PCs e alguns periféricos coreanos, baseada em OEM, chegou a criar um aspecto negativo da posição da indústria nacional no mercado internacional. Já que o interesse das EMNs não era o mercado coreano, estas usaram as indústrias coreanas mais como fornecedores eventuais de segunda classe do que como parceiros de peso em termos de *joint venture*. O fornecimento de PCs baseado em OEM pertence a um caso de participação na rede de produção global, mas sua posição é passiva e instável. No âmbito da produção de TI atualmente, os produtores de elementos industriais tem sido invariavelmente organizados em rede, interligados dinamicamente em relações densas, mas sua relação não é totalmente horizontal.

Ao contrário, a capacitação nacional da indústria de informática do Brasil foi um processo autônomo. Até final dos anos 70, a indústria brasileira de computadores era dominada por empresas estrangeiras que importavam produtos acabados ou realizavam no país apenas operações de montagem utilizando componentes importados. Com o esforço nacional de capacitação e a reserva do mercado, as indústrias nacionais de informática superaram de algum modo seu *gap* do tempo básico em relação aos países desenvolvidos. As empresas nacionais começaram a criar capacidade industrial própria conforme o uso específico local na área de automação bancária sob reserva de mercado. Desde então as empresas nacionais de TI abriram uma margem de barganha com as EMNs, mesmo depois da abertura do mercado, formando parceiros ao invés de permitirem o controle total das empresas estrangeiras na indústria do país. Apesar do confronto direto promovido entre a competição de tecnologias desenvolvidas externamente e a

estrutura industrial de TI debilitada, a relação entre produtores e usuários continua valendo sob o domínio forte das empresas nacionais. Um meio menos dependente, ao contrário de uma sub-contratação, as parcerias em suas várias dimensões poderiam abrir um espaço até então não empreendido. Frente à recessão da economia mundial, a construção do “meio técnico-científico e informacional” pôde ampliar a capacidade nacional do setor TI, no sentido de uma maior participação nacional na nova área de crescimento do setor.

5. Indústria de TI na Coréia

O modelo da industrialização de TI do Brasil baseado em reserva de mercado de longo prazo, após a abertura, não conseguiu resultados satisfatórios para a manutenção da substituição de importações de TI. Com a abertura, o *gap* tecnológico acumulado entre a indústria nacional e a estrangeira sofreu um grande impacto, devido a adaptação à dinâmica tecnológica mundial, debilitando abruptamente a estrutura industrial nacional existente. Apesar do país não ter grande relação direta com a exportação de produtos de TI para sustentar sua economia nacional, o mercado interno já foi sustentado por grande base industrial local estrangeira. Os nichos de mercado, que abriram um horizonte para ampliação futura da capacidade nacional na vigência da reserva do mercado, não são mais terreno exclusivo das indústrias nacionais. A presença estrangeira no país não limitou a importação de produtos, tornou-se forte participante da indústria local no desenvolvimento e produção, tomando o terreno que pertencia às empresas nacionais. O mercado brasileiro já envolvia maior parte da produção local das EMNs, que controlaram o fornecimento de componentes e partes e, desde o início, a produção local de computadores, cujo mercado brasileiro era grande e bem formado. No processo de capacitação tecnológica para automação bancária, os grandes conglomerados bancários nacionais concentraram sua produção através da vantagem de escopo, mesmo com escala inferior a das coreanas.

O modelo de orientação à exportação da Coréia também não foi bem sucedido, a partir da década de 90, devido à incapacidade crescente de adaptação à dinâmica de competição internacional. A preponderância do setor industrial de exportação de produtos padronizados, com baixo índice de tecnologia própria resultou numa estrutura industrial debilitada. Embora a rápida adaptação ao mercado internacional trouxesse o sucesso da exportação de DRAMs e de PCs,

ao longo dos anos 80, isto não resultou de uma integração interna crescente em termos de capacitação nacional de componentes, partes e equipamentos industriais, mas atribuiu ao país o aumento das importações para aumentar exportações. A entrada do ciclo de recessão mundial, do neo-liberalismo e da fase de maturidade da TI, logo depois do auge da expansão da Internet, foi em conjunto criando um grande obstáculo para o crescimento sustentável do setor da Coreia. Além disso, a concentração industrial na Coreia era uma vantagem para que as empresas nacionais se tornassem fornecedores competitivos ao longo da década de 80, mas após a abertura essa vantagem da produção em grande escala transformou-se em um obstáculo.

Quanto a exportação, o meio de exportação mais usado pelas empresas coreanas aumentou mais sua passividade no mercado internacional, onde valorizam mais o direito autoral e marcas. As empresas que desenvolveram suas indústrias através do numeroso licenciamento de tecnologia e de OEM tiveram pouca margem de opção para interagir com os líderes industriais a nível horizontal, além da indução direta da participação do capital estrangeiro no local. O impacto da ação das EMNs, como em licenciamento e OEM, conduzia as empresas fornecedoras a se tornarem mais passivas e instáveis em termos de fornecimento, pois o mercado de commodities depende do cliente que tem sua própria marca.

A atuação do governo da Coreia é mais intensa do que a do governo do Brasil. As medidas seletivas de suporte ou restrição, em termos de subsídio financeiro, proteção ou abertura de mercado, aplicadas pelo governo coreano fizeram surtir vários efeitos positivos na indústria eletrônica. O governo teve um vínculo especial com os setores privados na medida em que o primeiro selecionou áreas estratégicas industriais, favorecendo frequentemente um pequeno número de grupos conglomerados, para criar grandes empresas que pudessem competir no mercado externo. Apesar da indústria eletrônica na Coreia ter começado com trabalho somente de montagem pelas empresas estrangeiras, o governo proibiu a estas, desde o início da instalação estrangeira no país, a venda de seus produtos fabricados no país no mercado interno. Isto difere do Brasil, que permitiu este direito desde o início da entrada de EMNs no país, começando a fechar seu mercado apenas depois de que o prejuízo veio à tona.

Após a crise financeira de 1998, ao invés de diversificar novos setores industriais, o governo coreano começou a enfatizar a

reestruturação dos grandes conglomerados — *Big Deal* —, devido à incapacidade crescente de enfrentar o novo ambiente mundial dos conglomerados, sem considerar, portanto, o desenvolvimento endógeno. Por outro lado, o governo começou a dar espaço para pequenas e médias empresas de TI, para contrabalançar o impacto do neoliberalismo e para promover o desenvolvimento de segmentos de produto menos atendidos nas áreas estratégicas.

A indústria de computadores mundial foi baseada em “competição sistêmica”, em que a competição entre as empresas individuais foi substituída por competição entre empresas baseadas em diferentes “plataformas tecnológicas”. Como a Wintel e os sistemas de computadores do Unix, as empresas começaram a produzir utilizando algumas bases de padrão comum, o que provocou aumento da competição de dimensão extra-empresarial na indústria de TI. Isto promoveu o surgimento de um meio de convivência dos líderes industriais na produção de bens de capitais e serviços e a redução da dimensão dos competidores, devido a entrada restrita no clube de padronização, dominado por produtores pioneiros de tecnologias chaves.

Por outro lado, a interação entre empresas de informática e telecomunicações constitui um elemento crítico na implementação de estratégias competitivas. A crescente convergência entre tecnologias de telecomunicações e de informática, associada às novas exigências dos usuários por linhas completas de produtos compatíveis entre si tem levado a uma maior aproximação desses dois setores industriais. Com a grande proliferação de computadores desde o surgimento de microcomputadores de uso pessoal e sua conseqüente aplicação à transmissão de dados, a maioria das empresas dos dois setores tornou-se parceira temporária ou definitiva, com o intuito de absorver tecnologias necessárias e completar sua linha de produtos conforme as novas exigências do mercado de TI.

A definição de padrões físicos e filosóficos em torno do desenvolvimento de *hardwares*, interfaces, protocolos, etc., tem importante papel na indústria de TI como um todo — no sentido de estabelecer o meio de competição sem conflito, o que contribuiu para selecionar os membros adequados ao novo mecanismo de funcionamento. Enquanto o sistema proprietário tem promovido um bloqueio absoluto da entrada de novas empresas no ramo, em período determinado, o sistema aberto também reduz os membros de participantes industriais na competição internacional, excluindo aqueles

que não entraram no processo de padronização — com o qual a difusão se realiza em dimensão global como ISO (*International Standards Organization*) e OSI (*Open System Interconnection*).

A produção de TI pode se desdobrar em atividades segmentadas economicamente, conforme várias unidades verticais — unidades de preparo de insumos (P&D), produção de componentes, partes e equipamentos, montagem de produtos, de teste, marketing e distribuição etc. —, as quais eram formalmente integradas a nível empresarial. As EMNs internalizam a propriedade tecnológica (P&D), a técnica de controle (gerenciamento e marketing), os bens de capital e os insumos-chave, com maior valor na cadeia de produção. As unidades mais valorizadas pelas EMNs são conhecimento tecnológico, direito autoral ou de marcas e ativos intangíveis, como *know-how* gerencial, ou seja, os fluxos imateriais de controle ou comando. As etapas de menor valor agregado e as unidades complementares foram externalizadas como um todo através de OEM (sub-contratação).

O atual modelo de abertura se sujeita a proibição da intervenção direta do governo na política econômica nacional dos países que não foram preparados para competir com as EMNs com sede nos países desenvolvidos. Este modelo traria um domínio total da indústria estrangeira nos países em desenvolvimento, já que o predomínio tecnológico norte-americano nesse setor é uma realidade. Apesar da busca por alternativas para uma nova forma de desenvolvimento industrial de TI pelos países em desenvolvimento, atualmente a maioria desses países não tem condições de competir com a TI americana. Os países em desenvolvimento estão apenas tentando acordos multilaterais, para conter a atuação agressiva dos Estados Unidos, que praticamente comanda a trajetória do desenvolvimento material e imaterial da TI.

Referências Bibliográficas

DIETER, Ernst. How Globalization Reshapes The Geography of Innovation Systems: Reflection on Global Production Networks in Information Industries, In: DRUID, 1999. p.2-3.

DIETER, Ernst; O'CONNOR, David. Competing in The Electronics Industry: The Experience of Newly Industrialising Economies, OECD, Paris, 1992, pp.22.

FREEMAN, Christopher; PEREZ, Carlota. Structural Crises of Adjustment, Business Cycles and Investment Behavior. In: Dosi, G. et alii. (Ed.), Technical Change and Economic Theory, 1988. pp.38.

SANTOS, Milton. Técnica Espaço Tempo: Globalização e Meio Técnico-Científico Informacional, 1998.

TIGRE; RENATA; JORGES. Tecnologias da Informação e Desenvolvimento: novas evidências sobre sua difusão e impacto econômicos. In: Revista Brasileira de Economia, Dez. 1995, p.699.

AS TRANSFORMAÇÕES RECENTES NA PRODUÇÃO MUNDIAL DE REFRIGERADORES E COMPRESSORES

Isa de Oliveira Rocha*

Resumo: A produção mundial de eletrodomésticos, especificamente de geladeiras, freezers e condicionadores de ar e de seus equipamentos, como os compressores, modificaram-se diante dos novos rumos do comércio internacional, verificados a partir da década de 1990. Desde então, configurou-se um novo quadro da concorrência e da divisão das fatias do mercado mundial de eletrodomésticos, que parece ainda não ter findado, tendo em vista a entrada recente de grandes fabricantes de refrigeradores chinesas. As fabricantes asiáticas apresentam um porte de produção gigantesco e as fatias de mercado dominadas por algumas delas na Ásia são superiores ao volume vendido pelas líderes ocidentais tradicionais nas regiões do Ocidente. A busca de alternativas para enfrentar a concorrência tem-se pautado em: a) crescimento por meio da compra de concorrentes (fusões); b) lançamento de inovações nos produtos; e c) produção *offshore*, direcionando e reordenando uma quantidade crescente da produção para países de baixo custo. Verifica-se que a Ásia comandará o crescimento do setor, destacando-se a China e Índia, beneficiadas pelo desenvolvimento econômico com crescimento urbano, elevação da renda e dos investimentos fixos.

Palavras-chave: refrigeradores e compressores, produção mundial, transformações recentes.

The recent transformations in the world-wide production of coolants and compressors

Abstract: The production and world-wide commercialization of household-electric, specifically of refrigerators, freezers and conditioners of air and its equipment, as the compressors, had been modified ahead of the new verified routes of the international trade from the decade of 1990. Since then, a new picture of the competition and the division for

* Professora do Departamento de Geografia da Universidade do Estado de Santa Catarina – UDESC e da Universidade da Região de Joinville – UNIVILLE, com tese de doutorado defendida na USP em 2004, intitulada: *O dinamismo industrial e exportador de Santa Catarina*, de onde foram extraídas notas e tabelas.

slices of the world-wide market of household-electric was configured, that it not yet seems to have itself over, in view of the recent entrance of great manufacturers of coolants for China. The Asian manufacturers present a gigantic transport of production and the slices of market dominated by some of them in Asia are superior to the volume sold for the traditional occidental leaders in the regions of the Occident. The search of alternatives to face the competition has been marked in: a) growing by means of the purchase of competitors (fusing); b) launching of innovations in the products; e c) production offshore, directing and rearranging an increasing amount of the production for countries of low cost. It is verified that Asia will commands the growth of the sector, being distinguished it China and India, benefited for the economic development with urban growth, rise of the income and the fixed investments.

Key words: coolants and compressors, world-wide production, recent transformations.

Nas últimas três décadas, a Ásia-Pacífico testemunhou, em linhas gerais, o auge do vigor fabril e financeiro nipônico (ainda a segunda economia mundial, apesar da crise da bolha), estimulando o vôo dos gansos voadores, as reestruturações socioeconômicas lideradas por estados desenvolvimentistas, que ascenderam à posição de tigres asiáticos (também ameaçados na crise de 1997) e a impressionante arrancada da China, isto é, a estruturação de uma economia regional dinâmica e a concomitante melhoria das condições sociais.¹ Apesar das divergentes taxas de crescimento econômico intra-regional, esse quadro de industrialização tardia na Ásia, além de constituir generosas plataformas exportadoras de manufaturados para o Ocidente, gerou um satisfatório aumento e distribuição de renda *per capita* local, que por sua vez tem transformado a região, densamente povoada, em promissora consumidora de bens industrializados, particularmente de equipamentos para o lar.

¹ A contemporânea evolução econômica da região deveu-se, em grande medida, ao contexto do jogo político-militar na área, como decorrência da Guerra Fria, cujo lado ocidental (EUA) manteve por bom tempo o bloqueio à China (OLIVEIRA, 2004).

A indústria mundial de eletrodomésticos como um todo, a de produtos da linha branca², especificamente as montadoras de geladeiras, freezers e condicionadores de ar – domésticos e comerciais – e as suas fornecedoras de insumos, como as fabricantes de compressores herméticos para refrigeração³, têm seu crescimento relacionado diretamente à situação econômica dos países, ou seja, à elevação do poder aquisitivo da população. Nos principais mercados consumidores, especialmente nos países ditos emergentes, as vendas são afetadas preponderantemente por contextos como a variação da atividade da construção civil (por exemplo, maior ou menor número/tamanho de casas, gôndolas de supermercados, restaurantes etc.) e tendências de mercado (novos *design* e performance de produtos).

A maior parte das grandes fabricantes de geladeiras e freezers da Europa (Electrolux, Zanussi, Áspera etc), dos Estados Unidos (Whirlpool, GE etc.) e do Japão (Matsushita, Sanyo etc.) até os anos 1990 mantinham um razoável fornecimento vertical de peças e acessórios, isto é, dominavam igualmente a produção do componente fundamental do refrigerador, o compressor. Já as pequenas montadoras, como é o caso das fábricas latino-americanas de refrigeradores na Costa Rica (Atlas), Equador (Indurama), México (Amabi), Brasil (Consul, Climax), entre outras, adquiriam compressores de grandes fabricantes europeus e, a partir da década de 1980, principalmente do Brasil (da Embraco), que após adquirir a tecnologia da dinamarquesa Danfoss, foi liderando o fornecimento na região, em detrimento da eurolândia, com produtos mais competitivos, robustos e eficazes para enfrentar, por exemplo, as variações de tensão elétrica nos países andinos.

Mas, tal cenário de produção e comercialização modificou-se diante dos novos rumos traçados para o comércio internacional

² A linha branca engloba produtos para o lar (tradicionalmente brancos) como: refrigeradores, freezers, fogões, lavadoras de roupa, secadoras, lava-louças, fornos de microondas, ventiladores de teto, climatizadores de ar, condicionadores e depuradores de ar.

³ Os compressores de refrigeração, difundidos desde que se massificou a fabricação de geladeiras no início do século passado, são equipamentos cuja principal função é aumentar a pressão de um gás ou escoamento gasoso, participando assim do processo de refrigeração. Operam com fluidos bastante específicos e em condições de sucção e descarga pouco variáveis, viabilizando sua produção em série.

pela política externa estadunidense, de retomada de sua hegemonia, ameaçada pela ascensão asiática/japonesa⁴. Assim, a última negociata do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT), a Rodada Uruguai, a mais longa e complexa (1986-1994), selou com êxito a sorte do “império”, ameaçado pela proliferação dos acordos não-tradicionais (fora de sua alçada) e do agigantamento dos novos quadros comerciais. Ações neoliberais foram referendadas e propagadas (Consenso de Washington, grupo de Harvard), e avalizadas pela criação da Organização Mundial do Comércio (OMC).

O GATT, balcão de negociações e supervisor das regras tratadas entre as partes para resguardar o comércio mundial no segundo pós-guerra, tornou-se obsoleto com a nova alternativa do arranjo regional, o mundo dividido em blocos (UE). Até então, sua essência liberalizante guiou o comércio mundial, desde os anos 70, a uma dimensão impressionante, ao contrário da retração verificada nas fases econômicas recessivas anteriores. Porém, a competição mais acirrada, com imposições de abertura comercial unilateral, inclusive por meio de instituições de Bretton Woods, foi reorganizada e perpetuada, com muito mais vigor, sob um GATT fortalecido, agora transformado em OMC (THORSTENSEN *et al*, 1994).

Por sua vez, o impressionante desenvolvimento das telecomunicações, robótica, informática etc., implicando a compressão de tempo e de espaço, como bem coloca Santos (1994), arrefeceu a competitividade fabril em novos termos, em função da própria mobilidade locacional dos fatores de produção e dos investimentos. Paralelamente, as novas exigências do mercado consumidor, influenciadas pelas posturas apocalípticas relacionadas à degradação ambiental (aquecimento do planeta derivado da degradação da camada de ozônio), à questão do limite energético (diminuição do consumo de eletricidade, petróleo) e à busca pela melhoria da qualidade de vida, exigiram pesados investimentos das indústrias, em particular nas de produtos domésticos, para a obtenção de certificações de qualidade (as ISOs 9000), de responsabilidade ambiental (ISOs 14000) e social (OHSAS 18000) etc.

⁴ Convém lembrar que na busca da saída da crise deste 4º Kondratieff (RANGEL, 2005), para retomar a aceleração econômica perdida para o Japão, os EUA articularam a desestruturação do grande bloco coletivista/URSS, via “guerra nas estrelas”, Guerra do Golfo, etc.

Tal panorama refletiu-se negativamente em inúmeras e variadas empresas, que foram fechadas ou vendidas, premidas pela impossibilidade de bancar os vultosos investimentos necessários para o enfrentamento concorrencial na década de 90, confirmando-se, conseqüentemente, “a tendência ao aparecimento de uma nova cartelização mundial”. Ou melhor, “as grandes multinacionais americanas, européias e japonesas realizam gigantesco esforço de participação em todos os mercados da chamada ‘tríade’ (EUA, Europa e Japão), tentando participar do seletivo e pequeno grupo dos futuros sobreviventes das fusões que se estão acelerando, procurando estar entre os cinco ou seis grupos mundiais de cada setor (telecomunicações, automóveis, equipamentos elétricos etc.) nos próximos dez anos”, segundo Mamigonian (2000).

Os grandes grupos mundiais produtores de bens de consumo duráveis, no caso em questão os da linha branca, passaram a adquirir os concorrentes de menor porte, especialmente na América Latina e na Europa. Cita-se como exemplo a sueca Electrolux, marca tradicional de eletrodomésticos, que se tornou, no decorrer da última década, uma das maiores fabricantes de compressores do mundo. Ao comprar as montadoras de refrigeradores menores, por exemplo, na Europa, acabou tornando-se também grande fabricante mundial de compressores, pois no pacote de compra das concorrentes estavam incluídas as fábricas supridoras do equipamento. O agigantamento da Electrolux surgiu pela aquisição da Zanussi Electromeccanica SpA. (Itália), da Verdichter Oe. GmbH (Áustria), da Cubigel S.A. (Espanha), além das agregadas *joint ventures* na China, via “pacote Zanussi”: a Zanussi Electromeccanica Tianjin Compressor Co., Ltd e a Shanghai Zanussi Electromeccanica Co. Ltd.

No Brasil esse novo desenho da produção e comercialização da linha branca – a Electrolux comprou a Refripar/Prosdócimo, o consórcio alemão Bosch-Siemens adquiriu a Continental, e as coreanas Samsung e LG, entre outras, passaram a se disseminar no varejo – forçou a forte fabricante Brasmotor a se reestruturar por meio da fusão das marcas Brastemp e Consul (Multibrás S.A Eletrodomésticos, 1994),

culminando com a entrega do comando para a sócia Whirlpool⁵ (em 1997), mais apta para estabelecer novas estratégias de administração. Tal quadro, na época, levou à divulgação de uma possível venda da fabricante de compressores do grupo (a Embraco), em meados de 1998, não efetivada. Mas, na continuidade, foram fechadas a fábrica da Argentina (2003) e a unidade de São Bernardo do Campo (SP), e toda a produção de refrigeradores/freezers do grupo Whirlpool para a América Latina foi transferida para a fábrica de Joinville (Consul), considerada uma das maiores fábricas de geladeiras do mundo. Com a união das controladas no Brasil, a Multibrás/Whirlpool tornou-se a líder do segmento na América Latina, dominando cerca de 40% do mercado brasileiro, 30% do argentino e 14% do chileno, entre outros.

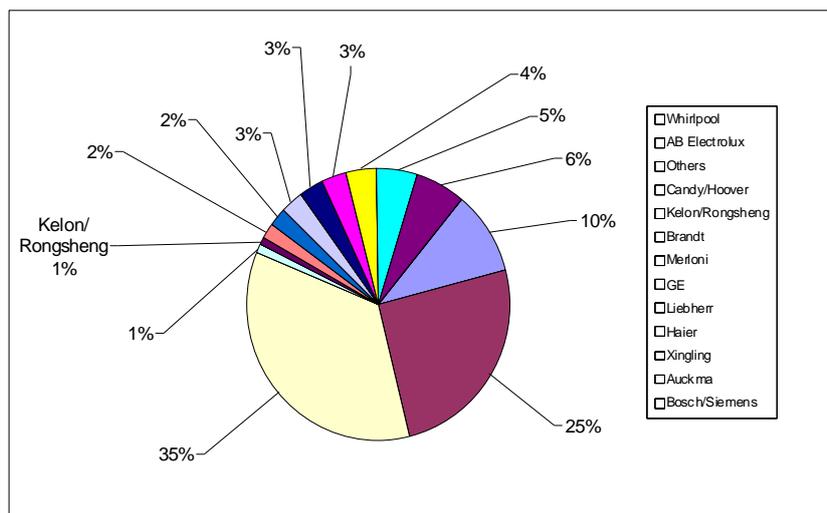
Na verdade, configurou-se um novo quadro da concorrência e da divisão das fatias do mercado mundial de eletrodomésticos desde a década passada, que parece ainda não ter-se findado, tendo em vista a entrada recente de grandes fabricantes de refrigeradores chinesas, nascidas nos anos 1980.

A demanda mundial de refrigeradores gira em torno de 60 milhões de unidades (2000). No *market share* do produto aparece a liderança do grupo norte-americano Whirlpool (14% de participação no suprimento da demanda mundial de refrigeradores), seguido pelas gigantes Electrolux (12%), GE (8%) e Bosch-Siemens (5%). Em quinto e sexto lugares estão as novatas chinesas Haier (4%) e Kelon-Rongsheng (3%), esta última empatada com a tradicional japonesa Matsushita (3%) e as ocidentais Maytag (3%) e Merloni (3%). Logo a seguir, dominando cada qual 2% do mercado mundial, situam-se as coreanas Samsung, LG/Goldstar, as japonesas Sanyo e Toshiba e a chinesa Xinfei. No outro conjunto de companhias que dominam 1% do mercado estão a Meiling, Sharp, Brandt, Liebherr e Arcelik. As

⁵ Com sede em Michigan, nos Estados Unidos, e atuação nos mercados da América do Norte, América Latina, Europa e Ásia, a Whirlpool Corporation é uma das líderes mundiais em eletrodomésticos. Fundada em 1911, a companhia emprega cerca de 68 mil trabalhadores e suas unidades fabris estão instaladas em 13 países, comercializando produtos em 170 países. Além da marca Whirlpool, a empresa detém outras marcas, como KitchenAid, Roper, Bauknecht, Ignis, Brastemp e Consul.

Com relação ao freezer, um bem de consumo das classes mais abastadas, com condições financeiras para armazenar alimentos, e, portanto, um complemento doméstico dispensável, substituível pela geladeira com congelador, apresenta uma demanda mundial – 11,2 milhões de unidades (2000) – bem menor que a de refrigeradores. No *market share* mundial percebe-se que 12 companhias abastecem cerca de dois terços da demanda (65%). A Electrolux dominou o mercado, com 25% do total (3 milhões de freezers produzidos no ano), em várias unidades fabris, seguida de longe pela Whirlpool, com 10%, e outras menos expressivas, como Bosch-Siemens (6%) e Auckma (5%). As chinesas Xingling (4%) e a Haier (3%), no mesmo patamar da Liebherr e da GE, estavam como 5ª e 6ª maiores fabricantes mundiais do produto. A Merloni e a Brandt com 2%, e a Kelon-Rongsheng e Candy-Hoover com 1%. As fabricantes com menos de 1% de participação responderam por 35% das vendas totais. Como no caso dos refrigeradores, a Ásia (4 milhões de unidades) representa o dobro da demanda de freezers apresentada pela América do Norte (2 milhões de unidades), segunda área com maior demanda. (Ilustração 2 e Tabela 2)

Ilustração 2: *Market Share* de freezers (2000) – Demanda Mundial – 11 milhões de unidades



Fonte: Entrevista Embraco.

Tabela 2: Principais fabricantes de freezers (2000) - participação por regiões do mundo

<p>América do Norte</p> <p>AB Electrolux 67%</p> <p>GE 10%</p> <p>Maytag/Amana 6%</p> <p>Whirlpool 5%</p> <p>Outros 12%</p> <p>Total – 2 milhões de freezers</p>		<p>Europa – Oeste</p> <p>Whirlpool 15%</p> <p>Outros 85%</p> <p>Total – 300 mil freezers</p>		<p>Ásia</p> <p>Auckma 17%</p> <p>Xingling 14%</p> <p>Haier 11%</p> <p>AB Electrolux 7%</p> <p>Kelon 4%</p> <p>Matsushita 2%</p> <p>GE/Godrej 2%</p> <p>Outros 43%</p> <p>Total – 4 milhões de freezers</p>	
<p>América Latina</p> <p>Whirlpool 35%</p> <p>AB Electrolux 24%</p> <p>Bosch-Siemens 18%</p> <p>CCE 4%</p> <p>Esmaltec 3%</p> <p>Outros 16%</p> <p>Total – 900 mil freezers</p>		<p>Europa – Leste</p> <p>AB Electrolux 26%</p> <p>Whirlpool 17%</p> <p>Bosch-Siemens 13%</p> <p>Liebherr 9%</p> <p>Brandt 4%</p> <p>Merloni 3%</p> <p>GE/Marconi 3%</p> <p>Candy/Hoover 2%</p> <p>Lec 2%</p> <p>Outros 21%</p> <p>Total – 4 milhões de freezers</p>			

Fonte: Entrevista Embraco.

A China, ao lado de EUA, Europa e Japão, vem destacando-se como um dos grandes fabricantes de eletrodomésticos (principalmente refrigeradores, máquinas de lavar e forno microondas) e de seus equipamentos (compressores), quase triplicando a produção de 1994 a 2004, com produtos bastante competitivos, beneficiada pela mão-de-obra mais barata que na Europa e nos EUA, e taxas de câmbio e impostos mais favoráveis (THE FREEDONIA GROUP, 2007). Embora as empresas estrangeiras sejam responsáveis por significativa parte do crescimento das exportações da China, algumas companhias locais genuinamente chinesas estão começando a aparecer como sérias concorrentes globais, como a Haier, a Kelon/Rongsheng e a Xingling, exportando para as Américas, a Europa e toda a Ásia.

Maior fabricante chinesa de eletrodomésticos da linha branca e de alguns bens eletrônicos, como televisores, a Haier (de 1984) obtém aproximadamente 15% do seu rendimento fora de China. A companhia, que responde por cerca de 6% do mercado mundial de refrigeradores e de máquinas de lavar (2006), vendendo seus produtos em 160 países, tem parcerias com

grandes varejistas. Nos Estados Unidos seus produtos estão na Wal-Mart, Best Buy, Sears, Lowe's, Home Depot and Target. Por exemplo: em 800 lojas da Wal-Mart, a Haier tem 100% do espaço das prateleiras reservado para os condicionadores de ar (da linha "window air conditioner") e 80% para os refrigeradores; e a Best Buy anuncia os seus "digital wine cooler" (adegas de vinho) como produtos eletrônicos. Por outro lado, os artigos da Haier proporcionam margens vantajosas para as varejistas, segundo Kotler Marketing Group (2007).

A companhia chinesa ainda manufatura para outras marcas, por exemplo, fabrica os freezers domésticos para a japonesa Sanyo, que os comercializa no Japão com a marca Sanyo. Além disso, a Haier já tem uma fábrica de refrigeradores nos Estados Unidos (Carolina do Sul), e quase adquiriu a Maytag, comprada em 2005 pela rival ianque Whirlpool. Segundo relato do Wall Street Journal de jun/2005 (*apud* SUPPLY CHAIN DIGEST, 2007), os tradicionais fabricantes norte-americanos de refrigeradores, secadoras e fornos estão enfrentando o aumento da acirrada concorrência dos fabricantes asiáticos. Embora as marcas estrangeiras (Samsung, LG, e Haier) dominem ainda uma pequena parte do mercado dos Estados Unidos, sua porcentagem de participação tem crescido acentuadamente. A Haier tem nos EUA 50% do mercado dos refrigeradores compactos, 25% dos refrigeradores domésticos ("apartment size"), 40% dos freezers ("chest"); 50% das "wine cellars" e 18% dos "window air conditioners"; concorrendo frontalmente com a produção brasileira da Whirlpool (Consul), que tem perdido terreno na fatia dos refrigeradores compactos e "wine cellars". Os concorrentes orientais estão ganhando em grande parte devido: a) à inovação dos produtos, tal como o refrigerador da LG com televisão de tela lisa na porta e alta eficiência energética; b) aos canais de distribuição utilizados, concentrados nas grandes redes de varejo, alcançando diretamente os consumidores americanos; c) aos preços mais baixos.

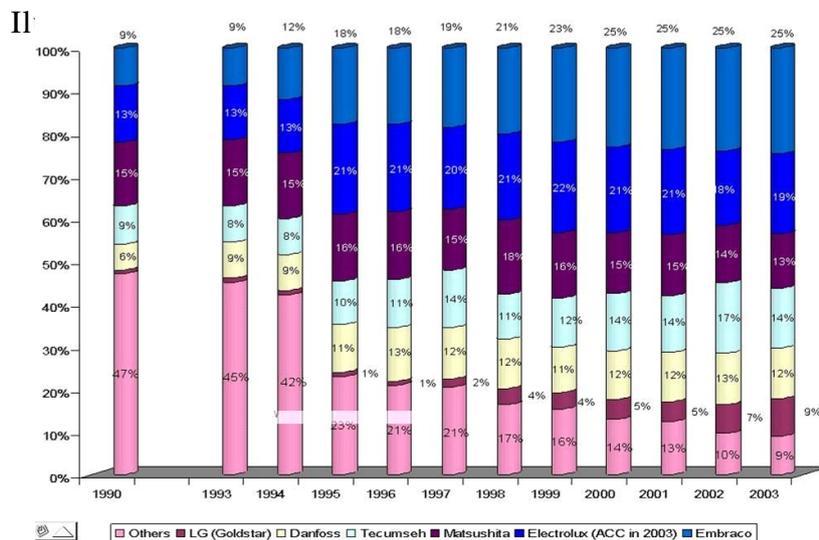
Como visto, a indústria de produtos da linha branca – em especial de refrigeradores, item básico e prioritário de uma casa na atualidade – está passando por significativa mudança estrutural, cujas líderes ocidentais

tem lutado frente ao encolhimento imposto pela produção oriental nos mercados ocidentais. A busca de alternativas para enfrentar a recente concorrência vinda da Ásia tem-se pautado em: a) agigantamento por meio da compra de concorrentes (fusões); b) lançamento de inovações nos produtos; c) produção *offshore*, direcionando e reordenando uma quantidade crescente da produção para países de baixo custo – como a transferência da fabricação para a própria Ásia (por exemplo a celebração das *joint ventures* na China) – , isto é, inserção nesse novo mercado consumidor em expansão, berço das novatas rivais.

Essa configuração da produção de refrigeradores e freezers leva a reboque, como efeito dominó, o desempenho da indústria fornecedora de equipamentos, a de compressores.

Uma significativa modificação no quadro dos fabricantes de compressores é observada igualmente a partir de meados da década de 1990, e se caracteriza pela concentração da produção em poucas grandes empresas. No quadro evolutivo da produção mundial de compressores (Ilustração 3) verifica-se que a Electrolux (ACC desde 2003), a Embraco, a Tecumseh, a Danfoss, a LG/Goldstar e a Matsushita despontaram dominando mais de 90% da demanda mundial de aproximadamente 120 milhões de compressores (2003). No início da década, em 1990, essas maiores fabricantes detinham a metade – cerca de 53% – da demanda mundial de 77,5 milhões de compressores, enquanto a outra metade (47%) era fornecida por várias empresas menores, como Áspera (Itália), Necchi Pavia (Itália), Unid, Hermetic (Espanha), Zanussi (Italia), Sicom (Brasil) – cada qual com participação em torno de 3% a 5% do mercado mundial – muitas posteriormente incorporadas pelas concorrentes maiores.

Quase a totalidade da produção de compressores está hoje sob domínio: a) de duas empresas estadunidenses, a Embraco/Whirlpool, atrelada a fabricante da linha branca; e a Tecumseh, de produção independente (não ligada a linha branca); b) dois grupos europeus independentes: a Danfoss, de origem dinamarquesa, e a ACC, ex-Electrolux; e c) de dois conglomerados asiáticos: o grupo coreano LG e o japonês Matsushita.



Esses grandes fabricantes apresentaram aumento do volume produzido e da proporção da participação individual no total da demanda mundial, com exceção da Matsushita/Panasonic que perdeu sua posição de liderança como maior fabricante de compressores do início da década, embora tivesse aumentado o volume produzido e mantivesse a terceira maior unidade fabril (capacidade de 9 milhões de compressores/ano, 1.900 trabalhadores) em Cingapura (Matsushita Refrigeration Industries (S) Pte Ltd - MARIS), onde está desde 1973.

No decorrer do período (1990-2003), a participação da Matsushita oscilou em torno de 15% a 18% da produção total de compressores, diminuindo para 13% em 2003, com a produção de 19,9 milhões de unidades/ano nas plantas de Cingapura, China, Malásia e Japão, quantidade bem superior aos 12 milhões fabricados em 1990: 7,7 milhões em Cingapura e 4,5 milhões na unidade do Japão. Nesse período foi implantada uma indústria nos EUA (em 1989) – a Matsushita Refrigeration Company of America (MARCA) – fechada em

2002, quando foi incrementada a produção na Ásia⁶, inclusive com a transferência de equipamentos para a unidade chinesa – Matsushita-Wanbao (Guangzhou) Compressor Co. (*joint venture* celebrada em 1995) –, tornando-a a maior fábrica de compressores para condicionadores de ar do mundo (6 milhões de unidades/ano)⁷. Segundo relatório da Bloomberg (2007), o grupo nipônico planeja fechar mais quatro bases de produção em 2007 (uma planta do condensador do refrigerador, uma fábrica de lava-louças, uma fabricante de equipamentos de eletrodomésticos e uma planta do sistema de condicionamento de ar) para concentrar esforços na fabricação de modelos maiores de televisores de plasma com alta definição, investindo cerca de US\$ 2,3 bilhões na construção da maior fábrica do mundo.

Por outro lado, a vizinha rival coreana LG/Goldstar, que começou (1973) fabricando compressores para o seu conglomerado, iniciou as exportações do produto em 1986, e a conjugação dos seguintes fatores a colocaria entre as grandes fabricantes: implantação da unidade de compressor na China, LG Electronics (Tianjin) Co. Ltd., em 1998; aumento das vendas do condicionador de ar; implementação pioneira das inovações nos refrigeradores (como internet e TV acoplados), liderando as vendas globais desses segmentos de *home appliance*⁸ (o que forçou o aumento da fabricação dos

⁶ "As the main reasons for closing the U.S. refrigerator compressor production subsidiary [in Vonore, Tennessee], Matsushita cited the necessity to restructure its ongoing refrigerator compressor production operations from a global viewpoint, and intensified price competition in the U.S. refrigerator compressor market, which resulted in decreased profitability at MARCA. Production of refrigerator compressors for the U.S. market will be shifted to Matsushita's Asian factories in Singapore, Malaysia and China to further enhance the company's strategy to achieve an optimum global production structure in this product area". (MATSUSHITA, 2007)

⁷ "Matsushita-Wambao (Guangzhou) Compressor Co. officially put anew compressor plant into operation with an annual production of 5 million compressors. The joint venture is now the world's largest air-conditioner compressor producer with a total capacity of six million on compressors per year." (PEOPLE'S DAILY, 2007a)

⁸ Em 2000 – "The world's first Internet-enabled refrigerator launched. Global sales of refrigerators reached the number one position." (LG, 2007).

compressores). A LG é a novidade do grupo das maiores fabricantes de compressores, pois elevou sua participação de menos de 1% da demanda mundial em 1990 (compressores fabricados na planta de Changwon, com capacidade inicial de produção de 600.000 unidades/ano) para 9% em 2003, com mais de 10 milhões de compressores nas fábricas da Coreia (6 milhões em 2002) e da China.

Fora do circuito asiático de fabricação de compressores, a Danfoss⁹, uma das mais antigas indústrias de compressores do mundo (iniciou em 1933 com a produção e comercialização de válvulas automáticas de refrigeradores, até então só fabricadas nos Estados Unidos, e em 1951 lançou a licença para produção do compressor), distribuiu a produção do equipamento na Europa e América. A divisão Danfoss Compressors é integrada por fábricas em Flensburg (na Alemanha desde 1956, onde está concentrada a área de R&D - Pesquisa e Desenvolvimento), Eslovênia (1993), Eslováquia (desde a década de 1950 é tradicionalmente produtora de compressores; até 2005 abastecia com componentes as outras fábricas do grupo, quando iniciou a produção dos T-Series compressors) e México (1995), totalizando uma produção de cerca de 13 milhões de compressores/ano.

Visando ao mercado asiático, não atrelada a fabricantes de eletrodomésticos, e produzindo uma variedade grande de produtos (nas áreas de compressores herméticos, condensadores para refrigeração, bombas, softwares e motores elétricos/gasolina.), a Tecumseh (com sede em Michigan, EUA) investiu na Índia, onde estão duas unidades de compressores para condicionadores de ar e refrigeradores, além das fábricas nos EUA, França e Brasil. Também aumentou significativamente a capacidade de produção de compressores no decorrer do período, mais que dobrando a sua fatia do bolo: de 6%, cerca de 1,7 milhão de compressores/ano em 1990, saltou para 14% do total mundial, 16 milhões de unidades/ano em 2003. Com a aquisição da brasileira Sicom em 1984 (que produzia cerca de 3 milhões de

⁹ A Danfoss ingressou na China em 1996, com indústria de componentes para refrigeração e, em 2002, uma nova fábrica foi construída, a Danfoss (Tianjin) Ltd., que produz termostatos, válvulas, unidades condensadoras etc.

compressores)¹⁰, transformou o grupo em forte concorrente dentro do próprio território da líder mundial, a Embraco, exportando 70% dos 12 milhões de compressores/ano (para refrigeradores, condicionadores de ar e freezers, domésticos e comerciais) fabricados em São Carlos (SP).

A Embraco (Joinville-SC, Brasil), integrante do grupo Whirlpool Corporation (EUA) de capital financeiro suíço¹¹, apresenta-se como uma das maiores fabricantes de compressores do mundo: de uma participação de 9% da demanda mundial (quando detinha somente a planta fabril brasileira com capacidade anual de 7,2 milhões de compressores) aumentou para cerca de 25% do total em 2003 (25 milhões de compressores/ano; cerca de 80% para refrigeração doméstica, refrigeradores/freezers e condicionares de ar, e o restante para aplicações comerciais leves, como bebedouros, expositores refrigerados etc). Tal crescimento resultou da duplicação da produção na fábrica brasileira (que passou para 16 milhões de compressores/ano-2006) e da incorporação da européia Áspera (Itália) em 1994 (tradicional fabricante de compressores desde 1956), que por ter contratos de repasse de tecnologia com indústrias de compressores chinesas (cerca de uma dezena), facilitou a associação da Whirlpool com a fabricante estatal de refrigeradores Beijing Snowflake Electric Appliance de Pequim, cuja fábrica de compressores foi repassada para a Embraco, que por meio de *joint venture* (1995) instituiu a Beijing Embraco Snowflake Compressor Company Ltd. (participação inicial de 55,23% no capital social). Mas, ante os resultados não favoráveis da Áspera (produção anual de 1,7 milhões de compressores/ano), principalmente

¹⁰ A Sicom (localizada em São Carlos– SP), implantada na década de 1950 com pacote tecnológico da Tecumseh (EUA), para equipar com compressores as então indústrias de refrigeração que começavam a se instalar no Brasil (substituição de importações de bens de consumo duráveis), era a principal fornecedora da Prosdócimo (que não comprava compressores da Embraco), e não ameaçava a Embraco no Brasil. Os investimentos feitos pela nova proprietária, transformaram a fábrica brasileira – cujo maior acionista era a Pereira Lopes, comprada pela Prosdócimo, que foi em 1996 adquirida pela Electrolux – numa fabricante mundial de compressores herméticos (gôndolas de supermercados, condicionadores de ar etc.).

¹¹ Informação sobre o capital financeiro ligado ao grupo Whirlpool repassada numa entrevista realizada na Embraco, em 1992, e nunca explicitamente confirmada nas entrevistas posteriores.

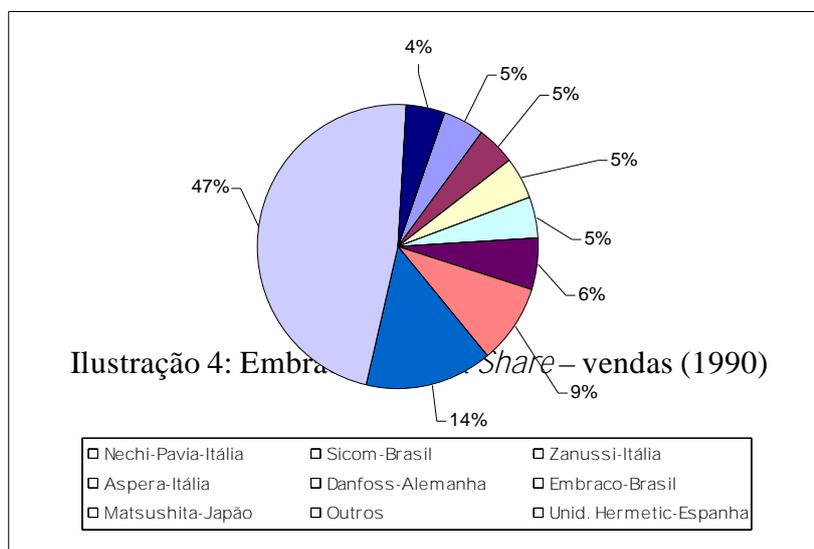
relacionados aos custos com mão-de-obra e à estagnação da Europa do Oeste, e as possibilidades de ampliação do consumo no leste europeu, foi construída uma unidade fabril na Eslováquia (4,4 milhões de compressores/ano), em operação desde 1999, para onde, inclusive, foram transferidas algumas linhas de produção da Itália.

Embora a Embraco domine 70% do mercado da América do Sul e da América Central, onde concorre com a Tecumseh, 44% do mercado da América do Norte, onde disputa com as unidades mexicanas da Danfoss, Matsushita e Sanyo, além da conterrânea Tecumseh, e 23% do bolo europeu e africano, concorrendo com a ACC, Danfoss e Tecumseh, ela pretende ampliar sua inserção na Ásia, que é de apenas 6% (10% na China). A capacidade de produção anual na China foi ampliada de 1,9 milhão de compressores/ano para 4,5 milhões de compressores/ano em nova planta fabril (inaugurada em 2006), a maior do grupo depois da unidade joinvillense, localizada estrategicamente para dobrar também as exportações ao mercado asiático (proximidade de portos e aeroportos), mais apta para enfrentar as gigantes orientais (Matsushita e LG) e as unidades norte-americanas e européias (ACC e Tecumseh) implantadas nos últimos anos.

Uma das primeiras fabricantes ocidentais de compressores a se instalar na China foi a italiana Zanussi (em 1993)¹², adquirida pela Electrolux. No decorrer da década passada, a Electrolux tornou-se grande fabricante do equipamento, pois, conforme já mencionado, na medida em que adquiria concorrentes menores da linha branca, principalmente no continente europeu, incorporava as fabricantes de compressores. Mas, em 2003, o conjunto de suas cinco fábricas de compressores, com cerca de 6.000 trabalhadores, isto é, as três unidades européias e as duas *joint ventures* chinesas, foi adquirida por um grupo financeiro investidor baseado na Itália, passando a

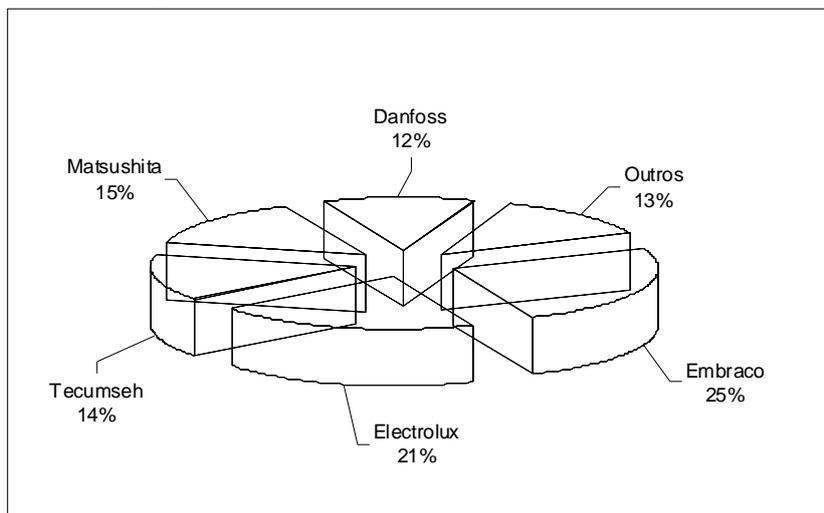
¹² “Zanussi Elettromeccanica Tianjin Compressor Co. Ltd. started its operation in January 1993 as the first Chinese/foreign joint venture in the home refrigerator compressors industry in China. [...]. From 1996 to 1998 the Company strongly invested in technology and machinery from Europe, and built the largest domestic compressor plant in China. Since the establishment of the joint venture, ZEL-TJ has integrated domestic and international market requirements, resulting in a complete management system for quality, manufacture and product development.” (ACC, 2007)

denominar-se ACC (Appliances Components Companies). A exemplo da unidade italiana da Embraco, parece que “as unidades de compressores europeias da Electrolux também não apresentavam bons resultados”, segundo depoimento do Gestor de Vendas da Embraco (em contato telefônico efetuado em maio/2004). Com duas unidades de negócios – compressores e motores –, a ACC apresenta: rendimentos anuais de aproximadamente 700 milhões de Euros; cerca de 7.000 trabalhadores; e 10 plantas de produção situadas na Europa e China. As cinco fábricas de compressores produzem em torno de 21 milhões de compressores/ano e participam com 18% do mercado mundial no segmento de compressores para refrigeração doméstica e 12% no segmento de refrigeração comercial. “Com capacidade instalada superior à da Embraco”, segundo o executivo, a ACC passou, portanto, a ocupar o nicho até então da Electrolux, ou seja, concorre com a “brasileira” pela liderança mundial na fabricação de compressores (Ilustrações 4, 5 e 6).



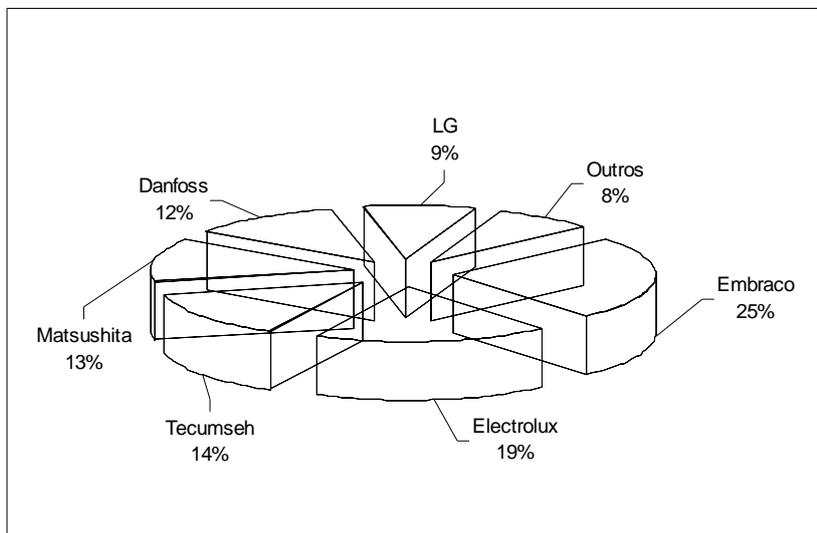
Fonte: Entrevista Embraco.

Ilustração 5: Embraco: *Market Share* – vendas (2000)



Fonte: Entrevista Embraco

Ilustração 6: Compressores – *Market Share* – vendas (2003)

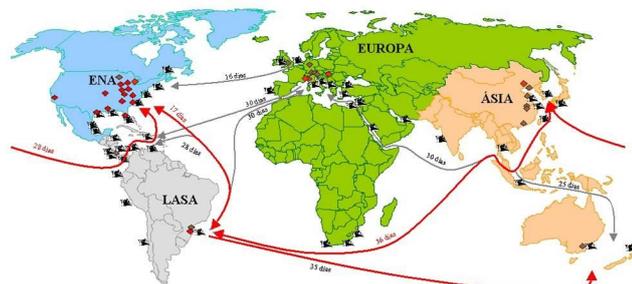


Fonte: Entrevista Embraco.

Esse aumento da participação no mercado via ampliação do volume da produção, não resulta somente do processo de aquisições/fusões, depende igualmente da busca da maximização da competitividade, alcançada pela atuação em áreas como: logística, tecnologia, qualidade etc. As estratégias logísticas, como localização com fácil acesso a sistemas de transportes (portos, ferrovias etc), além de uma rede de escritórios comerciais, revendedores e depósitos para entrega imediata do produto, fornecem suporte às unidades industriais nos diferentes países. Por exemplo, a maior fabricante mundial, a Embraco, tem base em 49 países, 19 pontos de depósitos e 14 de consignação, para gerenciar 1.010 clientes em 82 países. A inserção na Ásia é efetivada por escritório de vendas na unidade fabril de Beijing, com agentes e distribuidores, inclusive em Cingapura, espaço da grande concorrente Matsushita. Verifica-se que a tendência é aumentar a presença física na Ásia, principalmente com fábricas, das grandes firmas ocidentais, tendo em vista a grande distância entre esse novo mercado (China) e as plantas presentes na Europa e na América (Ilustração 7).

A evolução da tecnologia acontece geralmente de forma razoavelmente sincronizada entre as grandes fabricantes de compressores, com pequenas diferenças de tempo no lançamento de novos produtos, na medida em que todas as seis maiores empresas mantêm laboratórios, pesquisadores, parcerias com centros de pesquisa etc., além de um constante monitoramento dos concorrentes. Por outro lado, as clientes da linha branca, dependentes do posicionamento dos seus produtos (geladeiras, freezers, condicionadores de ar) no mercado, que se tornou mais exigente (qualidade, legislação ambiental etc.), requerem compressores mais avançados e com menor custo. Além de acumular patentes, as empresas colecionam premiações pelas novas performances alcançadas.

Logística Global



Fonte: Embraco

◆ Depósitos: 19 ◆ Consignação: 14 🚢 Portos: 51

Vencida a etapa de substituição do CFC – clorofluorcarbono (condenado pelo protocolo de Montreal, em 1987), na primeira metade da década de 1990, por fluidos refrigerantes ecológicos (Danfoss e Embraco foram as primeiras a usar o HFC – hidrofluorcarbono em 1992), outras inovações “verdes” são aplicadas aos compressores. As mais recentes se relacionam ao desenvolvimento de compressores com alta eficiência energética, baixo nível de ruído e vibração para uso na linha doméstica e comercial. A atual geração de compressores chega ao mercado consumindo a metade (ou menos) da energia que consumiam os modelos de duas décadas atrás, com a mesma capacidade de refrigeração.

As inovações mais significativas, tradicionalmente originárias de empresas ocidentais (Danfoss, Whirlpool/Embraco), têm vindo de laboratórios asiáticos. A coreana LG consegue liderar a produção da linha branca, com refrigeradores e condicionadores de ar de designs modernos e energeticamente eficientes, pois desenvolve compressores ecologicamente melhores. Esse objetivo vem sendo alcançado desde 2001 com o DIOS, o refrigerador de duas-portas que utiliza o primeiro compressor linear do mundo. Para desenvolvê-lo, 60 pesquisadores trabalharam por 8 anos, obtendo mais de 500 patentes. Diferentemente dos convencionais, baseados no movimento circular do motor, o novo compressor move-se linearmente, reduzindo drasticamente o consumo de energia. Essa classe de refrigeradores consome 16% menos do que modelos antigos da LG e 40% menos do que os da Whirlpool e GE, por exemplo, uma conquista tecnológica que projetou a LG para 2 a 5 anos à frente de suas concorrentes, o que também explica o aumento de sua produção de compressores a partir de então.

Outro lançamento pioneiro da LG (em 2005) é o Multi Power System para condicionadores de ar (utilizando dois compressores pequenos), gasta 70% menos energia do que o produto convencional (que utiliza compressor maior) reduzindo também o ruído e a vibração. Essas inovações no compressor contribuem para posicionar a LG como líder na fabricação dos condicionadores de ar. Tal redução do consumo de energia é possível devido ao avanço da eletrônica, que permitiu desenvolver a linha de compressores controlados eletronicamente.

Nesse contexto, um detalhe merece destaque: mesmo fabricando estes novos compressores para consumo próprio, a LG, que não os vende para concorrentes nem abriu seu segredo industrial, alcançou um desempenho fantástico em 13 anos. Em 1990 ela sequer aparecia no

cenário mundial e chegou em 2003 como sexta maior fabricante, com grande parte dos compressores embutidos em seus refrigeradores, o que já dá uma idéia da força de sua presença nesse mercado.

Por outro lado, a competitividade também é requerida por meio da produção em escala, caracterizada pela imensa capacidade de produção das plantas fabris, sem o correspondente crescimento dos postos de trabalho. Isto é, a produtividade resulta de abrangente reestruturação do chão de fábrica, com utilização de gestão toyotista (just in time, kanbam etc.) e plantas fabris bastante automatizadas/robotizadas.

Por exemplo: o aumento da produtividade na Embraco foi bastante expressivo: em 1991 a planta de Joinville tinha 5.538 trabalhadores e produziu um total de 8.374.000 compressores, o que equivalia a cerca de US\$ 276,3 milhões em vendas brutas. Depois de quase 10 anos, em 2000 elevou a produção em quase 70%, passando para cerca de 13,5 milhões de compressores/ano, fabricados por 4.870 trabalhadores, 13% menos, e vendas brutas de US\$ 407,4 milhões, que representaram um aumento de quase 50%. Na planta brasileira percebe-se, assim, expressivo aumento de produtividade, principalmente entre 1995 e 1999, e estável daí em diante: de 1.748 compressores por empregado/ano em 1995 passou para 2.979 em 1999 e 2.960 compressores por empregado/ano em 2002; e de 2.526 compressores por horista/ano em 1995 aumentou para 4.276 em 1999 e 4.260 compressores por horista/ano em 2002. Dentre as 4 plantas fabris da Embraco, a italiana (ex-Aspera) é a que apresenta os mais elevados índices de produtividade: de 2.683 compressores por empregado/ano em 1995 aumentou para 3.587 compressores por empregado/ano em 2001; e de 3.628 compressores por horista/ano (1995) passou para 5.104 compressores por horista/ano em 2001, mas ainda sem bons resultados. Diante de tal quadro, ocorreu a transferência de algumas linhas para a Eslováquia, “onde as condições de fabricação para determinados tipos de compressores são mais favoráveis à competitividade internacional” (nas entrelinhas, leia-se mão-de-obra mais barata), segundo entrevista na empresa. Mas, mesmo assim, a Embraco Europe (Itália e Eslováquia) reduziu seu faturamento líquido: de 292 milhões em 1998 caiu para US\$ de 258,1 milhões em 2003. (Rocha, 2004)

Os motivos do desempenho negativo da planta européia da Embraco, segundo Relatórios da Administração e que podem ser

estendidos para as demais fabricantes de compressores locais e de suas clientes da linha branca, que por isso se inserem progressivamente na China, relacionam-se: a) ao “ambiente econômico europeu [...] caracterizado por um cenário de grande concorrência, contribuindo para uma corrosão nos preços, fenômeno que já vem se repetindo nos últimos anos”; b) a “forte apreciação do euro frente ao dólar”; c) pouco crescimento da demanda no mercado; d) custos elevados com a força de trabalho na Europa.

Por sua vez, essa busca de maior competitividade via aumento de produtividade e diminuição de custos com mão-de-obra, não alcançada nas plantas fabris antigas, também é sentida nas próprias empresas tradicionais asiáticas (Japão, Coreia), o que as tem impelido a também entrar no território chinês, como expõe o executivo da japonesa Matsushita: “The recession of the world economy has compelled many transnational companies to seek cheaper labor and better market opportunities. With sustained fast economic growth and an inexpensive labor force, China has been the foremost choice of many Japanese companies, including Matsushita Electric” said the Matsushita spokeswoman” (PEOPLE’S DAILY, 2007b).

A Ásia foi a região do planeta que apresentou o maior crescimento da produção de compressores herméticos para refrigeração, mais que o dobro entre 1990 e 2003 (aumento de 113%), destacando-se a China, que de 1 milhão de compressores fabricados em 1990 pelas indústrias locais saltou para cerca de 23 milhões de compressores em 2006, manufaturados pelas unidades fabris chinesas da Embraco, Matsushita, LG e ACC/Electrolux (exclusive outras), principalmente nas regiões de Guangdong, Shandong e Jiangsu, que concentram 60% da produção total do país. A Europa, como mercado de consumo, apresentou pouco crescimento na produção de compressores no período, mesmo com a inclusão dos países do Leste (ainda não computados em 1990), refletindo a estagnação no consumo de refrigeradores, motivo pelo qual se observa um significativo processo de fusões/desaparecimento de companhias: a produção de 24,8 milhões de compressores em 1990 distribuída entre as 8 maiores empresas europeias (exclusive URSS), concentrou-se principalmente nas três grandes empresas (2003), que produziram 36,2 milhões de compressores em 2003. Nas Américas, a produção dobrou, principalmente como resultado da ampliação produtiva no Brasil da Embraco e Tecumseh/Sicom; essa com a produção quadruplicada (Tabela 3 e Ilustração 8).

Quanto à distribuição da fabricação dos compressores por segmento de produto observa-se que, conforme estudo de BSRIA (2007):

a) a China (43%) e a Ásia-leste (28%) dominam a produção mundial de compressores para condicionadores de ar, especialmente de compressores pequenos (“small rotary”), classe em acelerada elevação devido ao deslocamento da produção de companhias ocidentais e japonesas para esta região; tendência verificada também na linha comercial, ainda majoritariamente fabricada em terra americana;

b) a Europa e as Américas respondem pelo maior volume da produção total dos compressores para refrigeração (61%), contudo a produção de compressores domésticos pequenos para refrigeração é dominada pelas plantas asiáticas da LG, Samsung, Sanyo e Matsushita e a produção do segmento de porte maior, o compressor de refrigeração comercial, destinado às indústrias e grande comércio, é dominada pelas americanas Tecumseh, Embraco e Copeland. Quando a produção destina-se aos setores comerciais e industriais mais pesados, predominam algumas empresas européias (York, Bitzer, Refcomp etc).

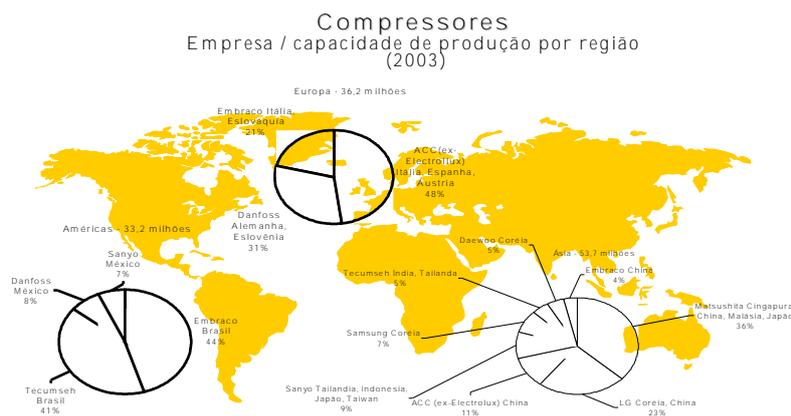
Tabela 3: Principais fabricantes e produção de compressores no mundo (1990 e 2003)

1990	2003
Indústria – milhões de compressores	Indústria – milhões de compressores
AMÉRICAS	
1 – Embraco – 7,2 (Brasil) 2 – Sicom – 3,5 (Brasil) 3 – Americold – 2,0 (EUA) 4 – Tecumseh – 1,7 (EUA) 5 – GE – 1,5 (EUA) 6 – Comasa – 0,8 Outros – 0,8 Total – 17,5	1 – Embraco – 15,0 milhões (Brasil) 2 – Tecumseh – 13,5 milhões (Brasil) 3 – Danfoss – 2,5 milhões (México) 4 – Sanyo – 2,2 milhões (México) Total – 33,2
EUROPA	
1 – Danfoss – 5,0 2 – Zanussi – 4,0 3 – Aspera – 3,5 4 – Necchi – 2,7 5 – Unidat – 2,5 6 – Ire – 2,3 7 – L'Unité – 2,0 8 – Verdichter – 0,8 Rússia – 0,8 DDR – 1,6 Yugoslávia – 1,1 Outros – 2,5 Total – 24,8 (Europa – Oeste)	1 – ACC (ex-Electrolux) – 17,3 milhões (Itália, Espanha, Áustria) 2 – Danfoss – 11,3 milhões (Alemanha, Eslovênia) 3 – Embraco – 7,6 milhões (Itália, Eslováquia) Total – 36,2 (Europa – Oeste e Leste)
ÁSIA	
1 – Mairis (Matsushita) – 7,5 (Cingapura) 2 – Matsushita – 4,5 (Japão) 3 – Sanyo – 2,9 (Japão) 4 – Samsung – 2,0 (Coreia) 5 – Hitachi – 1,6 (Japão) 6 – Goldstar – 1,5 (Coreia) 7 – Toshiba – 1,2 (Japão) 8 – Mitsubishi – 0,8 (Japão) China – 1,0 Taiwan – 0,9 Índia – 0,7 Tailândia – 0,6 Total – 25,2	1 – Matsushita – 19,9 milhões (Cingapura, China, Malásia, Japão) 2 – LG (Goldstar) – 12,4 milhões (Coreia, China) 3 – ACC (ex-Electrolux) – 5,8 milhões (China) 4 – Sanyo – 4,7 milhões (Tailândia, Indonésia, Japão, Taiwan) 5 – Samsung – 4,0 milhões (Coreia) 6 – Tecumseh – 2,5 milhões (Índia) 7 – Daewoo – 2,5 milhões (Coreia) 8 – Embraco – 1,9 milhões (China) Total – 53,7
Total – 77,5	Total – 123,1*

Fonte: Entrevista Embraco.

(*) Não foi considerada a produção de fabricantes menores (outros)

Ilustração 8: Capacidade de produção de compressores (2003)



Fonte: Embraco

Observa-se que praticamente a metade do valor da produção total de compressores domésticos na China, quase 50% (2003), é dominada pelas *joint ventures* Embraco, ACC e Matsushita, e a outra metade distribui-se principalmente pelas fabricantes locais: Changshu Baixue, Huangshi Dongbe, Qianjiang, Sichuan Danpu, Guangdong Lengii, Dongling, Huayi etc. A China se posicionou como um dos principais fornecedores de equipamentos para refrigeração domésticos e está oportunizando uma nova geração de investimentos, a fabricação de compressores de refrigeração comercial, que vem a reboque do vigor econômico local, mais especificamente: o incremento do comércio varejista e atacadista com a entrada de grupos estrangeiros (Carrefour e Wal-Mart já mantêm cerca de 60 supermercados no país) e a expansão das empresas comerciais locais, que necessitam de refrigeradores, freezers e expositores para conservar e expor alimentos resfriados e congelados; e ampliação do número/tamanho de restaurantes e indústrias processadoras de alimentos. A demanda média mundial para compressores de refrigeração comercial tende a aumentar 4,8% ao ano até 2010, segundo estudo do Freedonia Group (APPLIANCE MAGAZINE, 2007), e a Ásia comandará o crescimento do setor, com uma taxa de 8,5% de crescimento ao ano, destacando-se a China e a Índia, beneficiadas pelo desenvolvimento econômico com crescimento urbano, elevação da renda e dos investimentos fixos.

A urbanização, com o aumento do número de casas com refrigeradores, impulsiona paralelamente a demanda por alimentos resfriados, congelados etc., que por sua vez exigem acondicionamentos adequados em refrigeradores, freezers etc., que, por outro lado, impulsionam as fabricantes de equipamentos para a linha branca etc., e assim, forma-se mais um elo circular da grande corrente oriental que têm puxado a economia do mundo.

Em poucas palavras, firmas ocidentais buscam um lugar ao sol nascente no oriente, enquanto firmas orientais adentram competitivamente pelo ocidente, processo esse iniciado pelo Japão meio século atrás.

Referências Bibliográficas

ACC Group. Zanussi Elettromeccanica Tianjin Compressor Co. Ltd. Disponível em www.the-acc-group.com. Acessado em jan/2007.

APPLIANCE Magazine. Disponível em: <http://www.appliancemagazine.com>. Acessado em jan/2007.

BLOOMBERG. Matsushita Electric to Close Four Home Appliance Factories by Pavel Alpeyev and Yoshinori Eki. Disponível em: <http://www.blomberg.com>. Acessado em jan/2007.

BSRIA. World ACR compressors market. Disponível em: <http://www.bsria.co.uk>. Acessado em jan/2007.

EMBRACO – Empresa Brasileira de Compressores S. A. Relatórios da Administração, de 1996 a 2003.

JURGENFELD, Vanessa. Ásia ganha espaço nos planos da Embraco. Valor Econômico. São Paulo, 18/mai/2006.

KOTLER Marketing Group. Haier in América. Disponível em: <http://www.kotlermarketing.com>. Acessado em: jan/2007.

MAMIGONIAN, Armen. Neoliberalismo versus projeto nacional no mundo e no Brasil. São Paulo, Departamento de Geografia da USP, 2000. [mimeo]

MATSUSHITA. Matsushita Closes Refrigerator Compressor Company in the U.S. Disponível em: <http://ir-site.panasonic.com/pdf>. Acessado em jan/2007.

OLIVEIRA, Amaury Porto de. Dissonâncias e convergências sino-japonesas no século XXI. Política Externa. São Paulo: USP/IEEL, v. 12, n. 4, mar./abr./maio 2004.

PEOPLE'S Daily. Matsushita Electric Moves to China. Matsushita Electric, the world's leading electrical appliance producer, is speeding up the transfer of its production operations to China. Disponível em: <http://english.peopledaily.com.cn>. Acessado em jan/2007a.

_____. World's Biggest Compressor Company Operational in South China. Disponível em: <http://english.peopledaily.com.cn>. Acessado em jan/2007b.

RANGEL, Ignácio. Obras reunidas. Rio de Janeiro: Contraponto, v. 1 e 2, 2005.

ROCHA, Isa de Oliveira. O dinamismo industrial e exportador de Santa Catarina. São Paulo: Universidade de São Paulo/FFLCH, 2004. (Tese de Doutorado em Geografia Humana)

SANTOS, Milton. Técnica, espaço, tempo – globalização e meio técnico-científico informacional. São Paulo: Hucitec, 1994.

SUPPLY Chain Digest. Asian manufacturers take aim at appliance market. Disponível em: <http://www.scdigest.com>. Acessado em jan/2007.

THE FREEDONIA Group. World industry study with forecasts to 2009 & 2014. Disponível em: <http://www.freedoniagroup.com/pdf>. Acessado em jan/2007.

THORSTENSEN, Vera et al. O Brasil frente a um mundo dividido em blocos. São Paulo: Nobel, Instituto Sul-Norte de Política Econômica e Relações Internacionais, 1994.

A ÁSIA E O FIM DO OLIGOPÓLIO AUTOMOBILÍSTICO DOS EUA

Marta da Silveira Luedemann*

Resumo: O artigo trata das redefinições geoeconômicas ocorridas na indústria automobilística mundial nos últimos anos, destacando a crescente oligopolização do mercado de automóveis por firmas de origem asiática em detrimento das tradicionais montadoras norte-americanas.

Palavras-chave: Indústria Automobilística; Concorrência Mundial; Ásia e Estados Unidos.

Asia and the end of USA's automotive oligopoly.

Abstract: This article deals with the geoeconomics redefinitions occurred on the global automotive industry in the last years, focusing on the growing oligopolization of the automotive trade by Asian establishments in detriment of traditional North-American automakers.

Keywords: automotive industry; global competition; Asia and United States of America.

Introdução

Estamos vivendo a transição da II Revolução Industrial para a III Revolução Industrial, mais precisamente a disseminação da III Revolução Industrial no mundo com a substituição do fordismo pelo toyotismo e a disseminação da telemática, da robótica, da biotecnologia, etc. O modelo de desenvolvimento japonês influenciou vários países asiáticos, inclusive a China, que adaptou o modelo aos seus padrões. Nos últimos anos o modelo chinês transformou-se em referência para vários países não-desenvolvidos da Ásia (Índia e Irã, por exemplo), devido ao planejamento estatal.

* Professora do Departamento de Geografia da Universidade Federal de Mato Grosso, Campus de Rondonópolis. Doutora pela Universidade de São Paulo com a Tese: *Transformações na Indústria Automobilística Mundial: o Caso do Complexo Automotivo Brasileiro – 1990-2002*

Mesmo com a propaganda ocidental contra os produtos asiáticos, a inserção desses produtos cresce continuamente tanto nos mercados dos países de centro quanto nos da periferia capitalista. Depois do Japão, a Coréia do Sul tornou-se grande produtora nos anos 1990 e atualmente a China tem se destacado. Entre os cinco maiores produtores mundiais em 2006, três são asiáticos: EUA (1º), Japão (2º), China (3º), Alemanha (4º) e Coréia do Sul (5º). Outros países da região, como Índia, Tailândia, Turquia e Irã também despontam no cenário internacional como grandes produtores. Assim, o senso comum sobre a qualidade das mercadorias produzidas na China é o mesmo daquele há trinta anos nos EUA e na Europa sobre os produtos importados do Japão. A Ford, há cem anos atrás, também foi objeto de críticas semelhantes. Seu maior concorrente nos EUA questionou a produção em massa até ter de adaptar as formas de produção fordistas à organização da empresa. Hoje, são os asiáticos os alvos das críticas da concorrência ocidental.

Na indústria automobilística, o modelo japonês inovou em produtos e métodos organizacionais que reduziram fartamente os custos de produção, e superou as grandes montadoras ocidentais. Esses métodos de gerenciamento deitaram abaixo o oligopólio automobilístico mundial e tornaram-se referência para empresas de vários tamanhos nos mais variados setores, inaugurando um novo período concorrencial em escalas nacionais e planetária. Nos referimos, aqui, aos métodos de gerenciamento e produção denominados *toyotistas*.

A China, bem como Japão e Coréia do Sul, tem poupado etapas na absorção de tecnologia através dos acordos de *joint-venture* entre empresas de ponta estrangeiras e empresas nacionais. As montadoras chinesas que iniciaram a produção sem os acordos de *joint-venture* com empresas estrangeiras absorvem o *know-how* a partir do próprio mercado de autopeças e o mercado de mão-de-obra especializada, que vem se formando em várias províncias da China.

Em função da socialização do conhecimento técnico e organizacional na China, contrário ao encastelamento do *know-how* em apenas grandes companhias, as autopeças formaram o caldo original para a gênese de pequenas novas montadoras, que em virtude do crescimento econômico chinês podem se transformar em grandes montadoras. É o caso das montadoras Chery e Geely, ambas legitimamente chinesas e alvo de acusação por “clonagem” e “pirataria” das montadoras. Estas empresas construíam veículos a partir do

mercado de autopeças, montando modelos semelhantes aos das montadoras estrangeiras a partir da aquisição de partes e peças automotivas no mercado chinês, com economia de 50% em relação aos supostos semelhantes. Assim, a indústria automobilística chinesa apresenta três esferas de organização: as montadoras constituídas por *joint ventures* (Dongfeng, FAW, Beijin AIG, Shangai SAIC, Changan, etc.), as montadoras nacionais (Geely, Chery, Chana, etc.), as autopeças nacionais e de *joint venture*.

1. Formação da Indústria Automobilística e sua Internacionalização

A indústria automobilística surgiu na II Revolução Industrial, na fase expansiva do 3º ciclo de Kondratieff, a partir do desenvolvimento do motor de combustão interna que ocorria paralelamente nas oficinas de pequena produção e nas universidades. Até o início do século XX, as empresas na Europa e nos EUA produziam automóveis em pequena escala pelos “engenheiros-criadores” com pequeno número de funcionários com alto grau de especialização técnica. Nesta primeira fase da indústria, a produção artesanal exigia baixa complexidade tecnológica (comparada com a atual), o que possibilitou a multiplicação de construtores de automóveis em ambiente de crescimento econômico. Paralelamente, os novos métodos científicos iniciados nas universidades e grandes empresas alemãs no último quartel do século XIX foram rapidamente absorvidos pelos norte-americanos, que tomaram a direção da revolução técnico-científica nos setores da petroquímica, eletricidade, motores a combustão e também da administração científica (*scientific management*, método criado por F. W. Taylor). Os EUA investiam em novos produtos, meios de produção e na absorção do conhecimento prático dos trabalhadores. Sob o taylorismo, a fábrica consolidava a divisão entre a concepção e a execução, transformando o trabalhador do chão de fábrica em uma extensão do maquinário. Em seguida, a instituição da linha de produção consolidou o fordismo como a mais inovadora forma de produção capitalista. A indústria automobilística dos EUA, por sua vez, dispunha de enorme contingente de trabalhadores imigrantes europeus, que formavam tanto o exército industrial de trabalhadores qualificados e semiquilificados, como o mercado consumidor para a indústria automobilística, com a ascensão da classe média e da pequena burguesia. Em 1911, a Ford produziu quase 35 mil automóveis, dez

anos depois produziu 1,2 milhão pela metade do preço, e em 1925, a Ford produziu 2 milhões de veículos. No mesmo ano, a Citroën, maior produtora de veículos da Europa na época, fabricou 55 mil veículos, a Renault 45 mil, a Fiat 37 mil e norte-americana GM investiu na reestruturação organizacional chamada “sloanismo”, adequando-se à concorrência fordista. Cabe lembrar que na Europa a maior parcela das empresas automobilísticas produziam em escalas reduzidas para um mercado privilegiado de consumidores, de maneira que grande parte destes produtores fecharam ou foram absorvidos pelas empresas que adotaram a produção em escala.

No início da década de 1920, existiam mais de oitenta construtores de veículos nos EUA, quase noventa produtores na Alemanha, mais de noventa na Inglaterra e cerca de quarenta fabricantes na Itália. O crescimento da empresa capitalista, no início do século XX, impunha novas condições de existência, havia necessidade de absorver as inovações, estabelecer formas de crescimento e dimensionar os investimentos em instalações e recursos humanos. A grande empresa tomou forma de empresa multiplanta, transnacional, oligopolizada ou conglomerado em estruturas verticalizadas, que lhe permitiu assim a ampliação nos ganhos de escala. A partir da década de 1920, verificou-se nos EUA a formação do oligopólio automobilístico em escala nacional, concentrando a produção entre Ford e GM. Em 1955, os EUA produziam 9,2 milhões de veículos, com mais de 7 milhões vendidos no mercado interno, dos quais 95% saíram das fábricas da Ford, GM e Chrysler. Em 1960, a França contava com quatro montadoras que concentravam 96% da produção nacional; na Alemanha, 87% da produção era dividida também entre quatro montadoras; e, na Itália, apenas um grupo detinha sozinho 86,5%. A Inglaterra, antes de 1940, tinha 90% do mercado interno dominado por seis construtores em franco processo de desnacionalização.

No pós-Guerra a indústria automobilística participou da expansão dos oligopólios em escala planetária, gerando tanto a centralização do capital, por fusões e aquisições, como a disseminação da produção em massa, através das empresas multinacionais. Internamente, a grande empresa formou uma nova estrutura gerencial que permitiu a expansão das corporações em novas indústrias e em novos espaços geográficos.

Nesta fase, a transformação do mercado mundial alterou o padrão de concorrência nos países centrais devido a alguns fatores: a) recuperação econômica da Alemanha, França e Inglaterra; b) formação do Mercado Comum Europeu, que colaborou com o crescimento econômico dos países industrializados da Europa em taxas superiores às dos EUA; c) aumento da migração campo-cidade na Europa e nos EUA; d) expansão do mercado de manufaturados; e) elevação do nível de emprego; f) incremento dos salários; g) ampliação da classe média. No processo concorrencial, as fusões e aquisições continuaram em conjunto com a internacionalização do capital, ampliando a produção fora do centro do sistema e concentrando capitais. A partir da segunda metade da década de 1940, o sistema fordista foi disseminado pela Europa e Terceiro Mundo através de grandes empresas, colaborando para a difusão da mecanização em outros segmentos da indústria.

No seu auge, durante a década de 1950, a indústria automobilística norte-americana fabricou quase 70% do total de veículos no mundo, até o surgimento de novos competidores no mercado mundial. Em 1955, GM, Ford e Chrysler eram responsáveis por 95% das vendas no mercado dos EUA. Quase 80% da produção mundial, em 1959, era dividida entre GM, Ford, Chrysler e Volkswagen; em 1969, com um aumento de 135% da produção mundial, 85% dessa produção era compartilhada pela GM, Ford, Chrysler, VW, Toyota, Fiat, Nissan e Renault.

A partir da década de 1960, a importação de carros japoneses começou a crescer, devido ao fortalecimento da competitividade japonesa em custos e qualidade. Em 1960, de 38,8 mil veículos exportados, quase 4% eram destinados ao mercado norte-americano. Em dez anos, as montadoras japonesas exportavam 1,1 milhão de veículos, sendo 45,6% destinado aos EUA e ao Canadá. Nos anos 1970, a Europa e os EUA tiveram aumento considerável nas importações. No mercado norte-americano, em 1962, 4% das vendas internas era de origem japonesa; em 1974, 15%; em 1980, 21,3%; e em 1989 eram de 30%, incluindo as vendas dos *transplantes* japoneses nos EUA.

Na Europa, até a II Guerra Mundial o fordismo se limitava à divisão do trabalho manual em tarefas simples e repetitivas, medida em tempos de execução de tarefas e pagamento por produção. No pós-guerra, o fordismo tomou caráter de ampliação do mercado, produção de carros populares, crescimento das taxas de emprego,

aumento da produtividade e maior participação no mercado mundial. Na Itália, a Fiat foi a empresa que mais investiu na reestruturação fordista, com o aumento na produtividade acompanhado de forte insatisfação dos trabalhadores.

Na França, na década de 1960, a demanda por renovação de veículos forçou a diversificação dos produtos, de forma que houve uma transição da produção fordista para a sloanista (GM), quando a queda nas barreiras alfandegárias na França exigia a queda dos custos de produção para manter a competitividade. Porém, a introdução do sloanismo na França ocorreu em conjunto com a internacionalização, inicialmente pela via das exportações e posteriormente por investimentos externos diretos no Terceiro Mundo. As montadoras alemãs Volkswagen e Mercedes-Benz, diante da dificuldade de instalar fábricas nos EUA, investiram na década de 1950 em fábricas na América Latina. A Volkswagen também adotou a estratégia de diversificação do modelo de Sloan em 1960. Dentre as quatro maiores montadoras alemãs, duas investiram em plantas na América Latina. Na Inglaterra o processo de desnacionalização do parque automotivo foi acompanhado de intensa fusão de empresas. Ford, GM e Chrysler concentraram a maior parte da produção. Atualmente, cerca de 100% da produção é de capital estrangeiro, predominantemente norte-americano.

No fim da década de 1970, iniciou-se nos EUA o fechamento de fábricas, como ocorreu em Flint (GM) e Detroit (Ford). A população de Detroit reduziu de 1,511 milhão em 1970 para 951 mil pessoas em 2000. Em Flint a população foi reduzida de 193 mil para 124 mil pessoas, tendo várias fábricas da GM e da Delphi fechadas e em processo de fechamento até 2010.

Os EUA mantiveram-se como maior produtor mundial até 1978, quando foi superado pela produção do Japão, retomando a liderança apenas em 1993. Nos EUA, a centralização em torno das “Três Grandes” montadoras (Ford, GM e Chrysler) ocorreu com mais intensidade até a II Guerra. No pós-guerra, apenas a GM chegou a produzir 50% do total de veículos dos EUA. A partir de década de 1970 as Três Grandes nos EUA e as suas subsidiárias no Canadá entraram em crise com o aumento da participação de empresas japonesas no mercado norte-americano. Até o final da

década de 1980, os japoneses aumentaram a participação na produção mundial, assim como ampliaram exportações, particularmente para o mercado norte-americano.

O ingresso de novos competidores no oligopólio mundial da indústria automobilística, com o crescimento da participação japonesa nos EUA e Europa, ocorreu a partir dos anos 1970. Nos EUA, as Três Grandes apresentaram forte queda nas vendas no fim da década de 1970, levando o governo Reagan a adotar medidas protecionistas restringindo a importação de veículos japoneses, além de salvar a Chrysler da falência – mesmo que com a reestruturação produtiva instaurada por Lee Iacocca. Além disto, regiões tradicionais de produção automobilística, como Detroit, passavam por forte processo de desindustrialização. A crise instaurada no 4º Kondratieff demonstrou o esgotamento da produção fordista do ocidente.

Em resposta às “restrições voluntárias” impostas pelas montadoras norte-americanas em 1981, as montadoras japonesas criaram os *transplantes* em território norte-americano, com unidades independentes ou mantendo acordos de *joint ventures* com as montadoras dos EUA. Em 1997 eram 14 transplantes nos EUA e 4 no Canadá, produzindo aproximadamente 2,5 milhões de automóveis. Atualmente a produção dos transplantes japoneses ultrapassa a produção da GM nos EUA.

A Chrysler, em 1992, novamente em crise, acumulou prejuízo de US\$ 665 milhões e, por causa disto, vendeu 50% do seu lote de ações da Mitsubishi. Em 1998, a Daimler-Benz incorporou a Chrysler, criando a DaimlerChrysler e mantendo as duas sedes – da Daimler em Möhringen (Stuttgart, Alemanha) e da Chrysler em Auburn Hills (Michigan, EUA) –, como estratégia da Daimler em participar definitivamente do mercado norte-americano.

Nos EUA, a maior parte das novas fábricas foram construídas nos chamados “*greenfields*”, cidades sem tradição em indústria automotiva e sem grande influência do sindicato do setor automotivo, UAW (United Automobile Workers). As montadoras norte-americanas têm buscado assimilar os planos de desenvolvimento da indústria japonesa, promovendo a inovação organizacional e produtiva que contemplaria a constituição do novo

regime de acumulação: a acumulação flexível. O toyotismo constituído pela união dos métodos *just in time-kan ban* e *kaisen* não seria possível sem a reintegração do trabalho intelectual com o trabalho manual, que o toyotismo instituiu como elemento principal para a execução das tarefas de produção pelos trabalhadores – a constante inovação de processos produtivos, introdução de controle de produção (CEPs), robotização e automação. Todavia, as empresas asiáticas continuam ampliando sua participação no mercado interno e internacional.

As montadoras norte-americanas GM e Ford, aumentaram os programas de reestruturação produtiva, com redução de mão-de-obra e maior integração com os mercados nacional, regional (Nafta, América do Sul) e OCDE. Na década de 1990 as matrizes das montadoras integraram a cadeia de fornecimento e suas filiais em sistemas informatizados que controlam a produção, produtividade, gestão de estoques e gestão de pessoal. A redução de milhares de empregos e o fechamento de dezenas de empresas foram aplicados em conjunto com o discurso da concorrência pela eficiência. A maior greve da história da GM ocorreu em 1998, quando a UAW conseguiu parar 80% da GM, a partir das unidades de Flint, por quase oito semanas. Essa política de “cortes de gorduras”, denominada *lean production*, continua nos EUA e em todas as montadoras da Europa.

Nem por isso as montadoras norte-americanas conseguem conter o crescimento das montadoras asiáticas. A redução das vendas da empresa e a queda de suas ações na Bolsa impulsionaram o maior acionista pessoal da GM, Kirk Kerkorian (9,9% das ações), a pressionar uma associação com a Renault/Nissan. E a Ford anunciou, em agosto de 2006, o corte de mais de um quinto (21%) da sua produção nos EUA, devido aos prejuízos de US\$ 254 milhões acumulados no segundo trimestre. A Daimler Chrysler já fechou duas fábricas na América do Sul (Brasil e Argentina) e continua reestruturando suas fábricas nos EUA em razão da fusão. A tendência atual da indústria no ocidente é fazer *joint venture* com as montadoras japonesas.

Os dados da tabela abaixo demonstram a evolução da indústria automobilística no mundo:

Produção Mundial de Autoveículos - 1955/2005 (mil unidades)

	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005
1 EUA	9.204	7.905	11.120	8.284	8.987	8.010	11.653	9.783	11.985	12.800	11.981
2 Japão		482	1.876	5.289	6.942	11.043	12.271	13.487	10.196	10.141	10.799
3 Alemanha		2.055	2.976	3.842	3.186	3.879	4.446	4.977	4.667	5.527	5.758
4 China						222	443	509	1.435	2.069	5.707
5 Coreia do Sul		1	0	29	50	123	378	1.322	2.526	3.115	3.699
6 França					2.861	3.378	3.016	3.769	3.475	3.348	3.549
7 Espanha					814	1.181	1.417	2.053	2.334	3.033	2.752
8 Canadá	452	398	847	1.160	1.385	1.324	1.933	1.921	2.420	2.962	2.688
9 Brasil		133	185	416	930	1.165	967	914	1.629	1.691	2.528
10 Reino Unido	1.237	1.810	2.177	2.098	1.648	1.313	1.314	1.566	1.765	1.814	1.803
11 México				190	357	490	459	820	935	1.935	1.670
12 Índia	31	51	67	82	74	113	230	364	573	801	1.626
13 Rússia	445	524	634	916	1.964	2.199	2.232	2.117	1.106	1.263	1.351
14 Tailândia											1.125
15 Itália		645	1.176	1.854	1.459	1.612	1.573	2.121	1.667	1.738	1.038
16 Bélgica								385	468	1.033	929
17 Turquia			4	16	107	51	98	209	282	431	877
18 Irã											817
19 Polônia									382	505	625
20 Rep. Tcheca	24	74	55	170	211	233	238	238	216	455	605
21 Malásia											564
22 África do Sul											525
23 Indonésia											494
24 Taiwan								352	406	373	446
25 Austrália								384	332	347	394
26 Suécia	50	129	206	311	367	315	461	410	490	301	338
27 Argentina		89	195	220	240	282	138	100	285	340	320
Subtotal	11.443	14.296	21.518	24.877	31.582	36.933	43.267	47.801	49.574	56.022	64.688
Total	13.628	16.488	24.271	29.419	33.106	38.565	44.909	48.554	49.983	58.374	66.465

Fonte: Luedemann (2003); OICA (2006)

2. A indústria automobilística asiática e a terceira revolução industrial

Japão: a criação de um novo modelo de produção

A produção automobilística japonesa iniciou nas oficinas de reparos com a produção artesanal de réplicas de modelos importados. Com o início da I Guerra Mundial, alguns pequenos produtores passaram a produzir caminhões subsidiados pelo Estado, mas com muitas dificuldades de investimento em equipamentos e máquinas. Em 1914, a Ford instalou uma linha de montagem no país e quatorze anos depois a GM, em 1928, construiu outra. Até o governo japonês tomar medidas protecionistas, em 1936, as duas montadoras norte-americanas controlaram o mercado automotivo. Inicialmente, no ano de 1929, o Ministério do Comércio e da Indústria (MITI) instaurou plano de desenvolvimento da indústria automobilística nacional, sobretudo no segmento de caminhões e ônibus, determinando as normas técnicas

(dos produtos, das fábricas, dos equipamentos e do *know-how*), além de dar assistência financeira, redução de impostos e barreiras aduaneiras. A Nissan foi a primeira empresa a surgir num processo de fusão de empresas e na aquisição de equipamentos de uma fábrica adquirida pela GM. A Toyoda, empresa do ramo de máquinas têxteis, aproveitou a oportunidade da política de desenvolvimento e entrou no setor automobilístico importando equipamentos da Europa, principalmente da Alemanha. Em 1936, o Estado japonês instaurou medidas para diminuir a presença das duas montadoras norte-americanas no país, exigindo que o capital nacional tivesse mais de 50% do controle acionário das empresas automobilísticas, devendo obter autorização do Estado para produzir. Três anos depois, Ford e GM suspendem a produção no Japão, enquanto Toyota, Nissan e Diesel Jidosha (futura Isuzu) tornam-se os maiores produtores de veículos particulares, além de veículos militares, durante a guerra, período que conta com a entrada da Mitsubishi no setor. No pós-guerra, essas quatro empresas foram obrigadas a se desvincular dos *zaibatsus*, o que causou a redução das fábricas para a Toyota (ligada ao Grupo Mitsui), a Nissan (ligada a Dowa Jidosha), a Diesel Jidosha (associada com Hitachi) e o desmembramento do conglomerado para a Mitsubishi. Também a produção de veículos ficou controlada pela ocupação norte-americana até a década de 1950.

O governo do Japão instituiu uma forte política de desenvolvimento econômico associando o Estado (via MITI) com o capital financeiro e o capital nacional. Ampliou o incentivo à educação e pesquisa, aproximando as universidades das grandes empresas no intuito de ampliar a absorção das inovações técnicas provenientes do estrangeiro. Para impedir a invasão estrangeira na economia do Japão nos anos 1960, o governo contribuiu para o desenvolvimento da indústria automobilística através da ajuda financeira de bancos, bem como incentivos para a modernização dos equipamentos. Desta maneira, o governo determinou: 1º) a indústria siderúrgica, a indústria automobilística e a indústria petroquímica como setores estratégicos, diminuindo o preço do petróleo em 60%; 2º) adotou medidas para estimular as inversões no setor; 3º) por conseqüência, “encorajou” a constituição dos *keiretsus* entre empresas e em cadeias de produção; 4º) construção de rodovias; 5º) proteção do mercado com taxas aduaneiras e quotas de importação; 6º) medidas para a formação de fornecedores e subcontratadas, com financiamento do Banco do

Desenvolvimento para os fornecedores de primeira linha e financiamento da Caixa de PME (pequenas e médias empresas) para as subcontratadas de segunda linha. Em 1967, fundou a associação dos fabricantes de veículos, JAMA (Japan Automobile Manufacturers Association), que estabeleceu vínculo direto com o MITI.

A Toyota passou por quatro fases para consolidar o sistema *just in time-kan ban*: 1ª) entre 1947-1950, mudança do ramo têxtil para o automobilístico, com adaptação do espaço produtivo e da mão-de-obra; 2ª) entre 1949 e 1950, momento “fundamental” devido à necessidade de aumentar a produção sem aumentar os efetivos, frente à crise financeira, com demissão de 1.600 operários, transferência da propriedade familiar para a sociedade anônima e aumento da demanda com a Guerra da Coréia; 3ª) na década de 1950, importação de técnicas de gestão de estoques dos supermercados norte-americanos, “*kan ban*”, com a produção ligada à demanda “just-in-time”; 4ª) a partir de 1962, e mais intensamente a partir de 1973, extensão do método *kan ban* aos fornecedores. No decorrer dessas fases, a partir dos planos de produção aplicados no período de crise financeira da Toyota, Taiichi Ohno, gerente da empresa, verificou a existência excessiva de “tempos mortos de trabalho” e desperdício de materiais, e promoveu a transformação na organização do trabalho e da produção, com mudanças no *layout* da fábrica que permitiram a ampliação do número de tarefas dos operários, polivalência, trabalho em grupo e “desespecialização” do trabalhador, buscando a homogeneização das funções e a “reassociação das tarefas de programação com as tarefas de fabricação”. Ainda, duas derrotas sindicais permitiram à Toyota criar o sindicato de empresa, nitidamente corporativista e interlocutor da relação capital e trabalho.

Ainda sobre a organização do trabalho, dois fatores de peso surgem no toyotismo: a qualidade e a estrutura de emprego (vitalício, efetivo e temporário) no sistema japonês. A estabilidade promovida pelo emprego vitalício, implementado definitivamente em 1965, buscava ampliar a qualidade e a produtividade dos trabalhadores. No que se refere à qualidade da produção, esta é mais uma forma de intensificação do trabalho, que exige do trabalhador mais empenho e atenção na execução das tarefas. Com relação aos vínculos empregatícios, o número de funcionários efetivos é praticamente calculado pelo número necessário de trabalhadores em período de crise; enquanto que o número de temporários corresponde às oscilações da demanda e,

finalmente, o emprego vitalício reflete tanto o paternalismo da sociedade quanto a necessidade de diminuir a rotatividade de trabalhadores e garantir a manutenção do conhecimento prático de parcela dos trabalhadores nas empresas. Ainda assim, as fábricas das montadoras no Japão são grandes, com dezenas de milhares de trabalhadores.

Nota-se que a indústria automobilística no Japão, através da instauração dos *keiretsus*, introduziu forte terceirização da produção, de modo que a Toyota delegava mais de 70% da sua produção aos fornecedores e subcontratados, responsabilizando-se pela produção interna apenas do essencial. No fim da década de 1980, nos EUA, a GM produzia quase 80% do produto final. Acordos entre as montadoras e seus fornecedores/subcontratas tornaram-se mais rígidos, baseados no ciclo de vida do produto, na adoção do *just in time-kan ban*. Desta forma, a linha de produção passou a apresentar índices de qualidade acima dos padrões internacionais.

No Japão, o desenvolvimento econômico e tecnológico ocorreu apoiado nos pilares do Estado, do capital industrial e do capital financeiro – através dos conglomerados, chamados de *zaibatsus*, até 1945, e depois os *keiretus*. Os avanços técnicos e científicos da III Revolução Industrial foram um dos fatores que permitiram ao Japão aumentar a composição orgânica do capital e competir no mercado internacional em indústrias oligopolizadas, transformando-se em uma das maiores economias mundiais. O desenvolvimento de novas técnicas de controle de qualidade na produção, no Japão, associadas com novas tecnologias de produção e produtos, apresentou uma nova fase concorrencial, mais dinâmica e agressiva. Nesse aspecto, o governo do Japão teve duas linhas de ação: inicialmente, as políticas de investimento em pesquisa e desenvolvimento (P&D), através do MITI, e investimentos antecedendo as necessidades da economia e do mercado em infra-estrutura de transporte e bens de produção. Além do incentivo do governo aos setores siderúrgico, de bens de consumo duráveis, ampliados para os bens de consumo leves e de tecnologia da informação, também as políticas de inovação tecnológica permitiram romper os oligopólios ocidentais, de empresas que conservavam inovações nos laboratórios de P&D sem aplicação imediata. A indústria automobilística no Japão emergiu das políticas desenvolvimentistas do Estado e da intensificação da exploração do trabalho sob nova base técnica, permitindo sua extensão no mercado internacional, sobretudo nos países do centro do sistema capitalista.

Entre 1970 e 1991, os mercados dos EUA e do Canadá representaram mais de 40% do total de veículos exportados ao ano pelo Japão. A partir dos anos 1980, a implantação dos *transplantes* nos EUA, principal mercado do Japão, e a construção de plantas na Europa, afetaram mais intensamente as exportações japonesas.

A década de 1990 apresentou nova fase da internacionalização da indústria automobilística japonesa, com a intensificação dos *transplantes* e a crise mais evidente no setor, inclusive com o controle de empresas estrangeiras (como a Mazda-Ford, Nissan-Renault e Mitsubishi-Daimler). Isto ocorreu sobretudo porque as exportações foram também afetadas pela crise do mercado automobilístico internacional e o pequeno crescimento das economias norte americana e européia. Assim, nova situação se formou no Japão, nos anos 1990: a desaceleração do crescimento e o aumento da produção dos *transplantes*, que colaboraram também para a queda das exportações, afetando diretamente a produção. A Toyota, por exemplo, vendeu 2 milhões de veículos nos EUA e 1 milhão na Europa, em 2004.

Coréia do Sul

Além das montadoras japonesas, as montadoras sul-coreanas tiveram crescente participação no mercado internacional, desde os anos 1980.

No caso da economia sul-coreana, modelo de desenvolvimento econômico e organizacional japonês, a partir de associações de *joint ventures* e formação de conglomerados integrando Estado, capital industrial e capital financeiro, gerou grandes empresas e conglomerados, os *chaebols*, que rapidamente tornaram-se concorrentes agressivos nos mercados ocidentais. O capital coreano absorveu os avanços da 3ª Revolução Industrial a partir de acordos com empresas japonesas, enquanto as economias do centro do sistema entravam na fase recessiva da economia. Os *chaebols* basearam-se em “mudanças intra-industriais” a partir de conhecimentos adquiridos e de “diversificação baseada na capacidade”. A Coréia do Sul, nos anos 1970, contava com um Estado cujo controle da economia baseava-se na reserva de mercado, na propriedade do setor financeiro e nas diretrizes dos fundos de investimento. Esse Estado também se ocupava com a formação de *chaebols* “ultradiversificados”, apoiados por bancos estatais, crescimento acompanhado de endividamento, e

internacionalização por meio de mão-de-obra qualificada de baixo custo. O projeto de absorção de tecnologia de ponta se estabeleceu entre empresas sul-coreanas e japonesas, além de empresas norte-americanas: a Hyundai estabeleceu *joint venture* com a Mitsubishi, e através desta com a Chrysler; a Saehan, absorvida pela Daewoo, mantinha cooperação com a GM, e esta passou a ter 50% da Daewoo; a Kia aproximou-se da Mazda/Ford; a Samsung buscou cooperação com a Chrysler, mas não foram concretizadas.

A indústria automobilística da Coreia do Sul teve forte crescimento na década de 1980, e cresceu em média 10% ao ano no período 1991-2000. Desde 1995, a Coreia do Sul exportava mais de um milhão de veículos, e quatro anos mais tarde, passou a exportar 1,5 milhão ao ano, com destino aos principais mercados do mundo (aproximadamente um quinto para os EUA). Até a eclosão da crise asiática, as estratégias das montadoras coreanas convergiam para a internacionalização, com a implantação de plantas CKD (*kits* para montagem) e exportação de veículos completos e de CKDs ou SKDs para mercados da periferia (Ásia e África sobretudo). Essa estratégia era resultado da prática das empresas japonesas de produzir com baixo custo, exportar grandes volumes ou se instalar em pequenos mercados, quase sem competidores, e produzir em pequenas escalas nos sistemas de CKD e SKD.

A crise asiática levou várias empresas à beira da falência, entre elas as montadoras sul-coreanas. Em 1998, as montadoras coreanas estavam com mais de 60% da capacidade ociosa, somente a Hyundai estava com 40% de ociosidade, em decorrência da crise. A Asia Motors foi incorporada pela Kia Motors, e esta pela Hyundai, que passou a deter mais de 70% do mercado interno coreano. A GM comprou 67% da Daewoo, e a Renault comprou 70% da Samsung. A GM e a Ford também tentaram adquirir a Kia em leilão, mas o governo coreano buscou meios para contornar o processo.

No fim dos anos 1990, as montadoras ampliaram as demissões que desencadeou na intensificação do conflito entre capital e trabalho no país. Os trabalhadores da Daewoo, por exemplo, se manifestaram contra a venda da empresa com greves e piquetes. Os *chaebols*, pressionados pelo FMI para concentrarem as atividades em apenas um ramo, venderam os departamentos menos lucrativos para outros *chaebols* ou para montadoras estrangeiras: a Hyundai Motor absorveu a Kia e a Asia, mantendo associação com a Mitsubishi (que controla quase 2% da Hyundai) e com a DaimlerChrysler (que detém 10,5%

da Hyundai); a Ssangyong Motor foi adquirida pela Daewoo Motor, que passou para o controle da GM; a Samsung Motor, que ingressou no mercado durante a crise asiática, foi adquirida pela Renault.

Durante a crise asiática, o governo coreano e os *chaebols* foram responsabilizados pelo FMI pela crise na Coreia do Sul. Entretanto, a Coreia não cedeu às determinações do FMI de liberalização da economia nos moldes da América Latina. O resultado, hoje, é o do retorno ao crescimento da economia sem dependência com o FMI ou Banco Mundial. A Coreia do Sul detém a quarta maior produção mundial de veículos, superando em 2005 a produção Francesa.

Em 2005, a Hyundai-Kia foi a nona maior montadora do mundo, com produção de 3,1 milhões de veículos no mundo. Somente na Coreia, emprega 86,8 mil trabalhadores em grandes fábricas, semelhantes às da Toyota, na fabricação de 2,2 milhões de veículos, o que representa 60,4% da produção sul coreana. A Daewoo/GM produziu 653,4 mil veículos, a Ssangyong/Daewoo/GM, 141,0 mil e a Samsung/Renault, 119,0 mil (OICA, 2006; KAMA, 2006). Mesmo diante da crise intensa, a Coreia do Sul manteve os principais produtores automobilísticos sob o controle do capital coreano e a participação da Hyundai-Kia no mercado internacional é crescente, principalmente nos EUA.

China

Em 2006 a economia Chinesa tornou-se a 4ª maior economia mundial e a indústria automobilística a terceira maior. O planejamento estatal da China viabilizou tal crescimento a partir da associação da economia planificada com a adaptação do modelo japonês de desenvolvimento e organização da produção – o Estado desempenhando o papel de agente de fomento e financiador, permitindo a associação de grupos nacionais com grandes empresas estrangeiras na transferência de tecnologia, além do apoio às pequenas e médias empresas nacionais. Com a finalidade de absorver tecnologia, o governo chinês criou diversos canais para o desenvolvimento econômico, dos quais, para o momento, analisaremos a autonomia, o sistema de responsabilidades e os acordos de *joint venture*:

1) a instituição da autonomia em cada unidade produtiva, grupo de empresa ou coletividades, permitiu a diminuição da burocracia, que inviabilizava a inovação organizacional e tecnológica, ficando a critério

dos trabalhadores, ou dos gestores, a aplicação de verbas, bem como a distribuição dos lucros, inversões, melhorias no *lay out* de fábricas, contratos de trabalho, etc.;

- 2) a introdução dos sistemas de responsabilidade, semelhantes aos acordos estabelecidos entre empresas no modelo japonês. Todavia, é preciso observar que a política de salários e empregos é diferenciada da japonesa, visto que a busca pelo aumento da produtividade na China colocou em pauta o fim do emprego vitalício e também do igualitarismo. Porém, a política econômica não está consolidada a partir da desigualdade social, como no capitalismo;
- 3) o estabelecimento de acordos de *joint venture*. Os acordos têm em média 25 anos de vigência e se baseiam na absorção de inovações tecnológicas de produtos e processos.

Está se formando uma gigantesca classe operária na China, através das empresas nacionais e das ZEEs, multiplicadas nas últimas décadas, com os diferenciais da política de transferência de *know how* de empresas modernas e da qualificação da mão-de-obra na atual fase de transição campo-cidade da China. Dentro de algumas décadas, a classe operária uma das maiores do mundo, será a mais importante do país e terá papel decisivo no destino da sociedade. A reforma política e social da China abriu mão do igualitarismo mas não da estabilidade econômica e social para o crescimento das forças produtivas e a elevação do nível social chinês ao estágio de sociedade desenvolvida.

A construção de automóveis na China teve início em 1953, mas o grande passo foi dado na década de 1970. As primeiras associações entre a pequena empresa nacional e as grandes empresas estrangeiras apresentaram grande resistência do capital estrangeiro, com a tentativa de transferir tecnologias obsoletas e equipamentos amortizados de fábricas no ocidente. A produção de veículos quintuplicou entre 1985-2001, e no período 1991-2000 a produção automobilística chinesa cresceu em média 15% ao ano. A China hodierna é o mercado mais atrativo para a indústria automobilística, com 1,3 bilhões de habitantes, crescimento anual médio de 9% e mercado consumidor de 300 milhões de pessoas. Hoje a indústria automobilística chinesa é a terceira maior produtora do mundo, com meta de duplicar a produção até 2015,

ultrapassando a produção norte americana. Em 2005, dentre as 50 maiores montadoras, 15 eram chinesas, das quais quatro produziam mais de meio milhão de veículos ao ano.

Há dez anos atrás, havia no setor automobilístico chinês mais de 50 associações, das quais participavam quase todas as empresas mundiais, em parceria com uma parcela dos 122 montadores e mais 2 mil fornecedores locais na produção de aproximadamente 1,5 milhão de veículos, ocupando aproximadamente 2,3 milhões de trabalhadores. Cinco dos principais grupos chineses eram responsáveis por aproximadamente 57% da produção total, com fabricação anual acima de 100 mil unidades e três grupos que produziam entre 50 mil e 100 mil. Atualmente este quadro tem alterado muito por causa do grande crescimento da economia chinesa.

Através das políticas de desenvolvimento o governo chinês está formando o setor automotivo por duas vias: a japonesa e a pequena produção industrial. A primeira via formou as empresas da primeira fase através dos acordos de *joint-venture* entre montadoras estrangeiras e montadoras nacionais, acordos que se firmaram a partir de transferência de tecnologia para a China e o acesso ao mercado para o capital estrangeiro. A segunda via surge com o amadurecimento da primeira, quando o parque de autopeças está instituído e as pequenas montadoras nacionais produzem veículos sem acordos de *joint venture* adquirindo peças do mercado automotivo. Isto ocorre graças a: i) alto índice de nacionalização das peças, terceirização da produção e acordos de *joint venture no setor*, tal qual no Japão; ii) maior autonomia das autopeças em relação a cadeia de produção das montadoras, em comparação com as cadeias de produção japonesas; iii) em consequência dos dois primeiros aspectos, a indústria de autopeças concentra o conhecimento técnico na produção nacional e permite a difusão do *know-how* intrasetorial.

Dentre as 30 empresas chinesas com associações de *joint venture*, as principais são:

- China First Automobile Works (China FAW Group) com Volkswagen, com licença de fabricação de motores Chrysler e Suzuki
- Shanghai Automotive Ind. Corp. (SAIC) com Volkswagen, Mercedes-Benz, Volvo, Freightliner e GM

- Tianjin Automotive Ind. Corp. (TAIC) com Toyota e Daihatsu
- Dongfeng Motor Corp. (DFM) com Citroën, Nissan e Peugeot
- Beijing Automotive Industry Corp (BAIC) com Chrysler e Isuzu
- Yuejin Autotive Corp (antiga Nanjing Auto Works) com Iveco e Isuzu
- Changan Auto (China North Ind. Corp., NORINCO ou Beifan) com Suzuki e Ford
- Liuzhou Mini Auto Works (Liuzhou Automotive Ind. Corp.) com Mitsubishi e Daihatsu

No acordo entre a VW e FAW, as filiais brasileiras da VW forneceram o *know-how* para a fabricação e o desenvolvimento de uma variação do modelo Santana na segunda metade dos anos 1990, e, atualmente, para a produção do Gol.

Além das políticas do governo chinês de estímulo à produção de veículos, outro atrativo aos investimentos nacionais e estrangeiros no setor automobilístico é o crescimento das empresas e da distribuição da renda, sobretudo em Hong Kong, Pequim, Xangai e demais cidades costeiras, que incidiram direta ou indiretamente no aumento das vendas de veículos comerciais e de passageiros. Outro item que poderá ampliar a aquisição de veículos no país consiste no tratado da China com a OMC, que prevê a abertura do mercado chinês para as empresas de financiamento de veículos. Contudo, a estratégia do governo para o setor automotivo chinês não se limita apenas ao mercado interno. Ao contrário, a Honda detém desde 2003 a participação majoritária – primeiro caso de participação majoritária no setor automotivo – em uma fábrica nova com capacidade para fabricar 50 mil veículos para exportação, com 80% de nacionalização das peças, o que faz da China um importante produtor de autopeças em escala mundial. Assim o governo chinês pode, através da Honda, lançar veículo produzido no mercado mundial e ampliar o *know how* e as vendas do setor de autopeças nacional a partir da competição externa.

Em 2002, A Ford anunciou que aumentará as compras de peças e componentes fabricados na China de US\$ 1 bilhão em 2002 para US\$ 10 bilhões até 2005. A GM foi uma das primeiras em buscar o fornecimento externo, importando peças da China. A Delphi, maior fornecedor da GM, aproximou-se da falência e, em 2006, as exportações de autopeças chinesas para os EUA já estavam fora de controle: a mídia norte americana divulgou o fato em tom de alerta à “pirataria” das autopeças chinesas.

É obvio lembrar que a China produz abaixo da demanda interna: em 2002 era o sétimo país em licenciamento de veículos (ou vendas internas) e em 2006 ultrapassou o Japão, mas não figura entre os maiores importadores de veículos. Nos EUA, em 2004, a participação das importações no mercado interno era de aproximadamente 28,6%, enquanto no Japão apenas 5,6% do licenciamento era de importados. Nos países europeus a participação dos importados é maior em virtude da instituição da União Européia, que ampliou os mercados das montadoras, e da participação de importados asiáticos ou de filiais. Na Itália as vendas de importados atingiu 71,2% do mercado interno, na França, 41,9%, na Alemanha, 35,3%, na Inglaterra, 81,9%. Ou seja, a produção nacional inglesa é irrisória para a sua própria demanda.

Os efeitos da política de desenvolvimento da indústria automotiva chinesa através dos acordos de *joint venture* têm apresentado resultados positivos. Os exemplos se multiplicam para além dos grandes grupos chineses e expõem a autonomia da indústria automotiva na China também nas pequenas empresas, porque com quase vinte anos de participação das grandes montadoras estrangeiras no país (VW, Citroën, Peugeot, Fiat e Chrysler, implantadas desde os anos 1980), houve a geração de centenas de fábricas de autopeças, em que parte destas não detém contrato de exclusividade com as grandes montadoras e vendem peças originais ou semelhantes às originais no mercado interno. Nesse aspecto, particularmente, duas empresas se destacam: a Chery Automobile, (estatal, sendo a maior investidora a Shangai Automobile) que passou a comprar peças originais da VW de uma de suas fornecedoras e produziu um modelo semelhante ao Jetta, comercializado pela montadora alemã; e a Geely Automobile (capital privado nacional), que também passou a produzir motor semelhante ao modelo Xiali da Toyota, comprando as peças no mercado de originais. Essas empresas ganharam mercado das montadoras estrangeiras (inicialmente com produção de 15 mil veículos ao ano) com esses modelos, até as montadoras estrangeiras intervirem para garantirem as peças originais apenas nos respectivos modelos das suas marcas. A Geely e a Chery adquiriram *know how* e passaram a produzir seus próprios modelos, livres da interferência do capital estrangeiro. Assim, a formação da indústria de autopeças chinesa

em um mercado dinâmico permite também a formação de pequenas montadoras nacionais, em economias de escala. Por sua vez, os grandes grupos de montadoras, como Beijin, Dongfeng, etc., estão absorvendo rapidamente novas tecnologias, a partir dos acordos de *joint venture*, para desenvolver veículos próprios – evitando a dependência externa.

A chinesa Lifan (maior produtora de motocicletas da China), busca a ampliação da sua participação no mercado chinês de carros de luxo comprando motores da Tritec (*joint venture* entre BMW e DaimlerChrysler) instalada no Brasil. Recentemente a Lifan propôs comprar a Tritec, desmontá-la e enviá-la para a China, levando inclusive os funcionários. Mesmo com fábrica com alto índice de ociosidade, a oferta não foi aceita.

A montadora estatal Chery Automobile, com participação de 7% no mercado chinês, produziu 186 mil carros em 2005 e espera produzir 1 milhão em 2010. A empresa criou um carro compacto (modelo QQ) de US\$ 6 mil, que irá participar de vários mercados no mundo. Nos EUA, por exemplo, a empresa irá montar uma fábrica em associação com a DaimlerChrysler. A estratégia da empresa é construir três fábricas em países fora da China: Brasil, Argentina e Indonésia.

O processo de internacionalização da indústria automobilística está se iniciando. Além da Chery Automobile, também a Geely Automobile, a Great Wall Motors, a First Automotive Works e a Chana Automobile, planejam também abrir fábricas no exterior.

A Geely, particularmente, já está construindo uma unidade em Cixi, próxima a Xangai, para produzir inicialmente 1 milhão de veículos, com investimento de US\$ 2,35 bilhões, atraindo seus fornecedores para a localidade. O projeto da empresa é produzir 2 milhões de veículos em 2015 e exportar 1,3 milhões. É importante ressaltar que atualmente a Geely produz 200 mil veículos e exporta 10 mil. Disto pode-se observar a velocidade do crescimento econômico do país.

A China se apresenta para as montadoras estrangeiras como uma das saídas para a crise mundial do setor, seja para o mercado interno ou como possível plataforma de exportação – como foi o acordo da Honda com o governo chinês. Desta maneira a política do Estado chinês demonstrou como se utilizar, em benefício de seu país, a crise internacional promovendo o rápido desenvolvimento das forças

produtivas e a autonomia econômica nacional. A China é modelo para vários países asiáticos, como se verifica a seguir.

Vietnã

Nos mesmos passos da China, mas no caminho contrário da ASEAN (Associação das Nações do Sudeste Asiático), o Vietnã firmou acordos de *joint venture* com grandes empresas estrangeiras também no setor automobilístico. Conforme CCFA (1997), três ministérios estão fomentando a indústria automobilística: Ministério da Indústria, Ministério das Comunicações e dos Transportes e Ministério da Defesa. Em 1997, quatorze empresas estavam autorizadas a produzir veículos em sociedades mistas entre capital nacional e estrangeiro, sendo elas a BMW, Daewoo, Fiat, Hino, Isuzu, Iveco, Kia, Mazda, Mitsubishi, Nissan, Proton, Ssangyong, Suzuki, Toyota Daihatsu, Ford e Mercedes-Benz. A produção do Vietnã em 2005 foi de 31,6 mil veículos, um crescimento de 59% em relação ao ano anterior. O crescimento do setor ainda é lento em função do mercado interno vietnamita ser menos atraente do que os demais mercados asiáticos da ASEAN.

Índia

O atual governo indiano tem adotado o modelo de desenvolvimento chinês, com a criação de zonas econômicas especiais e está promovendo a abertura controlada de capitais estrangeiros. O país tem ampliado os investimentos em informática, serviços e na indústria automobilística. Esta última produz mais de 1,6 milhão de veículos e apresenta, depois da China, o maior mercado potencial do mundo, com um bilhão de pessoas e uma economia em rápido crescimento.

As principais montadoras indianas são: Maruti (50% Suzuki e 50% governo indiano); Tata/Telco (Grupo Tata); Mahindra & Mahindra; Ashok Leyland (30% Iveco e 70% grupo indiano Hinduja); Hindustan (grupo indiano Birla); Premier (grupo indiano Walchndnagar); e Bajaj Tempo. Desde 1993, estão entrando montadoras estrangeiras no mercado da Índia, associadas ao capital local. São elas: Daewoo, GM, Honda, Hyundai, Mercedes-Benz, Peugeot, Mazda e Volvo, num total de 38 empresas, além de recente ingresso da Renault. A nova participação estrangeira está alterando o padrão do mercado indiano, visto que as montadoras com maiores vendas produziam, até o fim da década de 1990, modelos fora de linha das montadoras ocidentais.

A Tata Motors (Grupo Tata) atualmente é a maior empresa da Índia e aquela que mais cresce interna e externamente entre as montadoras indianas. Recentemente a montadora assinou um contrato de *joint venture* com a Fiat, para a produção do carro mais barato da empresa, por US\$ 2,2 mil. A estratégia da Fiat é concorrer nos mercados da América Latina e Europa com um dos carros mais baratos do mundo. O designer dos veículos da Tata é muito semelhante dos modelos da Coreia e do Japão, superando a fase de montagem de modelos europeus antigos. Além da Fiat, a Tata tem sociedade com a Daewoo e com a montadora de carroceria brasileira Marcopolo.

Tailândia

A Tailândia é um caso diverso ao modelo chinês e japonês, mas característico dos países da ASEAN (exceto o Vietnã). A indústria automotiva é plataforma de exportação das empresas multinacionais e o governo tailandês não interfere nos investimentos estrangeiros. As políticas de incentivo concentram-se em redução dos impostos e barreira alfandegária, com alíquota de importação de 80% para os automóveis.

As montadoras estrangeiras não têm a obrigatoriedade da associação com empresas nacionais e o país propicia os baixos custos de produção, baixos salários e incentivo à exportação de veículos completos, conjuntos e peças. As principais montadoras atuando na Tailândia são: GM, Toyota; Mitsubishi, Ford e, mais recentemente, Volvo. O maior investimento estrangeiro foi da Toyota, com a construção de um centro de pesquisa e de desenvolvimento.

Dentre os países da ASEAN, a Tailândia tem a maior produção, 1,12 milhão de veículos, seguida pela Malásia, 563 mil e a Indonésia, 494 mil. Os demais países não passam de 50 mil unidades.

Turquia

A Turquia instituiu na década de 1990 uma política setorial para a atração de investimentos no setor automotivo. Com empresas estrangeiras atuando desde 1966, detém atualmente quinze montadoras estrangeiras associadas ao capital turco em vários graus de participação. Em 2003, verificou-se que a indústria automobilística na Turquia apresentava índice de capacidade ociosa acima de 50%, reduzindo para 13%, em 2005, quando a indústria produziu 879 mil veículos. O país está incluso na estratégia das montadoras VW, Ford, e Renault, para a produção de carros mundiais.

Irã

O Irã, desde a Revolução de 1979, instituiu uma política nacionalista restringindo o mercado para instituir um processo de crescimento econômico pela via da autonomia. Entre 1979 e 1988, a política econômica foi baseada na auto-suficiência e intervenção do Estado na economia, sobretudo nas importações. Neste período o Irã atravessou a guerra contra Iraque/EUA, cuja economia foi intensamente afetada em função dos interesses estratégicos. No período posterior, 1989-2001, de reconstrução e retomada do crescimento, houve relativa abertura da economia, sem abandonar o projeto de autonomia, aderindo ao modelo chinês e saudita.

Com a grande influência do Irã no Oriente Médio árabe e nos demais países islâmicos, é muito importante seu papel na orientação do crescimento econômico dos países de Terceiro Mundo na esfera do Islã. Sabe-se, porém, que as relações com os EUA são conflituosas e têm-se intensificado: tentativas de embargo econômico, veto à participação do Irã na OMC, ataques sobre a política nuclear, tentativas de sanções e ameaças de guerra.

Tratando do setor automotivo iraniano, este é o maior setor do país depois do petrolífero, empregando 150 mil trabalhadores. Além disto, a indústria automobilística do Irã é a maior do Oriente Médio e da Ásia Central (CNN Fortune, 18/09/2006). A economia do Irã é fortemente estatizada e apoiada na política de proteção à produção local, à qual o setor de bens de capital está integrado. A possibilidade de relativa abertura depende da inserção do país na OMC. Assim, a importação se mantém controlada, bem como o intuito de elevar o padrão tecnológico e a qualidade dos veículos iranianos. Os atrasos tecnológicos têm sido suprimidos com os acordos de transferência de tecnologia semelhantes aos acordos chineses: as licenças de fabricação determinam que as empresas iranianas produzam os veículos de empresas estrangeiras com alto grau de nacionalização de peças e partes, tendo por contrapartida o cumprimento da qualidade exigida pela montadora estrangeira. Os acordos de transferência de tecnologia contam com a participação da Peugeot, Mercedes (DaimlerChrysler), Citroën, Daewo e Nissan.

Tal qual alguns fabricantes da Índia, firmas iranianas optaram por produzir modelos europeus ultrapassados no mercado internacional, sem a necessidade de pagar altos royalties para os modelos novos. A

Iran Khodro, com 25 mil funcionários, detém atualmente 67% do mercado, montando desde a década de 1960 ônibus da Mercedes e automóveis da Talbot/Peugeot (modelo Paykan, mais vendido no Irã). Recentemente a Renault/Dacia fez acordo com a Iran Khodro para a produção do modelo Logan em 2007.

As principais associações entre empresas iranianas e empresas estrangeiras nacionais são constituídas, desde a Revolução, sem a participação norte-americana: Iran Khodro com Peugeot, Daimler e Hyundai; SAIPA com Peugeot, Nissan e Mazda; Morattab com Land Rover; Iran Kaveh com Volvo; Iran Pars Khodro e SAIPA com Nissan e Renault; Shahab Khodro (Iran Khodro Diesel) com Renault e Daimler; Khavar com Daimler e; Bahman com Mazda.

No setor de autopeças, as principais empresas estrangeiras associadas com as empresas nacionais são de origem européia (suíças, alemãs, inglesas), exceto duas canadenses.

O Irã não figurava na lista dos principais países produtores mundiais de veículos motores até o início deste século. Em 2004 sua produção foi de 786,6 mil veículos e em 2005 foi de 817,2 mil (OICA, 2006). Em 2006, a Volkswagen anunciou que irá produzir o Gol na China e no Irã, transferindo a tecnologia produzida no Brasil. A Ford, BMW e Toyota estão iniciando a participação junto com a Iran Khodro.

3. Considerações finais

No final dos anos 1990 ocorreu o aumento da participação no controle das montadoras asiáticas pelas montadoras norte-americanas e européias. Esse controle foi parcialmente favorecido pela crise asiática, que afetou sobretudo as empresas sul-coreanas e parte das empresas japonesas. Isto reflete o esforço das montadoras norte-americanas e européias em absorver o modelo produtivo japonês e conter o crescimento das empresas asiáticas. Por outro ângulo, nos anos 1990, verifica-se o aumento da produção internacional de montadoras japonesas através dos *transplantes*, em detrimento das exportações japonesas, bem como a adequação da produção automotiva aos mercados no ocidente, sofrendo os efeitos da estagnação econômica deste.

Neste ambiente, o mercado chinês tornou-se um forte atrativo para as montadoras ocidentais, bem como um importante fator para a China desenvolver o *know-how* necessário para a autonomia de sua própria indústria automotiva interna e externamente. Desta forma, a principal contribuição da indústria automobilística da Ásia surge

com a integração do modelo de desenvolvimento nacional, com a transferência de tecnologia de empresas estrangeiras de ponta para empresas nacionais e com alto índice de nacionalização de peças, como foi detalhado acima.

A tendência da indústria automobilística ocidental é de agudização da crise, particularmente das norte-americanas. As “mega-fusões” irão continuar na proporção em que as empresas asiáticas ampliarem a participação nos mercados do centro do sistema e também da periferia. De fato, com o crescimento gigantesco e veloz das montadoras da China, a internacionalização chinesa irá alterar muito mais o cenário automobilístico internacional.

A centralização transregional da indústria automobilística ocidental formou os grandes grupos e associações da GM (Opel, Fiat, Saab; Isuzu, Suzuki, Fuji Heavy; Daewoo); da Ford (Jaguar, Volvo Cars, Rover; Mazda); da DaimlerChrysler (Mitsubishi; Hyundai) e da Renault (Dacia; Nissan; Samsung).

Sem estratégia de composição de grupo por transregionalização, a Volkswagen manteve a estratégia de centralização inter-regional, com a aquisição da Seat, Audi, Skoda e o controle acionário da Scania. O caso do Grupo Toyota é mais particular, sua organização atua em vários setores; no automobilístico, controla a Daihatsu e a Hino.

No leste europeu, a empresa mais importante é a Avtovaz, produtora da marca Lada, produzindo 712 mil veículos, cerca de 52,7% da produção russa. A GM também tenta se aproximar da russa Avtovaz, em acordos de *joint venture*. Vale ressaltar que em plena crise a Rússia soviética produzia em 1985 40% mais veículos do que em 2005 (ver tabela acima).

A participação das montadoras ocidentais nos mercados do Japão e da Coreia do Sul ocorre através do controle acionário das empresas, enquanto a participação das empresas asiáticas nos EUA e na Europa ocorre através de transplantes ou das exportações propriamente.

A tendência mais visível atualmente é a de uma nova oligopolização do capital ocidental na indústria automobilística, em escala mundial, o que é verificado no movimento de fusões e aquisições intra-regional e inter-regional, numa tendência de formação de um número reduzido de empresas mundiais com mais de 40 anos de existência. O

oligopólio norte-americano está no fim. Paralelamente, surgem na Ásia algumas dezenas de novas empresas automobilísticas associadas com as políticas de desenvolvimento e autonomia nacional. O crescimento da Ásia, mais precisamente da China, está impondo essa nova fase de centralização do capital na cadeia de produção ocidental, substituindo empresas cujos mercados restringiam-se ao âmbito nacional e nacional-regional, principalmente nos EUA e na Europa, em grandes oligopólios especializados em nível mundial, provocando sobretudo a internacionalização do setor de autopeças.

Referências Bibliográficas

BOYER, R. et FREYSSINET, M. *Le Monde que a Change la Machine. Synthèse des travaux du GERPISA - 1993-1999. Les Actes du GERPISA*, n. 31, GERPISA, Univ. Evry, avril, 2001, p. 41-73.

CORIAT, Benjamin. *Pensar ao avesso. O modelo japonês de trabalho e organização*. Rio de Janeiro: Revan/UFRJ, 1994.

HOLLANDA FILHO, S. B. de *Os Desafios da Indústria Automobilística. A crise da modernização*. São Paulo, IPE:USP, 1996.

LÊNIN, W. *Sobre o imposto em espécie*. In: BERTELLI, A.R. *A Nova Política Econômica*. São Paulo: Global, 1987.

LUEDEMANN, Marta da Silveira. *Transformações na Indústria Automobilística Mundial: o Caso do Complexo Automotivo Brasileiro – 1990-2002. Tese (Doutorado)*. São Paulo, FFLCH-USP, 2003.

MAMIGONIAN, Armen. “A América Latina e a Economia Mundial: o Caso Brasileiro”. IV Encontro de Geógrafos Latino-Americanos. Havana, agosto de 1994.

POMAR, W. *O Enigma Chinês. Capitalismo ou Socialismo*. São Paulo: Alfa-Omega, 1987.

RANGEL, Ignácio M. *Ciclo, Tecnologia e Crescimento*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1982.

WOMACK, J. P.; JONES, D. e ROSS, D. *A Máquina que Mudou o Mundo*. Rio de Janeiro: Campus, 1992.

Periódicos

Agência Estado;
CNN Fortune; Economic Daily (China);
Folha de S. Paulo;
Gazeta Mercantil;
Iran Daily (Irã);
O Estado de S. Paulo;
Valor Econômico.

Referências Internacionais da Indústria Automobilística:

AAMA (EUA, extinta);
ANFAVEA (Brasil);
Autoalliance (EUA);
CAAM (China);
JAMA (Japão);
KAMA (Coreia do Sul);
OICA (Internacional);
SIAM (Índia).

POSCO: A LÍDER SUL-COREANA NA SIDERURGIA MUNDIAL

Priscila Helena Lee*

Resumo: Em meio à nova fase de crescimento do setor siderúrgico mundial marcado pelo aumento da produtividade e dos movimentos de concentração de capital, através de fusões e aquisições, a POSCO, maior indústria siderúrgica da Coreia do Sul, desde o final da década de 1980, tem permanecido entre as cinco maiores empresas produtoras de aço no mundo. Apresenta-se aqui o desenvolvimento dessa empresa, levando em conta os fatores político-econômicos bem como os fatores tecnológicos, na tentativa de entender quais foram as condições que possibilitaram o crescimento da POSCO. Para atingir tal objetivo, foram utilizados trabalhos relacionados ao processo de industrialização da Coreia do Sul e ao desenvolvimento da empresa, assim como informações e dados oficiais fornecidos pela própria empresa e por instituições internacionais.

Palavras-Chaves: Coreia do Sul – Indústria – Siderurgia – POSCO.

POSCO: a South Korean leader in the world steel industry

Abstract: Among the new phase of growth of the global steel industry marked by increased productivity and the movement of concentration of capital, through mergers and acquisitions, POSCO, the steel industry in the greater South Korea since the end of the 1980, has remained among the five largest companies producing steel in the world. It is presented the development of this company, taking into account the political-economic factors as well as technological factors, in trying to understand what were the conditions that allowed the growth of POSCO. To achieve this goal, were used work related to the process of industrialization of South Korea and the development of the company, as well as official information and data provided by the company and by international institutions.

Keywords: South Korea – Industry – Steelwork – POSCO.

* Bacharel em Geografia na Universidade de São Paulo. Bolsista PIBIC do CNPq entre Agosto de 2005 e Março de 2008, com indicação ao 4º Prêmio de Destaque no Ano na Iniciação Científica em 2006.

Introdução

A indústria siderúrgica sul-coreana *Pohang Iron and Steel Company*, mais conhecida como POSCO, em 2006 ocupou o quarto lugar na lista dos maiores produtores de aço do mundo, ao alcançar, em sua produção bruta, 30,1 milhões de toneladas de aço (IISI, 2006), ficando atrás da *Arcelor Mittal*, *Nippon Steel* e *JFE*.

Tal desempenho, num primeiro momento, é atribuído à capacidade de suas unidades de produção, localizadas em duas cidades portuárias, Pohang¹ e Gwangyang². A primeira no litoral sudeste, e a segunda no litoral sul do país.

Apesar das condições técnicas de produção, esse artigo visa entender desenvolvimento da empresa dentro de uma perspectiva histórica. Para essa análise serão trazidos elementos das políticas econômicas adotadas pelo governo sul-coreano procurando relacioná-los à organização interna da empresa, a fim de mostrar que esses fatores são tão importantes quanto a técnica empregada na formação de uma indústria competitiva internacionalmente.

A Formação da Primeira Indústria Siderúrgica Integrada Sul-Coreana

A presença do Estado sul-coreano no processo de industrialização e modernização pode ser verificada através dos sete Planos Quinquenais de Desenvolvimento Econômico praticados entre 1962-1996, sendo que os primeiros planos foram baseados no modelo japonês de industrialização por substituição de importações.

Até meados da década de 1960, a Coreia do Sul não possuía uma indústria siderúrgica integrada, devido à Guerra das Coreias (1950-1953) e às instabilidades político-econômicas que se sucederam. Foi durante o governo militar de Park Chung-hee (1961-1979), conforme previa o Segundo Plano Quinquenal de Desenvolvimento Econômico (1967-1971), que começaram a ser articuladas as possibilidades para a criação de uma usina siderúrgica integrada moderna, iniciativa esta bastante incentivada por empresários nacionais e estrangeiros.

Assim, no dia 1º de abril de 1968, a POSCO foi criada seguindo as políticas governamentais focadas no desenvolvimento

¹ Na Província de *Gyeongsangbuk*, a 272 quilômetros de Seoul, a capital.

² Na província de *Jeollanam* a 298 quilômetros de Seoul e a 190 quilômetros de Pohang.

de infra-estruturas para dar suporte à modernização do país. Conforme Lim (2003), sua criação tem duas características principais. Em primeiro lugar, a principal fonte do capital investido na construção da usina tem origem na indenização do Japão, devido ao período de colonização da Coreia. Dentre a quantia de US\$ 77,2 milhões pagos pelo governo japonês, US\$ 46,4 milhões foram taxados com 3,5% de juros a serem pagos em 20 anos, com 7 anos de amortização. Além desse capital, houve financiamento de US\$ 50 milhões em crédito do *Japan Export-Import Bank*.

A empresa obteve cooperação técnica, a começar com o planejamento de construção da aciaria, assistência de engenharia e operação da *Nippon Steel* e de outras corporações japonesas. Este fato representa um dos resultados do processo de restabelecimento das relações político-econômicas com o Japão em 1965.

Em segundo lugar, o governo priorizou tornar a POSCO uma empresa de sociedade anônima, ao invés de uma corporação pública, pois tinha como objetivo obter um maior grau de flexibilidade organizacional da empresa, que nasceu com sonho de competir na escala mundial. Para o cargo de diretor geral foi designado Park Tae-Joon, conhecido como a “mão direita” do presidente Park Chung-hee. Esse estreito relacionamento permitiu que a POSCO tivesse maior autonomia do que as outras empresas públicas.

Apesar da participação do capital japonês, diferentemente do caso da indústria siderúrgica brasileira USIMINAS, em que, inicialmente, 40% das ações pertenciam aos japoneses, no caso da POSCO esse capital não foi transformado em ações da empresa. As ações da POSCO, em 1968, foram divididas em 56,2% para o governo sul-coreano, e 43,8% para *Korea Tungsten Mining Co.*

A operação da usina iniciou em Julho de 1973, e teve sua primeira etapa finalizada em Março de 1976, com capacidade de produção de 1,03 milhões de toneladas de aço/ano. Desde então, passou por quatro etapas de expansão, alcançando, em 1983, uma produção de 9,1 milhões de toneladas/ano.

Logo após a quarta expansão da unidade de Pohang, em 1985, a empresa iniciou a construção de outra usina integrada, a de Gwangyang, cuja primeira e segunda etapas do projeto foram finalizadas em 1988. Devido ao privilégio de empregar

equipamentos mais eficientes e modernos que os existentes na década anterior, a capacidade de produção dessa usina começou com 5,4 milhões de toneladas de aço/ano. E é a partir desse momento que a POSCO entra na lista das dez maiores empresas siderúrgicas do mundo, com capacidade total de produção de 14,5 milhões de toneladas/ano.

Contudo, apesar da meta de se tornar uma empresa competitiva internacionalmente, no primeiro momento, a prioridade da POSCO era o abastecimento do mercado interno para que a Coreia se tornasse auto-suficiente na produção de artigos siderúrgicos. E, para tanto, a empresa passou a se empenhar na produção de ferro e aço de qualidade para os setores industriais nacionais a preços mais baixos do que os produtos importados, garantindo, assim, a preferência em relação aos produtos internacionais.

Segundo Song (1989), o rendimento bruto da empresa em 1988 chegou a 2,241 bilhões de won³, garantindo um lucro líquido no valor de 62 milhões won, o que representava, naquele momento, o maior lucro líquido entre todas as companhias sul-coreanas. Tal desempenho foi atribuído aos contínuos investimentos em tecnologia, a fim de produzir produtos siderúrgicos com maior valor agregado.

Uma Privatização Processual

Com a liberalização e a internacionalização econômica da década de 1980, incentivou a privatização da POSCO. Havia, contudo, uma forte oposição à privatização dessa empresa, fundamentada no argumento de que a sua privatização poderia ocasionar um grande impacto na economia nacional já que ela era detentora de 50% do mercado nacional, visto que a prioridade da empresa era o aumento dos lucros e não o interesse público. Por outro lado, a possibilidade do controle externo da empresa, a partir do momento em que o movimento do capital internacional fosse totalmente liberalizado, era também um fator de preocupação. Diante desses argumentos, segundo Song (*idem*), as autoridades

³ Won é a unidade da moeda sul-coreana. Em 1988, 1 dólar equivalia a cerca de 680 won, mas hoje vale em torno de 940 won.

estabeleceram instrumentos para garantir a preservação dos direitos de gerenciamento através de revisões do *Securities Transation Act* e *Capital Market Promotion Act*.

Na primeira revisão, o direito de voto dos acionistas, designados pelo governo de “empresas públicas”, foi restringido. A pessoa que possuísse mais de 3% das ações, não teria o direito de voto das ações excedentes. No caso de empresas privadas, essa regra era aplicável àquelas com mais de 10% das ações.

Já a segunda revisão visava proibir a igualdade de participação dos investidores estrangeiros nas “empresas públicas”, para minimizar a influência externa. E a terceira foi realizada para restringir o direito dos pequenos investidores de inspecionar os registros de contabilidade e examinar a ata das auditorias.

Até dezembro de 1987, o governo sul-coreano possuía 69,1% das ações da empresa, sendo 32,3% sob sua guarda direta, e 36,8% através do Banco de Desenvolvimento da Coreia (KDB⁴). Assim, mesmo diante da presença de outros acionistas, o governo tinha poder exclusivo na gerência da POSCO. Após as revisões, citadas anteriormente, o governo passou a estudar formas de privatizar parcialmente a empresa.

No processo de privatização, mesmo que parcial, de uma grande empresa pública, é comum apontar o pequeno tamanho do mercado de capital como um importante obstáculo para tal tarefa. O governo, no entanto, ao constatar que a reserva da Bolsa de Valores sul coreana alcançou aproximadamente US\$ 10 bilhões por ano ao fim da década de 1980 e que, portanto, tinha condições de prover a quantia das ações sem risco de efeitos colaterais no funcionamento da bolsa de valores, decidiu vender 34,1% de ações ao mesmo tempo.

Assim, em junho de 1988, parte das ações da POSCO passa a ser vendidas na Bolsa de Valores da Coreia do Sul. Mesmo com a venda dos 34,1% o governo se manteve como o acionista majoritário, assegurando 35% das ações em conjunto com o KDB. Com esses 35%, o governo detinha o poder de bloquear quaisquer decisões indesejáveis, na revisão do alvará da POSCO que exigia

⁴ Korea Development Bank.

mais que dois terços de acionistas. Desse modo o governo sul-coreano consegue preservar sua função a fim de controlar o processo de privatização parcial da empresa.

A desregulação forçada do governo e a existência de um ambiente competitivo geralmente catalisam os efeitos da privatização. Mas no caso da POSCO, a privatização não mudou as características de monopólio da empresa no âmbito nacional, pois, no início, o governo permanecia como um acionista majoritário, possuindo o papel dominante no controle da empresa.

Na Tabela 1 é possível visualizar as mudanças da distribuição acionária da POSCO.

	Governo	KDB	Outros Bancos	Korea Tungsten Mining Co.	Ações de Funcionários	Outros Investidores Domésticos
Dez. 1968	56,2			43,8	-	-
Dez. 1987	32,3	36,8	25,3	2,4	-	-
Jun. 1988	20,0	15,0	25,3	2,4	10,0	27,3

Fonte: traduzido e adaptado de Lim (2003).

Em Outubro de 1992, após 24 anos como diretor geral da POSCO, Park Tae-Joon decidiu se dedicar à carreira política. Após sua retirada, o cargo foi ocupado por quatro diretores gerais ao longo de seis anos, pois esses quatro diretores deixaram seu cargo para seguir a carreira política. Como observa Lim (2003), a empresa pública da Coreia do Sul menos influenciada pelas questões políticas se tornou vítima dela.

Mas após esse período de mudanças na gerência, com Ryu Sang-Bu no cargo, a POSCO aumentou sua descentralização e diversificação. Esse novo diretor geral delegou aos centros de contabilidade maior autonomia, mudando estrutura de organização em hierarquia para uma baseada em equipes.

Apesar dessa instabilidade, como o desempenho da POSCO se mostrava acima da média das empresas privadas, os argumentos de ingerência do setor público e da eficiência do setor privado se esvaziavam para o caso da empresa em questão. Mas se o objetivo era manter o seu crescimento e a sua posição como um dos maiores produtores de aço do mundo, a empresa não poderia mais suportar os riscos de mudanças bruscas na sua gerência.

Como uma empresa relativamente recente no setor, foi privilegiada pela possibilidade de adotar as instalações mais modernas e empregar mão-de-obra por salários baixos. Mediante a essas vantagens acrescida com o setor de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) eficiente conseguiu tornar-se um do produtor de aço com baixo custo.

Contudo, o fato de o governo possuir grande poder de decisão sobre a POSCO, os concorrentes dos países desenvolvidos acusam o governo coreano de dar subsídios, criando vantagens de custo para a POSCO. Por exemplo, os Estados Unidos ameaçaram com o Super 301⁵ em 1995, demonstrando que haveria petições semelhantes se o governo mantivesse a POSCO como uma empresa pública.

Essa pressão na balança comercial foi um dos motivos que incentivou a privatização da POSCO, já que para se livrar desses problemas político-econômicos, a empresa optou por se desligar do governo. Concomitantemente a essas pressões, em 1997, durante o governo de Kim Young-Sam, foi anunciada a privatização da POSCO dentro da nova política de privatização das empresas públicas. Entretanto, esse governo voltou atrás de seu anúncio e manteve os 33,7% das ações da POSCO sob seu controle.

Em 1998, já sob a administração de Kim Dae-Jung, a privatização de empresas públicas se tornou prioridade na agenda de políticas econômicas devido à crise financeira de 1997. Desde então,

Tabela 2 – Distribuição acionária da POSCO entre 1992-2001 (em %)

	Gov.	KDB	Outros Bancos	Korea Tungsten Mining Co.	Postech ¹	Ações de Funcionários	Outros Investidores Domésticos	Investidores Estrangeiros
Dez. 1992	20,0	15,0	14,3	0,8	-	8,1	33,8	8,0
Dez. 1997	19,6	14,1	7,7	0,8	-	0,6	32,1	25,1
Dez. 1999	-	9,96	7,9	-	-	-	39,16	42,98
Dez. 2001	-	-	6,73	-	3,24	-	28,02	62,01

Fonte: traduzido e adaptado de Lim (2003).

⁵ O Super 301 pede que o Representante Comercial dos Estados Unidos (United States Trade Representative) elabore uma lista dos países com práticas “não-razoáveis”, um cronograma para sua eliminação e um programa de sanções a serem aplicadas.

⁶ Pohang University of Science and Technology.

A Organização Produtiva da Empresa

O escritório central, localizado em Pohang junto à primeira unidade produtiva da POSCO, é responsável pelas tarefas da empresa, formada por duas unidades produtivas em território sul-coreano.

A unidade de Pohang, com 8,9ha, especializou-se na produção em pequenos lotes de diversos produtos, entre eles bobinas a quente, chapas, aros de aço, aço elétrico, e aço inoxidável. Já a unidade de Gwangyang que possui 14,4 ha, é voltada para a produção em massa de um número limitado de produtos, tais como bobinas a quente e a frio. A sinergia entre essas duas unidades permite a grande diversificação de produtos e uma economia de escala.

Desde início de seu funcionamento, a POSCO criou e adquiriu companhias relacionadas ao setor siderúrgico, promovendo a verticalização da empresa. Assim, hoje, possui 8 escritórios fora do país, 16 subsidiárias domésticas e 8 empresas de investimento internacional, através das quais pode formar grande parte das 27 *joint-ventures*, engendrado o processo de internacionalização.

Entre essas *joint-ventures* há aquelas destinadas à produção de artigos siderúrgicos, assim como há fornecedores de matérias-primas, visto que a Coreia do Sul não possui reservas de minério de ferro e nem de carvão.

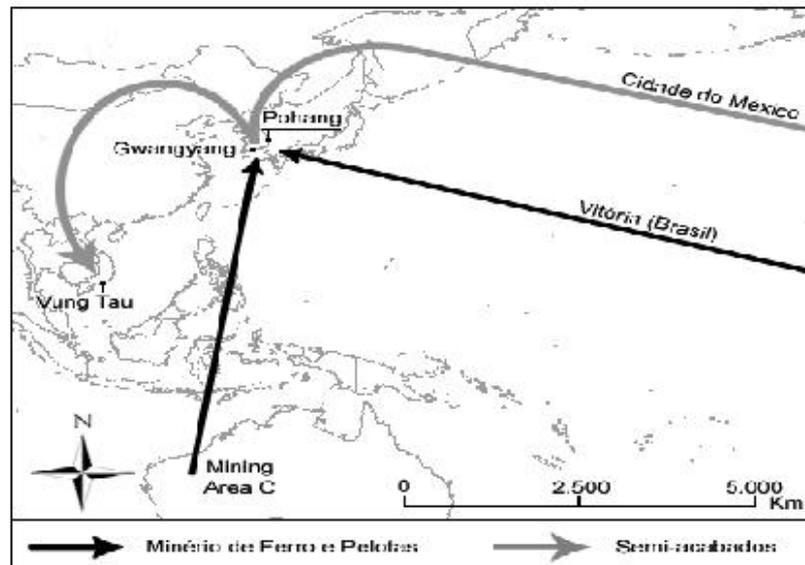
Como pode ser observado no Mapa 1, o fornecimento de minério de ferro e pelotas, em sua maioria são da Austrália e do Brasil. Para garantir tal fornecimento, a empresa formou duas *joint-ventures*: a KOBRASCO⁷ (1996) e a POSMAC (2003). A primeira foi formada com a Vale do Brasil (Vitória-ES), e a segunda com a empresa BHP Billiton⁸ da Austrália. Desse modo, a empresa assegura 25 milhões de toneladas/ano dessas matérias-primas para os próximos 10 anos.

Em 2004, a POSCO cogitou a construção outra indústria siderúrgica de placas no Brasil, em parceria com a Vale, em São Luis, no Maranhão. Contudo, o projeto foi transferido para a Índia, devido à oferta de condições atraentes aos planos da empresa, como “um plano estruturado para dobrar sua capacidade de produção até

⁷ Companhia Coreana-Brasileira de Pelotização.

⁸ Além da BHP Billiton, essa *joint-venture* tem a participação da *CI Minerals Australia e Mitsui Iron Ore Corporation*.

2013, com investimentos governamentais, privados nacionais e externos; e tem se equipado, em termos de infra-estrutura, para receber investidores e viabilizar seus planos” (SIMONETTI, 2006). Esse investimento na Índia, entretanto, só será concretizado com a garantia de exploração do minério de ferro.



Para o fornecimento do carvão, foram assinados contratos com as minas de carvão da Austrália e do Canadá, além das minas sob desenvolvimento em conjunto nesses países.

Para aumentar a produção de aço inoxidável, foi construída uma linha de produção com capacidade de 800 mil de tonelada/ano em Zhangjiagang, próxima a Shanghai, na China. Entre as companhias afiliadas há em Vung Tau, próxima de Ho Chi Minh, a capital econômica do Vietnã e na Cidade do México destinadas à produção de bobinas frias e quentes, e tiras para automóveis, respectivamente (Mapa 1).

⁹ Lembrando que existem outras afiliadas internacionais da POSCO que não foram contempladas nesse mapa.

As Inovações Tecnológicas no Sistema Produtivo

Algumas das subsidiárias domésticas da POSCO são voltadas para o setor de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), que são responsáveis pelas inovações tecnológicas¹⁰ e de gerenciamento¹¹. Park Ki-Hong, diretor geral da POSRI, em 2006, disse, em uma entrevista à revista *Acero Latinoamericano*, que 90% das pesquisas realizadas no instituto são destinadas à POSCO, entretanto, nem todas as pesquisas que a POSCO necessita são destinadas a POSRI, podendo efetuar consultar em outras instituições.

O processo utilizado nas duas unidades da POSCO desde 1995 é o COREX. Esse omite o processo de sinterização e coqueificação, mas exige o emprego de matérias-primas caras e o controle do pó de carvão gerado durante o processo de produção. Para a redução dos custos de produção a empresa introduziu algumas inovações tecnológicas desenvolvidas na RIST¹².

Para manter o alto nível de produtividade, fazendo uso de matérias-primas de baratas, ou seja, de menor qualidade, se dedicou ao desenvolvimento de tecnologias para o alto-forno, onde ocorre a fundição de parte dos insumos, como “a Tecnologia de Controle de Carga e Distribuição, o Sistema de Sensor de Anormalidade na Produção, e a Tecnologia de Abertura Imediata”¹³. Através dessas novas técnicas, desenvolvidas pela POSCO, é possível maior produtividade e estabilidade dos altos-fornos.

A Tecnologia de Controle de Carga e Distribuição é usada para controlar a injeção de materiais (Minérios de ferro e Coques) e catalisar a redução de oxigênio e outras reações nos fornos. O Sistema de Sensor de Anormalidade na Produção antecipa a possibilidade de acidentes dentro de altos-fornos, de modo que medida de reparo possam ser tomadas imediatamente.

A Tecnologia de Abertura Imediata, diferente do método antigo de inserir barras de aço para criar aberturas, pulveriza os produtos

¹⁰ *Research Institute of Industrial Science and Technology (RIST)*.

¹¹ *POSCO Research Institute (POSRI)*.

¹² Desde 2002 a POSCO tem investido uma média de 267 milhões de won por ano em seus institutos de pesquisa.

¹³ Tradução livre de “The Burden-Distribution-Control Technology, The Production-Abnormality Sensor System, and Immediate-Opening Technology”.

para o resfriamento e o nitrogênio sobre a abertura, com resistência a altas temperaturas logo após a abertura. Isso significa que o ferro fundido pode ser exaurido num período mais curto de tempo, reduzindo o tempo de operação de 20 para 5 minutos.

Foi desenvolvido material refratário, que cobre os conversores, com maior tempo útil de vida. Essa tecnologia¹⁴ reduz o tempo de manutenção e aumenta o ciclo de produção de 70 vezes/dia para 84 vezes/dia e, conseqüentemente, aumenta o tempo de vida dos conversores de 4.000 para 7.350 ciclos.

A “Tecnologia de Produção Programada”¹⁵ é usada para determinar a seqüência dos processos e a quantidade de ciclos de cada operação, incluindo o tempo no conversor e do refino, o tempo tomado para inserir, extrair, e rolar as placas nos fornos de reaquecimento. A existência de um cronograma de operação específico permite reduzir o estoque de placas nos pátios e a aumentar a velocidade de produção.

Além disso, com a finalidade de produzir produtos com alto valor agregado, a empresa construiu a Sexta Linha de Galvanização Contínua e a Planta TWB¹⁶ de Placa, que corta e solda as folhas de aço para carros.

Apesar do emprego do processo Corex, a empresa via possibilidade de desenvolver um sistema mais eficiente (BARTSCH, 2007, p.36). Com esse propósito, em 1992, foi assinado um acordo entre a POSCO e a *Voest-Alpine Industrieanlagenbau*, empresa austríaca que já havia apresentado a possibilidade de desenvolver um processo que eliminasse as etapas de sinterização e coqueificação.

Após todos os testes em laboratórios e em plantas pilotos, em agosto de 2004 foi assinado o contrato com a *Siemens Metals & Mining Technologies*¹⁷, para construir uma planta oficial com o processo denominado FINEX. E, finalmente, em 30 de maio de 2007, iniciou a sua primeira corrida com capacidade de 1,5 milhões de toneladas de metal fundido/ano.

¹⁴ Chamada de “Refractory Lifespan Technology”.

¹⁵ Tradução livre de “Production-Scheduling Technology”.

¹⁶ Abreviação de “tailor-welded-blank” (Corte e soldagem)

¹⁷ Em 2005 a Siemens adquiriu a Voest-Alpine Industrieanlagenbau.

No processo Finex diferente do Corex é possível o emprego de matérias-primas mais baratas, como pó de minério de ferro e o carvão não processado, sem necessitar de um estágio de preparo para entrar no processo produtivo. Assim, além de reduzir o tempo da produção, o seu custo é barateado.

Em resumo, como não poderia ser diferente, após essa breve exposição sobre a *Pohang Iron and Steel Company*, é possível notar que desde o momento de sua criação, a POSCO tem sido influenciada pela conjuntura nacional e internacional.

E diante de cada novo cenário, a empresa conseguiu adotar medidas para se adaptar, realizando mudanças em sua forma de gerenciamento, investindo em desenvolvimento de tecnologias a fim de atender à crescente demanda e às exigências ecológicas, de acordo com as necessidades de cada período histórico.

Contudo, vale ressaltar que a atual eficiência da POSCO, em muito, se deve ao esforço do Estado em mantê-la sob seu controle até a consolidação da mesma como uma indústria siderúrgica competitiva internacionalmente, o que a possibilitou se verticalizar e internacionalizar.

Referências Bibliográficas

BARTSCH, Bernhard. “Smarter Smelting”. In: SIEMENS AG. Pictures of the Future - The Magazine for Research and Innovation. Munich. Fall 2007. p. 35-36. Disponível no endereço <<http://www.siemens.com/pof/>>.

CANUTO, Otaviano. Brasil e Coréia do Sul – Os (des)caminhos da industrialização tardia. São Paulo: Nobel, 1994.

ENTREVISTA. Acero Latinoamericano. Santiago (Chile): ILAFA. N.464. ene-feb. 2006. p.37.

International Iron and Steel Institute. World Steel in Figures. Belgium, 2007. Disponível no endereço <http://www.worldsteel.org>

JAPAN IRON & STEEL EXPORTER’S ASSOCIATION. The Japanese Steel Industry’s Technical Cooperation with Developing Countries. STEEL TODAY & TOMORROW, Tokyo, n°35, p.10-11, jun.1980.

- KANG, T. W. Coréia: O Novo Japão? – Estrutura, estratégia e táticas que explicam seu crescente êxito como potência industrial/. São Paulo: Maltese, 1990.
- LIM, Won-Hyuk. Public Enterprise Reform and Privatization in Korea: Lessons for Developing Countries. Korea Development Institute. December, 2003.
- NUNES, Thales Cyrano Saito. Papel do Estado na Industrialização: Brasil e Coréia do Sul. Dissertação de Mestrado da Pontifícia Universidade Católica. São Paulo, 2005.
- POSCO Annual Report, 2006. Disponível no endereço <<http://www.posco.com>>.
- SIMONETTI, Eliana Giannella. Nervos de Aço. In: Revista Desafios do Desenvolvimento, Brasília: ano 3, n. 29, p.36-42. Set. 2006.
- SONG, Dae-Hee. Three Essays on Korean Privatization Policy: An Overview of Privatization Policies, The People's Shares Program, and A Case Study of POSCO. Korea Development Institute. August, 1989.

DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E ESTRATÉGIAS DE EXPANSÃO DE EMPRESAS NA ÁSIA

Domingos Sávio Corrêa*

Resumo: O artigo trata da expansão das empresas asiáticas no contexto do forte crescimento econômico dos países da região e da acirrada concorrência internacional

Palavras Chave:

Economic development strategies and business expansion in Asia

Abstract: The article treat of the expansion of Asian companies in the context of economic growth of countries in the region and the fierce international competition.

Key-words: Asian Companies; Economic Growth; International Competition.

Introdução

Analisar o movimento de expansão das empresas asiáticas, em meio a um cenário de expansão econômica dos países da região e acirrada competitividade internacional nos negócios, é o principal objetivo deste artigo. A justificativa para isso encontra-se no fato de que a grande novidade no mundo empresarial procede da Ásia, com o surgimento de empresas que se expandem rapidamente pelo mercado mundial, seja através de acordos de joint ventures ou através de fusões e aquisições, e também pelo incessante crescimento econômico de muitos países da região.

Desenvolvimento econômico e expansão de empresas na Ásia

O elevado crescimento econômico dos países asiáticos, mais precisamente da China, Vietnã, Índia e Coreia do Sul, entre outros, durante as últimas décadas do século XX, e que se mantém no início do século XXI tem sido superior ao crescimento médio mundial, com taxas maiores que aquelas apresentadas por países em desenvolvimento de outras partes

* Domingos Sávio Corrêa é mestre em Geografia Humana pela Universidade de São Paulo (*O Movimento de Fusões e Aquisições de Empresas e o Processo de Privatizações e Desnacionalização na Década de 1990: o Caso Brasileiro*).

do globo, com a China despontando como grande potência mundial. Conforme Tello, Arruda e Araújo (2006), “A China cresce, em média, mais de 8% ao ano desde o início da década de 1980”. Vale ressaltar que, a despeito de todas as previsões negativas, a China emplacou a maior taxa de crescimento de sua história em 2006: 10,7%.

Com esse crescimento, muitas empresas de atuação local partem para fusões e aquisições bem como acordos de *joint ventures* em outros países. São muitos os exemplos a considerar: uma *joint venture* no setor de eletrônica, ocorrida em julho de 2004, entre a TCL (China) e a Thomson Electronics (França), gerou um grande fabricante de televisores, um exemplo da expansão chinesa, sempre superlativa.

A aquisição do departamento de computadores pessoais da IBM, a IBM-PC, pela chinesa Lenovo, ocorrida em 2005 tornou esta empresa a terceira maior fabricante mundial de computadores pessoais, com uma receita de US\$ 13 bilhões. A Lenovo, criada e desenvolvida sob a influência da Universidade de Pequim, inicialmente chamada Legend, foi fundada em 1984 e apenas distribuía equipamentos de empresas como DELL, HP e IBM, mas logo passou a produzir seus computadores. A aquisição da IBM-PC modifica o ranking do setor e a Lenovo já se constitui no 3º maior fabricante mundial desses equipamentos (OLIVEIRA, p. 39).

No setor automobilístico, em 2005, a Nanjing Automobile adquiriu a fabricante britânica MG Rover. Por seu lado, a Geely, primeira empresa chinesa privada do setor, instala fábrica em Xangai para produzir cerca de um milhão de automóveis por ano, em investimento para a construção de unidade de US\$ 2,35 bilhões, além de produzir na Malásia, em acordo com o grupo IGC, onde pretende montar entre 10 a 30 mil automóveis/ano para o mercado interno e exportação para Venezuela, Honduras e Chile. A empresa almeja os mercados norte-americano e europeu.

Já a Chery Automobile, uma estatal do mesmo setor, planeja associar-se com empresas tanto asiáticas como européias com fábricas já instaladas nos EUA, para concorrer com GM e Ford Motors nos seus próprios redutos. Cerca de um milhão de automóveis seriam importados da China e posteriormente seriam construídas fábricas nos EUA. Ao mesmo tempo, o governo aprova formação de *joint venture* entre Ford Motors, Mazda Motor e Changan Automotive Group para produção de motores, em investimento de

mais de US\$ 1 bilhão da Ford na China, em uma iniciativa com capacidade de produção de 350 mil motores/ano, com início de operação previsto para 2007. Ressalte-se que, na primeira fase do projeto, os blocos construídos na nova fábrica serão destinados às unidades da Ford, Mazda e Changan em território chinês.

No setor siderúrgico, que se encontra em processo de reestruturação mundial, a Mittal Steel (Índia) fundiu-se com a Arcelor (França) e concretizou o maior negócio já realizado nesse setor, que atingiu US\$ 38,3 bilhões em junho de 2006, formando o maior conglomerado siderúrgico do mundo. No Brasil, a Arcelor incorporou as empresas Belgo-Mineira, Companhia Siderúrgica de Tubarão, Acesita e Vega do Sul. A Arcelor-Mittal poderá produzir cerca de 120 milhões de toneladas de aço por ano, ou aproximadamente 10% da produção mundial.

Também foi anunciada com destaque a aquisição da Sicartsa (México) pela Arcelor-Mittal, por US\$ 1,4 bilhão, em uma estratégia de negócios que visa, além do mercado mexicano, a entrada da empresa no sul dos EUA. Significa, ainda, o controle de uma mina de minério de ferro em território mexicano, controlada pela Sicartsa. Esta foi a primeira aquisição do recém formado grupo Arcelor-Mittal.

Outro exemplo também no ramo siderúrgico, é o da recente disputa entre Tata Steel (Índia) e a Companhia Siderúrgica Nacional (Brasil) pela Corus (Reino Unido/Holanda), vencida pela Tata em 30/01/2007, em uma transação avaliada em US\$ 11,3 bilhões. Estimava-se, até então, que a empresa perdedora ficaria vulnerável a uma oferta hostil, ou seja, tornar-se-ia, na avaliação geral, a “bola da vez” do setor. A Tata Steel era a 55ª colocada no ranking mundial e a CSN a 49ª em disputa pela 9ª maior siderúrgica. O resultado coloca a Tata Steel em disputa pela 5ª posição com a Baosteel, de acordo com o ranking do setor. Além de adquirir a Corus, a Tata Steel já havia adquirido a NatSteel (Cingapura) e a Millennium Steel na Tailândia por mais de US\$ 400 milhões. Outras empresas do grupo Tata realizaram aquisições fora da Índia. A Corus é resultante do processo de consolidação da antiga British Steel, que produzia 85% do aço inglês e fundiu-se em 1999 com a holandesa Hoogovens.

Já a maior produtora chinesa de aço, a Baosteel, uma empresa criada em 1998, e posicionada em 6º lugar no ranking mundial da siderurgia de 2005, adquiriu 69,6% da Xinjiang Ba Yi Iron & Steel Group, por US\$ 385 milhões. Com a aquisição, a Baosteel alcança a

marca de produção de 26 milhões de toneladas, e se aproxima dos vice-líderes do mercado, Nippon Steel (32 milhões de toneladas), Posco (30,5 milhões de toneladas), e JFE (29,9 milhões de toneladas), o que torna mais acirrada ainda a competição no setor. A empresa cresce conforme estratégia do governo chinês, que busca consolidar grandes empresas no setor e garantir maior poder de negociação junto a fornecedores de minério de ferro, além de buscar o 3º lugar entre as maiores siderúrgicas do mundo, e esta aquisição poderá configurar um modelo para outras operações internas ou nacionais.

Em janeiro de 2007, foi cogitada uma *joint venture* no setor siderúrgico na bolsa de valores de Tóquio, entre a JFE Holdings e a sul-coreana Hyundai Steel. As empresas estariam delineando uma associação para a construção de usinas de produção de aço e o intercâmbio de tecnologia. Se o negócio for confirmado, a empresa resultante do acordo seria a terceira maior produtora de aço do mundo, atrás apenas da Arcelor Mittal e da Nippon Steel. Mais um exemplo da consolidação no setor siderúrgico e a sua influência nas bolsas de valores.

Empresas como Tata Motors, Tata Steel e Mittal (Índia), Petronas (Malásia), Singtel (Cingapura), Toyota (Japão), Samsung (Coréia do Sul) ou BenQ (Taiwan), entre muitíssimas outras, aparecem em *rankings* ou em notícias referentes a negócios e transações em diversos países. Dados divulgados pela ONU revelam que dentre as 100 companhias de países emergentes que mais investem no exterior, 77 são da Ásia.

Entre 1980-1990, o Brasil era o “emergente” que mais investia no exterior, mas foi superado pelos asiáticos e perdeu a liderança na última década (década de 1991-2000). A Argentina, que figurava no 3º lugar em investimentos em 1980, hoje não aparece sequer com uma única grande empresa na relação das 100 maiores companhias dos países emergentes. Em 1990, eram 19 empresas de países emergentes na relação da Revista Fortune (500 maiores companhias mundiais); atualmente, são 47 empresas nessa mesma lista. Para a ONU, os investimentos dessas empresas em 2005 foram da ordem de US\$ 120 bilhões, o que é considerado uma verdadeira façanha. Nesse ranking, as cinco maiores são asiáticas: Hutchison Whampoa (Hong Kong), Petronas (Malásia), Singtel (Cingapura), Samsung (Coréia do Sul) e CITIC (China). Assim, a estratégia adotada por essas empresas para enfrentar a concorrência, tem sido a da expansão através da

internacionalização, nos mais diversos setores (mineração, serviços, tecnologia, etc.), principalmente através de fusões e aquisições, mas também através de múltiplos acordos de *joint ventures*.

Conforme Rovetta (2006), aumentou a participação das empresas chinesas no ranking *Global 500* elaborado pela Revista Fortune (Tabela 1). São empresas pertencentes aos setores de petróleo, energia, financeiro, telecomunicações, automobilístico, ferroviário e de construção. A petrolífera Sinopec é a 2ª mais poderosa empresa asiática, em uma classificação que apresenta a Toyota ocupando o primeiro lugar. Das cinco maiores empresas asiáticas, duas são chinesas e três são japonesas.

Tabela 1- Empresas chinesas no ranking da Revista Fortune 500

Ordem	Empresas	Classificação na Fortune
1	Sinopec	23 ^a
2	State Grid	32 ^a
3	China National Petroleum	39 ^a
4	Industrial & Commercial Bank of China	119 ^a
5	China Mobile Communications	202 ^a
6	China Life Insurance	217 ^a
7	Bank of China	255 ^a
8	Hutchison Whampoa	259 ^a
9	China Souther Power Grid	266 ^a
10	China Construction Bank	277 ^a
11	China Telecommunications	279 ^a
12	Baosteel Group	296 ^a
13	Sinochem	304 ^a
14	Agricultural Bank of China	377 ^a
15	China Railway Engineering	441 ^a
16	Cofco	463 ^a
17	China First Automotive Works	470 ^a
18	Shanghai Automotive	475 ^a
19	China Railway Construction	485 ^a
20	China State Construction	486 ^a

Fonte: Rovetta (2006).

Além da China National Offshore Oil Corp. (CNOOC), há diversas grandes empresas atuando no setor petrolífero na Ásia, como a maior delas, a Sinopec, a China National Petroleum Co., a Chinese Petroleum Corp. (Taiwan), a Nippon Mitsubishi Oil Corp., a Petronas e a Singapore Petroleum Company, entre outras.

A partir do impulso dado pelo governo chinês às reformas das empresas estatais, um dos principais objetivos estabelecidos foi a criação de grandes empresas com atuação internacional, como os grupos japoneses e coreanos. Assim,

Figurar em Fortune 500 era la meta a alcanzar y la mejor muestra de que se habría dado un paso de gigante en el fortalecimiento de la posición de la empresa china a nivel mundial. Hoy, en menos de 10 años, con 20 empresas ya en Fortune 500, tres de ellas entre las 100 más grandes del mundo, se puede afirmar que esos objetivos se están cumpliendo con creces (ROVETTA, 2006, p. 3).

Tabela 2 - Empresas chinesas, espanholas e latino-americanas nos 100 primeiros postos da Fortune

Posição	Empresa
23 ^a	Sinopec (China)
32 ^a	State Grid (China)
35 ^a	PDVSA (Venezuela)
39 ^a	China National Petroleum (China)
40 ^a	PEMEX (México)
84 ^a	Repsol-YPF (Espanha)
86 ^a	Petrobras (Brasil)
93 ^a	Grupo Santander Central Hispano (Espanha)

Fonte: Rovetta (2006).

A expansão das companhias chinesas pode ser ilustrada através dos seguintes dados:

A quarta maior economia do mundo é a terceira maior exportadora (Alemanha: US\$ 970,7 bilhões, em 2005; EUA: US\$ 904,3 e China: US\$ 762,0), terceiro maior superávit comercial (Alemanha: US\$ 196,6 bilhões, em 2005; Rússia: US\$ 120,1 e China: US\$ 101,9), e terceira receptora de investimento direto estrangeiro (EUA: US\$ 252,01 bilhões; França: US\$ 99,20 e China: US\$ 54,94 em 2005). (TELLO, ARRUDA & ARAÚJO, 2006, p. 1.)

A China é também a maior consumidora mundial de grãos, carne, carvão e ferro. Lá são consumidos 7% do petróleo, 25% do alumínio, cerca de 33% do ferro e carvão e 40% do cimento produzidos no mundo. “Os chineses têm consciência de seu impacto na exploração dos recursos naturais e já trabalham para garantir o abastecimento necessário com investimentos em países asiáticos, africanos e latino-americanos” (TELLO, ARRUDA & ARAÚJO, 2006).

Investimentos chineses na África: 1) Angola (2005): o banco de exportações chinês (China Exim Bank) ofereceu ao governo angolano uma linha de crédito de dois bilhões de dólares para projetos de infraestrutura, em troca do fornecimento de 10 mil barris de petróleo/dia, além de vantagens especiais em contratos para empresas chinesas na área de engenharia (o dinheiro seria gasto em obras contratadas apenas com empresas chinesas). Com isso, Angola converteu-se no principal fornecedor de petróleo para a China. 2) Sudão: 60% do petróleo produzido destinam-se à China; empresas chinesas envolvidas em praticamente todos os novos projetos de exploração, produção e refino de petróleo. 3) Gabão: a China obteve os direitos de exploração da mina de ferro de Belinga, a maior jazida inexplorada do mundo, (potencial de produção de 1 bilhão de toneladas de minério de ferro). Os chineses investirão 3 bilhões de dólares na infra-estrutura e na aquisição de toda a produção da mina. Foram estabelecidos acordos bilaterais entre os governos de China e Gabão, prevendo desde empréstimos em troca de óleo até cooperação técnica para desenvolvimento no setor de pesca. A China transforma-se rapidamente, portanto, no principal “sócio” de diversos países da África subsaariana.

Investimentos chineses na América Latina: também concentrados no setor de mineração. No Chile (2005), a Minmetals (maior empresa de mineração chinesa), anunciou *joint venture* com a Codelco, “para explorar uma nova mina de cobre dedicada exclusivamente a exportações para a China”. No Brasil, estão previstos investimentos em produção mineral e *commodities* agrícolas. Também foram estabelecidos acordos entre Petrobras e Sinopec para a construção de gasoduto no Nordeste e construção de refinaria a base de óleos pesados no Rio de Janeiro, não concretizados “pelos fatores custo e tecnologia” (TELLO, ARRUDA & ARAÚJO, 2006, p.2).

A China procura estabelecer uma estratégia em relação às matérias-primas de que necessita e se posiciona no cenário global em defesa de seu projeto de desenvolvimento, especialmente no que se refere ao petróleo: empresas chinesas avançam no mercado em busca de oportunidades e fazem acordos benéficos para sua economia.

A China National Offshore Oil Corp. (CNOOC) investiu na aquisição da Unocal nos Estados Unidos, em um negócio que acabou não se concretizando pela ação de amplos setores americanos, que uniu democratas e republicanos na oposição à proposta feita pela CNOOC. O temor generalizado seria o de que a empresa chinesa, com essa aquisição, teria acesso a tecnologias que “poderiam ser copiadas”. Mesmo com a garantia dos dirigentes da CNOOC de que não haveria demissões e da manutenção do fornecimento de gás e petróleo aos EUA, a empresa ficou com a Chevron-Texaco, por oferta inferior à proposta pela CNOOC. A preferência pela aquisição foi dada à Chevron-Texaco, que anunciou a aquisição por US\$ 18 bilhões, sendo US\$ 12 bilhões em ações e US\$ 4,4 bilhões em dinheiro, além de assumir dívidas de US\$ 1,6 bilhão da rival, enquanto a oferta da CNOOC era de US\$ 18,5 bilhões. Assim, a CNOOC retirou sua oferta de US\$ 18,5 bilhões pela Unocal em meio a grande oposição nos EUA. Este negócio ilustra a capacidade norte-americana na garantia de seus interesses, do interesse de suas empresas ou de suas estratégias econômicas.

Os dados apresentados até o momento indicam, portanto, que não é correto considerar, como afirma Hutton (CARTA CAPITAL, 17/01/2007), com base no desconhecimento dos ingleses a respeito de marcas chinesas, de que não existiriam empresas chinesas. Se os ingleses não conseguem mencionar uma marca sequer da China é porque desconhecem o fato de que empresas chinesas, na maior parte das vezes através de associações do tipo *joint venture*,

iniciam sério movimento expansivo – do qual a aquisição da IBM-PC é um significativo exemplo entre diversos outros – alavancado pelo prodigioso crescimento econômico chinês.

Pode parecer estranho, e para alguns até mesmo incompreensível, que a maior empresa mundial de celulares seja chinesa, e ainda por cima uma empresa estatal. Nos referimos, no caso, à China Mobile Communications, empresa que esteve próxima de adquirir a Millicom International Cellular, uma companhia de telefone celular baseada em Luxemburgo por US\$ 5 bilhões. Portanto, não parece possível minimizar a força empresarial chinesa ou mesmo asiática, no que se refere a transações empresariais internas ou externas, seja por associações do tipo *joint venture*, ou por meio de fusões e aquisições de empresas, com o objetivo de ganhar posições e mercados, garantir o crescimento de sua economia e o acesso a diversas matérias primas, necessárias a sua expansão.

Um outro exemplo de associação empresarial deu-se entre a Portugal Telecom e o governo chinês em 2005. A PT criou a Ásia PT e aumentou seu investimento na China, com o intuito de agregar as empresas da PT Investimentos Internacionais na região, e investiu 10 milhões de euros em parceria com o Ministério dos Transportes na criação da China Pathway Logistics. Também reforçou sua posição na TV Cabo Macau.

A Ásia PT terá a seu cargo a gestão das suas empresas coligadas na região: CTM, TV Cabo Macau, Directel Macau, Telesat e Timor Telecom. Além de incorporar todas as coligadas na região, a Ásia PT se fortalecerá em negócios que possam surgir. Conforme o Presidente Executivo do Grupo Portugal Telecom: a China é um mercado com grande potencial e um lugar onde a empresa possui vantagens competitivas. De acordo com estimativas dos executivos da nova empresa, o mercado de transportes comerciais na China, área em que a China Pathway Logistics atuará, tem enorme potencial de crescimento (cerca de 15 a 20% ao ano): estima-se que o número de veículos passe dos 10,7 milhões registrados em 2004 para mais de 19 milhões em 2009.

No segmento de TV a cabo, a PT amplia sua participação na TV Cabo Macau para 87,5% do capital, com a aquisição dos 32,5% da empresa que não estavam subscritos, num investimento próximo dos 2,5 milhões de euros. Além disso, planeja investir mais 2,5 milhões de euros para consolidar o negócio de TV por assinatura, com a produção

de conteúdos na área de esportes e buscar novas oportunidades como, por exemplo, no setor de internet (Fonte: Portugal Telecom).

No setor de varejo, um exemplo de acordo do tipo *joint venture* na Ásia é o caso da Ahold. Esse conglomerado mundial de supermercados iniciou suas atividades na região a partir de *joint venture* em 1995. Outras *joint ventures* foram estabelecidas até 1999, e a empresa adquiriu muitas lojas na China, Indonésia, Tailândia e Malásia. De 1999 em diante, a empresa procurou concentrar-se na Tailândia, Malásia e Indonésia, após vender suas lojas na China e Singapura. Em novembro de 2002, ela terminou com todas as operações na Ásia, processo concluído com a venda de sua participação na CRC Thailand, em março de 2004, quando deixou de atuar na Ásia (Fonte: FNV Company Monitor).

No setor de autopeças, a Dana produzirá em parceria com a Dongfeng Motor Co. Ltda eixos para veículos comerciais na China. A parceria será chamada de Dongfeng Dana Axle Corp. Ltda e terá 50% de participação da Dana e 50% da Dongfeng. O investimento previsto da Dana em uma subsidiária da Dongfeng era de cerca de US\$ 60 milhões. A sede da Dongfeng Dana Axle em Xiangfan (China), vai empregar aproximadamente 8.000 pessoas nas unidades de produção em Xiangfan e Shiyuan, e no centro de pesquisa e desenvolvimento em Wuhan.

A *joint venture* fornecerá principalmente para a Dongfeng Motor, uma das maiores fabricantes de caminhões do mundo, ao mesmo tempo em que expandirá sua oferta de produtos e aumentará o número de clientes na China.

Para a Dana, a *joint venture* era uma grande oportunidade de equilibrar operações na América do Norte e na Ásia, além de importante projeto concretizado com a Dongfeng, atendendo as necessidades de fornecimento de eixos da Dongfeng Motor, ao mesmo tempo em que servirá de base mundial para o fornecimento de eixos médios e pesados.

Outros países da região também têm demonstrado altos níveis de crescimento, como é o caso da Índia, que tem crescido 8% em média ao ano, e se transforma rapidamente em potência mundial nos setores de informação e biotecnologia. Empresas como Biocon, Shantha Biotechnics e Panacea Biotech são exemplos na área farmacêutica. Moserboer, TCS, Infosys, Wipro, TCL e Satyan já se tornaram referência no setor de tecnologias da informação, além de Bajaj e Tata no setor automobilístico, entre muitas outras empresas. Constata-se,

também, um crescimento das aquisições trans-fronteiras indianas: apenas no primeiro semestre de 2006 foram adquiridas 76 companhias no exterior, com investimentos da ordem de US\$ 5,2 bilhões; os dados referentes aos nove primeiros meses de 2006 apontam 115 aquisições no exterior, que alcançaram um valor total de US\$ 7,4 bilhões .

Além de China e Índia, outras economias também têm apresentado altos índices de crescimento econômico, como é o caso do Vietnã, que se tornou o 150º país incorporado à Organização Mundial do Comércio em janeiro de 2007, e cuja taxa de crescimento em 2006 foi de 8,2%. A meta de crescimento para 2007, conforme o primeiro-ministro vietnamita será de 8,5% (AGÊNCIA EFE, 28/12/2006).

No Vietnã, no setor de tecnologia, a QUALCOMM, uma empresa norte-americana líder em tecnologia CDMA (Code Division Multiple Access) e outras tecnologias sem fio avançadas, formou *joint venture* com a IQLINKS, fabricante de telefones celulares sediada no Vietnã, em agosto de 2006. A IQLINKS é o primeiro fabricante desses aparelhos no Vietnã. É também a primeira empresa sediada no Vietnã a firmar um contrato de licença de patente com empresa dos EUA para desenvolver, fabricar e comercializar unidades de assinantes e placas de modem. Segundo os termos do contrato de *joint venture*, a IQLINKS firmou com a QUALCOMM um contrato de licença para fabricação de unidades de assinante CDMA e planeja fabricar aparelhos 3G CDMA.

Taiwan tem apresentado média de 8% de crescimento nas últimas três décadas, e é desse pequeno país uma empresa que se expande relacionada ao setor de informática e comunicações, a BenQ, uma empresa que havia adquirido a divisão de celulares da alemã Siemens em junho de 2005 e formou a BenQ Mobile. A associação entre BenQ e Siemens, com problemas financeiros e imagem negativa, terminou por falir e foi recentemente liquidada (em janeiro de 2007). A BenQ Mobile possui uma planta principal em Munique e duas outras menores. Já foram demitidas cerca de 2 mil pessoas, mas ainda restam mil funcionários

Em 2005 o Sri-Lanka cresceu 5,6% e a Tailândia 4,5%, percentuais superiores, por exemplo, ao do crescimento do Brasil, no mesmo ano. Na média do período 1991-2003, o crescimento asiático (7,87%) é inferior ao crescimento da China (11,45%), mas supera, no mesmo período, repito, em média, o crescimento do mundo (4,14%), da América Latina e do Caribe que, em conjunto, cresceram 3,85%; o

crescimento da Argentina (3,55%) e do Brasil (1,98%) (VIEIRA, 2006). As previsões do FMI para o crescimento mundial e do Brasil, em 2006, eram respectivamente de 5,1% e 3,6%.

A China é um país que tem demonstrado grande disposição para aquisições e demonstra um apetite diversificado, procurando adquirir bancos e empresas de informática americanas, indústrias do setor de agro-alimentos, do setor de eletrodomésticos da Europa ou ativos petrolíferos canadenses no Cazaquistão, entre outras.

Além dos índices de crescimento dos citados países, entre as 10 Bolsas de Valores com melhor desempenho no mundo em 2006, quatro são de Bolsas de Valores asiáticas: o índice de ações Ho Chi Minh do Vietnã (alta de 150%), o Índice Xangai Xenzen 300 (alta de 109%), o Índice de Empreendimentos Hang Seng China de Hong Kong (alta de 68%) e o Índice Composto Jacarta da Indonésia (alta de 67%).

Considerações finais

É importante ressaltar que no geral o crescimento econômico asiático resulta, em linhas gerais, da adoção de políticas de desenvolvimento nacionais, de projetos e estratégias de expansão econômica fundamentalmente com a ação e participação do Estado, em um contraponto às receitas dos organismos econômicos internacionais, e bem distante dos preceitos neoliberais. É também um contraponto ao pífio desenvolvimento latino-americano, aberto ao receituário de FMI e demais órgãos de controle (Banco Mundial, etc.), além da aceitação passiva do papel do Estado apenas como regulador da economia. Em uma “análise” no mínimo contraditória, os defensores do livre mercado, em muitos casos associados ou patrocinados por agências de informação norte-americanas, avaliam o crescimento desses países como o resultado das propostas de abertura comercial e econômica implementadas na região: esquecem-se das suas políticas autônomas, da atuação do Estado, fomentando, financiando e incentivando ações, com opções claras realizadas por esses países no caminho do crescimento e do desenvolvimento econômico. Algo pode ser esclarecido com a atuação de um Estado como o da China, que utiliza instrumentos de planejamento, investimentos em infra-estrutura e incentiva o surgimento e o crescimento de empresas atuantes e competitivas.

Referências Bibliográficas

ARRUDA, C., TELLO, R. & LARA, A. L. O desafio da competitividade: Ásia uma força competitiva emergente. Disponível em: <<http://ci.fdc.org.br>> Acesso em: 14 nov. 2006

BANCA de investimento atinge recordes na região asiática. Disponível em: <www.boletimdocontribuinte.pt/bem.pl?p=stories&op=view&fokey=ve.stories/7069> Acesso em 19 mai. 2006.

COMPRAS e fusões giram quase US\$ 90 bi. Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/fsp/dinheiro/fi1912200620.htm>> Acesso em 22 dez. 2006.

EMPRESAS asiáticas brilham em ranking. Disponível em: <<http://clipping.planejamento.gov.br/Noticias.asp?NOTCod=311934>> Acesso em 17 out. 2006.

GIRIDHARADAS, Anand. Ascensão do Sul: novas potências disputam a Corus. Disponível em: <<http://noticias.uol.com.br/midiaglobal/herald/2006/11/21/ult2680u386.jhtm>> Acesso em 21 nov. 2006.

HAMM, S. e ROBERTS, D. Na Lenovo. China faz seu primeiro capitalista global. Valor Econômico, 29,30 e 31/12/2006 e 01/01/2007.

LEAHY, Joe. Tata Steel pretende intimidar rival brasileira. Disponível em: <<http://noticias.uol.com.br/midiaglobal/fintimes/2006/11/21/ult579u2007.jhtm>> Acesso em 21 nov. 2006.

OLIVEIRA, A. P. de. Formação de uma economia regional no Leste Asiático. Cadernos Geográficos, UFSC, Florianópolis, nº 13. Abril de 2006.

ROVETTA, P. Las empresas chinas avanzan en su internacionalización: China en el Fortune 500. Disponível em: <www.casaasia.es/pdf/7190695735AM1153295855792.pdf> Acesso em 08 nov. 2006

TELLO, R., ARRUDA, C. & ARAÚJO, M. China: o dragão ainda mais competitivo. Disponível em: <<http://ci.fdc.org.br>> Acesso em 08 nov. 2006

VIEIRA, F. V. China: crescimento econômico de longo prazo. Revista de Economia Política, São Paulo, v. 26, n.º 3, 2006. Disponível em: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0101-31572006000300005&lng=en&nrm=iso. Acesso em 30 Jan 2007.

Periódicos:

Agência Estado (26/06/2006)

Financial Times (21/11/2006)

Folha de São Paulo (22/11/2006; 12/12/2006)

Gazeta Mercantil (01/06/05; 29/06/2006)

O Estado de São Paulo (05/04/2005; 17/10/2006)

Revista Exame (02/02/2007).

Revista Carta Capital (20/09/2006 e 20/12/2006)

The Economist (12/10/2006).

Valor Econômico (21/12/2006; 22/12/2006; 29/12/2006; 11/01/2007; 18/01/2007)

NOTAS

O VIETNÃ VOLTAA ESTAR EM FOCO

Amaury Porto de Oliveira*

Novembro de 2006 foi um mês de glória para o Vietnã. No dia 7, o país foi afinal aceito na OMC, após quase doze anos de negociações. E no dia 18, abriu-se em Hanói a sessão anual da APEC, com a presença dos Presidentes dos EUA e da China e mais uma corte de Chefes de Estados e de Governos. O acordo que permitiu o ingresso formal na OMC foi concluído em Genebra, a 26 de outubro, e passa por incluir as exigências mais rigorosas até hoje cobradas de um candidato à organização. Hanói concordou, entre outras coisas, em permanecer numa lista de economias ditas “não de mercado”, que dificulta ao país defender-se de eventuais acusações da prática de *dumping* da qual poderá ter de esperar anos para ser retirado.

O Vietnã tem 84 milhões de habitantes e uma renda per capita de apenas 640 dólares, menor do que a do Sri Lanka e da Indonésia. Continua a ser um dos países mais pobres da Ásia, o que não é de surpreender quando se recorda a devastação a que foi submetido pela aviação dos EUA. Nenhum país do Sudeste Asiático pagou mais caro do que o Vietnã para garantir sua independência nacional. O General Westmoreland ameaçou mais de uma vez levá-lo de volta à Idade da Pedra, e trabalhou duro para isso. Basta lembrar a Operation Ranch Hand, no curso da qual aviões americanos espalharam sobre campos e matas vietnamitas 40 milhões de litros do agente alaranjado, 20 milhões de litros do agente branco e 8 milhões do agente azul. Dados oficiais de Hanói estimam que 2,2 milhões de hectares de florestas e campos de cultivo, 20 milhões de metros cúbicos de madeiras de valor comercial, 135 mil hectares de plantações de borracha e 300 milhões de toneladas de alimentos foram perdidos, em consequência dessa operação e outras do gênero.

Apesar desse legado, o Vietnã está crescendo a 7,5% por ano desde 2001, e poderá alcançar 8% em 2006. A expectativa de vida

*Foi embaixador do Brasil em Cingapura, membro do Grupo de Conjuntura Internacional da USP (GACINT) e membro fundador do Núcleo de Estudos Asiáticos da USFC. *O Vietnã volta a estar em foco* foi publicado pela revista eletrônica Carta Internacional em novembro de 2006 (p.3 - 7).

deu um salto nas duas últimas décadas, e a mortalidade infantil desabou. O país ostenta uma das mais altas taxas de alfabetização do mundo. Quase três quartos das crianças em idade de freqüentar o ensino médio es tão efetivamente matriculadas. Estudos do Banco Mundial acentuam o caráter altamente igualitário do crescimento econômico do país.

Fazendo um pouco de história, vale recordar que os viets, assim como os tais (os tailandeses de hoje), são povos descidos há muito tempo da China e que levaram adiante, na periferia do colosso chinês, um lento processo de con solidação de Estados nacionais. Ambos revelaram, desde o início, tendências expansionistas e dominadoras. Lutaram muito entre si, provocando a ruína, sob o fogo cruzado das respectivas ambições, do Império Khmer, sede entre os séculos VII e XII da Era Cristã da brilhante civilização angkoriana. No século XIX, os colonizadores franceses so brepuseram-se às disputas entre tais e viets, criando para o uso deles, franceses, o conceito da Indochina: a agrega ção administrativa das terras vietnamitas com o Laos e o Camboja. A Tailândia (Sião) permaneceu independente.

De um modo geral, a colonização européia teve impor tantes efeitos espaciais e demográficos sobre todo o Sudeste Asiático. Introduziu-se a prática do desflorestamento em larga escala, a fim de criar espaço para as plantações co loniais a serviço do mercado internacional. A mineração do estanho alterou a distribuição da ocupação humana em amplas áreas, somando-se ao agrobusiness na exigência de estradas-de-ferro e portos modernos. Pântanos foram se cados e velhos rios tiveram os seus cursos alterados para permitir o aparecimento de bolsões dedicados ao cultivo do arroz. Todas essas atividades provocaram o influxo de levas e levas de imigrantes chineses e indianos, com conse quências de monta para a estruturação social e a distribui ção da riqueza nos países da área. Particular importância adquiriram, a este último respeito, as minorias chinesas.

O Vietnã está hoje firmemente integrado na ANSEA, a Associação das Nações do Sudeste Asiático, que no en tanto foi criada, em 1967, com um forte viés de oposição ao Vietnã comunista. Em 1975, após derrotarem sucessi vamente a França e os EUA, os “vietcongs” unificaram seu país e provocaram uma observação do Primeiro Ministro de Cingapura, Lee Kuan Yew, para quem “não havia no Sudeste Asiático composição de forças capaz de deter os vietnamitas”. Eles tentaram de fato restaurar sob seu con trole a velha Indochina, começando por ajudar, ainda em 1975, a fundação da República Democrática Popular do Laos. A situação

complicou-se, porém, do lado do Camboja, e o Vietnã terminou por invadir militarmente esse país, em dezembro de 1978, a fim de depor o regime ultra-radical de Pol Pot e instalar um governo amigável. A Guerra do Camboja iria estender-se por mais de onze anos como um dos conflitos mais típicos da Guerra Fria, até a reunião em Paris, a 23 de outubro de 1991, da Conferência Internacional sobre o Camboja, da qual saiu um acordo de paz aprovado quatro meses mais tarde pelo Conselho de Segurança das Nações Unidas. As acomodações pós-Camboja, no Sudeste Asiático, deram ensejo a que a ANSEA se constituísse em organização efetivamente regional, abrangendo todos os dez países da área.

A República Socialista do Vietnã (RSV) tem trajetória muito próxima da da República Popular da China (RPC). Originaram-se ambas de movimentos políticos fundados na década dos 1920, como parte da Terceira Internacional leninista, e têm em comum o fato de nunca se terem enquadrado nos esquemas estratégicos dos EUA para a Ásia. Numa primeira fase, as opções econômicas da RSV foram semelhantes às da fase maoísta da RPC, e em meados da década dos 1980 o Vietnã introduziu reformas, conhecidas como *dói moi*, refletindo a busca iniciada na China, por Deng Xiaoping, pela criação de uma economia de mercado sem necessidade de reforma do sistema político. Em abril de 2006, o X Congresso do Partido Comunista do Vietnã (PCV) adotou novo plano quinquenal, com o objetivo de tornar o Vietnã um país industrial moderno até a altura de 2020. Eu procurarei, a seguir, fornecer um resumo do que já fizeram e pretendem fazer os vietnamitas em direção a tal objetivo.

Retornarei ao ano de 2001, que pode ser visto como o de uma nova partida para o Vietnã, após fase de mau desempenho econômico provocado entre outras causas pela crise financeira asiática do final da década dos 1990. Em março de 2001 reuniu-se o IX Congresso do PCV e uma série de ajustes de personalidades puderam ser ali feitos, de maneira a melhor equacionar o duplo dilema que vinha emperrando o processo *dói moi*: (i) como obter progresso e segurança em cooperação com os ocidentais sem antagonizar a China; (ii) como estimular comércio e investimentos do Ocidente sem enfraquecer a determinação do regime de levar adiante as reformas, mantendo a intocabilidade do partido.

Uma das chaves para o período de prosperidade iniciado em 2001 foi o estabelecimento de relações diplomáticas com os EUA. Bill Clinton foi o primeiro Presidente americano a decidir enfrentar os grupos

domésticos que impediam uma aproximação com o Vietnã. O mais vocal desses grupos era a associação das “Filhas da Revolução Americana”, com grande peso eleitoral, e que agitava o problema artificial dos “Desaparecidos em Ação”. Insistia esse movimento na necessidade de o governo vietnamita fornecer prova cabal do destino de soldados americanos, cujos corpos não tivessem sido recolhidos durante a guerra. A não ser que se exibissem a ossada e o local do sepultamento, levantava-se a suspeita de que o soldado estava vivo e usado como escravo em algum empreendimento do Vietnã comunista. Logo no início do seu governo, Clinton encarregou o General John Vessey de discretas missões no Vietnã, e o problema dos desaparecidos foi sendo contornado. Em 1995, foi aberta a Embaixada dos EUA em Hanói e, em novembro de 2000, o próprio Clinton visitaria oficialmente aquela capital. Após longas negociações, começaria a ser implementado, em 2002, um Acordo Comercial Bilateral que daria grande impulso às exportações vietnamitas para os EUA, mas sem deixar de provocar disputas comerciais, que figuraram entre os embaraços para o ingresso do Vietnã na OMC. Desdobramento positivo da normalização das relações com os EUA foi a abertura de canais para a participação, na obra de construção nacional, da importante diáspora dos vietkieu. Refugiados da época da guerra, muitos deles enriqueceram nos EUA e suas remessas para a velha pátria vêm alcançando mais de um bilhão de dólares por ano, além de contribuições diretas sob a forma de aberturas de empresas de alta tecnologia.

As relações com a China estão atravessando fase tranquila e construtiva. Sem deixar-se enfeudar pelo “grande irmão do Norte”, o Vietnã mostra-se discípulo atento das soluções que vai encontrando a China para a edificação de um socialismo de mercado e para o relacionamento com as forças transnacionais definidoras da globalização. Firmas globais começam a responder aos incentivos que lhes oferece Hanói e a instalar-se no Vietnã. Exemplo recente foi a decisão da Intel de abrir uma fábrica para pastilhas semicondutoras, na cidade de Ho Chi Minh, num investimento de 605 milhões de dólares.

Além dos incentivos fiscais e outros, dados ao capital estrangeiro, o governo de Hanói tem dedicado especial atenção à consolidação da infraestrutura material do país. Tanto a administração central quanto as provinciais criaram instituições especializadas na coleta de fundos, de diversas procedências, e no fornecimento de assistência técnica para projetos específicos de infraestrutura. Entre 9

e 10 por cento do PIB vão sendo investidos nesses projetos, voltados para os transportes, a produção de energia, os sistemas de telecomunicações, de água e saneamento. A malha nacional de estradas mais do que dobrou, no último lustro, e toda a área urbana e 88% da área rural estão hoje eletrificadas. O crescimento da população urbana vem alcançando um milhão de novos cidadãos por ano.

O Banco Mundial levou a cabo, entre 2004 e 2006, um amplo estudo sobre “o desafio estrutural do Vietnã”, disponível na Internet. São seis volumes cobrindo exaustivamente os problemas e as realizações no tocante ao crescimento e ao gerenciamento da moderna infraestrutura do país. Não me será possível resumir aqui todo esse material, e vou dar apenas uma idéia da situação na área da geração de eletricidade. A demanda de eletricidade vem crescendo, no Vietnã, ao ritmo de 15% por ano, e o governo se vê na necessidade de introduzir novos arranjos institucionais, de maneira a permitir a expansão maciça da produção de energia e a criação de um mercado competitivo para o setor. A oferta de energia terá de dobrar nos próximos cinco anos e as medidas correspondentes estavam sendo tomadas em meados de 2006, simultaneamente nas indústrias do carvão e dos hidrocarbonetos. As reservas de carvão já conhecidas permitirão elevar a produção dos 20 milhões de toneladas atuais para 45 milhões de toneladas, mas somente a parcela de qualidade inferior poderá ser utilizada domesticamente, diante da necessidade de seguir exportando o carvão de uso metalúrgico. O Vietnã é importante produtor e exportador líquido de petróleo, havendo produzido 16 milhões de toneladas em 2004. Foi quase tudo exportado, em troca da importação de 11 milhões de toneladas de produtos petrolíferos. Quanto ao gás natural, há significativas reservas ao largo da costa, tanto de gás associado quanto de gás seco, mas ainda faltam dinheiro e tecnologia para bem aproveitá-las. Como apropriado a uma economia de tipo socialista, a produção da energia é dominada pelo Estado, mas o setor se abre gradativamente às forças do mercado. A Eletricidade do Vietnã (EVN) tem-se mostrado apta a crescer como empresa essencialmente comercial, mantendo seu orçamento separado do orçamento do Estado e incrementando laços com investidores privados, inclusive do estrangeiro. Tem-se aí um terreno no qual os vietnamitas vão sabendo extrair lições da experiência chinesa.

Além do petróleo, o Vietnã é hoje importante exportador de commodities: têxteis e vestuário; calçados; produtos de madeira. Tem sabido, em particular, explorar suas possibilidades na agricultura, buscando ultrapassar a Tailândia nas exportações de arroz e havendo, inclusive, dado um susto no Brasil, há alguns anos, quando apareceu como grande exportador de café. Acaba de tornar-se o maior exportador mundial de pimenta e disputou-se nos mercados internacionais de ma riscos. O fluxo de mercadorias vem sendo suplementado por exportações de mão-de-obra. Há cerca de 400 mil vietnamitas trabalhando temporariamente no exterior, fonte importante de remessas de divisas. O governo fixou-se a meta de elevar em 27%, nos próximos dez anos, as exportações de produtos eletrônicos.

Globalização em tempos de liderança chinesa

A imprensa internacional vem apontando o Vietnã, neste ano de 2006, como o “tigre da vez”. A metáfora evoca o surto desenvolvimentista que percorreu o Leste Asiático, nas décadas dos 1980 e 1990, época do florescimento dos “novos países industriais” (NPI, ou NIC na sigla inglesa): Coreia do Sul, Taiwan, Hong Kong e Cingapura. Mas a situação já não é a mesma, neste início do século XXI. O rompante dos “tigres”, descrito pelos japoneses como “a revoadada dos gansos selvagens”, expressava a descida vertical pela orla asiática do Pacífico do modelo de industrialização tardia inventado no Japão da Era Meiji. No pós-Segunda Guerra Mundial, Estados desenvolvimentistas de tipo japonês foram levados a organizar a economia regional do Leste Asiático, enquanto assim interessou à Pax Americana. Ao tornar-se o processo incômodo para a supremacia da economia dos EUA, iniciativas de contenção começaram a ser tomadas: a “Guerra nas Estrelas”, de Ronald Reagan; a valorização forçada do iene na famosa Reunião do Hotel Plaza, de Nova York; a crise financeira asiática de 1997. A expectativa que existia, de uma III Revolução Industrial modelada pelo Japão, cedeu lugar à visão de uma economia globalizada, em marcha para a Idade da Informação. E ganhou relevo a China, em processo acelerado de rejuvenescimento.

Sob a Pax Americana, os EUA pretenderam estruturar a economia do Leste Asiático abstraindo a existência da China, com os seus 9.500.000 de km² e 800 milhões de habitantes na época. Durante vinte anos, governos democratas e republicanos revezaram-se em

Washington es forçando-se por implementar essa absurda pretensão. Os aliados europeus dos EUA foram compelidos a aplicar à China proibições de transferência de tecnologia mais severas do que as em vigor para a URSS. Os ativos financeiros chineses nos EUA foram congelados e navios americanos proibidos de demandar portos da China. Países aliados foram conclamados a pôr em prática um amplo embargo comercial e de contatos pessoais com a RPC, arrastando-se para isso inclusive o Japão, com sua complementaridade natural e milenar com a China. No final dos anos de 1960, por motivos de política doméstica, os EUA começaram a repensar suas posições diante da China, e quando em 1971 a Assembléia das Nações Unidas pôs fim, por expressiva maioria, a vinte anos de recusa americana a que se entresse ao enviado da RPC o assento da China na organização, tomou Washington a iniciativa da visita a Pequim do próprio Presidente Richard Nixon. Relações diplomáticas plenas entre EUA e China iriam ser encetadas a 1º de janeiro de 1979.

Por notável coincidência, essa data foi também o primeiro dia da entrada em vigor das “Quatro Modernizações”, o programa de reformas que Deng Xiaoping fizera aprovar pelo Comitê Central do PCC, em dezembro anterior. Era a época, ainda mais, da guinada dos NPIs asiáticos em direção ao patamar da Idade da Informação. Deng estava cercado de assessores que vinham acompanhando com grande atenção o avanço dos NPIs, três dos quais faziam parte do universo chinês. Antes mesmo da aprovação das suas reformas, Deng buscou entrosá-las com o dinamismo da diáspora chinesa na Ásia Pacífico e logo em 1979 aprofundou o movimento, através da criação de quatro “zonas econômicas especiais”, localizadas a dedo para atrair empresários de Hong Kong, Taiwan e terras do Sudeste Asiático. Pequenos e médios empresários dali foram transferindo produção para as ZEEs, dando origem à extraordinária transformação do Delta do Rio das Pérolas na “oficina do mundo”, de que se fala hoje. Em 1992, já quase nonagenário, Deng efetuou sua famosa “viagem imperial” às províncias do Sul e Xangai, a fim de estimular os magnatas da diáspora a também investirem no progresso material da China.

Incluindo as populações de Taiwan, Macau e Hong Kong, os chineses de ultramar andavam naquela época em torno de 60 milhões de indivíduos. Deixando de lado as migrações remotas dos tais e dos viets, a diáspora atual constituiu-se nos últimos 600 anos, graças às levas de

chineses que por algum motivo abandonavam o Império do Meio e iam assentar-se em terras do Sudeste Asiático ou mais além. Estrangeiros assalariados, barreados em geral de possuir terra ou exercer profissão liberal, as atividades comerciais eram as únicas possíveis para quem aspirasse subir socialmente. Muitos enriqueceram trabalhando duro e levando vida frugal. Era natural que eles se associassem em redes de informações, de crédito e de contatos sociais. Com o tempo, suas firmas familiares estruturaram-se numa grande malha de empresas que cooperam discretamente entre si. Está ela na base de boa parte do progresso das economias do Círculo Chinês (com ceito que agrega a China continental a Taiwan, Hong Kong e Macau). É válido chamar “capitalismo internacional chinês” à imensa massa de recursos acumulados nas mãos da diáspora chinesa. Hong Kong firmou-se como a principal praça de capitalização e recirculação desses recursos.

Anteriormente a 1975, quando lutavam entre si as duas metades do Vietnã, com o Vietnã do Sul reduzido a protetorado dos EUA, eram os chineses étnicos que dominavam a economia meridional. Controlavam 80% da indústria, 50% das atividades financeiras e bancárias, nove décimos do comércio atacadista e metade do comércio a retalho. A reunificação de 1975, sob a liderança do Norte comunista, determinou num primeiro momento a tentativa dos radicais do PCV de “reeducar” o estamento mercantil, promovendo a emigração atabalhoada de dezenas e dezenas de milhares de indivíduos (episódio que ficou conhecido como o dos *boat-people*). Uma das principais consequências das reformas *dói moi*, em 1986, iria ser a reativação da parte da minoria chinesa que não havia fugido, mas se retraía de atividades visíveis. Um censo de 1989 registrou 960.000 chineses étnicos ativos no conjunto do país, dos quais 80% no Vietnã do Sul e apenas 10.000 deles na cidade de Hanói, no Norte.

O Vietnã em reforma tornou-se um ímã para o capitalismo internacional chinês. Entre 1988 e 1993, dos sete bilhões e meio de dólares alocados a projetos de infraestrutura no Vietnã, 40% foram assumidos por capitalistas chineses da região, com predominância de investidores de Hong Kong e Taiwan. A economia vietnamita entrosou-se, assim, com a modernização do já mencionado Círculo Chinês, conceito historicamente mais avançado do que o da projeção pelo Leste Asiático do desenvolvimentismo japonês, com os seus “tigres”. Tentando captar a essência dos dois momentos históricos que a frase anterior deixa

entre ver, eu direi que, nas décadas dos 1950-1970, o progresso econômico do Leste Asiático esteve subordinado à geopo lítica; a partir dos anos 1980, intensifica-se a globalização e a política vai cada vez mais depender da geoeconomia. Robert Manning, um pesquisador da George Washington University, descreveu com acuidade, em artigo de fins de 1993, essa mutação histórica: “O principal fator de uni ficação na Ásia Pacífico é, hoje, o dinamismo econômi co e tecnológico que sacode a região, dando nova forma aos interesses, expectativas e visões de segurança de toda uma geração de tomadores de decisões. A nova lógica da geoeconomia e os imperativos que fluem da importância superior atribuída às capacitações comerciais e tecnológi cas defrontam-se com a lógica tradicional da geopolítica. Surgem novas oportu nidades de parcerias, em contraste com as velhas atitudes, que cercavam de suspeitas a con cepção da segurança nacional.”

O Vietnã de hoje é um bom exemplo dessa integração madura com o grande mundo. O ano de 1991 foi rico de eventos que poriam o país nessa nova rota. Foi o ano do colapso da União Soviética e do conseqüente término da aliança Hanói-Moscou, em função da qual vinham-se definindo os relacionamentos internacionais do Vietnã. Em contrapartida, a assinatura em outubro de 1991 da paz no Camboja possibilitou a normalização das rela ções diplomáticas com Pequim, abrindo caminho para o entrosamento do Vietnã no Círculo Chinês. E a reunião do Sétimo Congresso do PCV, com a escolha de Do Muoi para Secretário-Geral, colocou à frente do país um políti co hábil e de visão, que logo encetaria o discreto trabalho de normalização das relações com os EUA, superando os ressentimentos que não podiam deixar de ter criado as dé cadas de confrontação sangrenta com os americanos.

Em suma, embora o Vietnã comece a exibir a agressi vidade desenvolvimentista que foi típica dos NPIs da fase do predomínio japonês, não parece apropriado falar dele como um “tigre”. Há muito mais em jogo. As opções do Vietnã têm tudo a ver com as da China, que é agora o mo tor do progresso na Ásia. E a boa definição para os dois países é a sugerida por Manuel Castells: um Estado revolu cionário-desenvolvimentista.

VIETNÃ: O TIGRE VERMELHO

Armen Mamigonian^{*?}

Em 1986 iniciou-se a batalha que o Vietnã está travando de sua reinserção independente na economia mundial e sua rápida transformação em novo tigre asiático, acelerando seu ritmo de crescimento anual de 4,5% de 1986 a 1990 para taxas acima de 7% ao ano de 1991 até hoje, o que significa que a nação triplicou o tamanho de sua economia nos últimos vinte anos.

A primeira inserção foi imposta pela invasão francesa iniciada em 1858, na época em que a Inglaterra forçou a concessão de Hong-Kong (1844) e os EUA ocuparam portos japoneses (1853). Em 1885 quando atacaram Huê, a capital imperial, além dos incêndios e pilhagens, foram mortos 1500 vietnamitas contra 11 franceses. A França impôs a cobrança de impostos sobre o sal, o álcool e o ópio, provocando sangria permanente à população, estimulou o acesso à terra aos latifundiários franceses e locais e fundou o Banco da Indochina, que estruturou o sistema colonial, levando por exemplo ao plantio de seringueiras, visando abastecer à nascente indústria automobilística francesa. Entretanto, não se deve esquecer que o Vietnã construiu durante mil anos sua nacionalidade e sempre enfrentou vitoriosamente sucessivas invasões das dinastias chinesas, sobretudo Yuan (mongol) e Qing (manchu), forjando seus heróis e suas doutrinas militares.

A vitória da revolução soviética deu grande impulso à resistência dos povos asiáticos ao domínio imperialista. Ho Chi Minh explicitou seu nacionalismo em Moscou (1924): “*Marx construiu sua doutrina sobre uma certa filosofia da História: mas que História? A da Europa. Mas o que é a Europa? Não é toda a humanidade*”. Em 1930 a fundação do PC do Vietnã e as grandes mobilizações camponesas deram um rumo mais efetivo à resistência popular. G. Dimitrov, dirigente da Internacional Comunista e arguto analista do panorama mundial, observou após a derrota da Alemanha nazista, que

*Professor dos programas de pós-graduação em Geografia da UFSC e da USP; contou com a colaboração de Camila de Souza Ferreira, aluna da Geografia da USP. Verbete para o Dicionário de Globalização, que Bernardo Kocher está organizando.

nova onda fascista partia dos EUA. No Vietnã os norte-americanos substituíram os militares japoneses e franceses derrotados em 1945 e 1953 e impuseram guerra brutal. Na imprensa ocidental não se diz que os EUA atiraram quatro vezes mais bombas no Vietnã do que durante a 2ª Guerra Mundial, mataram mais de 3 milhões, principalmente civis e feriram mais de 4 milhões e ainda hoje bombas e minas terrestres fazem vítimas entre camponeses e crianças. Despejaram mais de 80 milhões de litros de produtos químicos, sobretudo o agente laranja, com dioxina tóxica, responsável por devastar mais de 2 milhões de hectares de florestas, destruir plantações e afetar milhões de vietnamitas, com mortes, nascimentos com deformações e seus efeitos biológicos ainda não foram totalmente controlados. No processo de descolonização da Ásia e da África, a guerra do Vietnã foi a mais importante batalha de independência nacional e o slogan *Socialismo ou barbárie* mostrou-se intensamente verdadeiro.

O Vietnã, vizinho do Camboja e do Laos e separado deles por longa cadeia de montanhas no sentido norte-sul, limita-se ao norte com a China, tendo a leste extenso litoral de 3 mil quilômetros. Com 80,8 milhões de habitantes em 2003 (74,2% rurais e 25,8% urbanos), tem alta densidade de 244 habitantes por km², pois ocupa um território de apenas 329 mil km², equivalente ao Maranhão, dos quais ¾ de relevo montanhoso, de onde descem pequenos rios encachoeirados, que garantem hidroeletricidade barata e que se espraiam em planícies litorâneas, base da rizicultura irrigada, ampliadas no extremo norte (delta do Tonkin) e no extremo sul (delta do Mekong), onde nasceram Hanoi e Saigon, suas duas grandes cidades.

Em 1986, diante da persistência do subdesenvolvimento, do bloqueio econômico capitalista e dos perigos da Perestroika soviética, o PC do Vietnã assumiu a reforma econômica, baseada no modelo chinês de Deng Tsiaoping. O Estado vietnamita manteve o monopólio do aparelho bancário, do comércio exterior, dos setores de energia e transportes e das grandes indústrias (cimento, cerveja, etc), mas diminuiu sua presença econômica direta, aumentando sua presença indireta (planejamento). Manteve a propriedade estatal da terra, mas estimulou os contratos de parceria com os camponeses, estimulando grandes aumentos da produção, a mais significativa das quais na rizicultura, que saltou de 19,2 milhões de toneladas em 1990 para 34,5 milhões em 2003. Com a diminuição da produção na China, Japão e Coréia do Sul, o Vietnã aumentou suas exportações de 1,4 milhão em 1989 para 4,2

milhões em 2003, com o arroz de alta qualidade alcançando a Europa. Com boas jazidas de fosfatos, o Estado instalou fábricas de fertilizantes, que ajudaram o salto da agricultura, também visível nas crescentes safras de café e de borracha, aproveitando as condições tropicais, os conhecimentos agrônômicos e as crises nos mercados produtores (Colômbia no café e Malásia na borracha). Hoje o Vietnã é o 2º produtor mundial de café (20º em 1990) e o 6º de borracha natural (8º em 1990).

Mais do que o crescimento agrícola é a indústria que tem garantido o grande dinamismo econômico, pois a indústria cresceu a taxas anuais de 12,5% nos anos 90 e 14% nos anos 2000. Assim, a agricultura caiu de 43% para 21,7% do PIB de 1986 a 2003, enquanto a indústria subiu de 29,3% para 40,5% e os serviços de 27,7% para 37,8%. Em 2000 a participação do Estado no PIB foi de 39%, a produção familiar 32% e o capital estrangeiro 13,3%, em decorrência da política de joint-ventures em que o Estado controla 51% do capital e a empresa estrangeira 49%. Firmas japonesas participam deste processo: a Canon transferiu da China sua fábrica de máquinas fotográficas e a Honda, Yamaha e Suzuki instalaram fábricas de motocicletas econômicas, que circulam nas cidades sob o limite de 40 km/hora. São 1,6 milhão em Hanói e 2,6 milhões em Ho Chi Minh (ex-Saigon), quando a China tem 30 milhões e o Brasil 1 milhão de motos. A KIA coreana produz pequenos caminhões e automóveis (43 mil em 2004), atraindo a POSCO, que da Coreia remete aço em placas para laminação (como faz no México). No setor de petróleo, onde também houve grande expansão, a PVDSA está fechando acordo para extração off-shore. A Intel norte-americana está investindo US\$ 600 milhões em fábrica de semi-condutores. Aliás, o Estado vietnamita planeja atrair indústrias de alta tecnologia permitindo o controle de 60% pelo capital estrangeiro, que totalizou US\$ 46 bilhões (2005). Entretanto, o grosso das exportações de manufaturados é de produtos tradicionais de mão-de-obra intensiva, de controle estatal majoritariamente: têxtil, confecções (2 milhões de empregados), calçados, etc. Há ainda empresas coletivas (8,5%), integradas (3,9%) e capitalistas privadas (3,3% do PIB). Assim, engenheiros vietnamitas formados nos EUA retornaram à pátria e um deles empregava 400 técnicos (2005), em programas de software. A entrada crescente de turistas estrangeiros (2,4 milhões em 2003) tem ajudado a equilibrar as contas externas e a dívida externa caiu de US\$ 22,2 bilhões em 1990 para US\$ 12,8 em 2000.

O povo vietnamita e seus dirigentes têm enfrentado com coragem e sucesso a batalha iniciada em 1986. O Vietnã mantém inabalável sua independência nacional na recusa à auditoria do FMI ao seu sistema bancário (2004) e no ingresso soberano na OMC (2006). Realiza crescimento econômico mais igualitarista que o chinês, diminuindo a pobreza de 70% da população em 1985 a 25% em 2004, com 310 mil famílias promovidas a cada ano em média, bem como diminuindo o desemprego urbano de 8 a 9% nos anos 90 para 5,8% em 2003, além de usar 25% do orçamento em gastos sociais. Completou a universalização do ensino primário em 2000 e elevou o número de estudantes do ensino superior de 203 mil em 1995 para 1020 mil em 2004. O Vietnã constrói uma sociedade harmoniosa, onde as 54 minorias étnicas (15% da população) e os diferentes credos religiosos, sobretudo os budistas, possam se sentir parte ativa da construção do socialismo, fortemente industrializado, abundante e mais justo em 2020, conforme o planejamento socialista em andamento.

Referências Bibliográficas

30 years after the war Vietnam on the road of renewal,
www.vietpeace.org.vn, 2005.

GIAP, V. N. O Vietnã segundo Giap. Rio de Janeiro: Ed. Saga, 1968.

SPITZCOVSKY, J. A nova guerra do Vietnã. São Paulo: Ática, 1995.

A TERRA E O POVO DA CHINA

Pearl S. Buck*

Estas duas palavras *terra* e *povo* estão freqüente mente unidas nas discussões de qualquer grupo na face da terra. São empregadas para indicar o país, a associação da natureza e humanidade, tão diferente da entidade política compreendida na palavra nação. Assim sendo, referir-me-ei agora à China, terra e povo e não à China como *nação*.

A terra e o povo em qualquer parte adaptam-se mutuamente. Suponho que a terra está em primeiro lugar. A da China é extensa e variada. Existem de sertos ao Norte, e no Nordeste montanhas altas e ári das e densos vales férteis. Ao Norte o frio gélido; o vento implacável soprando areia procedente de desertos ainda mais longínquos até entranhá-la no solo da região ao Norte. Ao Sul o solo é profundo e rico, oferecendo a abundância dos trópicos. O Leste defronta -se com o mar e o Oeste com a Himalaia. Grandes rios e lagos, montanhas altaneiras, planícies imensas — tudo quanto a natureza pode exhibir é encontrado na China. Nela se desenvolvem os melhores e mais variados frutos. É de lá que se originam as plantas que embelezam o mundo todo.

Tornou-se inevitável que esta terra extensa e variada tivesse que alimentar uma nação imensa e diferente. Os chineses viveram tanto tempo numa só face da terra, que adquiriram uma homogeneidade de colorido que só poderia ser conseguido nos Estados Unidos após vários milênios, se fossemos tão bem sucedidos quanto aqueles que viveram por milhares de anos. Deixando isto de lado, deparamo-nos com a terra e sua variedade de alimentos sustentando pessoas de aspecto diferente. Os que vivem ao Sul têm no arroz a alimentação básica, e certamente ao nascerem em alguns lugares, trazem nas veias a mistura do sangue dos aborígenes, sendo

*Pearl S. Buck (1892-1973), filha de missionários presbiterianos norte-americanos, viveu a infância e a adolescência na China, tornando-se romancista famosa em assuntos chineses e femininos (prêmio Nobel em 1938). Prefaciou a edição norte-americana de Geopolítica da Fome, de Josué de Castro. *A terra e o Povo da China* foi palestra proferida em 1948 nos EUA, e transcrita no seu livro *A China que eu vi*.

de estatura mais baixa do que os do Norte. As feições são mais rudes e talvez pos suam índole mais enérgica e mais ativa.

O povo do Norte alimenta-se basicamente de trigo, tornando-se alto e forte. Tem o temperamento calmo e costuma-se dizer que os grandes filósofos e estudiosos chineses procederam do Norte. Sabemos que a alimentação influi muito na estrutura e formação óssea de qualquer povo, e a China tendo sobrevivido por um espaço de tempo tão longo, seu povo certamente pôde provar isto devido à variedade de alimentos. Evidencia-se facilmente esse fato, porquanto os meios de transporte ainda não evoluíram além das marchas a pé e das viaturas morosas, resultando que as comunidades até o século atual permaneceram em grande parte isoladas. As províncias eram tanto ou mais extensas do que os países da Europa e não foi difícil que gerações inteiras vivessem satisfeitas com a variedade que encontravam numa simples província ou condado. Até hoje, se perguntarmos a um chinês de nível médio onde é o seu lar, ele responderá indicando o nome de sua aldeia ou cidade ancestral numa província longínqua, em vez de citar o nome da cidade e local em que vive ou trabalha no momento. O sentimento de pertencer a um determinado pedaço de terra, está arraigado no coração de qualquer chinês. Ele não conhece a idéia de lealdade e fidelidade a um governo, mas sim ao solo de seu país e a tudo que nele brotou.

Contudo todos esses povos da China são unidos. O elemento essencial da união da China não está na vida política, que até a geração atual não foi de grande importância. A união da China, tão mais profunda do que a nossa, consiste na harmonia do povo sentindo-se chinês, na união de um povo que viveu durante milênios numa só parte do mundo, na união de sua história e formação. Para tal povo, habituado a uma união tão profunda, a simples uniformidade de um governo fugaz representa muito pouco. Sente-se chinês e isto é o bastante.

Aqui nos Estados Unidos temos a política da democracia. É importante que nós os americanos nos mantenhamos unidos pelo governo, uma vez que permanecemos apartados em tantos outros setores. Nossos ancestrais provêm de todas as regiões localizadas sob o Céu, e não possuímos uma história em comum. Nosso vocabulário é variado. O Inglês é a nossa *língua franca* - que nos foi cedida por um outro povo. Nossas mentalidades também são diversas e nosso meio de vida é tão instável quanto as casas que construímos. Na China um povo viveu junto por tantos anos que

atualmente já sabe qual a espécie de moradia que lhe convém e seja qual for a casa chinesa em que se entrar, a não ser uma bem moderna, tendo sofrido a influência do Ocidente, encontrar-se-á, de certo modo, as acomodações dispostas da mesma maneira. Nas salas mais cerimoniais, até mesmo as peças do mobiliário estão arrumadas de tal forma, que cada um sabe onde deverá sentar-se em relação às outras pessoas da família. A arquitetura chinesa é tão característica quanto a da Grécia antiga, e modificou-se a fim de poder fazer face à topografia — as planícies altas e as montanhas do Norte apenas delineadas, e os vales profundos e as colinas abruptas do Sul.

A democracia chinesa não nasceu nas salas de reuniões onde os oficiais vitoriosos e os líderes encontram-se a fim de formar um governo para o povo. Ela foi construída pelo próprio povo vivendo na terra. É a democracia da família, paternal em sua liderança, maternal em sua responsabilidade de prover o bem-estar do membro mais insignificante da grande família antiga, bem instituída. Esta democracia existe em nossos dias, talvez ignorada, mas ainda vivendo à espera de ser reconhecida.

Quando a moderna democracia chinesa se desenvolver terá sua própria forma, não a dos americanos, mas à sua maneira conterá as oportunidades necessárias para a vida, a liberdade e a procura da felicidade pela qual todos os povos tanto anseiam.

Existem, entretanto, certos obstáculos para esse desenvolvimento do povo chinês. Seria fictício negá-los ou pretender-se que não existem. Nesse povo tão singularmente unido verificam-se três separações profundas e tradicionais, que devem ser retificadas antes que os chineses comecem a viver uma existência moderna e democrata. Essas separações eram menos graves nos tempos antigos, quando melhor compreendidas e prevenidas. Atualmente as velhas garantias cessaram. Por exemplo, o Imperador, enquanto venerado como um soberano apontado pelo Céu, podia ser criticado acerbamente quando não dirigia seu povo com critério, ou quando o preço do arroz ficava muito pesado para a gente mais humilde. Os bons ministros em todas as dinastias, arriscavam freqüentemente suas vidas a fim de despertar a consciência de um soberano, e eles mesmos eram primeiramente despertados pelos protestos do povo aglomerado nas ruas e estradas. Os bons governantes eram renovados com freqüência, selecionados entre os mais inteligentes do povo, por meio de Exames Imperiais que embora às vezes anulados por formas

ocasionais de suborno, aqueles espíritos mais aptos ao discernimento eram procurados no meio do povo. Qualquer um podia prestar esses exames, se suficientemente educado, e a educação podia ser encontrada em todas as partes relacionando-se com um indivíduo notável, mesmo que pertencesse a uma linhagem humilde. Além disso as honrarias e os títulos não eram hereditários como são na Inglaterra.

Com uma noção de democracia tão profunda e absoluta, o que teria impedido o povo chinês de desenvolver-se mais rapidamente, tornando-se uma democracia moderna e ativa concedendo autonomia ao povo?

Primeiramente eu indicaria os intelectuais da China moderna e seu afastamento do próprio povo. Nos tempos atuais a separação tradicional entre os chineses cultos e incultos tornou-se tragicamente vasta. Outrora, o estudioso era teoricamente respeitado e até reverenciado pelo povo mais modesto, mantendo ao mesmo tempo uma compreensão humilde de responsabilidade perante aquela gente simples. Isto representava os alicerces sobre os quais a nova China deveria ser construída. Ele possuía maiores conhecimentos e, portanto, devia exercer sua sabedoria para beneficiar o povo. Isso ocorreu várias vezes. Mas podia também tornar-se altivo e superior, deixando as coisas crescerem de tal forma a fim de demonstrar que não estava interessado no trabalho comum — ou antes, que era bom demais para trabalhar.

Essa altivez e o falso senso de superioridade estavam cionavam gradativamente, convergindo para um julgamento de classe, de modo que embora qualquer pessoa pudesse ser educada, se possuísse aptidões e oportunidade, e que não fosse certamente limitada pela sua origem, uma vez que sentisse estar suficientemente instruído, poderia tornar-se um intelectual no pior dos sentidos. Os intelectuais da China moderna não compreenderam a democracia congênita de seu próprio país. Ao empreenderem a instituição de uma república não estudaram sua terra, suas aldeias e a sua gente. Tiraram suas idéias dos livros e de leituras provenientes do Ocidente, e tentaram adaptar uma espécie de democracia estrangeira que nunca chegou a nascer. Vou mais longe ainda, afirmando que frequentemente esses intelectuais não avaliavam ou mesmo não conheciam seu próprio povo, exceto aqueles com quem conviviam em sua intimidade.

A consequência desse tradicionalismo, essa tenacidade de uma falsa aristocracia, de uma classe intelectual, resulta no desenvolvimento de uma nova democracia na China, baseada na

antiga, e que foi retardada por tempo demasiado. O povo chinês de pende de seus intelectuais. Necessita de sua pronun ciação, da facilidade, dos conhecimentos e técnicas daqueles. Mas a sua contribuição não pode ser ofe recida, a não ser que eles aprendam primeiramente com o povo, e com ele descubram os alicerces sobre os quais a nova China deve ser construída. Uma nova estrutura tem que ter alicerces. Não pode ficar sã e salva suspensa no ar.

A segunda separação profunda no povo chinês encontra-se entre os ricos e os pobres. O sentido da responsabilidade social em qualquer pessoa abastada, é realmente muito frágil. A religião influenciando os Rockfellers faz com que ofereçam donativos para o bem-estar da humanidade, do mesmo modo a religião atuando nos chineses prósperos levou-os a construir templos, abrigos e cozinhas onde distribuía arroz — mas qualquer um desses setores não foi suficiente para as necessidades vitais ou para elevar uma estrutura. O chinês rico ou mesmo próspero, não sente que a pobreza possa interessá-lo. Sou obrigada a afirmar que receio ter essa mesma atitude, a dos ricos ocidentais, pois que a religião tradicional liberta-os dessa obri gação. Da mesma forma tanto no Oriente como no Ocidente comem, bebem e divertem-se. Os pobres, po rém, onde quer que estejam atualmente, não aceitam mais sua pobreza como costumavam fazê-lo antes. Eles se perguntam por que devem passar fome, enquanto outros se banqueteam. Essa pergunta tam bém foi feita na China. Os ricos ficam constrangidos e a separação torna-se cada vez mais profunda.

A terceira e última separação existe entre os ofi ciais e o homem comum. Essa desunião não é muito significativa nos Estados Unidos e onde é verificada, permanece secreta. O homem do povo aqui ainda é forte, graças às idéias primitivas de uma democracia prática, sendo tantas quanto os erros de nossa gente, e convenhamos que o oficial americano deve caminhar silenciosamente perante o povo. Deve parecer que obedece à lei, mesmo que não o faça realmente. Esta é uma de nossas qualidades e devemos reconhecê-la!

Na China, porém, o oficial não tem que obedecer à lei e quanto mais graduado, menos obrigações ele sente. As leis são feitas por eles para o povo. Até mesmo as que regem a velocidade nem sempre são obedecidas pelos mesmos. A teoria é que um oficial é tão honrado que não precisa de leis. Em verdade, ele não é melhor do que qualquer pessoa e assim, infringe as leis segundo seu critério e agindo desta forma, per manece afastado do povo.

Essa tradição tem que ser mudada. Os intelectuais não podem conservar-se afastados como um grupo superior possuindo um sistema próprio; os ricos devem levar em consideração suas obrigações para com aqueles que passam fome e sofrem: os oficiais devem julgar-se antes servidores do povo, do que superiores isentos da lei. E então, quando desaparecerem essas tradições antiquadas, uma democracia moderna poderá erguer-se da grandiosa e vetusta democracia da China.

O povo chinês foi criado sob o espírito da liberdade e do individualismo. Nascidos numa vasta região, onde permaneceram enraizados, família por família, através dos séculos, devem agora libertar-se dessas raízes, que estando velhas têm que produzir novas flores e frutos. Contudo, não podem fazer isso, enquanto o desenvolvimento dos tempos modernos esteja sufocado pela tradição que deve ser rejeitada.

Talvez para alguns, apesar de tudo, eu possa parecer um tanto política, mas desminto esta acusação. Não discuti Comunismo ou Nacionalismo. Não comprovei os governos. Não lhes disse que os Comunistas chineses são apenas “reformadores agrários”. Não falei sobre política por considerar que ela não é essencial para o povo chinês. O que tentei exprimir foi a minha intensa fé nos chineses, na firmeza e união de suas vidas e o motivo pelo qual julgo que estão prontos para se tornarem uma nação moderna e democrata, ao mesmo tempo em que demonstrei porque eu julgo que separações específicas estão de tendo seu rápido desenvolvimento naquele sentido.

Termino dizendo que confio plenamente nos chineses. Viveram por muito tempo e há longos anos vem resistindo a tudo, até mesmo ao Comunismo. Eles existem, apesar de seus contemporâneos da Grécia e de Roma terem desaparecido. Não acreditam na guerra agressiva, porque possuem grande dose de senso comum. Vivem e viveram muito mais do que qualquer outro povo, talvez excetuando-se o da Índia. Não são fracos nem decadentes. O povo chinês que vive na terra é enérgico e prático. Nada pode destruí-lo. Os levianos somente é que podem ignorá-los, e só a estupidez e a ignorância pode desprezá-los. Esse povo tem sido cruelmente perseguido pelas provações atuais, mas está tentando encontrar seu caminho por meio de sua antiga perícia. Eles acreditam em seu destino, com todo o senso da proporção que representa a sua maior sabedoria. Conhecendo-os, eu também creio em seu futuro e sei que ele é grande.

NOTAS SOBRE O AGRONEGÓCIO DE CARNE NA CHINA

Carlos José Espíndola*

I

Nos últimos anos, a economia chinesa vem apresentando crescimento em torno de 10%, o que elevou o seu PIB para US\$ 2,69 trilhões em 2006. Esse crescimento decorre das reformas implantadas a partir de 1979, como por exemplo, a criação de quatro Zonas Econômicas Especiais (ZPEs). Segundo Zemin (1993, p. 151) “foi um passo de grande importância na abertura para o exterior e constituiu uma experiência completamente nova no desenvolvimento da economia socialista, aproveitando o capital, a tecnologia e as experiências de gestão empresarial do estrangeiro”.

Com apenas 7% da superfície agrícola do mundo, cerca de 110 milhões de hectares agricultáveis, dos quais 50 milhões irrigados, a agricultura chinesa passou também por profundas transformações a partir de 1979. Suprimiu-se a comuna popular e implantou-se o sistema de responsabilidade, que consiste em contratos com as famílias de agricultores, cuja renda decorre do rendimento da produção. Ademais, “os 800 milhões de camponeses obtiveram direitos de autonomia na exploração das terras; além disso, aboliu-se fundamentalmente o sistema de compra estatal de forma centralizada, ou com quotas obrigatórias dos produtos agrícolas, e liberaram-se os preços da maior parte desses produtos” (ZEMIN, 1993, p. 151).

Essas reformas tiraram a produção agrícola da estagnação e aumentaram a produtividade do solo e do trabalho. Para tanto, o governo chinês garante o fornecimento de insumos através das cooperativas, auxilia os camponeses nas situações emergenciais e busca, através dos centros tecnológicos e granjas Estatais, a introdução e difusão de tecnologias agrônômicas. A evolução da produção agropecuária da China entre 1978-2000 pode ser observada na tabela 1.

* Professor do Departamento de Geociências – CFH/UFSC e doutor pela USP com a tese *As agroindústrias de carne no Sul do Brasil*.

TABELA 1: Evolução da produção agropecuária na China (milhões de ton).

Produto	1978	2000
Grãos	304,70	492,00
Algodão	2,16	4,40
Oleaginosa	5,21	29,50
Cana-de-açúcar	5,21	7,80
Beterraba	2,70	8,10
Carne suína	8,56	61,30
Leite	6,60	9,19

Fonte: Negócios com a China (2005).

Verifica-se na tabela 1 que a produção de grãos cresceu 161%, seguida da produção de carne suína com 72% e as oleaginosas com 60%. Somente no agronegócio de carne o crescimento de 2005 em relação a 2004 foi de 3,3%, passando a produção para 75 milhões de toneladas. A carne suína compreende cerca da metade da produção de carne da China, a de frango responde por 25% e as de carne bovina e de carneiro pelo restante (Beijing Orient Agribusiness Consultant).

Com base no Plano de Desenvolvimento Setorial Chinês (Five Year Plan), a taxa de crescimento da indústria de aves e suínos apresentou um crescimento de 4,7% no período 2001 a 2005. Em sua 10ª Edição, este plano indicou os seguintes dados:

a) A indústria de aves chinesa foi avaliada em US\$ 162 bilhões, tendo sido produzidos neste período 76,5 milhões de toneladas de frango e ovos;

b) A indústria de nutrição animal produziu, em valores, US\$ 32 bilhões em 2005 e consolidou seu 1º lugar no ranking mundial (www.aviculturaindustrial.com.br, acessado em 09/02/2007).

Estes números dão um panorama da dinâmica recente da indústria da carne na China.

II

A mercadização da economia, sem o abandono da vocação socializante, deu origem a uma numerosa classe de consumidores que modificam seus hábitos alimentares e que pressionam constantemente a produção agropecuária. A produção de carne de frango, por exemplo, GEOGRAFIA ECONÔMICA - Florianópolis - Edição n.1 - Revisada 349 p. - Julho 2008

creceu de 1.770 mil toneladas em 1990 para 10.350 mil toneladas em 2006, o que representa um crescimento da ordem de 484%.

TABELA 2 – Principais países produtores de carne de frango (mil ton)

Anos	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006*
EUA	8.360	11.261	13.703	14.033	14.519	14.696	15.286	15.869	16.162
China	1.770	7.419	9.269	9.278	9.558	9.898	9.998	10.200	10.350
Brasil	2.628	4.050	5.980	6.567	7.449	7.645	8.408	9.350	9.280
UE**	ND	5.266	6.654	7.883	7.888	7.439	7.656	7.736	7.425
Total Mundial	27.438	36.315	45.741	52.303	54.155	54.282	55.952	59.021	60.090

* Previsão

** UE (União Européia) Bélgica/Luxemburgo, Dinamarca, França, Alemanha, Grécia, Itália, Holanda, Portugal, Espanha, Reino Unido, Irlanda, Suécia, Áustria, Finlândia.
Fonte: USDA (Departamento de Agricultura dos Estados Unidos).

A análise da tabela 2 permite constatar que em 1990, a produção chinesa de carne de frango representava 6,45% da produção mundial, enquanto a dos EUA representava 30,46% e a do Brasil 9,57%. Em 2006 a China já respondia por 17,24% da produção mundial contra 26,89% dos EUA e 15,44% do Brasil. Portanto, taxas de crescimento desiguais e favoráveis à China e ao Brasil.

Este aumento da produção chinesa possibilitou a exportação de excedentes de carne de frango, conforme demonstra a tabela 3.

TABELA 3 – Principais países exportadores de carne de frango (mil ton)

Anos	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006*
EUA	518	1.776	2.231	2.521	2.180	2.232	2.170	2.360	2.454
China	86	263	464	489	438	388	241	331	350
Brasil	300	428	893	1.241	1.577	1.903	2.416	2.739	3.022
UE**	853	1.520	762	718	871	788	813	755	620
Total Mundial	2.277	4.276	4.862	5.599	5.702	6.023	6.055	6.791	6.470

* Previsão

** UE (União Européia) Bélgica/Luxemburgo, Dinamarca, França, Alemanha, Grécia, Itália, Holanda, Portugal, Espanha, Reino Unido, Irlanda, Suécia, Áustria, Finlândia.

Fonte: USDA (Departamento de Agricultura dos Estados Unidos).

Verifica-se na tabela 3 que as exportações de carne de frango da China aumentaram de 86 mil toneladas em 1990 para 350 mil em 2006. Isto representou um crescimento da ordem de 4.069%. Ressalte-se que em 1990, a produção da China representava 3,77% do comércio mundial e que, em 2006 representava 5,40%. Apesar da China não ser um grande “player” no mercado exportador, estudos demonstram a capacidade espetacular de crescimento da avicultura chinesa, sobretudo pela possibilidade dos EUA importarem frango processado na China.

Na verdade, uma parte das exportações chinesas deriva da importação de frango cru que é processado e reexportado. Assim, as importações chinesas são relativamente altas, com tendência à redução, conforme demonstra a Tabela 4. Há que se considerar o crescimento do consumo per capita e absoluto de carne de frango. Entre 1992-1999, o consumo per capita na China cresceu de 2 kg/hab/ano para 5,4 kg/hab/ano. Em termos absolutos cresceu de 1.749 mil toneladas em 1990 para 6.625 mil toneladas entre 1990-1999 (ANUÁRIO DA AVICULTURA INDUSTRIAL, 2005). Segundo a FAO, o consumo médio mundial per capita é de 11 kg/hab/ano, sendo Hong Kong o maior consumidor per capita de carne de frango com 50,4 kg/hab/ano/2003 (ANUÁRIO DA AVICULTURA INDUSTRIAL, 2005). Segundo projeções, em 2015 a China estará consumindo em termos absolutos 13.430 mil toneladas (AVICULTURA INDUSTRIAL, 2006). A tabela 4 mostra a evolução dos principais países importadores de carne de frango de 1990 a 2005.

TABELA 4 – Principais países importadores de carne de frango (mil ton)

Anos	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Rússia	475	855	943	1.281	1.208	1.081	1.016	1.225
Japão	444	585	721	710	744	695	582	748
UE*	843	865	198	299	418	588	466	522
Arábia Saudita	141	285	348	399	391	452	429	484
China	323	547	448	436	453	174	219	370
Total Mundial	3.290	3.895	4.029	4.443	4.443	4.625	4.384	5.063

* UE (União Européia) Bélgica/Luxemburgo, Dinamarca, França, Alemanha, Grécia, Itália, Holanda, Portugal, Espanha, Reino Unido, Irlanda, Suécia, Áustria, Finlândia.
Fonte: USDA (Departamento de Agricultura dos Estados Unidos).

Analisando-se a tabela 4 verifica-se que a Rússia é um grande importador de carne de frango, seguida pelo Japão e a Arábia Saudita. Somente entre 1990 – 2005, as importações russas cresceram 257%, seguida do Arábia Saudita com 343% de crescimento no mesmo período.

III

O aumento da produção de carne na China foi ainda espetacular na cadeia produtiva de carne suína que cresceu de 16.547 mil toneladas em 1985 para 50.095, conforme a tabela 5.

TABELA 5 – Principais países produtores de carne de suíno (mil ton)

Anos	1985	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
China	16.547	22.808	36.484	40.314	42.982	44.358	46.233	48.118	50.095
UE*	11.188	15.056	15.908	17.585	17.419	17.825	17.850	17.900	ND
EUA	6.716	6.963	8.096	8.597	8.691	8.929	9.056	9.312	9.402
Rússia	5.855	3.190	1.865	1.500	1.560	1.600	1.700	ND	ND
Brasil	600	1.150	1.450	2.010	2.637	2.798	3.059	3.110	3.110
Total mundial	54.683	67.198	75.833	81.774	92.082	95.249	98.473	100.484	102.523

ND – Não Disponível

* UE (União Européia) Bélgica/Luxemburgo, Dinamarca, França, Alemanha, Grécia, Itália, Holanda, Portugal, Espanha, Reino Unido, Irlanda, Suécia, Áustria, Finlândia.
Fonte: USDA (Departamento de Agricultura dos Estados Unidos).

Analisando-se a tabela 5 verifica-se que 48,86% da produção mundial de carne suína é de responsabilidade chinesa. Entre 1985-2005, o crescimento de sua produção foi da ordem de 3.072%. Mesmo assim, a China não é um grande “player” no mercado exportador (apenas 9,5% deste mercado), em função do seu grande mercado consumidor interno. O consumo per capita de carne suína na China cresceu 16,4 kg/hab/ano/1987 para 36 kg/hab/ano/1999.

Em termos de sistema produtivo, há indícios de que 50% da produção de suínos ocorre em fundo de quintal. Entretanto, existem criações especializadas que produzem de 100 a 1.000 suínos por granja. Elas compreendem 25 a 35% da produção chinesa. Dos 20% restantes, 5% são de granjas privadas e 15% de fazendas do estado (SUINOCULTURA INDUSTRIAL, 2005).

Desta forma, em termos de importações líquidas a China apresentou em 2003 menos 330 mil toneladas. As previsões indicam que somente em 2012 as importações de carne suína apresentarão saldos positivos de 31 mil toneladas. Em contrapartida, Hong Kong apresenta desde 1995 um aumento das importações de carne suína. Entre 1995-2006, as importações aumentaram de 151 mil toneladas para 264 mil toneladas, o que representa percentual de crescimento de 74,83%. As previsões indicam que, em 2015, as importações feitas por Hong Kong chegarão as 351 mil toneladas (AVICULTURA INDUSTRIAL, 2006).

IV

No que diz respeito à cadeia produtiva de carne bovina, os chineses ainda não têm o hábito do consumo deste tipo de carne. Entre 1987 e 1996, o consumo per capita cresceu de 0,4 kg/hab/ano para 4,0 kg/hab/ano, contra 47,8 kg/hab/ano para 45,3 kg/hab/ano dos EUA, no mesmo período.

Em termos de produção, a China, com um rebanho de 156 milhões de bovinos, vem apresentando taxas elevadas de crescimento, de acordo com a tabela 6.

TABELA 6 - Principais países produtores de carne bovina (mil ton de equivalente-carcaça)

Anos	1985	1990	1995	2000	2001	2002	2003
EUA	10.997	10.464	11.585	12.196	11.890	12.426	12.226
UE*	8.305	8.302	7.852	7.462	6.896	7.456	7.360
Argentina	2.740	2.650	2.600	2.880	2.680	2.650	2.650
Austrália	1.338	1.718	1.717	1.988	2.052	1.946	1.946
Brasil	3.708	4.114	6.768	6.583	6.892	7.629	7.629
China	467	1.256	4.154	5.328	5.488	5.846	6.020

* UE (União Européia) Bélgica/Luxemburgo, Dinamarca, França, Alemanha, Grécia, Itália, Holanda, Portugal, Espanha, Reino Unido, Irlanda, Suécia, Austrália, Finlândia.

Fonte: USDA (Departamento de Agricultura dos Estados Unidos).

A produção chinesa, conforme a tabela 6, cresceu de 467 mil toneladas para 6.020 mil toneladas, o que representa um crescimento da ordem de 1.289% contra 11% dos EUA e 247% do Brasil. Verifica-se ainda uma estabilidade da produção Argentina e uma redução da produção da EU, sobretudo pela doença da vaca louca.

V

Em termos gerais, verificou-se que o crescimento da economia chinesa ampliou a produção de carne de frango, suíno e bovino, apesar do agronegócio total representar apenas 13% do seu PIB. Contudo, a expansão da produtividade e as melhorias técnicas farão da China uma grande potência do processamento de alimentos, quer pelo aumento do consumo interno, quer pela reexportação de produtos alimentares industrializados e ou reprocessados.

Segundo Oliveira (2005, p. 37). A China veio a ser a principal base manufatureira da indústria global, graças a uma intensa e extensa interação entre a economia chinesa e as redes produtivas globais, interação que tem por moldura o círculo chinês, isto é, o amálgama operacional da China com Hong Kong e Taiwan. O movimento de internacionalização da economia chinesa é levado “*numa ação revolucionária tingida de nacionalismo*” (OLIVEIRA, 2005, p. 34), visando a consolidação de uma ativa sociedade civil.

Segundo Zemin (1993, p. 163) a agricultura chinesa continuará a ser fortalecida e assentada em uma economia rural diversificada. A idéia central é desenvolver uma agropecuária de elevado rendimento, excelente qualidade e alta rentabilidade. Para tanto, faz-se necessário apoiar-se na ciência, na tecnologia e na educação.

Referências Bibliográficas

ANUALPEC – Anuário da Pecuária. FNP, 2006.

ANUÁRIO 2005, Avicultura Industrial, nº 11, ed. 1.129. São Paulo: Gessulli, 2005.

ANUÁRIO 2007, Avicultura Industrial, nº 11, ed. 1.151. São Paulo: Gessulli, 2006.

AVICULTURAINDUSTRIAL, nº08, ed. 1.148. São Paulo: Gessulli, 2006.

BEIJING ORIENT AGRIBUSINESS CONSULTANT. OCAB, acessado em 12/02/2007.

GEOGRAFIA ECONÔMICA - Florianópolis - Edição n.1 - Revisada 349 p. - Julho 2008

CHINA: O MAPA DO GIGANTE. In: Management, nº 53, ano 6, HSM, 2005.

CHINA: O QUE EXPLICA ESSE NOVO IMPÉRIO ANTIGO. In: Biblioteca Entre Livros. São Paulo: Duetto, 2004.

JABBOUR, E. China: Infra-estrutura e crescimento econômico. São Paulo: Anita Garibaldi, 2006.

OLIVEIRA, AMAURY P. Tentando compreender a China. In: Olhares ao Leste (Org.). Rodrigues Thiago. São Paulo: Desatino, 2005.

REVISTANEGÓCIOS COMACHINA. Rio de Janeiro: Publisher, 2005.

SUINOCULTURA INDUSTRIAL, nº 06, ed. 198. São Paulo: Gessulli, 2005.

SUINOCULTURA INDUSTRIAL, nº 07, ed. 199. São Paulo: Gessulli, 2006.

USDA – Departamento de Agricultura dos Estados Unidos, www.usda.org, acessado em 05/03/2006.

ZEMIN, JIANG. Acelerar a reforma, a abertura e a modernização e conquistar vitórias mais importantes para a causa do socialismo com peculiaridades chinesas. In: Política Externa, vol. 1, nº 4, 1993.

NOTAS SOBRE A PRODUÇÃO E COMÉRCIO DE GRÃOS NA ÁSIA

Marlon Clovis Medeiros*

Estas breves notas têm por objetivo comentar as mudanças recentes nos países asiáticos, no tocante à produção de alimentos, em especial de grãos, no consumo de alimentos e na participação da região no comércio mundial de produtos agrícolas.

O intenso crescimento econômico vivido pelos países asiáticos nas últimas décadas foi acompanhado de profundas mudanças estruturais, que incluíram (analogamente a outros países que se industrializaram na segunda metade do século XX, como o Brasil) acelerado êxodo rural e mudanças nos hábitos e padrões alimentares da população migrante¹.

As mudanças nos hábitos alimentares, levam países como China a aumentar a produção de proteína animal e decrescer a produção de alimentos tradicionais, nos quais há menor crescimento per capita do consumo, em especial o arroz, como se pode observar na tabela 1.

Tabela 1- Variação do Consumo Per capita de Alimentos na China 1978-1997

Produto	Variação acumulada % 1978 = 100
Grãos (total)	1,1
Vegetais Frescos	-24,5
Óleos Comestíveis	214,3
Carne Vermelha	120,8
Aves	844,0
Ovos	410,0
Pescados	302,4
Açúcar	84,9
Bebidas Alcoólicas	484,4

Fonte: Souza, 2002.

* Professor da Universidade Estadual do Oeste do Paraná UNIOESTE, Campus de Francisco Beltrão. Doutorando em Geografia Humana pela Universidade de São Paulo-USP. Mestre em Geografia pela Universidade Estadual Paulista UNESP, Campus de Presidente Prudente, com a dissertação intitulada “*Formação, Evolução e Dinâmica do Complexo Agroindustrial do Arroz de Santa Catarina*”.

¹ Na Ásia como um todo, a população rural é de 64%, sendo 60% na China, 20% na Coreia do Sul, 74% no Vietnã, 53% na Indonésia, 35% na Malásia, 80% no Camboja, 66% no Paquistão e 38% nas Filipinas. Embora com elevado percentual de população rural, a população urbana total da Ásia chega a 1,2 bilhão de pessoas, o que gera um imenso mercado consumidor de alimentos. A população rural total chega a 1,8 bilhão, embora a parcela que trabalha em atividades agrícolas seja de 1,01 bilhão (dados da FAO, 2006).

Fica clara a ênfase no aumento do consumo de proteína animal representada pela carne vermelha, ovos, pescados e também de laticínios (que não constam da tabela), além do aumento de óleos comestíveis, com destaque para o óleo de soja. A China segue uma tendência que o Japão já trilhou entre 1960-90, segundo a qual o consumo de carnes aumentou 258%, o de laticínios 261%, o de óleos e gorduras 186%, enquanto o de arroz caiu 38% (SOUZA, 2002).

Paralelamente ao aumento de produção, as gigantescas quantidades de alimentos necessárias levaram a que a China se tornasse um dos maiores importadores mundiais de alimentos. Outros países asiáticos industrializados, como Coréia do Sul e Japão enfrentam a mesma dependência de alimentos importados. As importações de alimentos da China passam de US\$ 19,5 bilhões em 2000 para US\$ 45,1 bilhões em 2005 (OMC, 2006).

Países asiáticos de forte base agrícola (mas que também vem crescendo a elevadas taxas), como Vietnã² e Tailândia, aumentam seu volume de exportação de commodities agrícolas. As exportações agrícolas aumentaram consideravelmente, alcançando as taxas anuais no período 2000-2005: 12% na China, 8% na Tailândia, 7,5% no Vietnã³, 11% na Malásia, 13% na Indonésia e 10% na Índia (OMC, 2006). Não obstante o rápido crescimento, representam baixo percentual das exportações totais, em torno de 18% do total na Tailândia, 27% no Vietnã, 9% na Malásia, 4% na China, 2% em Hong Kong e 1% no Japão (OMC, 2006)⁴.

O baixo percentual de exportações agrícolas da China indica, por um lado, a preocupação com o crescimento das vendas de produtos industrializados de maior valor e, por outro, a preocupação com o abastecimento interno. A alimentação é uma das grandes preocupações no continente, em virtude da

² Segundo dados da OMC as exportações totais do Vietnã aumentaram 19% ao ano no período 1995-2005. O Vietnã foi aceito como membro da OMC em 11 de Janeiro de 2007.

³ Para o Vietnã os dados constam somente até 2004.

⁴ O comércio mundial de produtos agrícolas aumentou a taxas anuais de 9% de 2000 a 2005, representando 8,4% do comércio total entre países.

subnutrição de elevado contingente populacional. Estudo da FAO (2006) demonstra que o número de pessoas subnutridas na região da Ásia e Pacífico caiu de 569,7 milhões em 1990-92 para 524 milhões em 2001-2003. Apenas na Coréia do Norte este número se elevou de 18 milhões para 35 milhões de pessoas no mesmo período, devido aos problemas de escassez de alimentos que este país passou a enfrentar após o fim da URSS, e com o bloqueio econômico norte-americano.

Na China, o número de pessoas que saiu da linha da subnutrição alcançou a cifra de 43,6 milhões. No Vietnã, embora bem mais modesto em números absolutos, a população subnutrida passou de 31% do total, para 17%. Na América Latina e Caribe, por outro lado, a população subnutrida reduziu-se para apenas sete milhões de pessoas, ao passo que se ampliou no Oriente Médio e Norte da África em 12,6 milhões e na África Sub-Sahariana em 37,2 milhões.

Ao mesmo tempo em que a Ásia é um dos principais destinos das exportações de alimentos de outros continentes, é também um dos grandes produtores e exportadores de alimentos. A participação dos países asiáticos no comércio agrícola mundial já chega a 18% do total, inferior somente à da Europa. O comércio intra-asiático de gêneros agrícolas cresceu a taxas de 8% ao ano no período 2000-2005, representando 60% das importações agrícolas dos países da região. Isto marca forte concorrência com produtos das Américas do Sul e do Norte.

Esse é um dos motivos pelo qual a China vem diminuindo a produção de arroz, na qual é auto-suficiente e aumentando sua produção de trigo e soja, produtos que importa em grandes quantidades e que também apresentam mercado internacional em expansão.

As tabelas n° 2, 3 e 4 apresentam a produção dos principais países produtores de arroz, soja e trigo.

Tabela 2- Principais Países Produtores de Arroz (ton.)

	1990	1995	2000	2005
China	191.614,700	187.298,000	189.814,100	185.454,000
Índia	111.517,400	115.440,000	127.400,000	129.000,000
Indonésia	45.178,750	49.744,140	51.898,000	53.984,590
Bangladesh	26.777,900	26.399,000	37.627,500	40.054,000
Vietnã	19.225,100	24.963,700	32.529,500	36.341,000
Tailândia	17.193,220	22.015,500	25.844,000	27.000,000
Mianmar	13.971,800	17.956,900	21.323,870	24.500,000
Japão	13.124,000	13.435,000	11.863,000	10.989,000
Filipinas	9.885,000	10.540,640	12.389,400	14.800,000
Coréia	7.721,968	6.387,301	7.196,582	6.418,000
Brasil	7.420,931	11.226,060	11.089,800	13.140,900
EUA	7.080,000	7.887,000	8.657,819	10.012,190
Paquistão	4.891,200	5.949,750	7.203,900	7.351,000
Nepal	3.502,160	3.578,830	4.216,465	4.100,000
Egito	3.167,421	4.788,097	6.000,490	6.200,000
Sri Lanka	2.538,000	2.809,890	2.859,900	3.126,000
Nigéria	2.500,000	2.920,000	3.298,000	3.542,000
Camboja	2.500,000	3.447,800	4.026,092	4.200,000
Madagascar	2.420,000	2.450,000	2.480,470	3.030,000
Irã	1.981,019	2.300,901	1.971,462	3.500,000

Fonte: FAOSTAT

Tabela 3- Principais Países Produtores de Soja (ton.)

	1990	1995	2000	2005
EUA	52.416,000	59.174,000	75.055,290	82.820,050
Brasil	19.897,800	25.682,640	32.734,960	50.195,000
China	11.008,140	13.510,890	15.411,500	16.900,300
Argentina	10.700,000	12.133,000	20.200,000	38.300,000
Índia	2.601,500	5.096,000	5.275,800	6.600,000
Paraguai	1.794,618	2.212,109	2.980,060	3.513,000
Itália	1.750,500	732.448	903.490	587.876
Indonésia	1.487,433	1.680,010	1.018,000	797.135
Canadá	1.262,000	2.293,000	2.703,000	2.998,800
URSS	875.000	-	-	-
México	575.366	189.774	-	-
Tailândia	530.112	453.700	312.432	245.000
Coreia do Norte	455.000	390.000	350.000	360.000
França	245.000	261.900	201.033	-
Coreia do Sul	232.786	159.640	94.100	-
Bolívia	232.743	886.573	1.231,560	1.670,000
Colômbia	232.140	-	-	-
Japão	220.400	-	235.000	-
Nigéria	218.000	287.000	429.000	465.000
Equador	166.694	-	-	-
Sérvia e Montenegro			170.593	332.000
Africa do Sul			153.472	277.070
Vietnã			149.300	245.000
Zimbábue			143.592	
Rússia		290.240	341.920	587.000
Uruguai				377.000
Ucrânia				310.000
Romênia		107.861		254.000

Fonte: FAOSTAT

Tabela 4- Principais Países Produtores de Trigo

	1990	1995	2000	2005
URSS	101.888,500			
China	98.231,940	102.211,400	99.636,130	96.340,250
EUA	74.294,000	59.404,000	60.757,490	57.105,550
Índia	49.849,500	65.767,400	76.368,900	72.000,000
França	33.345,810	30.880,000	37.353,400	36.922,000
Canadá	32.098,000	24.989,400	26.535,500	25.546,900
Turquia	20.022,000	18.015,000	21.008,600	21.000,000
Alemanha	15.241,870	17.763,000	21.621,550	23.578,000
Austrália	15.066,100	16.504,000	22.108,000	24.067,000
Paquistão	14.315,500	17.002,400	21.078,600	21.591,400
Reino Unido	14.033,000	14.312,000	16.704,000	14.950,000
Argentina	11.036,600	9.542,315	16.146,620	16.000,000
Polônia	9.025,756	8.668,035	8.502,865	8.556,248
Itália	8.108,500	7.946,080	7.463,968	7.530,133
Irã	8.011,675	11.227,540	8.087,756	14.500,000
Romênia	7.289,344	7.666,538		7.027,000
Tchecoslováquia	6.706,872			
Iugoslávia	6.358,604			
Hungria	6.198,256	4.614,200		
Bulgária	5.292,233			
Rússia		30.118,660	34.455,490	47.608,000
Ucrânia		16.273,300	10.197,000	18.700,000
Cazaquistão		6.490,000	9.073,500	11.070,000
Espanha			7.293,623	
Egito		5.722,441	6.564,053	8.140,961
Dinamarca			4.693,422	
Uzbequistão				5.745,000

Fonte: FAOSTAT

Nas três tabelas, há países asiáticos com destacada participação, cuja produção ainda continua a crescer. A China, como maior produtor agrícola da região, vem diminuindo sua produção de arroz ao passo que aumenta a de soja e mantém elevada produção de trigo. O trigo e a soja apresentam maiores possibilidades de industrialização, maiores valores nutritivos e ao mesmo tempo, maior expansão internacional da demanda, o que abre possibilidades comerciais imensas. A produção chinesa de trigo dobrou de 1980 a 1990, estabilizando-se daí em diante em 90 a 100 milhões de toneladas.

A Índia, por sua vez, aumenta sua produção em todos os grãos de forma intensa, enquanto Indonésia, Bangladesh, Vietnã, Tailândia, Mianmar, Filipinas, Camboja, entre outros países asiáticos avançam aceleradamente apenas na produção de arroz, interessados também nas exportações.

A pequena participação asiática na produção de soja (mas que vem crescendo intensamente) aponta que este deverá ser o foco de atenção de crescimento na região nos próximos anos, em especial na China, que vem instalando diversas unidades de beneficiamento de soja, incluindo fábricas de grandes *tradings* internacionais como Cargill e ADM.

Ao lado do trigo e da soja, a batata vem crescendo sua participação como alimento na região, sendo que a produção per capita passou nas últimas duas décadas, de 20 quilos para 34 quilos⁵.

Os países asiáticos que passaram por conflitos armados recentemente, como Sri Lanka, Timor Leste e Nepal também se configuram como potenciais mercados para os alimentos dos demais países asiáticos, uma vez que a Ásia recebeu em torno de 32% da ajuda alimentar dos programas da ONU na década de 1990 (WEBB, 2002). China e Índia já participam como doadores nestes programas.

As condições climáticas para a expansão agrícola na China e na Índia são favoráveis, permitindo duas safras por ano. Ao lado destas, há programas de estímulo ao aumento da produtividade pois a área agrícola per capita na Ásia é de apenas 0,3 hectares, ao passo que na América Latina é de 1,3 hectares⁶.

Em 1999, o Ministério da Agricultura da China anunciou 39 projetos para estímulo à agricultura, incluindo compras anuais de mais de 50 milhões de toneladas, e a implantação de indústrias nas áreas rurais, posteriormente em 2001 e 2002 liberou os agricultores de cotas anuais de entrega de grãos e estimulou sua adaptação aos regulamentos da OMC (SOUZA, 2002).

⁵ Dados do Centro de Inteligência em Mercados disponíveis em www.cim-agro.com.br.

⁶ Dados da FAO (2006).

Referências Bibliográficas

ESCAP- Economic and Social Commission for Asia and the Pacific.
In: Statistical Indicators for Asia and the Pacific 2005
Compendium. Volume XXXV. New York: UN, 2005.

FAO. The State of food and Agriculture. Food Aid and food
Security? Roma: FAO, 2006.

OMC. International Trade Statistics, 2006.

SOUZA, Clímaco, César de. Cadeia de Soja e Outras
Oleaginosas. Mundo e Brasil. Série BM&F: Agronegócios,
Diagnósticos e Tendências. Livro-Vivo 5, 2002. Disponível em
www.agrovision.com.br

WEBB, Patrick. Los alimentos como ayuda: tendencias, necesidades
y retos en el siglo XXI. In: Documento Especial, n. 14. Roma:
WFP- Programa Mundial de Alimentos, 2002.

RESENHAS

Chutando a escada: a estratégia de desenvolvimento em perspectiva histórica – Ha-Joon Chang, Editora Unesp, São Paulo, 2004.

Até meados do século XX o Brasil, como outros países, era visto como país jovem e até mesmo “país do futuro” (S. Zeiwg). As idéias de países subdesenvolvidos e de Terceiro Mundo vieram com a descolonização da Ásia e da África, mas a 3ª Internacional comunista, muito antes chamava a atenção para os países coloniais e semi-coloniais, isto é, a periferia do capitalismo, onde eram grandes as possibilidades revolucionárias. Nos anos 80, com a ofensiva neo-liberal (R. Reagan), outras idéias passaram a se impor, como a tal de “globalização”, visando forçar aberturas comerciais e financeiras à escala mundial para favorecer o imperialismo. Paralelamente o conceito de centro-periferia foi descartado mesmo por intelectuais considerados de esquerda (D. Harvey), que passaram a ter, inadvertidamente ilusões sobre a “globalização” (O. Ianni).

Nos dias de hoje, o mundo das idéias é fortemente pressionado por gigantesca ideologização conservadora e o livro de Ha-Joon Chang é uma excelente contribuição ao debate, da questão do crescimento econômico, de interesse crucial para os países atrasados. Talvez por isto mesmo tenha havido campanha contra a lista de livros organizada pelo Itamarati para seus diplomatas, entres eles *CHUTANDO A ESCADA* e *PENSAMENTO ECONÔMICO BRASILEIRO (1930-1964)*, de R. Bielchowsky, leituras indispensáveis para o conhecimento do Mundo e do Brasil. Diplomatas reacionários saíram “chutando o balde”, criticando o retorno “de uma política nacional-desenvolvimentista, anti-imperialista e protecionista” como a dos anos 60, esquecendo-se que Geisel já havia assumido uma nítida política externa independente, interrompida pelas submissões de Collor e FHC.

CHUTANDO A ESCADA é leitura indispensável nos dias de hoje, mesmo considerando que a ofensiva neo-liberal tenha perdido muito de sua virulência inicial. Ha-Joon Chang retomou as preocupações com o tema fundamental do desenvolvimento econômico, debatido nos anos 50 na América Latina pela CEPAL (R. Prebish e C. Furtado), estimulando as divergências de opiniões e o aparecimento do extraordinário intelectual brasileiro Ignacio Rangel, que defendeu naquela instituição o seu luminoso *O desenvolvimento econômico no Brasil*, em 1954. Nos dias atuais, Ha-Joon Chang fez excelente estudo da história do pensamento econômico sobre o tema proposto, de análise das políticas de desenvolvimento, sobretudo do passado europeu, e transportou estas análises para a atualidade. Apoiado no

professor Ch. Kindleberger, lembrou a passagem pouco conhecida de Friedrich List (*O sistema nacional de economia política*), inspirador do Zollverein alemão da primeira metade do século XIX, segundo o qual a Inglaterra, após usar o protecionismo frente às manufaturas e à navegação da Holanda (Leis de Navegação de Cromwell), passou a defender a política oposta, de livre-comércio: *É um expediente muito comum e inteligente de quem chegou ao topo de grandeza, chutar a escada pela qual subiu, afim de impedir os outros de fazerem o mesmo.*

Hoje em dia o Consenso de Washington visa impor diretrizes para a ampliação do domínio norte-americano sobre a América Latina, assim como os EUA impuseram a valorização do câmbio japonês (1985), as reformas dos *chaebols* na Coreia do Sul, a flexibilização da política econômica protecionista da Índia, como tentaram impor a ALCA à América do Sul.

Nos capítulos 1, *Como os países ricos enriqueceram de fato?* e 2, *Políticas de desenvolvimento econômico: perspectiva histórica das políticas industrial, comercial e tecnológica*, Ha-Joon Chang demonstrou que todos os países desenvolvidos usaram políticas que hoje condenam aos subdesenvolvidos: protecionismo, subsídios, espionagem industrial, etc. Note-se que mesmo na industrialização chinesa a URSS quis impor suas regras, inclusive retirando milhares de técnicos em 1960. O autor relata inúmeros casos históricos dos séculos XIX e XX, sendo que um deles é exemplar: *O Japão e os NPI do Extremo Oriente* (p. 86-94). O capítulo 3, *Instituições e desenvolvimento econômico: a "boa governança" na perspectiva histórica*, foi o que deu mais trabalho ao autor, mas com ótimos resultados comparativos, referentes à democracia, à burocracia, ao judiciário, aos regimes de direito de propriedade, às sociedades anônimas, à lei de falência, às auditorias, às leis anti-truste, ao sistema bancário, ao banco central, à regulamentação de títulos, às instituições financeiras públicas, às instituições de bem estar social, à regulamentação do trabalho infantil, à regulamentação das condições de trabalho. Esta relação enorme dá uma idéia do *tour de force* realizado. O último capítulo, *Lições para o presente*, aponta na verdade para o futuro possível dos países subdesenvolvidos que souberam assumir seus destinos, como foi possível nos anos 1960 e 1970, com interrupção imposta pelos países poderosos.

CHUTANDO A ESCADA é leitura obrigatória para melhor percorrer os desafios do século XXI, para o Brasil e muitos outros países.

Armen Mamigonian

China: Infra-estruturas e crescimento econômico - Elias Jabbour, Editora Anita Garibaldi, São Paulo, 2006.

Elias Jabbour, autor de *China: infra-estruturas e crescimento econômico*, frequentou o curso de geografia na USP nos anos 1990, quando o modelo neoliberal reduziu o Brasil à intensa exploração do imperialismo norte-americano e impôs conformismo mesmo entre a intelectualidade de esquerda. Entretanto, Elias tinha clara consciência da brutalidade imposta ao povo (desemprego etc) e à nação brasileira (dívida pública crescente, privatizações etc) e, assim, foi, ao mesmo tempo, estudante preocupado com sua formação intelectual, mas também militante político, com atuação constante em prol dos interesses nacionais e populares.

A soma de preocupação intelectual e a militância de esquerda deu bons frutos.

Elias escolheu — desde 1995, sob minha orientação — a China como tema de seu projeto de iniciação científica e posterior Trabalho de Graduação Individual (TGI). Tal TGI intitulado “China, capitalismo e socialismo de mercado: potência do século XXI” foi submetido à banca examinadora no dia 7 de novembro de 1997, momento este marcado por caloroso debate. Deu sequência ao seu tema preferencial no mestrado, feito também sob minha orientação e defendido no dia 6 de abril de 2005. Seu Exame de Qualificação contou com a presença de Dante Aldrighi da FEA-USP e, na defesa de dissertação, com a presença de Luiz Gonzaga de Mello Belluzo do Instituto de Economia da Unicamp, além de André Roberto Martin, meu colega do Departamento de Geografia da USP. Os debates demonstraram o caráter combativo e sério de Elias Jabbour.

Este livro é resultado de uma dissertação feita com garra e paixão.

Milton Santos insistia na necessidade da geografia brasileira estudar outros países, aumentando sua área de atuação intelectual, superando os limites impostos pela geografia dos países dominantes (EUA e Europa). Assim sendo, a escolha da China participa desta necessidade da nossa geografia. Interessa também à esquerda — ainda mais depois da queda da URSS — com a finalidade de decifrar os segredos do modelo socialista de mercado, com espantosas taxas de crescimento, levando a China a dobrar de tamanho praticamente de sete em sete anos, mudando rapidamente a geografia do mundo

com a criação de um novo pólo, para onde se dirigem, e saem, fluxos financeiros, econômicos, políticos e culturais crescentes, criando fortes movimentos gravitacionais.

A temática infra-estrutura se revelou feliz, pois dá destaque a um lado fundamental da economia chinesa que nem sempre é valorizado. Na verdade, a China não poderia ter-se lançado às exportações sem resolver inicialmente o nó-de-estrangulamento do abastecimento alimentar, o que foi a primeira tarefa econômica do modelo (últimos anos da década de 1970 e primeiros da de 1980). E não poderia obter êxito na política de instalação de Zonas Econômicas Especiais (ZEE's), inicialmente no litoral meridional, sem equipá-las com infra-estruturas modernas, apesar de pontuais no território. Novas ZEE's foram se estendendo por todo o litoral (final dos anos 1980) e logo depois elas foram interiorizadas em novos "litorais": o rio Yang-tsé e as regiões fronteiriças do norte. Assim, os recursos inicialmente investidos no litoral permitiram transferências para o interior, criando uma economia continental crescentemente integrada e inserida na economia mundial.

Elias Jabbour iniciou suas pesquisas realizando levantamento de informações em revistas e jornais chineses, visando relacionar as principais obras construídas e em construção. Logo depois percorreu por três meses (2004) na China, siderúrgicas, ferrovias, rodovias etc. Além de visitar ministérios e órgãos de pesquisa. Tal experiência em território chinês foi relatada na revista *Carta Capital* n.º 304 de 18 de agosto de 2004 (*A intimidade do Dragão*), com boa repercussão junto ao público. Público, aliás, desinformado pela "mídia de aluguel" colonizada. Curiosamente, a China deslumbra economistas reacionários e horroriza sociólogos "marxistas" num interesse sante sinal dos tempos atuais.

A aplicação das idéias de Ignacio Rangel sobre os mecanismos de desenvolvimento econômico ajudou o autor a decifrar seu tema. Pois, se no Brasil as infra-estruturas continuam sendo os nós de estrangulamento desde os anos 1970, a indústria mecânica pesada foi seriamente afetada pela falta de encomendas, após sua implantação brilhante durante o governo Geisel. Tal indústria mecânica brasileira foi afetada, não somente pela falta de encomendas, mas também por importações de locomotivas, trilhos ferroviários e vagões usados.

Na China houve planejamento equilibrado entre construções de infra-estruturas gigantescas desde os anos 1990, importações de equipamentos e implantações recentes de indústria mecânica pesada de ponta, em joint-ventures com multinacionais do ramo (Siemens, Alston, GE etc). Assim, à medida que foi criando — a partir dos inícios modestos das primeiras ZEE's (1982-83) — novos pólos regionais industriais espalhados por toda a China, a preocupação por interligações em transportes e suprimentos energéticos em escala gigantesca tornou-se crucial. A crise asiática de 1997 obrigou o Estado chinês a acelerar gastos públicos em infra-estruturas para estimular o crescimento econômico nacional sem apelar para a desvalorização cambial — opção obrigatória das economias atingidas pela crise. Deve-se notar que somente a China e Taiwan, com grandes reservas cambiais e sem dívidas externas significativas, escaparam da crise. Aliás, mantendo o câmbio intacto, a China reforçou seu prestígio regional na Ásia.

Elias Jabbour visitou e estudou as três maiores obras de infra-estruturas do mundo atual: 1) a Usina Hidrelétrica de Três Gargantas, no rio Yang-tsé, a maior do mundo, já em operação parcial, com conclusão prevista para 2009, com geradores fabricados no Brasil pela GE e Siemens, e com as eclusas mais altas do mundo; 2) o gasoduto oeste-leste (Xinjiang-Xangai), com 4.200 km de extensão, concluído em 2005, com financiamento governamental (50%), de Hong-Kong e da Rússia, detentora de tecnologia avançada, herança da época soviética; 3) a ferrovia Qinghai-Tibet, com trajeto de 1.125 quilômetros, sendo que 80% da construção em alturas geladas de 4.000 m, ou mais, acima do nível do mar, tendo que resolver, por isto, desafiantes problemas de engenharia, com conclusão prevista para 2007.

Muitas outras obras estão em andamento. A China constrói várias ferrovias e rodovias leste-oeste. A auto-estrada Pequim-Xangai é considerada uma das melhores do mundo. O trecho ferroviário rio Pequim-Xangai foi melhorado e prolongado até Kowloon, nas proximidades de Hong-Kong, com aproximadamente 3.000 km e velocidade média de 110 km/h e alcançando velocidade máxima de 140 km/h. Para as Olimpíadas de Pequim (2008), está prevista a conclusão do TGV, com velocidade de 200 km/h, entre Xangai e a capital do país, num percurso litorâneo de 1.400 km. A

China excluiu o Japão e colocou a França e a Alemanha no fornecimento de tecnologia, mas acabou decidindo usar tecnologia própria. Paralelamente, enquanto Pequim utiliza tecnologia chinesa na construção de seu metrô, Xangai realizou acordos com a França e, ambas cidades, com menos de 100 km de linhas em operação atualmente (2003), prevêem ter, cada uma, 400 km até 2015. Além disto, está em andamento, ou sendo iniciada, a construção de linhas de metrô em outras 20 cidades chinesas.

A continuidade do crescimento econômico acelerado, marcado pelos 9,9% em 2005, o financiamento basicamente público das infra estruturas, a ênfase na integração do oeste da China numa economia nacional de caráter continental, o uso das *joint-ventures* como mecanismo de absorção de tecnologia de ponta são marcas registradas do setor estudado pelo geógrafo Elias Jabbour. Esperamos que no futuro continue nos brindando com novas e originais pesquisas.

Armen Mamigonian

Mao, a história desconhecida - Jon Halliday e Jung Chang, Cia. das Letras, São Paulo, 2006.

Atualmente o movimento editorial está cada vez mais acelerado, como o capitalismo, ao qual está subordinado, e de tempos em tempos são lançados novos best-sellers e logo esquecidos. Sidney Sheldon, Dalai Lama, Paulo Coelho vendem milhões de exemplares pelo mundo afora, sendo que o brasileiro granjeou admiradores como Clinton e Chirac. Esses autores precisam dominar algumas “ferramentas”, na expressão dos jornalistas, como psicologia elementar, escrever acessivelmente, abusar dos suspenses, além de bons conhecimentos de marketing e até de logística... É possível dizer que Jung Chang e Jon Halliday preencheram estas características quando anunciaram “a história desconhecida” de Mao Tsetung.

Mesmo não representando um quarto da humanidade, como dizem os dois, mas um quinto, a China é um tema inesgotável, não só pela sua civilização multimilenar e vigorosa, sua história tumultuada no século XIX, quando foi transformada em semi-colônia de um condomínio estrangeiro de várias potências, a Inglaterra em primeiro lugar, mas também pela sua violenta revolução camponesa e anti-imperialista na primeira metade do século XX, sua via original para o socialismo, seu espantoso crescimento nas últimas décadas e seu papel no futuro. O Banco Mundial assinalou que de 1990 a 2001, o “crescimento da China derrubou a pobreza mundial”, que permaneceu igual na América Latina, aumentou muito na África, mas diminuiu na China de 337 milhões para 212 milhões de pessoas, vale dizer de 33% para 16,6% de sua população.

Ora, a temática China é abordada por dezenas de livros anualmente, mas o livro clássico de J.K. Fairbank, atualizado por M. Goldman e recém editado no Brasil, não mereceu o devido destaque. Assim como o livro de J. D. Spence, incluindo uma biografia de Mao, estão quase esquecidos, enquanto “Cisnes Selvagens” de Jung Chang já vendeu mais de dez milhões de exemplares em trinta idiomas e permitiu a montagem da dobradinha com Jon Halliday para o livro “Mao, a história desconhecida”, lançado na Inglaterra e Austrália, chegando aos EUA (primeiro os anglo-saxões...) e daí se espalhando pelo mundo. Como a fama subiu à cabeça, Jung Chang garantiu que “ninguém explicou Mao como nós”.

Quando a chamada Revolução Cultural estourou na China, Jung Chang assumiu a condição de guarda-vermelha adolescente entusiasmada, e atravessou o país com outros jovens até Pequim, a aldeia natal de Mao e outros lugares. No seu primeiro livro, rico em informações, assinalou que mesmo entre os jovens houve resistências aos abusos dos guarda vermelhos como ela e seus irmãos. Ela confessou que na época considerava Mao divino, etc, etc. Começou a acordar quando seus pais, comunistas exemplares, passaram a ser perseguidos injustamente, na esteira das lutas de facções e mesmo assim não desconfiava da responsabilidade de Mao... Por fim passou a imputar todos os problemas, abusos e crimes... a Mao, que deixou de ser Deus para ser o Diabo. Este é o principal defeito de “*Cisnes Selvagens*” e principalmente de “*Mao, a história desconhecida*”: uma visão religiosa elementar dos seres humanos.

Em “*Cisnes Selvagens*” Jung Chang relata as histórias de sua avó, de sua mãe e dela mesma, as “três filhas da China”, ao longo do século XX. Esta seqüência de gerações genuínas é fortíssima no seu país de origem e também tem ou teve força em outras culturas, certamente uma das explicações do merecido sucesso do livro. Entretanto, o primarismo de sua visão do mundo empobreceu suas ricas descrições. Afinal, sua avó desde menina não teve os pés quebrados e comprimidos para ser valorizada pela estética masculina dominante? Não foi oferecida como concubina de um chefe militar, que teve participação decisiva na corrupção de parlamentares “democraticamente” reunidos em Pequim? Não foi sua mãe que desde cedo, como seu pai, assumiu a militância comunista, ajudando a China a recompor sua dignidade e seu destino conspurcados pelas potências estrangeiras? E, finalmente, não foi ela que teve chances de estudar, ir à Inglaterra e defender doutorado em 1982? Todo este salto radical e extraordinário não teria acontecido sem o PCC e a liderança de Mao Tsetung, que nossa autora, entusiasmada pelo fog, pelos ônibus e pela “tranqüilidade” da capital inglesa parece não compreender. Assim sendo, Mao talvez tivesse alguma razão em dizer que para alguns chineses “sentir peido de estrangeiro e achar cheiroso” era a máxima maravilha (*Cisnes Selvagens*, cap. 26).

Sobre a questão feminina, quando ela e Jon Halliday reconheceram, com ressalvas naturalmente, a adoração que Mao tinha pela mãe, mas enfatizaram a prática de “conquistador” de mulheres, já revelada por Li Zhisui, médico de Mao, e criticada pelo marechal Peng Dehuai como “postura imperial”, mesmo um jornalista conservador

como Nicholas D. Kristof (NY Times) discordou dos exageros dos autores e lembrou que a China era “um dos piores lugares do mundo para se nascer menina” e passou a ser um lugar “onde as mulheres têm mais igualdade do que no Japão ou na Coreia do Sul”. Afinal na China travou-se uma revolução popular e não uma simples modernização de cima para baixo e onde no PCC e no exército vermelho as mulheres tiveram numerosa presença e importante papel na vitória da revolução agrária e anti-imperialista e que foi também uma revolução nas relações entre homens e mulheres. Assim, o provérbio de Mao segundo o qual “as mulheres carregam a metade do céu” passou a fazer parte da sabedoria chinesa, corrigindo neste particular o confucionismo.

Se, na chamada Revolução Cultural, Jung Chang assumiu alegremente a condição de guarda-vermelha, onde estava Jon Halliday naquela época? Era um entre muitos promissores intelectuais marxistas, que havia começado a colaborar na *New Left Review* em 1964, encerrando sua colaboração em 1981, onde escreveu sobre os assuntos da moda, desde o movimento operário na Itália e no Japão, o capitalismo japonês, a liberação feminina e até a pressão imperialista na Ásia, quando fez referências à China. O que se passava no interior daquele país não lhe interessou. Entretanto já em 1966, pouco antes de falecer precocemente I. Deutscher denunciou na mesma revista o xenofobismo e o esquerdismo infantil da Revolução Cultural e o mesmo fez S. Schram na mesma época, numa biografia de Mao. Eles, com pouquíssimas informações vindas da China, tinham olhos para enxergar, enquanto quarenta anos depois Jung Chang e Jon Halliday, com fontes muito maiores, permanecem a quilômetros de distância daqueles analistas e daqueles acontecimentos, pois o objetivo que assumiram foi escolhido antecipadamente, sem necessidade de comprovação: denegrir as imagens de Mao e do PCC ao invés de tentar entender os acontecimentos para os quais ele não se interessou anteriormente e ela vivenciou sem saber onde estava metida. Juntaram centenas de informações, muitas delas preciosas, mas não se propuseram a dar a menor interpretação, fora a demonização. Sintomaticamente, o epílogo do livro de quase mil páginas, tem duas linhas e meia, “ordenando” ao governo chinês retirar a foto de Mao da Praça Celestial.

Jon Holliday e Jung Chang pretenderam esmagar o leitor desavisado montando um verdadeiro blitzkrieg de informações, livros, revistas, entrevistas, etc, mas os resultados “*pour épater le bourgeois*” são precários. Em primeiro lugar excluíram a apresentação de fatos

importantes e também excluíram da bibliografia autores fundamentais como I. Deutscher e J. Spence e outros importantes como M. Meisner, N. Bernal, G. Sofri entre outros. Ora, Jon Halliday não desconhecia a contribuição dos dois primeiros, até porque I. Deutscher foi patrono da *New Left Review*, e por outro lado Jon se inspirou visivelmente em J. Spence na descrição da área de Hunan onde se localizam as aldeias do pai e da mãe de Mao, em vales próximos, mas separados, para escrever as primeiras páginas do livro. A exclusão bibliográfica evitou o contraditório ou o diálogo com opiniões divergentes, obedecendo a onda pós-moderna de muitos intelectuais (sic) pós-marxistas.

I. Deutscher argutamente caracterizou Mao como uma combinação entre Lênin e Stálin e viu nele um líder camponês como o russo Pugachev, do século XVIII. Por sua vez, J. Spence comparou Mao aos “senhores da desordem” das cortes medievais européias, que patrocinavam as breves inversões de papéis hierárquicos nos dias de final de ano, pois Mao parecia se sentir mais a vontade no mundo da desordem do que no mundo da ordem. Mesmo as ricas observações de Deutscher e de Spence contém alguma dose de euro-centrismo. Como Deutscher notou muito bem, os chineses importaram o leninismo antes que o stalinismo ganhasse força, mas na verdade Li Dazhao, o primeiro intelectual marxista chinês, que estudou economia política no Japão, se apoiou diretamente em Marx para analisar a realidade chinesa e enfatizar a importância fundamental dos camponeses. Isto permite entender por que Mao, mais que Pugachev, fez parte da tradição chinesa de rebeliões agrárias, pois afinal de contas a China sempre foi a mais importante nação camponesa de toda a humanidade. E na China a tradição taoísta, de base camponesa e anti-burocrática, sempre estimulou a rebeldia, no pensamento e na ação, e é muito anterior aos reis medievais da Europa.

Entretanto, a dobradinha Chang-Halliday além de excluir de maneira duvidosa Deutscher e Spence da sua bibliografia caudalosa, excluiu também M. Meisner, autor de importante biografia de Li Dazhao, fundador do PCC e pensador fundamental para entender a China do ponto de vista marxista. Por razões deste tipo *The China Journal*, da Universidade Nacional da Austrália (Camberra), uma das melhores revistas sobre a China contemporânea, considerou o livro excessivamente unidimensional e publicou no seu número de janeiro de 2006 quatro resenhas demolidoras sobre “Mao, a história desconhecida”, abrangendo os períodos até 1940, de 1940 a 1949, de 1949 a 1965 e de 1966 a 1976, num total de 45 páginas (p.95 a

136), a cargo de cinco especialistas, que unanimemente lamentaram a inversão simplória da ótica do período maoísta, substituindo a biografia do santo pela biografia do monstro, simplificando causalidades complexas, em favor da visão míope das maquinações de um tirano individual (G. Benton e S. Tsang, p. 95-96).

Para a dupla Chang-Halliday o ponto de partida para a condenação de Mao aos fogos do inferno (como se essa condenação fosse possível para o próprio demônio) foram os seus comentários ao livro do filósofo alemão F. Paulsen, “Sistema de Ética”, solicitados pelo seu mestre Yang Changji da Escola Normal de Changsha (Hunan). No limite extremo de seu hedonismo e utilitarismo, o filósofo garantia que “todos os seres humanos, sem exceção, tendem a enfatizar o interesse próprio sobre o interesse dos outros”. Chang-Halliday (p.31-34) “editaram” os comentários de Mao como se ele concordasse em gênero, número e grau com Paulsen e simplesmente suprimiram a passagem em que ele criticava a visão egoísta: “a ajuda mútua representa a realização do individual; o interesse próprio é realmente básico à existência humana, mas ele não deve parar por aí. É da nossa natureza estendê-lo a fim de ajudar aos outros. Desta maneira, trabalhar para o interesse dos outros é na minha visão interesse próprio”. Para os resenhistas, ao suprirem estas observações escritas por Mao, Chang-Halliday montaram uma caricatura dele (p.96-97). A criteriosa biografia de Mao escrita por J. Spence discutiu de maneira honesta os comentários de Mao sobre F. Paulsen, mas o autor foi suprimido mesmo sabendo-se que ele vem se dedicando desde os anos 70 às pesquisas sobre a China, como também foi o caso de J. K. Fairbank, editor da monumental *The Cambridge History of China*, em vários volumes. O volumoso index de Chang-Halliday não seria sobrevivência do antigo dogmatismo deles? Estranhos intelectuais. Apenas estranhos?

Chang-Halliday não se cansaram e garantiram que Chiang Kai-shek deixou o Exército Vermelho atravessar tranquilamente o Rio Xiang, como gesto de boa vontade em relação a URSS (p.173-177), quando o historiador Kuo Hua-lun, de Taiwan, entrevistando participantes da Longa Marcha constatou perdas de milhares de pessoas. Peng Dehuai, o “mais honesto” comunista segundo a dupla, escreveu em suas memórias sobre “duras batalhas” travadas, assim como Otto Braun deixou depoimento semelhante e ambos estão na bibliografia. O livro ignorou estas testemunhas oculares e de primeira mão, segundo G. Benton e S. Tsang (p.98). Chang-Halliday continuaram na mesma toada por mais

centenas de páginas, que, aliás, mereceram dezenas de ressalvas dos resenhistas. Mesmo assim é preciso reconhecer que Chang-Halliday contribuíram para clarear pontos das conversações Mao-Stálin, como na insistência de Mao em conseguir instalações industriais e militares, com transferência de tecnologia de ponta, em contrapartida da participação chinesa na Guerra da Coréia, por exemplo.

N.D. Kristof lamentou a viva auto-confiança dos autores e estranhou que Zhang Hanzhi, amiga íntima de Mao tenha sido citada como entrevistada, quando ela nega o fato. Também duvidou das estatísticas de mortes dos camponeses durante o “Grande Salto” (1958-61) e lamentou a falta de visão histórica dos autores. Como Li Zhisui, médico de Mao, que registrou a admiração que ele nutria por Shi Huangti, Kristof assinala a semelhança das duas figuras históricas. Shi Huangti, o primeiro imperador, fundador da nação chinesa, unificou militarmente vários pequenos reinos há 2200 anos, construiu boa parte da Muralha da China, padronizou pesos e medidas, criou a moeda comum e o sistema legal, mas queimou livros e enterrou eruditos vivos, assentando os fundamentos da dinastia seguinte, Han (206 a.C. a 220 d.C.), uma das eras douradas da civilização chinesa. Mao também impiedosamente e às vezes de maneira selvagem ajudou decisivamente a estabelecer os alicerces do renascimento e ascensão da China, depois de muito tempo de insuportáveis sofrimentos impostos pela decadência da dinastia Manchu associada à ação civilizatória da Inglaterra de Jon Halliday, que aliás encontrou tempo para exhibir seu esnobismo britânico ao apontar Mao numa foto “com ar de Oscar Wilde”. Talvez tenha se esquecido que o genial e rebelde irlandês escreveu um antológico “A alma do homem sob o socialismo”.

É útil lembrarmos que nos 80 a ofensiva desencadeada por R. Reagan intimidou os aprendizes de feiticeiros da Perestroika e abriu caminho à passagem de centenas de “marxistas” de ocasião ao campo bem nutrido do anti-comunismo. Se na época do marxismo de fachada estes intelectuais faziam ideologizações de “esquerda” ironizando de maneira grosseira os EUA, por exemplo, eles passaram a ajudar a montagem da ideologização de extrema-direita, mantendo a mesma auto-confiança de antes, fingindo uma superioridade intelectual anteriormente “marxista” e hoje anti-marxista. Nunca como nos dias atuais o mundo “intelectual” sob o capitalismo se subordinou tão servilmente à gigantesca ideologização

reinante, com conclusões pré-estabelecidas, infensa ao debate e dispensando comprovações empíricas. Assim, numa época em que o “criacionismo” vai ganhando forças nos EUA dos neo-conservadores, não há porque estranhar a demonização de Mao. Aliás, G. Dimitrov, da Internacional Comunista, já havia previsto que a segunda grande onda fascista mundial partiria dos EUA, que foram criando a partir de seus balcões de negócios verdadeiros zumbis anti-latinoamericanos (Vargas Llosa e FHC), anti-muçulmanos (S. Rushdie e M. Amis), anti-chineses (Chang e Halliday) e assim por diante.

Entretanto, como disse Deng Xiaoping, discípulo de Mao, parafraseando o mesmo: “o governante que acerta 70% das decisões pode ser considerado um estadista, mesmo cometendo alguns graves erros”, como foi o caso de Mao Tsetung. Paradoxalmente as quase mil páginas produzidas pelos dois novos anões intelectuais, que naturalmente se julgam gigantes, podem ajudar a escrever um bom livro de cem páginas sobre Mao.

Armen Mamigonian

PERFIL DA REVISTA

PARÂMETROS PARA ACEITAÇÃO DE TEXTOS E INSTRUÇÕES

A revista será composta de: artigos científicos, resenhas bibliográficas, ensaios, entrevistas, traduções etc, ainda que nem todas essas modalidades de textos estejam, necessariamente, presentes em todos os números.

Poderão ser organizados, a critério da Comissão Editorial, números especiais ou com dossiês temáticos.

A Revista aceitará a publicação de:

- Artigos científicos que interessem, sobretudo à reflexão teórico-metodológica, resultantes ou não de pesquisas empíricas;
- Ensaios críticos sobre temas, obras, autores, etc;
- Resenhas bibliográficas;
- Notas.

INSTRUÇÕES PARA APRESENTAÇÃO DE TEXTOS

Os artigos científicos e ensaios críticos devem ter no máximo 25 páginas (tamanho A4), digitados em Word, com espaçamento 1,5 entrelinhas, letra Times New Roman, tamanho 12 e sem formatação dos parágrafos. Notas e resenhas devem ter, respectivamente, um máximo 15 e 8 páginas.

Todos os textos devem ser enviados em três cópias impressas e em versão eletrônica (geoeconomica@cfh.ufsc.br), acompanhados de uma folha, em que conste: nome(s) do(s) autor(es), filiação acadêmica, e endereço para correspondência (postal e eletrônico).

Os artigos científicos devem possuir obrigatoriamente um resumo de no mínimo 100 e no máximo 150 palavras, em português e inglês. A critério do autor, poderá ser enviado um terceiro resumo em outra língua estrangeira. O título e as palavras-chave (máximo 5) também deverão ser traduzidas para a língua inglesa e, se for o caso, para a outra língua estrangeira em que for apresentado o resumo.

As tabelas e figuras devem ser entregues em folha à parte, indicando no corpo do texto o local da sua inserção. As tabelas devem ser geradas no próprio Word. As figuras deverão ser encaminhadas impressas e no seu formato digital (JPG, GIF, TIF), numa boa resolução e não exceder o tamanho de 23 x 16 cm. Os originais devem ser enviados sem moldura, com escala gráfica e legendas legíveis. Não serão aceitas figuras coloridas.

As referências e citações devem seguir as orientações da ABNT. As notas devem constar no rodapé.

Será responsabilidade do autor a correção ortográfica e sintática do texto.

A seleção dos textos será realizada por pareceristas do Conselho Científico. No processo de seleção consideram-se três situações: texto aprovado para publicação, texto re-encaminhado ao autor para modificações ou texto recusado.

Endereço para correspondência e assinatura
Mailing address subscriptions

Universidade Federal de Santa Catarina
Centro de Filosofia e Ciências Humanas
Departamento de Geociências
Laboratório de Estudos Urbanos e Regionais
Campus Universitário – Trindade
88.040-900 – Florianópolis – SC
Telefone: (00 XX 55) 48 3721-8637
E-mail: maurelio@cfh.ufsc.br - jbastos@cfh.ufsc.br

