

ALEXANDRE FILLARD TONELLO

CHINA: Complexidade, Necessidades, Oportunidades e Riscos do futuro maior parceiro comercial do Brasil.

FLORIANÓPOLIS

2004

ALEXANDRE FILLARD TONELLO

CHINA: Complexidade, Necessidades, Oportunidades e Riscos do futuro maior parceiro comercial do Brasil.

Trabalho de Conclusão do Curso de Administração apresentado ao Departamento de Ciências da Administração, Centro Sócio-Econômico, Universidade Federal de Santa Catarina, sob orientação do Professor Doutor Paulo Cesar da Cunha Maya.

FLORIANÓPOLIS

2004

ALEXANDRE FILLARD TONELLO

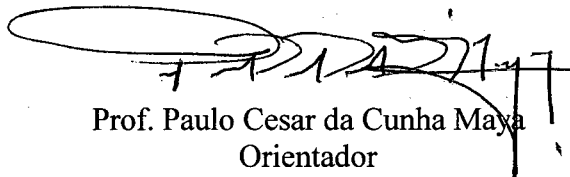
CHINA: Complexidade, Necessidades, Oportunidades e Riscos do futuro maior parceiro comercial do Brasil.

Este Trabalho de Conclusão de Estágio foi julgado adequado e aprovado em sua forma final pela Coordenadoria de Estágios do Departamento de Ciências da Administração da Universidade Federal de Santa Catarina, em (dia, mês e ano)

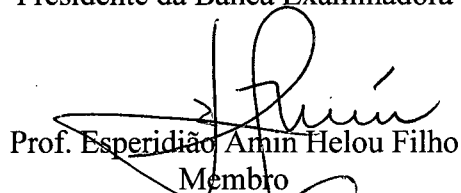
Prof. Sinesio Stefano Dubiela Ostroski

Coordenador de Estágios

Apresentada à Banca Examinadora integrada pelos professores:



Prof. Paulo Cesar da Cunha Maya
Orientador
Presidente da Banca Examinadora



Prof. Esperidião Amin Helou Filho
Membro



Prof. Pedro Carlos Schenini
Membro

Florianópolis, 03 de fevereiro de 2004

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho a minha família, especial a Ângelo Luiz Tonello, Mônica Genevieve Fillard Tonello e Valery Doerflinger Fillard,
E a minha grande amiga Letícia Brenner Stelle.

AGRADECIMENTOS

A

Paulo Cesar da Cunha Maya,
Pelo acompanhamento e revisões do projeto e do trabalho.

Ângelo Luiz Tonello,
Pelas críticas, idéias e revisão do trabalho.

Leticia Brenner Stelle,
Pela compreensão, incentivo e importante contribuição.

Song Li e Li Ning,
Pelas informações que propiciaram um maior
aprofundamento em muitos temas abordados no trabalho.

Nara Stringari, Ewerton Schimitz, Celso Henrique Barcelos e
Jorge Carrerão,
Pela força e incentivo.

Feliz de quem pode conhecer os mistérios do mundo!
Virgílio, poeta latino, 70-19 a.C., Georgicas, II, 490

SUMÁRIO

LISTA DE ABREVIATURAS.....	9
LISTA DE QUADROS.....	11
LISTA DE FIGURAS.....	12
RESUMO.....	13
ABSTRACT.....	14
1 INTRODUÇÃO.....	15
1.1 Descrição Situacional.....	15
1.2 Objetivos.....	20
1.2.1 Objetivo Geral.....	20
1.2.2 Objetivos Específicos.....	20
1.3 Justificação.....	21
1.4 Metodologia.....	23
2 BASE CONCEITUAL.....	29
2.1 Cenário Internacional.....	29
2.1.1 Tendências e Descontinuidades.....	30
2.1.2 Comércio Internacional.....	33
2.1.3 Internacionalização de negócios.....	35
2.2 Política comercial brasileira.....	41
2.2.1 Viés antiexportador.....	42
3 CHINA: O DRAGÃO DO SÉCULO XXI.....	45
3.1 Panorama Histórico.....	45
3.2 Estrutura Política-Administrativa.....	56
3.2.1 Divisão Administrativa.....	56

3.2.2	Sistema de Estado Chinês.....	59
3.3	O ingresso da China na OMC.....	65
3.3.1	Antidumping, medidas compensatórias e salvaguardas.....	71
3.3.2	Medidas sanitárias e fito-sanitárias	72
3.3.3	Tributação interna sobre importações.....	72
3.4	O Mercado Chinês.....	74
3.5	Zonas Econômicas Especiais.....	80
3.6	Intercâmbio comercial Brasil-China.....	84
3.7	Negociação à chinesa.....	90
4	CONSIDERAÇÕES FINAIS	100
	REFERÊNCIAS	106

LISTA DE ABREVIATURAS

APEC – Asian Pacific Economic Cooperation

APN – Assembléia Popular Nacional

EUA – Estados Unidos da América

FAO – Organização das Nações Unidas para Agricultura e a Alimentação

FMI – Fundo Monetário Internacional

FNUAP – Fundo de População das Nações Unidas

FOB – Free on Board

GATT – General Agreement on Tariffs and Trade

IISS – The International Institute for Strategic Studies

MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

MOFCOM - Ministério do Comércio Exterior e da Cooperação Econômica Exterior

MOFTEC - Ministério do Comércio Exterior e da Cooperação Econômica Exterior

OIT – Organização Internacional do Trabalho

OMC – Organização Mundial de Comércio

ONU – Organização das Nações Unidas

PED – Países em Desenvolvimento

PCC – Partido Comunista Chinês

PD – Países Desenvolvidos

PIB – Produto Interno Bruto

PNTR – Permanent Normal Trade Relations

PNUD – Fundo das Nações Unidas para o Desenvolvimento

RMB - Renminbi

RPC – República Popular da China

SCBC – Science Council of British Columbia

TEP – Toneladas Equivalentes de Petróleo

UE – União Européia

URSS – União das Repúblicas Socialistas Soviéticas

WTO – World Trade Organization

ZEE – Zonas Econômicas Especiais

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Forças Propulsoras na Mudança Global: Tendências e Descontinuidades.	30
Quadro 2: Quatro Cenários Globais	32
Quadro 3: Cronologia das Dinastias da China.....	46
Quadro 4: Províncias, Regiões Autônomas e Municípios.....	56
Quadro 5: Zonas Econômicas Especiais.....	82
Quadro 6: Portos Chineses	83
Quadro 7: A Visão de Cada lado.....	96

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Estratégias de Globalização	36
Figura 2: Expansão Internacional	37
Figura 3: Províncias Chinesas	57
Figura 4: Estrutura dos Órgãos Centrais do Estado Chinês	60
Figura 5: O Conselho de Estado da RPC.....	63
Gráfico 1: Distribuição Mundial da Força de Trabalho	76
Figura 6: Regiões Mercadológicas	78
Gráfico 2: Intercâmbio Comercial Brasileiro	86
Gráfico 3: Intercâmbio Comercial Brasileiro 2	87
Gráfico 4: Distribuição da Mão-de-Obra Chinesa.....	94

RESUMO

TONELLO, Alexandre Fillard. **CHINA: Complexidade, Necessidades, Oportunidades e Riscos do futuro maior parceiro comercial do Brasil.** (109f.) Trabalho de Conclusão de Estágio (Graduação em Administração). Curso de Administração, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2004.

O abrandamento das fronteiras nacionais ante a força do capital das organizações mundiais evoca um movimento excludente e que raramente agracia a não conformidade com seus conceitos. A internacionalização de negócios, assim, passou a ser estratégia de sobrevivência neste novo contexto. A geração de vantagens competitivas com o desfrute de oportunidades encontradas neste novo cenário é tido como o maior objetivo desta grande competição. Atualmente, as maiores oportunidades, e, igualmente os maiores riscos, encontram-se nos mercados com maiores potenciais de crescimento, como RPC, Índia, Rússia, Oriente Médio, Sudeste Asiático, Brasil e México. Destacadamente a RPC, considerada a grande vencedora das primeiras décadas de globalização. Principalmente hoje, quando o relacionamento da RPC com o mundo ocidental entra em uma nova fase, onde apostar no mercado chinês como uma grande oportunidade para o aumento de vendas no mercado interno está se tornando algo concreto, além de sua mão-de-obra cada vez mais qualificada e de investimentos em infraestrutura e a concessão de incentivos, que a tornam uma competitiva base exportadora. Apesar de já haver em seu mercado uma grande movimentação de investimentos e negócios, ainda há muito espaço para ser conquistado. Porém, negociar com a RPC, cultura milenar de grande diversidade e particularidades, torna-se já a primeira grande barreira. Quem souber navegar no mar de diferenças que é a RPC pode desenvolver relações de negócios produtivas, satisfatórias e rentáveis para ambos os lados. Entender a cultura chinesa e suas facetas é uma tarefa que necessita grande esforço e determinará o sucesso, o desenvolvimento e aproveitamento de grandes fontes geradoras de vantagens competitivas neste cenário cada dia mais competitivo.

Palavras-Chave: China, Brasil, Internacionalização, Ampliação de fronteira mercadológica, Negociação.

ABSTRACT

TONELLO, Alexandre Fillard. **CHINA: Complexity, Necessities, Opportunities and Risks of the Brazilian's future biggest commercial partner.** (109p.) Conclusion work of the training period (Graduation in Business Administration). Course of Business Administration, Federal University of Santa Catarina, Florianópolis, 2004.

The dropping of the national borders stand up to the force of the world-wide organizations' capital, evokes an exculpatory movement that rarely please a non conformity with its concepts. The business internationalization, therefore, started to be a survival strategy in this new context. The generation of competitive advantages with new opportunities in this new market it's the principal objective on this new competition scene. Currently, the biggest chances, and, equally, the biggest risks, are found in the biggest powers of growth markets, as China, India, Russia, Middle East, Southeast Asian, Brazil and Mexico. Prominentment China, considered the great winner of the first decades of globalization. Mainly today, when the China's relationship with the world enters in a new phase, when to bet in the Chinese market as a great chance for the increase domestic sales is becoming something more concrete, as well as, its labor power is becoming more qualified and its investments in infrastructure and incentive's concession, are made that China became a competitive exporting base. Although already have a great movement of investments and businesses in its market, still have it a lot of space to be conquered. However, to negotiate with China, a millenarian culture with a great diversity and particularities, its the first great barrier. Who knows how to sail in this sea of differences that China is, will be able to develop productive, satisfactory and producing business relationship. To understand the chinsese culture and its particularities is needed a great effort, and only this will provide development and exploitation of greats opportunities in generating competitive advantages sources in this new context.

Key-words: China, Brazil, Internationalization, Market's Borders Expand, Negotiation

1 INTRODUÇÃO

1.1 Descrição Situacional

Nos últimos anos, tem se mostrado mais que evidente a necessidade das empresas brasileiras conquistarem uma parcela cada vez maior do mercado externo. Com o acirramento da globalização a desconsideração do mercado internacional pode levar a significativas perdas de competitividade, com o risco de exclusão até mesmo do mercado doméstico. Para várias atividades produtivas, as exportações são importantes fontes de economia de escala, ao permitir o crescimento do nível de produção. Porém o mais importante é o conhecimento de novas idéias e tecnologias, fatores essenciais ao aumento da produtividade e, conseqüentemente, da competitividade da empresa. Para tanto,

a busca de mercado externo não pode ser feita de maneira desorganizada, sob o risco de se desperdiçar recursos escassos. Antes de definir uma política de exportação precisa-se conhecer o mercado externo e suas tendências e, um aspecto muito importante com relação à busca de um novo mercado é que a variável mais relevante não é o fluxo existente de comércio, mas sim algo que reflita o tamanho do mercado. (ABREU, 2002, p. 6)

Nesta guerra por mercados externos, é notória a existência de muitas barreiras de todas as naturezas nos países ricos, o que torna indispensável o desenvolvimento de novas alternativas, como “a procura por mercados alternativos para garantir a expansão das exportações. Atualmente, acuada pela própria política monetária recessiva e ataques especulativos contra o Real, além de um cenário externo adverso”. (CONJUNTURA ECONÔMICA, 2002, p. 26)

Deste modo, segundo análise da revista Conjuntura Econômica (2002), é preciso primeiramente, definir alvos a serem conquistados. Nesse sentido, os alvos são mercados com grandes potenciais de consumo como China, Índia, Rússia, Oriente Médio, Sudeste Asiático e México. Esses países citados “são os novos *players* do mercado internacional cada vez mais competitivo, que se dispõem a fazer parcerias, pois também enfrentam dificuldades de acesso a mercados”. (CONJUNTURA ECONÔMICA, 2002, p. 26) Para Lima e Salgado (2003) esses países, juntamente com o Brasil, são aqueles que formam o chamado grupo dos emergentes, e são freqüentemente apontados como as “bolas da vez” do crescimento econômico. Destacadamente a RPC. “Dona de PIB de US\$ 1 trilhão e uma população de 1,3 bilhões de habitantes” (CONJUNTURA ECONÔMICA, 2002, p. 26).

Napoleão advertiu o Ocidente para deixar a China adormecida, mas ele não poderia ter imaginado a mudança no mundo quando 1,2 bilhões de pessoas [população na época] emergisse de mais de meio século de revoluções, guerra, fome e tirania comunista, inclusive uma década de repressão niilista conhecida como a Revolução Cultural. (NAISBITT, 1991, p. 210).

Conforme Lima e Salgado (2003, p. 45-46), um balanço dos anos 90 mostra que a RPC e a Índia foram as grandes vencedoras da primeira década da globalização, pois viram em seu interior, centenas de milhões de miseráveis se transformarem em pobres, e mais dezenas de milhões de pobres se transformarem em integrantes da classe média consumidora. Naisbitt (1991) acrescenta ainda que, no caso da RPC, nunca antes tantas pessoas ascenderam da pobreza tão rapidamente. “Ao visitar a China, perguntei a dezenas de pessoas como as reformas de mercado afetaram as suas vidas pessoais. Quase todas me responderam que elas elevaram os seus padrões de vida”. (NAISBITT, 1991, p. 215).

Esse rápido crescimento chinês, também conhecido como “milagre chinês”, foi legado do líder chinês Deng Xiaoping, com sua política: “Que a economia e não o dogma determine o destino da China”, (NAISBITT, 1991, p. 213) introduzida no 11º Comitê Central do Partido

Comunista Chinês. Desde então o mundo vem testemunhando uma das **mais rápidas melhorias de bem-estar econômico de uma nação em qualquer lugar do mundo e em qualquer época da história.**”[grifo do autor] (NAISBITT, 1991, p. 214) Através principalmente de uma abertura progressiva de seu mercado, onde a “economia chinesa está sendo drasticamente descentralizada e aumentando cada vez mais, tratando-se de uma manifestação do paradoxo global: **Quanto maior se torna a economia chinesa, menores e mais poderosas são as suas partes**”. (NAISBITT, 1991, p. 212).

“O Brasil, assim como o resto do planeta, está de olho em cada movimento dessa gradual abertura da China. No ano passado [2001], o país foi aceito na Organização Mundial do Comércio (OMC), o que despertou a cobiça no mundo dos negócios”. (PACHECO, 2002, p.48). Um exemplo deste fato foi o Poder Executivo norte-americano, como cita Pereira (2000), solicitar “Relações Comerciais Normais Permanentes” – *Permanent Normal Trade Relations* (PNTR)¹ – como parte do acordo de acesso da China na OMC. Esta posição é justificável, pois, como cita Pereira (2000, p. 66),

nos Estados Unidos, O Trade Act de 1974 (legislação sobre comércio exterior nos Estados Unidos) impôs que o presidente negasse relações comerciais permanentes com alguns países, basicamente os países socialistas, o que inclui a China. No entanto, desde 1980, interesses comerciais determinaram que, a cada ano, o Executivo apresenta moções solicitando relações normais com a China, o que tem sido sempre aprovado pelo Congresso. (UNITED STATE TRADE REPRESENTATIVE, 2002)

A RPC ter conseguido este tipo de relação de comércio com os EUA é um acontecimento bastante relevante considerando-se o fato de que a China “não segue a cartilha da globalização imposta pelos Estados Unidos”. (CORRÊA apud BRANDÃO & MOURA,

¹ Normal Trade Relations tariffs are the standard tariff rates, now averaging less than 4%, which we accord virtually all our trade partners. It is a non-discriminatory, non-preferential treatment which allows trade to proceed on an equal basis with virtually all our partners. Under the so-called Jackson-Vanik provisions of our trade law, however, certain economies, including China, are ineligible for these rates unless the President grants an annual waiver. (UNITED STATE TRADE REPRESENTATIVE, 2002)

2002, p. 78) Os preceitos do Consenso de Washington, “que prega o Estado mínimo e abertura máxima, foram olímpicamente ignorados pelos mandarins chineses. Em troca de seu mercado, eles exigem produção local em setores estratégicos e associações com empresas do país”. (CORRÊA apud BRANDÃO & MOURA, 2002, p. 78) Como explica Cardoso e Dias (2003), a RPC usa o tamanho do mercado interno como barganha para atrair investimentos. Para se beneficiar da abertura desse mercado é necessário aprender a negociar. Apenas para exemplificar, como esclarecem Cardoso e Dias (2003), o Politburo (a cúpula do PCC) privilegia a formação de joint ventures entre empresas estrangeiras e chinesas, mas há uma lista de setores nos quais empresas estrangeiras podem se estabelecer de forma independente.

Assim o modelo de globalização chinês “criou uma indústria capaz de competir em qualquer lugar do mundo e garantiu fantástica entrada de dólares no país, que recebe quatro vezes mais investimentos diretos estrangeiros que o Brasil”. (BRANDÃO & MOURA, 2002, p. 78) E, desta forma, sendo possível alcançar os excelentes índices de desempenho econômico das últimas décadas, evidenciando novamente um grande paradoxo da economia mundial, pois “**o último grande país comunista se torna a maior economia de mercado do mundo**”. (NAISBITT, 1991, p. 207).

Pode-se, então, com base nas informações e definições apresentadas, afirmar que a “**China é o filé do momento**”, [grifo do autor] (CONJUNTURA ECONÔMICA, 2002, p. 26) e atualmente trabalha a favor dos interesses brasileiros ao cumprir suas metas de acesso a OMC². Segundo a ONU (199[?]) e Naisbitt (1991), caso a RPC continue a crescer a altas

² With its accession to the WTO, China will be implementing significant changes to its trade regime, at all levels of government. Although it has been gradually transitioning toward a market economy from what had been a strict command economy two decades ago. (UNITED STATE TRADE REPRESENTATIVE, 2002)

taxas, é provável que venha a superar os EUA tornando-se a maior potência econômica do planeta.

Para Vilalvá apud Conjuntura Econômica (2002), o empresário brasileiro precisa investir com garra neste mercado. Mas, para tal, torna-se necessário sobrepujar o que Veiga (2002) denomina de viés antiexportador da política comercial brasileira e vencer as barreiras do país importador. Exemplificado, no caso da RPC, cita-se a dificuldade do empresário em ir à Ásia e conviver com um povo de cultura e idioma estranhos.

Este estudo, deste modo, conhecendo as dificuldades em abordar toda a gama de aspectos que tangem o que constitui o aspecto global da análise em questão, principalmente em virtude da complexidade e grande abrangência do ambiente de exame, limita-se à análise das principais características e condicionantes comerciais e aspectos de negociação no que tange negócios para RPC. Contextualizadas com o cenário internacional, brasileiro e chinês em relação, principalmente, as suas políticas comerciais.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo Geral

Realizar um estudo exploratório de desmistificação da República Popular da China como grande parceiro comercial brasileiro, abordando suas principais características históricas, políticas, legais e culturais, subsidiando assim a definição de estratégia de entrada neste mercado.

1.2.2 Objetivos Específicos

- a. Identificar as principais oportunidades da República Popular da China;
- b. Identificar os principais riscos encontrados da República Popular da China;
- c. Apresentar algumas armadilhas para o Brasil, com a intensificação desta via de comercialização;
- d. Apresentar os principais aspectos culturais chineses que influenciam as negociações como aquele País; e
- e. Expor os principais elementos que compõem e caracterizam o estilo de negociação chinesa.

1.3 Justificação

A escolha do tema pode tornar o trabalho metodologicamente insolvente ou insolvável. Assim sendo, para escolher o presente tema, fez-se uso de uma regra convencional como esquema mental, que é a classificação deste quanto à sua originalidade, importância e viabilidade. O mérito dessa regra não é oferecer receitas ou regras, mas sim servir como roteiro para organizar a busca de uma solução.

Sendo a importância do tema caracterizada quando este está de alguma forma ligado a uma questão crucial que polariza ou afeta um segmento substancial da sociedade; originalidade do tema, quando este tem potencial para surpreender e representar um esforço inicial de pesquisa e, finalmente, a viabilidade do tema, que mede os prazos, custos e competência do autor, além da disponibilidade de informações entre outras.

Desta maneira, a partir dos conceitos acima citados, o tema da pesquisa é considerado importante, pois é caracterizada sua ligação com uma questão crucial que afeta um segmento da sociedade, uma vez que o presidente brasileiro Luiz Inácio Lula da Silva pintou o retrato de um Brasil de finanças vulneráveis, grandes mazelas sociais, mas forte o bastante para manter-se à tona no cenário internacional.

E o presente trabalho explora, justamente, o estudo de condicionantes da abertura do mercado chinês, subsidiando deste modo a definição de estratégias de entrada no mais promissor mercado do cenário internacional atual, que certamente proporcionará grandes fluxos de negócios e investimentos, considerando-se que este mercado possui a maior população mundial como potenciais consumidores e apresenta taxa de crescimento do PIB de 9% há mais

de 20 anos. Também é, dentro do conceito de importância do tema, oportuno, pois está sendo realizado em um período ímpar, quando da entrada deste País na OMC. Isto ocasiona um esforço deste em favor dos interesses brasileiros, frente também à crescente imposição de barreiras comerciais nos mercados tradicionais, tornando o mercado chinês, dentre os mercados crescentes, o mais atraente. Além do fato de ainda haver muito espaço para conquistas no referido mercado.

O tema também é considerado original, pois em função da recente abertura do mercado chinês, o objeto de estudo em questão ainda represente um esforço inicial de pesquisa, lembrando que pode não ser o primeiro estudo relacionado. E, finalmente, o estudo pode ser classificado como viável, pois é desenvolvido na forma de pesquisa exploratória, com uma grande gama de bibliografias e referências ligadas ao assunto, sendo o autor, já estudioso da China, de sua cultura e de seu idioma, além de contar com orientação de Professor Doutor, cuja competência e experiência lhe garantem qualificação para tal função e título.

Deste modo, são grandes as possibilidades de se estar realizando um estudo de interesse prático imediato, que procure subsidiar a elaboração de estratégias de entrada neste mercado. Importante ressaltar que o fato de estas informações combinarem com as necessidades das empresas brasileiras de exportar, dentro do momento político e econômico do Brasil, além de ser proveitoso a qualquer empresa que tenha interesse em negociar com a RPC. Determinando assim a escolha do tema *in tela*.

1.4 Metodologia

A metodologia, como cita Castro (1977, p. 33), “é um ponto de encontro e de convergência entre pesquisadores e filósofos”. Kaplan (apud CASTRO, 1977, p. 33) explica que “o objetivo da metodologia é o de convidar a ciência a especular e o de convidar a filosofia a interessar-se pelos problemas práticos”. Em suma, “o objetivo da metodologia é o de ajudar-nos a compreender nos mais amplos termos, não os produtos da pesquisa, mas o próprio processo”. (KAPLAN apud CASTRO, 1977, p. 33)

Assim, a metodologia, em um enfoque analítico simplista, pode ser classificada segundo Castro (1977) em duas dimensões: (a) dimensão positiva e (b) dimensão negativa. “A dimensão positiva do método científico refere-se àquelas instruções de como proceder, como pesquisar, por onde começar, qual a seqüência a seguir, etc.”, (CASTRO, 1977, p. 34) sendo seu conceito definido, segundo Castro (1977), como a dimensão que trata de um conjunto de regras de como se deve proceder no curso de uma pesquisa. Assim sendo, a metodologia apresentada neste trabalho aborda, principalmente, assuntos pertencentes à dimensão acima referenciada, já que, também, a dimensão negativa, como explica Castro (1977), apresenta, principalmente, as inclinações pessoais da pesquisa, mas, ainda importante, pois, “de fato, a grande força e poder de conclusões científicas resultam de terem passado por todos os testes de tortura lógica, testes de procedimento e testes empíricos. Proposição científica não é aquela que se demonstra verdadeira, mas sim aquela que resistiu até o momento às nossas tentativas de derrubá-la”. (CASTRO, 1977, p. 36).

Deste modo, as informações presentes no corpo deste trabalho são, quanto à natureza de seu discurso científico, factuais, já que “correspondem ao conteúdo propriamente substantivo da

ciência (...), afirma alguma coisa sobre o mundo real”, (CASTRO, 1977, p. 39-40) ainda porque, como aclara Castro (1977, p. 40), “haverá uma maneira, ainda que conceptual [sic], de estabelecer uma regra ou procedimento que verifique (...) como falsos ou verdadeiros” o conteúdo apresentado.

Para tanto, torna-se importante ressaltar que o mesmo, por referir-se, como cita Castro (1977), a enunciados a respeito de fatos e eventos, ao descrever como seria a realidade, pode fazê-lo incorretamente, tornando assim possível, que a descrição apresentada não se tenha verificado, mas como coloca ainda Castro (1977), o que caracteriza, pois, o fato científico, é sua possibilidade de ser verificado entre o que se afirma e o que se observa no mundo real, tornando esta pesquisa indubitavelmente científica.

Portanto, o presente trabalho, tomando-se uma visão pragmática, e fundamentado nos conceitos supracitados, não está interessado em pureza metodológica, mas sim em conhecimentos úteis e aplicáveis, pois, como ilustra Castro (1977, p. 39), “o que é útil para o pesquisador pode ser pobre e imperfeito para o filósofo, interessado na integridade lógica do conhecimento”, como também é verdadeira a situação inversa onde em busca do “inatacável ou logicamente inexpugnável, o filósofo deixa de lado sugestões e orientações suficientemente simples e práticas”. (CASTRO, 1977, p. 39).

Assim sendo, resta, portanto, classificar o estudo em questão, com base em alguns critérios e posteriormente ao seu delineamento. Para isso, utiliza-se a classificação proposta por Vergara (1997) e Gil (2002), onde um estudo pode ser classificado conforme dois critérios: quanto aos fins (com base em seus objetivos), e quanto aos meios (com base nos procedimentos técnicos utilizados):

Quanto aos fins ou objetivos, são classificados, principalmente, como: (1) exploratória; (2) descritiva e (3) explicativas. Já quanto aos meios ou procedimentos técnicos utilizados são classificados como: (1) pesquisa de campo; (2) pesquisa de laboratório; (3) telematizado; (4) documental; (5) bibliográfico; (6) experimental; (7) *ex post facto*; (8) participante; (9) pesquisa-ação e (10) estudo de caso.

O vigente trabalho, por conseguinte, no que tange à classificação exposta enquadra-se como exploratória, uma vez que tem como objetivo “proporcionar maior familiaridade com o problema, com vistas a torná-lo mais explícito ou a constituir hipóteses [este é o conceito de pesquisa exploratória apresentado pelo autor]” (GIL, 2002, p. 41) e com escopo de aprimoramento de idéias ou de descoberta, pois, como explica Roesch (1999), a pesquisa exploratória tem o propósito de explorar um tema que foi pouco estudado.

A classificação das pesquisas em exploratória [presente caso], descritiva e explicativa é muito útil para o estabelecimento de seu marco teórico, ou seja, possibilitar uma aproximação conceitual. Todavia, para analisar os fatos do ponto de vista empírico, para confrontar a visão teórica com os dados da realidade, torna-se necessário traçar um modelo conceitual e operativo da pesquisa. (GIL, 2002, p.43).

Esse modelo, abordado em termos mais adequados, é o delineamento. Para Gil (2002, p. 43) “o delineamento expressa em linhas gerais o desenvolvimento da pesquisa, com ênfase nos procedimentos técnicos de coleta de dados”. Segundo o mesmo autor, pode-se definir “dois grandes grupos de delineamento: aqueles que se valem das fontes de ‘papel’ e aqueles cujos dados são fornecidos por pessoas. No primeiro grupo, estão a pesquisa bibliográfica e a pesquisa documental. E é baseado nesse grupo de delineamento que se desenvolve a pesquisa científica em questão”.

A pesquisa bibliográfica, “desenvolvida com base em material já elaborado, constituída principalmente de livros e artigos científicos” (GIL, 2002, p. 44) é o principal modelo conceitual da pesquisa, mas não um meio exclusivo. As fontes bibliográficas pesquisadas serão de livros de leitura corrente e de referências informativas e remissivas, publicações periódicas (jornais e revistas), além de impressos diversos e de referências encontradas em meio eletrônico. A utilização deste tipo de pesquisa é atribuída ao conhecimento de suas vantagens, que residem “no fato de permitir ao investigador a cobertura de uma gama de fenômenos muito mais ampla do que aquela que poderia pesquisar diretamente”. (GIL, 2002, p. 45).

Outro modelo conceitual utilizado é a pesquisa documental, cuja diferença para a pesquisa bibliográfica, segundo Gil (2002), é que esta se vale de fontes muito mais dispersas e diversificadas.

O desenho da pesquisa bibliográfica e documental, conforme Gil (2002), desenvolve-se desta forma: escolha do tema; levantamento bibliográfico preliminar; busca de fontes; formulação do problema; leitura do material e organização lógica do assunto; e redação do texto, lembrando que, em princípio, como cita Roesch (1999), não há um método mais apropriado para qualquer tipo de pesquisa em seu delineamento ou desenho, mas sim, “espera-se que este seja coerente com a maneira como o problema foi formulado, com os objetivos do projeto e outras limitações práticas de tempo, custo e disponibilidade dos dados”. (ROESCH, 1999, p. 126)

Assim sendo, no processo de leitura do material, procede-se primeiramente a uma leitura exploratória, para verificar, como apresenta Gil (2002), em que medida um material obtido e

levantado na pesquisa bibliográfica interessa à pesquisa. Esta etapa é feita “mediante o exame da folha de rosto, dos índices da bibliografia (...) leitura do estudo introdutório, do prefácio (quando houver), das conclusões e mesmo das orelhas dos livros”. (GIL, 2002, p. 77) Em seguida vem uma leitura seletiva, com o objetivo de selecionar determinado material que de fato interesse ao trabalho, tendo em mente os objetivos propostos pelo mesmo, sendo, portanto, uma leitura mais profunda que a exploratória. Posteriormente realiza-se uma leitura analítica, com base nos materiais anteriormente selecionados, onde ocorre a leitura integral das obras e textos selecionados, a identificação de palavras-chaves, hierarquização de idéias e sintetização das idéias; e finalizando, uma leitura interpretativa, etapa mais complexa, pois busca significados mais amplos aos resultados obtidos com a leitura analítica, organizando assim o conteúdo para a sua redação.

Durante a leitura, a confecção de fichas de leituras, em banco de dados MS Access®, desenvolvido especialmente para tomada de apontamentos, é utilizado principalmente para registro de referências bibliográficas e citações importantes para o assunto em leitura, além de facilitar a redação do trabalho. Este procedimento resulta dos modelos conceituais de coleta de dados, e é adotado na pesquisa em sua totalidade.

Ademais, os dados apresentam-se na forma de textos, gráficos, tabelas e ilustrações. Tratados na forma qualitativa, os dados reiterados da pesquisa deverão passar da sua forma bruta para um formato que tenha conteúdo relevante para com o objetivo da pesquisa, como informa Vergara (2000, p. 59) “os dados podem ser tratados de forma qualitativa como, por exemplo, codificando-os, apresentado-os de forma mais estruturada e analisando-os”.

Para efeito de análise da complexidade, necessidades, oportunidades e riscos do futuro maior parceiro comercial do Brasil estuda-se o cenário internacional, as tendências e descontinuidades deste cenário, as opções de internacionalização de negócios frente a este cenário, a RPC em sua estrutura de estado, político e legal, além de sua história; as exportações e seus conceitos; as políticas comerciais de Brasil e RPC; a Relação comercial entre Brasil e RPC e as oportunidades de negócios; e finalmente as dificuldades e barreiras de várias natureza frente a alternativa de exportação para este país, além de questões e conceitos relacionados a negociações e ou especial a negociações com a RPC.

Desta maneira, em suma, o trabalho proposto enquadra-se, quanto aos fins, como sendo uma pesquisa exploratória, porque visa proporcionar maior familiaridade com o problema e com um escopo de aprimoramento de idéias ou de descoberta. Já quanto aos meios, essa pesquisa é bibliográfica e documental, por ter fundamentação teórica-metodológica de trabalho, pesquisas em livros de leitura correntes e de referências informativas e remissivas, publicações periódicas (jornais e revistas), de referências encontradas em meio eletrônico além de documentos elaborados por Órgãos Governamentais de Brasil e RPC e de Organizações Mundiais e Associações e Câmaras de Comércio de ambos os países.

2 BASE CONCEITUAL

2.1 Cenário Internacional

Se conhecermos o inimigo e a nós mesmos, não precisamos temer uma centena de combates. Se nos conhecemos, mas não o inimigo, para cada vitória sofreremos uma derrota. Se não nos conhecemos nem ao inimigo, perderemos todas as batalhas. (SUN TZU apud VASCONCELLOS FILHO & PAGNONCELLI, 2001, p. 190)

A mensagem de Sun Tzu ilumina a importância das tendências relevantes, no presente caso, para o Século XXI. As batalhas necessárias à sobrevivência e ao sucesso dependerão de um notável conhecimento dos ambientes e cenários aos quais se está arraigado.

Assim sendo, a prática de elaboração de cenários torna-se uma poderosa ferramenta para prover o direcionamento, com maior probabilidade de acompanhamento e antecipação da configuração do ambiente em tempos futuros. Torna-se conveniente fazer referência à função dos cenários que, para ONU (199[?]), é algo que permite às pessoas imaginar os diversos futuros que podem ocorrer, lançar luzes sobre os possíveis impactos derivados das discontinuidades e melhor caracterizar as oportunidades e ameaças que estas forças exógenas possam trazer às organizações e/ou estados.

O cenário internacional, portanto, é o vislumbre dos impactos derivados das tendências e inflexões atuais com o desenrolar do futuro em âmbito mundial. Possui importante função dentro da análise contextual das organizações e estados, sendo suas conclusões, os balizamentos para a superação dos novos paradigmas. Handy (apud VASCONCELOS, 2001, p. 5) afirma que. “No Século XXI os vencedores serão os que ficaram à frente da curva de mudanças, criando novos mercados, novos caminhos, impondo novas regras para competir

desafiando o *status quo*". Necessária faz-se então, a elucidação de conceitos importantes como tendências e descontinuidades ou inflexões.

2.1.1 Tendências e Descontinuidades

Segundo o relatório Visão 2020, elaborado pela ONU (199[?]), o futuro se desdobra através da aceleração e/ou declínio de tendências, estas ocorrem, principalmente, devido à ocorrência de eventos, que interromperam de forma abrupta, em escala abrangente, as tendências identificadas. Estas inflexões ou descontinuidades, ainda segundo este relatório, manifestam-se através, principalmente, de grandes inovações tecnológicas, crises, ou novas formas de pensar.

Para uma análise adequada a ONU (199[?]) adotou o uso de cinco grandes forças propulsoras, que geralmente são utilizadas na literatura sobre visão e planejamento baseado em cenários. São elas: (1) Geopolítica, (2) Macroeconomia, (3) Tecnologia, (4) Condições sociais e políticas e (5) Meio ambiente e recursos naturais. Lembrando que existe no mundo uma multiplicidade de forças preponderantes, que impulsionam a mudança, não sendo estas as únicas existentes.

Com base nesta classificação partiu-se para uma avaliação denominada Estudo das Forças Propulsoras na Mudança Global: Tendências e Descontinuidades. Breves descrições das tendências globais e das principais descontinuidades ou inflexões relativas às cinco forças preponderantes apresentadas e incluídas no estudo são apresentadas a seguir no Quadro 1. Forças Propulsoras na Mudança Global: Tendências e Descontinuidades.

Quadro 1: Forças Propulsoras na Mudança Global: Tendências e Descontinuidades.

	Tendências	Descontinuidades
Geopolítica	Predominância de uma única superpotência mundial com o fim da guerra fria e do mundo bipolar. Nesse contexto evidenciou-se uma tendência de formação de comunidades regionais, arquitetadas para beneficiar maior número de atores com competências complementares e geração de vantagens competitivas, com instituições supranacionais para liderar, proteger e modernizar as suas atividades, formando assim, Centros de poderes de porte médio.	Os impactos da globalização, através da formação de blocos regionais, podem alterar, caso resultem em dramático aumento da disparidade Norte-Sul. A volta de medidas protecionistas podem conduzir a uma reação defensiva, com o fechamento de fronteiras. Outra descontinuidade que pode ocorrer é a preeminência de instituições internacionais e ainda o retorno do mundo bipolarizado, caso a China continue a crescer a altas taxas, é provável que venha a superar os EUA por volta de 2020, tornando-se a maior economia do planeta.
Macroeconomia	A queda progressiva dos custos de transporte e comunicação e a liberação dos mercados deverão resultar em um crescimento sustentado do comércio internacional da ordem de 5,5% ^{aa} , nas duas primeiras décadas deste século. O desenvolvimento de cadeias produtivas, através da globalização de mercados, avanços tecnológicos, uso de recursos financeiros crescentemente sofisticados e processos flexíveis de produção e distribuição globais promovem a rápida integração dos países emergentes ao comércio internacional.	Grandes corporações multinacionais continuarão a promover fusões e alianças estratégicas para ampliar seu acesso ao mercado global, beneficiar-se de economias de escala e proteger-se de oscilações monetárias, diferentes taxas de crescimento e interferência política. As grandes corporações seguirão ignorando fronteiras nacionais para realizar investimentos diretos em recursos naturais e força de trabalho, então algumas regiões serão exploradas pela disponibilidade de recursos naturais, ao passo que outras se tornarão plataformas de mão-de-obra e outras, centros de pesquisa e desenvolvimento.
Tecnologia	Agrupamento de tecnologias, multidisciplinares, objetivando a redução de custos e economia de escala. Tecnologia de convergência em infraestrutura (comunicações modulares e transportes intermodais).	Desenvolvimento rápido de tecnologias como a Inteligência Artificial, Biotecnologia, comércio eletrônico e engenharia genética (Projeto Genoma) e o emprego do hidrogênio como fonte de energia.
Condições sociais e políticas	Os países desenvolvidos estão crescendo lentamente e envelhecendo muito rapidamente, enquanto os países emergentes estão crescendo menos aceleradamente e envelhecendo aos poucos. O declínio e envelhecimento da população no mundo desenvolvido podem deflagrar uma série de eventos críticos relacionados aos fluxos migratórios. Outra tendência é o gradual declínio da desigualdade entre homens e mulheres, e a participação feminina na força de trabalho. Aumento do desemprego criam-se novos postos de trabalho, mas são mal remunerados.	O declínio da fecundidade tem sido impulsionado em larga medida pelo acesso a tecnologia avançada que permitem controlar o número de filhos e reforçado pela crescente emancipação da mulher. A desconcentração da população urbana propiciada pela informática e avanços em telecomunicações e transportes. Migração para lugares que oferecem melhor qualidade de vida, longe das megacidades. Outra descontinuidade é a representada pela emergência e expansão de um “terceiro setor” formado por organizações não-governamentais e voltado para atividades comunitárias.
Meio ambiente e recursos naturais.	Círculo vicioso de desmatamento e exaustão das reservas de água potável em muitos países. No geral, terras para agricultura são um recurso que escasseia e a humanidade precisará melhorar o resultado das safras para poder alimentar a crescente população. além do aquecimento global	Caso a emissão de gases causadores do efeito estufa continue no ritmo atual, o mundo enfrentará uma descontinuidade na forma de um desastre ambiental. perdas nos resultados da agricultura, comportamento erráticos de clima e a contaminação de lençóis aquíferos são esperados a partir de novos aumentos de temperatura

Fonte: United Nations, Visão 2020.

Apoiado nas análises das tendências e discontinuidades, o estudo realizado pela ONU desenhou quatro prováveis cenários. Como lembra a organização, é importante observar que, de acordo com a metodologia aplicada no exercício de visualização, os cenários devem representar os limites extremos, aparecendo como caricaturas ou exageros. Estes cenários serão apresentados de forma resumida no quadro abaixo.

Quadro 2: Quatro Cenários Globais

<p>Cenário Global 1: O triunfo das corporações</p>	<p>Revalorização das forças de mercado; Emergência de três blocos de cooperação e comércio; Mais da metade do comércio mundial será controlado pelas 100 maiores corporações globais; As classes dos proprietários e administradores tornam-se extremamente ricas; Pesquisa e desenvolvimento são cuidadosamente controlados pelas corporações como componentes de vantagens competitivas; Ocorre uma lenta movimentação no sentido da utilização de créditos ambientais.</p>
<p>Cenário Global 2: Sociedade Interligada</p>	<p>Avanços da indústria de alta tecnologia (espaço, comunicação, computadores, biotecnologia, entretenimento); Sociedades e organizações se tornando mais interligadas e interdependente é crítica a cooperação entre elas, na luta pela sobrevivência e prosperidade. Fronteiras tênues, poderes descentralizados; A base de crescimento econômico muda, de riqueza de recursos naturais e grandes quantidades de capital acumulado para educação, capacidade empresarial e domínio de tecnologia e mercado; A educação e os serviços de saúde tornam-se prioridade global; A América do Norte continua a ser líder em inovação tecnológica; Aumenta a preocupação com o meio ambiente.</p>
<p>Cenário Global 3: Renascimento Ambiental</p>	<p>Tratados globais e sentimento político unificado se combinam para uma ONU revitalizada e com maior poder; O crescimento econômico diminui, condições de pouco ou nenhum crescimento beneficia nações em desenvolvimento, historicamente fechadas e agricultura sustentável e auto-suficiente como Brasil e China; População atingiu limites críticos com muitas ações de restrição ao tamanho das famílias na China e Índia.</p>
<p>Cenário Global 4: Conflitos de Identidade</p>	<p>A revitalização das religiões em grande parte do mundo reforça as diferenças culturais entre as nações e regiões, impactando a política e a economia; Oito blocos religiosos dominam o mundo: 1) ocidental cristão, 2) latino americano, 3) islâmico, 4) hindu/indiano, 5) ortodoxo/antiga URSS, 6) sino/budista, 7) japonês/coreano e 8) africano sub-saara; O crescimento econômico continua com gradação em cada região; Resultado do aumento de poder do fundamentalismo religioso são impostas grandes restrições à adoção do controle de natalidade, população aumenta e continuam problemas de urbanização; Preocupações culturais retardam a inovação tecnológica; A explosão populacional da China, América Latina e no Bloco Islâmico causa série de tensões entre países.</p>

Fonte: United Nations, Visão 2020.

Assim, conforme as tendências expostas no estudo, evidencia-se a formação de comunidades regionais, arquitetadas para beneficiar maior número de atores com competências complementares e geração de vantagens. Congregado à queda progressiva dos custos de transporte e comunicação está o agrupamento de tecnologias multidisciplinares e convergentes em infra-estrutura, modulares e intermodais, que juntamente com a liberação dos mercados deverão resultar em um crescimento sustentado do comércio internacional da ordem de 5,5% a.a. nas duas primeiras décadas deste século.

Bassi (1997) reforça esta tendência ao afirmar que as principais megatendências estão na área de telemática, com a revolução tecnológica na área de telecomunicação, Finanças, com a integração mundial do capital permitindo maior fluidez e velocidade entre países e mercados, e finalmente economia, com a formação de blocos econômicos e a queda nas barreiras alfandegárias. A conjunção destas duas últimas transformou radicalmente o ambiente econômico de países e regiões geo-econômicas. Adotando-se como cenário mais prováveis os da Sociedade Interligada e do Renascimento Ambiental. Ambos os cenários não podem ser analisados como as melhores alternativas para Brasil e RPC. Mas bastante propícios a interferência de ambos como principais protagonistas de inflexões que alteram estes cenários. Principalmente se trabalharem de forma coordenada. Desenvolvendo assim, a contextualização de novos cenários, estes favoráveis aos dois países.

2.1.2 Comércio Internacional

Desde o fim da Segunda Guerra Mundial, as trocas internacionais conheceram um forte crescimento. “Numerosos fatores explicam esse crescimento: a instalação de um quadro institucional favorável ao desenvolvimento do comércio mundial (OMC e constituição de

blocos regionais), a evolução das técnicas, a melhoria dos meios de comunicações”. (HAPPI, 2002, p. 13) Conforme Happi (2002), o comércio internacional tornou-se um dado fundamental do contexto, e qualquer empresa, pequena ou grande, deve levar em consideração o comércio internacional na definição de sua estratégia.

Com tendência de grande crescimento, o comércio internacional tornar-se-á uma questão de sobrevivência frente à importância estratégica da ampliação das fronteiras mercadológicas das organizações. Para Ratti (1997, p. 311) o “comércio internacional nada mais seria do que um prolongamento do comércio interno, podendo, pois, ser analisado mediante a aplicação dos mesmos critérios e métodos comumente utilizados para explicar o comércio interno”. Ainda segundo Ratti (1997, p. 311), “ambos encontram-se alicerçados nos desejos e nas necessidades humanas e têm, como objetivo primordial, o atendimento dessas necessidades e desejos”. De acordo com Killough (apud RATTI, 1997) as diferenças entre os comércios, interno e externo, são devidas a variações no grau de mobilidade dos fatores de produção, naturezas dos mercados, existências de barreiras aduaneiras, maiores distâncias e variações de ordem monetária e legal.

O comércio internacional se caracteriza, portanto, como o fluxo internacional de mercadorias e o principal motivo de origem deste vem a ser,

a impossibilidade de uma região produzir vantajosamente todos os bens e serviços que tenham necessidades os seus habitantes. Isto decorre de diversos fatores como: diferença de clima e solo, desigualdade na distribuição geográfica dos recursos naturais e as diferentes técnicas de produção. (RATTI, 1997, p. 313).

Primeiro os países comercializam porque são diferentes uns dos outros. Os países assim como indivíduos podem ser beneficiados por suas diferenças, atingindo um arranjo no qual cada um produz as coisas que faz relativamente bem. Segundo, os países comercializam para obter economias de escala na produção. Isto é, se cada país produz uma variedade limitada de bens, ele pode produzir cada um desses bens em uma escala maior e, portanto mais eficientemente do que se tentasse produzir tudo. (KRUGMAN e OBSTFELD, 1999, p. 11).

O aumento do comércio internacional proporcionará um aumento da competição internacional. Segundo Bassi (1997), a competição internacional depende da capacidade da empresa de se adaptar às necessidades particulares de cada mercado e, simultaneamente, de capturar economias de escala e sinergia em suas operações internacionais.

2.1.3 Internacionalização de negócios

Para aproveitar economias de escala e sinergia, as empresas estão adotando estratégias de integração e expansão de suas atividades internacionais, ou seja, globalizando o negócio. Bassi (1997) expõe que devido à sua complexidade, bem como às características particulares de cada empresa e dos mercados, as estratégias de globalização, quando adequadas e bem-sucedidas, tornam-se um diferencial competitivo de longo prazo, porque não podem ser reproduzidas de maneira genérica, mesmo por empresas concorrentes.

Para Bassi (1997) a expansão internacional de uma empresa é uma decisão estratégica, pois implica enfrentar novos tipos de problemas e desafios encontrados no mercado internacional, diferentes dos encontrados no mercado doméstico. Bassi (1997, p. 53) explica ainda que “esse tipo de estratégia pode ser empregada por empresas locais como multinacionais e tem o objetivo de ampliar a participação nos mercados internacionais”, desenvolvendo associações/alianças formais e/ou informais com fornecedores e clientes, atualizando assim sua tecnologia, aumentando suas vendas e eficiência produtiva. A Figura abaixo ilustra as alternativas estratégicas de globalização de um negócio.



Figura 1: Estratégias de Globalização

Fonte: Baseado em Bassi, 1997, p. 53.

Segundo Bassi (1997, p. 44) “é necessário que a empresa seja competitiva globalmente para sobreviver em uma economia mundial cada vez mais integrada e competitiva”, até porque “o aumento da competição internacional pelos mercados impôs novos padrões de desempenho produtivo, tecnológico e mercadológico às empresas que pretendam alcançar um nível de competitividade global”. (BASSI, 1997, p. 51).

A participação do faturamento e dos lucros das atividades internacionais em relação aos resultados do mercado doméstico é, geralmente, o fator que determina seu grau de importância e de prioridade. O enfoque dado ao mercado internacional e as ações mercadológicas são influenciados pela sua importância para o negócio. (BASSI, 1997, p.156).

Bassi (1997) ainda afirma que, geralmente, o processo de expansão internacional é feito em etapas de complexidade crescente, uma vez que a empresa necessita desenvolver um conhecimento diferenciado e especializado de como gerenciar suas atividades no exterior.

É importante ressaltar que o foco no negócio é fundamental na expansão internacional. Como afirma Bassi (1997), o negócio agrupa dois tipos básicos de função, a ver:

- a. As atividades mercadológicas: relacionadas com o produto ou linha de produtos, focadas nas necessidades do mercado e orientadas para a sua satisfação, definindo assim as estratégias do seu marketing mix.
- b. As atividades relacionadas com a continuidade da empresa em longo prazo: objetivam manter e expandir sua atuação em longo prazo, sendo a expansão internacional uma das principais alternativas para alcançar tal objetivo.

A expansão internacional consiste na atuação em mercados externos, e pode ser atingida utilizando diversos tipos de estratégias, como ilustra a figura abaixo:

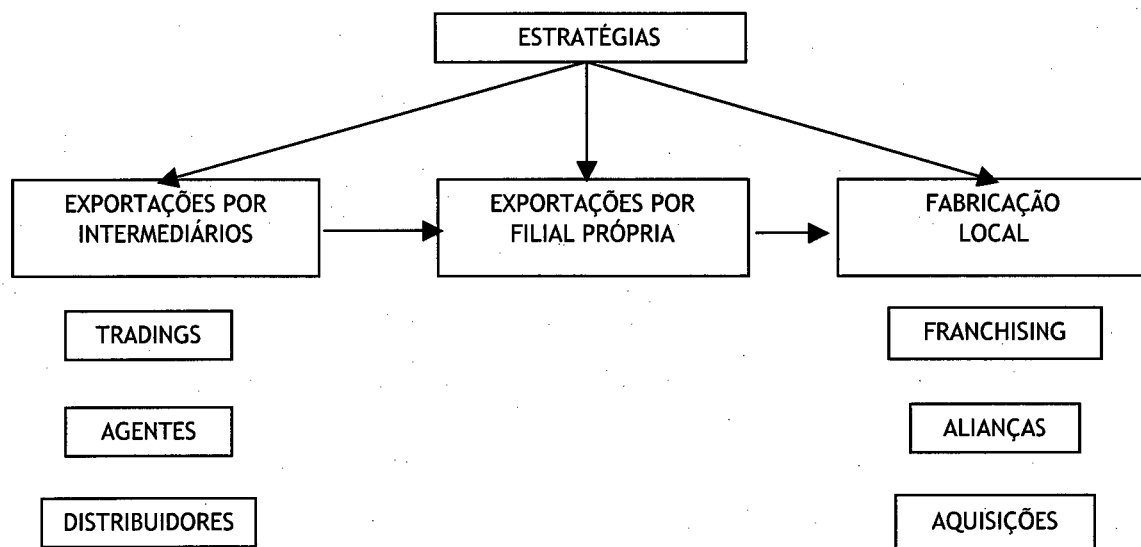


Figura 2: Expansão Internacional

Fonte: Bassi, 1997, p. 140.

A exportação é, normalmente, a primeira etapa na estratégia de internacionalização de um negócio, por este motivo, terá uma maior atenção nesta contextualização, além de representar uma significativa mudança de gestão, pelos motivos apresentados a seguir segundo Bassi (1997):

- a. O conhecimento dos mercados externos tende a ser muito menor que o do mercado doméstico, dificultando a formulação de estratégias internacionais;

- b. Sendo a logística internacional totalmente diferente da nacional, muito mais complexa, demorada e de difícil gerenciamento, sua sincronização com as necessidades dos clientes internacionais demandam um longo aprendizado;
- c. Geralmente, os preços de exportação são inferiores aos do mercado doméstico, pois devem absorver os custos de logística internacional e dos impostos e taxas do país importador. Portanto as vendas de exportação são menos rentáveis que as domésticas;
- d. A menor rentabilidade das exportações dificulta a aprovação de ações mercadológicas mais agressivas;
- e. A atuação internacional, via exportações, é normalmente marginal em relação à atividade doméstica. Como consequência, qualquer alteração nas características do produto tende a ser considerada não prioritária e geradora de complexidade técnica e produtiva, tornando mais difícil atender às necessidades particulares dos mercados exportadores;
- f. Devido às suas características diferenciadas, a atividade de exportações requer recursos humanos especializados, com domínio de idiomas e conhecimento de culturas diferentes, um tipo de profissional que não é abundante de trabalho.

Quando uma empresa explora as oportunidades do mercado internacional através de exportações, a direção do negócio deve dar forte apoio à atividade para que possa ser adquirido o conhecimento internacional básico, fator-chave de sucesso para qualquer estratégia de expansão e de integração de atividades internacionais.

Conforme Bassi (1997) as vantagens das exportações para o negócio são inúmeras e citaremos as principais a seguir:

- a. As exportações permitem aumentar os volumes de produção, diluindo assim os custos fixos diretos unitários e melhorando a produtividade;
- b. A geração do lucro das exportações, mesmo inferiores às margens de lucro unitárias das vendas domésticas, permite amortizar os custos fixos, melhorando os lucros e a rentabilidade do negócio;
- c. As exportações podem reduzir a dependência do mercado interno e, em mercados com alta sazonalidade, podem contribuir para uma estabilidade maior nos níveis de produção e comercialização;
- d. As exportações abrem acesso a linhas de financiamento internacional, que têm maiores prazos e menores custos, permitindo praticar políticas mais agressivas de concessão de prazos de pagamento aos clientes. Outra vantagem é a existência de linhas de crédito subsidiadas pelos governos, às quais possibilitam financiar com menores custos o ciclo de produção e estocagem de produtos para exportação;
- e. Uma das principais vantagens da exportação é o aumento do conhecimento da concorrência internacional e das exigências dos mercados externos, podendo viabilizar melhorias na qualidade dos produtos comercializados no mercado interno.

Para Bassi (1997) as exportações podem ser feitas de duas formas: (1) exportação por intermediários, através de:

- a. *Trading companies*: são empresas dedicadas exclusivamente ao comércio internacional, tendo filiais ou representantes em muitos países. Normalmente operam comprando e vendendo os produtos e executam toda a gestão logística, documental e de crédito internacional;

- b. Distribuidores internacionais: São clientes diretos de um negócio que, atuando em um mercado externo, importam grandes volumes, e se encarregam da distribuição aos clientes locais;
- c. Agentes e representantes: São empresas que intermediam as vendas entre o negócio e o cliente final, sendo remuneradas através de comissões sobre o valor FOB (*Free on Board*) das exportações.

(2) Exportação por filial própria, onde a participação das vendas externas passa a ser relevante em relação às vendas domésticas. Normalmente a exportação passa a ter uma área própria de marketing, cuja função é ajustar o composto mercadológico às necessidades dos mercados internacionais.

Bassi (1997) também expõem as outras formas de internacionalização. São elas:

- a. Licenciamentos internacionais (*Franchising*): Esta modalidade de expansão internacional é utilizada, na maior parte das vezes, em atividades de serviço. Sendo a empresa licenciadora possuidora do conhecimento (*know how*) operacional, mercadológico, financeiro, etc, procura identificar no mercado externo, empreendedores locais interessados em comprar e implantar esse pacote de conhecimento em seus países;
- b. Aquisições: Consiste em adquirir, isoladamente, ou participando de consórcios de empresas, o controle acionário total de uma empresa local;
- c. Associações (*Joint Ventures*): Consiste nos casos de aquisição parcial do controle acionário de uma empresa local, podendo ter participação majoritária ou minoritária.

2.2 Política comercial brasileira

Quem conhece a outrem, é ilustrado;
Quem conhece a si mesmo, é sábio;
O que conquista a outrem, tem força muscular;
O que conquista a si mesmo, é poderoso;
(LAO TSE, 2000, p. 83)

Segundo Abreu (2002, p. 3) “a política comercial brasileira pode ser considerada como resultante da interação de fatores internos e externos” e explica,

os fatores externos que condicionam a política comercial podem, algo artificialmente, ser classificados como de dois tipos: os que resultam de negociações multilaterais, regionais ou sub-regionais nas quais o Brasil esteja envolvido diretamente e aqueles que decorrem de negociações entre parceiros brasileiros que tenham implicações importantes sobre interesses econômicos brasileiros, mas das quais o Brasil não participe. (ABREU, 2002, p. 3).

Neste último caso, o governo brasileiro não interfere diretamente para o sucesso da flexibilização das restrições externas, restando assim, apenas a possibilidade de tentar adotar iniciativas que compensem as conseqüências desfavoráveis originais.

Conforme Vazquez (1995, p. 13), “o comércio exterior brasileiro, carente de uma política operacional e administrativa que parametrize e oriente sua evolução e crescimento, tem sido um dos sustentadores de economia nesses anos de recessão”.

Para Abreu (2002, p. 5) “o Brasil é um país pequeno se for levado em consideração a sua importância no total das exportações mundiais. Em 2000, esta participação era de apenas 0,87% do total, comparada a um pico no século XX de 2,2% em 1952”.

Ainda segundo Abreu (2002) dentro da estrutura das exportações mundiais, a estrutura das exportações brasileiras caracterizam-se pela participação maior do item alimentos. Embora o Brasil “seja uma economia com exportações bastante diversificadas geograficamente quando

comparadas às outras economias do hemisfério”, (ABREU, 2002, p. 5) ainda assim concentra suas exportações a dois mercados em particular: EUA e UE, em detrimento de outros mercados, especialmente os da Ásia.

“Atualmente, pelo menos 75% da pauta exportadora nacional se destinam à União Européia e aos Estados Unidos, ficando os 25% restantes com os demais países”. (CONJUNTURA ECONÔMICA, 2002, p. 28).

2.2.1 Viés antiexportador

Segundo Veiga (2002) há um extenso conjunto de fatores que podem inibir significativamente a disposição empresarial para exportar e para competir no mercado externo, além da política comercial e das variáveis a ela comumente relacionadas.

O viés-exportador é composto por dois conjuntos de fatores: a chamada dimensão microeconômica do viés e o componente relacionado as regulações e práticas diretamente vinculadas à atividade exportadora. Estes fatores microeconômicos e regulatórios, além da estrutura de proteção e de incentivos, impactam o desempenho exportador das empresas brasileiras.

Na medida em que a decisão de exportar, e principalmente, de integrar permanentemente a atividade de exportação à estratégia de negócios da empresa, depende da avaliação empresarial da rentabilidade e dos riscos de exportação vis a vis da venda no mercado doméstico, toda e qualquer variável que influencia negativamente o risco e a rentabilidade relativa da exportação é um componente do viés antiexportador. (VEIGA, 2002, p. 3).

Conforme Veiga (2002, p. 34), há “um conjunto amplo de fatores que podem exercer alguma influência sobre a decisão empresarial de exportar e de crescer na exportação”, entre eles cabe citar:

- a. Dimensão microeconômica: exportar de forma crescente e sustentada exige da empresa mobilização de recursos organizacionais, financeiros e humanos não desprezíveis;
- b. Custos de transação específica: trata-se dos custos ligados à gestão de procedimentos burocráticos, à obtenção de informação de mercado, acesso a fontes de financiamento, utilização de regimes aduaneiros e etc;
- c. Políticas e regulações não diretamente relacionadas às exportações: as carências qualitativas e quantitativas que caracterizam a infra-estrutura de transportes domésticos e internacionais;
- d. Percepções de diferentes atores sociais e econômicos: novos representantes de associações empresariais, de governo, de centrais sindicais, etc.

No caso do viés antiexportador regulatório, Moreira (2002) expõem três questões que o afetam. São eles:

- a. Necessidade de uma reforma política para gerar maior confiança na governabilidade e prevenir crises institucionais;
- b. Reforma tributária para sedimentar a estabilização e induzir a retomada, de forma auto-sustentável, do crescimento social e econômico;
- c. Ajuste externo, consubstanciado no esforço para capacitar o país a exportar mais, bem como incorporar o setor de serviços à política de exportação.

Moreira ainda diz que

a tributação é o principal elemento do viés antiexportador da política comercial exterior brasileira (...) o atual sistema tributário estimula a verticalização da produção, quando deveria, precipuamente, induzir a horizontalização, que beneficiaria as pequenas e médias empresas, fortalecer a cadeia produtiva e criaria melhores e maiores perspectivas à exportação e ao emprego. (MOREIRA, 2002).

O aspecto microeconômico aponta para dificuldades dentro da própria firma, principalmente, como defende Veiga (2002), devido ao comodismo às habituais condições de: (1) exigência da demanda vigente no mercado doméstico, (2) estrutura, normas, rotinas e estratégias voltadas apenas para o comércio interno, ou seja, é uma questão de cultura organizacional³. Portanto, muitas empresas possuem um viés antiexportador balizado em sua própria cultura organizacional.

Por conseguinte, em uma análise voltada ao comércio internacional, torna-se oportuno trabalhar com o conceito de viés antiexportador, identificando assim as questões pertinentes que irão subsidiar a gestão de informações para elaboração de estratégias a serem adotadas na conquista de um determinado mercado. No caso, o mercado chinês. Atualmente em uma fase de desenvolvimento mais madura, sofisticada e desafiante.

³ Cultura Organizacional é o sistema de ações, valores e crenças compartilhado que se desenvolve numa organização e orienta o comportamento dos seus membros*. * SHEIN, Edgar. *Organizational Culture*. *American Psychologist*, Vol. 45 (1990), p. 109-119. apud SCHERMERHORN, J. R.; HUNT, J e OSBORN R. N. **Fundamentos de Comportamento Organizacional**. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 1999. Cap. 12.

3 CHINA: O DRAGÃO DO SÉCULO XXI

Segundo Oliveira (2003), em plena era das comunicações a China ainda é um país desconhecido, envolto numa auréola de mistérios que desperta curiosidades sobre sua história e origens. Muitos foram os que já profetizaram sobre a China, como Napoleão em 1816 (apud OLIVEIRA, 2003, p. 5), ao proferir que “quando a China despertar, o Mundo tremerá”. Afinal, como explica Alcântara (2003), até pouco antes da Revolução Francesa, a China era um país de sábios em medicina e matemática, ciências descobertas no ocidente com algum atraso, além de uma potência militar e com uma estrutura burocrática dinâmica. Oliveira (2003) lembra ainda que um século depois, em um de seus últimos pensamentos e atento ao crescimento do vizinho, Lênin reafirmou o prognóstico de Napoleão.

3.1 Panorama Histórico

Conforma Oliveira (2003), A história da China como uma nação organizada remota de 5000 a.C. A descoberta histórica mais antiga, de acordo com o próprio Oliveira (2003), foi o “homem de Pekin”, com seus 500 mil anos de existência, sendo este também um dos mais antigos sinais da vida humana na face da Terra.

Segundo o conceituado pesquisador francês Robert Boudanger, na era *néolithique tardif*, entre os anos 5000 e 2000 a.C., o imenso espaço chinês era dividido em duas culturas: a *Yangshao* e a de *Longshan*. A primeira, mais ao Norte, formou-se em torno de confluências dos rios *Wei* e *Fen* com o grande rio *Huanghe* (Amarelo). A segunda teve origem no Sul, no litoral, onde hoje se localiza a Província de *Jiangsu* e as cidades de *Nanjing* (Nanquim) e Xangai. (OLIVEIRA, 2003, p. 5).

Antes mesmo da instalação das dinastias já se registra fatos da existência de alguns grupos organizados, que Oliveira (2003) classificou como vários reinos e feudos, que criaram e organizaram importantes setores da então nascente civilização chinesa.

Segundo ainda o próprio Oliveira (2003), desta época são reportadas importantes lendas e histórias da cultura chinesa, como a do príncipe *Fuxi*, que ensinou e incentivou seu povo a caçar, pescar, criar gado, construir casas, bem como ensinou os primeiros sinais da língua escrita. Além de *Shennong* que ensinou a principiante civilização a cultivar a terra e colher dela alimentos. Enquanto o *Huangdi* introduziu a organização da sociedade, desenvolvendo a administração pública, transporte, medicina, economia e assim por diante.

Percebe-se então, a evolução e o desenvolvimento gradativo desta nação por intermédio destas lendas, principalmente suas etapas. Demonstrando também o grau tecnológico no momento de instalação da primeira dinastia chinesa, a *Xia*, que conforme Oliveira (2003) reinou dos séculos XXII ao XVIII a.C. inicialmente sob o comando do jovem *Yu*, o Grande, que havia herdado de seu pai *Gun*, uma nação semi-estruturada. Todas as dinastias e sua ordem cronológica são apresentadas no quadro abaixo.

Quadro 3: Cronologia das Dinastias da China

Dinastias	duração
Xia	Cerca do século XXI – XVI a.C.
Shang	Cerca do século XVI – XI a.C.
Zhou do leste (período da Primavera e Outono e período dos Reinos Combatentes)	770 – 221 a.C.
Qin	221 – 207 a.C.
Han do Oeste	206 a.C.- 24 d.C.
Han do Leste	25 – 220 d.C.
Três Reinos (Wei, Shui, Wu)	220 – 280
Jin do Oeste	265 – 316

Jin do Leste	317 – 420
Dinastias do Sul e do Norte	420 – 589
Sui	581 – 618
Tang	618 – 907
Cinco Dinastias	907 – 960
Song do Norte	960 – 1127
Song do Sul	1127 – 1279
Yuan	1271 – 1368
Ming	1368 – 1644
Qing	1644 - 1911

Fonte: Qin, 1998, p. 25.

A última dinastia, *Qing*, subiu ao poder, como cita Oliveira (2003), depois de um período de grandes lutas internas, após a queda da dinastia *Ming*, com o suicídio do imperador *Chongzhen* e com a chegada ao poder do imperador *Kangxi*, e sucedido pelos soberanos *Yongzhen*, *Qianlong* e *Jianging*, tendo este último reinado até 1820.

Nesta época a China passou por uma fase de esplendor, com o elevado crescimento da produção agrícola após a primeira reforma agrária. Houve também a explosão demográfica, com a população aumentando de 10 milhões de habitantes, em 1680, para 313 milhões em 1794.

Foi sob a dinastia *Qing* que o Império do Meio [*Zhongguo*, é como denominada a RPC para os chineses, que em uma tradução para o português significaria Império do Meio, *Zhong*: Meio e *Guo*: Império, Nação ou País] alcançou suas dimensões máximas, com a conquista na Ásia, ao sul, e na Mongólia ao Norte [...]. (OLIVEIRA, 2003, p. 21).

Com o fim da última dinastia, veio o início do período em que a RPC entra em um grande ciclo de estagnação, como expõe Alcântara (2003), da qual só começou a escapar no começo da década de 80. O fato importante foi que nos últimos anos desta dinastia, como explica Oliveira (2003), o país passou por grandes dificuldades e convulsões internas e externas, em especial a Guerra com o Japão, que resultou no nascimento de uma série de movimentos de natureza política, principalmente em Cantão. [Região Sul da China, hoje conhecida como *Guangzhou* na Província de *Guangdong*].

Estes movimentos resultaram na proclamação da República. Como cita Oliveira (2003), em 1 de janeiro de 1912 na cidade de Nanquim, tendo como primeiro presidente o Dr. *Sun Yat-Sen*. Oliveira (2003) conta que um mês depois o próprio *Yat-Sen* renuncia em favor do chefe do exército do Norte, o General *Yuan Shikai* que morre em 1916, levando o País a novas turbulências.

Com a morte de *Yuan*, *Yat-Sen* volta ao poder e logo cria e consolida, como explica Oliveira (2003) o *Kuomingtang*, ou Partido Nacionalista. Porém em 1925, com a morte de *Yat-Sen*, nova luta pelo poder é travada, esta entre o *Kuomingtang*, liderado pelo general Chiang Kai-Chek e o Partido Comunista Chinês liderado pelos camaradas Zhou Enlai e Mao Zedong.

Em 1934, após furarem o cerco sofrido no Sul, os comunistas, chefiados por Mao, empreenderam a Grande Marcha em direção do Norte do País. Paralelamente, depois de invadirem a Manchúria, os japoneses, em 1937, tomam Xangai e Nanjing. Com a derrota do Japão na II Guerra Mundial os exércitos soviéticos ocupam a Manchúria. Entretanto, continuam as lutas internas entre as facções nacionalistas e comunistas. Finalmente, em 1949, as forças comunistas triunfam em toda a China e Mao Zedong – o Grande Timoneiro, – em 01 de outubro é proclamado Presidente da República Popular da China. (OLIVEIRA, 2003, p.23).

Segundo Oliveira (2003), o general Chiang Kai-Chek refugia-se na ilha de Taiwan, onde instala o governo nacionalista do *Kuomingtang*. Assim a China continental, sob o pulso firme de Mao, e novamente reunificada, inicia nova era em sua história,

[...] modificando suas estruturas, em particular a econômica, segundo um modelo da União Soviética, conhecendo largo período de duro trabalho que frutificou com o desenvolvimento, melhoria das condições de vida do povo, principalmente no campo, além do crescimento do seu prestígio no exterior. (OLIVEIRA, 2003, p.23).

No panorama internacional, apenas em 1971, conforme Oliveira (2003), a RPC é admitida na ONU e, logo no ano seguinte, recebe a visita do presidente dos EUA na época, Richard Nixon. Em 1973. Foi o período também da articulação política par o sucessor de Mao. Como explica Oliveira (2003) e simultaneamente o começa da ascensão de Deng Xiaoping.

Após a morte de Mao, em setembro de 1976, fortalece-se o poder de Deng que se torna vice-presidente do Partido e Chefe das Forças Armadas. Em 1978, Deng resolve implementar e dar força ao amplo programa de reformas, projetada por Chou En-Lai [Zhou Enlai], conhecido como das Quatro Grandes Modernizações. (OLIVEIRA, 2003, p.23).

As Quatro Grandes Modernizações, conforme Oliveira (2003), abrange e alteram, fundamentalmente, as seguintes estruturas:

- a) Agricultura;
- b) Indústria;
- c) Defesa Nacional; e;
- d) Ciência e Tecnologia.

Dentro deste revolucionário plano, de forma surpreendente, foi preconizada a abertura para a economia de mercado, bem como a entrada de investimentos estrangeiros, quebrando, pela primeira vez na história, antigos dogmas do sistema socialista.

Segundo MDIC (2002), a China entre 1960 e 1970 possuía um regime estável e um planejamento nacional com ênfase no desenvolvimento da indústria pesada, controle de migração interna, auto-suficiência regional, preços administrados, descentralização seletiva e uma política que garantia alimentação básica para todos os trabalhadores cadastrados. Com o final da era Mao, em 1976, a China passou a buscar políticas mais orientadas para o mercado.

Pereira (2001) explica que este processo de abertura para a economia de mercado foi realizado pelos chineses de forma diferente do que realizado pelos soviéticos, renegando seu passado. Mao morreu e Deng, o pai das reformas desencadeadas no país, não foi como Krushev, que após a morte de Stalin despejou acusações sobre ele em Congressos do Partido Comunista da URSS, como se ele nada tivesse a ver com o ocorrido. Deng buscou preservar

Mao e, com isso, a continuidade do controle do PCC sobre a vida política do país. Apesar de ter condenado os últimos grandes movimentos de Mao à frente do partido, O Grande Salto à Frente (1958-1966) e a Revolução Cultural (1966-1976).

Mao enfatizava o socialismo, os méritos de ação coletiva; denunciava 'o imperialismo' – 'um tigre de papel'; comprou uma enorme briga com os soviéticos denunciando o 'revisão de Krushev'. Deng empurrou a China noutra direção: o partido parou de dar palpites nas questões internacionais; concentrou-se nas tarefas da 'construção econômica'; estimulou os camponeses e a pequena burguesia à disputa para ver quem produzia mais e criava suas próprias empresas. (PEREIRA, 2001, p. 35).

As reformas propostas por Deng, como cita Pereira (2001, p. 39), "foram o contraponto das grandes iniciativas comunitárias comandadas por Mao, nos vinte anos anteriores [...]. Moveram a China noutra direção". A política referida, ainda segundo Pereira (2001), é a "reforma para liberar o desenvolvimento das forças produtivas", para assim aproveitar os mecanismo de mercado, despertar o empreendedorismo, abrir o China para o mercado internacional, buscar novas tecnologias e implantar nas empresas estatais e nelas aplicar mecanismos de gestão considerados científicos, entre os quais o controle das sociedades por ações.

A China atual não é mais a China de Mao. É a China de Deng, que nada tem em comum com aquela. (...) Mao fizera da China uma imensa caserna e convento, sem a funcionalidade da primeira e a espiritualidade do segundo; seus habitantes estavam condenados à miséria vermelha pela soldadesca privilegiada ou pelos guardiões trogloditas da ideologia condensada nos livrinhos agitados por toda a parte. Com a ordem de 'buscar a verdade nos fatos, não nos preceitos', Deng fez com que fechassem os livrinhos, desmantelou as casernas, escancarou as portas do convento e transformou os habitantes em corsários do capitalismo ao grito de 'enriqueçam'. (MEZZETTI, 2000, p. 15).

Deng lançou o País a revolução econômica. Precisamente em dezembro de 1978, quando,

na terceira sessão plenária do 11º Comitê Central do Partido Comunista da China. Os membros do partido concordaram com a proposta de reforma econômica levantada por Deng Xiaoping. Deng desejava que a China abandonasse os princípios stalinistas de planejamento central e propriedade estatal a favor de uma economia de mercado descentralizada. Ainda mais surpreendente Deng insistiu que a China se abrisse para o mundo. (NAISBITT, 1991, p. 214).

Para acompanhar as transformações, o PCC também foi mudando, de forma bastante gradual, principalmente, como explica Pereira (2001), em relação à aceitação do empreendedorismo capitalista industrial, com trabalhadores assalariados. Pereira (2001) comprova a afirmação ao expor que em 1978, antes das reformas, praticamente 100% do emprego na RPC era em empresas estatais e em comunas rurais, já em 1995, aproximadamente 100 milhões de pessoas deixaram o trabalho nas comunas para trabalhar nas novas empresas. Nas estatais naquele ano o número de trabalhadores chegou a um máximo de 112 milhões, mas já em 1998, este número já tinha alcançado os 91 milhões de trabalhadores. A atitude do PCC para promoções desta mudança estrutural no país frente à nova iniciativa privada bastante capitalista foi, como expõem Pereira (2001), definida em 1983 no Comitê Central do Partido, e denominada de política dos **três não**: 1) não defender; 2) não fazer propaganda; 3) não eliminar a possibilidade apressadamente. Em 1984, Deng dizia ainda que era preciso “esperar dois anos para ver” (PEREIRA, 2001, p. 39) no que daria a experiência.

Conforme Pereira (2001), os resultados da liberação da iniciativa privada na RPC foram espetaculares. Em 1978, o país tinha 348 mil empresas industriais, excluindo as empresas dirigidas pelas vilas e as oficinas individuais. No final de 1995, o número total das empresas chegou a 7,26 milhões. Sendo a maioria de grandes e médias empresas. Somente nas cidades estas empresas foram responsáveis pela criação de mais de 20 milhões de empregos.

Segundo Oliveira (2003), as reformas implantadas tornaram-se necessárias principalmente, em virtude da presente deterioração registrada em importantes setores da economia chinesa. Deng (apud OLIVEIRA, 2003, p. 101) cita que, “a alternativa do socialismo é fundamental para nós, mas foram anotados graves defeitos”. Esta declaração foi justificada pelo então

porta Voz do Conselho de Ministros Yuan Mu. “A principal falha residia na centralização e nos excessivos controles”. Mu (apud OLIVEIRA, 2003, p. 101).

Assim, atacando o ponto crucial da economia chinesa, as reformas começaram pelo campo, onde os erros se acumularam fazendo baixar a produção agrícola. A reforma agrária não havia dado resultado e tampouco a comuna popular, que foram extintas naquele momento. A solução, como explica Oliveira (2003), veio na criação de um programa denominado “Contrato de Responsabilidade”, assinado em diversas Províncias e que abrangeu 200 milhões de famílias (800 milhões de pessoas).

Este programa abriu a economia rural e assegurou aumentos dos preços dos produtos agrícolas, sendo, muitos deles negociados pelos próprios camponeses, estimulando assim a possibilidade de melhores lucros e resultando em um aumento significativo na produção e na produtividade agrícola chinesa.

Tal contrato resume-se no seguinte:

- a) O Governo (inclusive o das Províncias) entra com as terras, sementes, utensílios e adubos;
- b) O agricultor compromete-se, pelo prazo variável de três a cinco anos, a entregar ao Estado cerca de 60% da produção obtida;
- c) Do restante, parte fica para o consumo do próprio agricultor e o que sobra pode ser negociado nos mercados locais. (OLIVEIRA, 2003, p. 166).

Como explica Oliveira (2003), basicamente, todo o complicado e obsoleto sistema então vigente foi substituído por uma simples folha de papel que foi distribuída a todo o País e assinado por autoridades municipais e provinciais, sob a supervisão do Governo Central.

Somente com esta iniciativa os chineses conseguiram realizar um antigo sonho: o de expandir a produção agrícola mais do que o crescimento da população. Tomados os níveis de 1950, a população chinesa duplicou enquanto aumentou três vezes a produção de cereais na última década. (OLIVEIRA, 2003, p.110).

Foi tal o êxito dos Contratos de Responsabilidade no campo, que Pequim resolveu estendê-lo às indústrias e cidades. Dessa forma, não só os trabalhadores e proprietários de pequenas e médias empresas, individuais ou coletivas, como os empregados das grandes corporações estatais passaram a ter compromisso de produção. O ganho dos trabalhadores ficou então ligado ao lucro das empresas, comprometendo toda a força de trabalho chinesa, conseguiu-se assim, chegar a um sistema mais flexível.

Conforme MDIC (2002), após 1978, a China viu a taxa de crescimento de seu PIB duplicar, devido principalmente a mudanças de sua postura autárquica para uma postura de crescimento voltada ao exterior. A partir de 1984, o governo passou a incentivar o crescimento de empreendimentos provados em áreas urbanas e em determinados setores. Já em 1991, esses empreendimentos privados representavam 47% do parque industrial.

O Governo Central também realizou reformas descentralizando as responsabilidades em infraestrutura em serviços sociais. Devido a essas mudanças, a população rural diminuiu sensivelmente, mas curiosamente apontou uma melhoria no padrão de vida da população chinesa, principalmente, nas grandes cidades como Pequim, Nanquim e Xangai, onde se reflete de forma mais aparente a melhoria. Em particular, pela abertura da economia aos investimentos estrangeiros. É notória a crescente entrada de novos automóveis nas ruas; a presença de grandes hotéis de grandes franquias mundiais nas principais cidades chinesas; diversidade de atividades culturais e de entretenimento; desenvolvimento dos meios de comunicação, além da repetição de clássicas disputas do mundo capitalistas como, por exemplo, o duelo entre Coca-Cola X Pepsi. Portanto, um desenvolvimento imenso do mercado interno.

Toda essa dinâmica foi reforçada pela teoria das “Três Representatividades”, que conforme Folha de São Paulo (2002), é de autoria de ex-presidente do partido, Jiang Zemin. Essa teoria reabilita os empresários, antes considerados inimigos do estado. A teoria das Três Representatividades, “abre caminho para a entrada de empresários no PCC” (FOLHA DE SÃO PAULO, 2002, p. A11), assim não sendo mais porta-voz apenas da classe trabalhadora para então “representar toda nação chinesa” (FOLHA DE SÃO PAULO, 2002, p. A11).

Como explica Bobin (2002), o PCC demorou em perceber a importância de ter em seus quadros, empresário do setor privado. Principalmente por confrontar com o pregado pelo mesmo no início do regime. Como expõe ainda Bobin (2002), a categoria de empresa privada só foi legalmente reconhecida pelo Governo Central em 1987.

Em 1992 (...) os empresários ganharam alento graças à aprovação do conceito ‘economia de socialista de mercado’, do líder Deng Xiaoping. Este queria relançar as reformas após os trágicos eventos da praça Tiananmen (Beijing) ocorridos em 1989. Em 1999, a Constituição chinesa recebeu emendas e passou a admitir que o setor privado era um ‘componente importante’ da economia nacional. Até então, ele era considerado com ‘complemento’ do setor público. (BOBIN, 2002, p.A11)

Portanto, atualmente, os empresários podem, conforme a Folha de São Paulo (2002), ingressar no PCC. Como mostra Alcântara (2003), aproximadamente 100.000 membros do PCC tornaram-se empresário. Nota-se então que todo esse movimento se deve em muito às transformações políticas do país. Como explica a Folha de São Paulo (2002), a velha guarda do PCC está abrindo caminho para uma nova geração. No último congresso do PCC, o então presidente Jiang e cinco outros líderes do partido não se candidataram, apenas Hu Jintao concorreu à reeleição, e foi confirmado como novo homem forte da RPC. Essa última transição dos membros do Governo Central e do Politburo foi demonstração de grande avanço da política chinesa, afinal como lembra Diário Catarinense (2002), esta foi a primeira

transição pacífica e ordeira da história da RPC. E um fato relevante é que, como elucidada a Folha de São Paulo (2002), a nova geração de governantes da RPC é formada por pessoas que “conhecem bem o Ocidente e técnicas de guerras avançadas” (FOLHA DE SÃO PAULO, 2002, p. A11).

Jintao, como explica o Diário Catarinense (2002), tem fortes inclinações conservadoras, portanto não deve promover maior abertura que a atual, como também não deve acelerar tanto as transformações democráticas no país. Jintao, como explica ainda o Diário Catarinense (2002), é politicamente duro, mas ainda economicamente aberto e com tendências tecnocrata. Foram essas características que convenceram Deng a escolhê-lo como líder da quarta geração de dirigentes da RPC. “A primeira foi a de Mao, a segunda de Deng, a terceira de Jiang” (DIÁRIO CATARINENSE, 2002, p. 4). Assim,

Jintao herda uma nação que está atraindo investimentos estrangeiros, mas que também enfrenta problemas enquanto transforma a economia planejada em uma capitalista ‘economia de mercado socialista’ que Jiang Zemin e Deng Xiaoping antes dele encorajou. (DIÁRIO CATARINENSE, 2002, p. 4).

Percebe-se que todas as transformações expostas apontam para o desmantelamento do sistema básico de poder na RPC, e a ajudaram a criar uma nova potência mundial. Um dos fatos mais destacados das reformas econômicas promovidas na RPC nestas últimas décadas, como afirma Pereira (2001), é que elas tiraram perto de 200 milhões de pessoas da miséria absoluta. Em 1978, quando a reforma começou, a China tinha 250 milhões de pessoas vivendo abaixo da linha de subsistência, 30,7% de sua população total. Em 1996 estimava-se que essa população muito pobre era de apenas 65 milhões de pessoas – menos de 10% da população total.

Nota-se também que com extrema habilidade, os chineses foram aos poucos implantando algumas medidas clássicas da economia de mercado, conseguindo, assim, adaptar harmoniosamente pontos que pareciam conflitantes entre os sistemas capitalistas e socialistas.

Hoje, como cita Bussche apud Diário Catarinense (2002), depois de mais de vinte anos de reformas econômicas, o comunismo tornou-se fachada, nem mesmo os integrantes do PCC acreditam na filosofia implantada no País por Mao em 1949.

3.2 Estrutura Política-Administrativa

3.2.1 Divisão Administrativa

Conforme Qin (1998), a divisão administrativa atual da RPC é baseada num sistema de três níveis: as províncias, as regiões autônomas e os municípios sujeitos diretamente à autoridade central e de administração especial. Atualmente, conforme EXAME, ALMANAQUE ABRIL (2003), a China tem 23 províncias, 5 regiões autônomas, 4 municípios subordinados à autoridade central e 1 região administrativa especial.

Quadro 4: Províncias, Regiões Autônomas e Municípios.

	Nome	Sede do Governo	Superfície (10.000km ²)	População (1997)
1	Município de Beijing	Beijing	16,80	12.590.000
2	Município de Tianjin	Tianjin	1,13	9.480.000
3	Província de Hebei	Shijiazhuang	19,00	64.840.000
4	Província de Shanxi	Taiyuan	15,60	31.090.000
5	Região Autônoma da Mongólia Interior	Hohhot	118,30	23.070.000
6	Província de Liaoning	Shenyang	14,57	41.160.000
7	Província de Jilin	Changchun	18,70	26.100.000
8	Província de Heilongjiang	Harbin	16,90	37.280.000
9	Município de Shanghai	Shanghai	0,62	14.190.000

10	Província de Jiangsu	Nanjing	10,26	71.100.000
11	Província de Zhejiang	Hangzhou	10,18	43.430.000
12	Província de Anhui	Hefei	13,00	60.700.00
13	Província de Fujian	Fuzhou	12,00	32.610.000
14	Província de Jiangxi	Nanchang	16,66	41.050.000
15	Província de Shandong	Jinan	15,30	87.380.000
16	Província de Henan	Zhengzhou	16,70	91.720.000
17	Província de Hubei	Wuhan	18,74	58.250.000
18	Província de Hunan	Changsha	21,00	64.280.000
19	Província de Guangdong	Guangzhou	18,60	69.610.000
20	Região Autônoma de Guangxi (Zhuang)	Nanning	23,63	45.890.000
21	Província de Hainan	Haikou	3,40	7.340.000
22	Município de Chongqing	Chongqing	8,20	30.020.000
23	Província de Sichuan	Chengdu	48,80	84.280.000
24	Província de Guizhou	Guiyang	17,00	35.550.000
25	Província de Yunnan	Kunming	39,40	40.420.000
26	Região Autônoma do Tibete	Lhasa	122,00	2.440.000
27	Província de Shaanxi	Xi' an	20,00	35.430.000
28	Província de Gansu	Lanzhou	45,00	24.670.000
29	Província de Qinghai	Xining	72,00	4.880.000
30	Região Autônoma de Ningxia (Hui)	Yinchuan	6,40	5.210.000
31	Região Autônoma de Xinjiang (Uigur)	Urumqi	1.600,00	16.890.000
32	Região Administrativa de Hong Kong	Hong Kong	0,1095	26.310.000
33	Província de Taiwan		3,60	21.300.000

Fonte: Ministério do Comércio Exterior e da Cooperação Econômica Exterior da RPC, 2003.

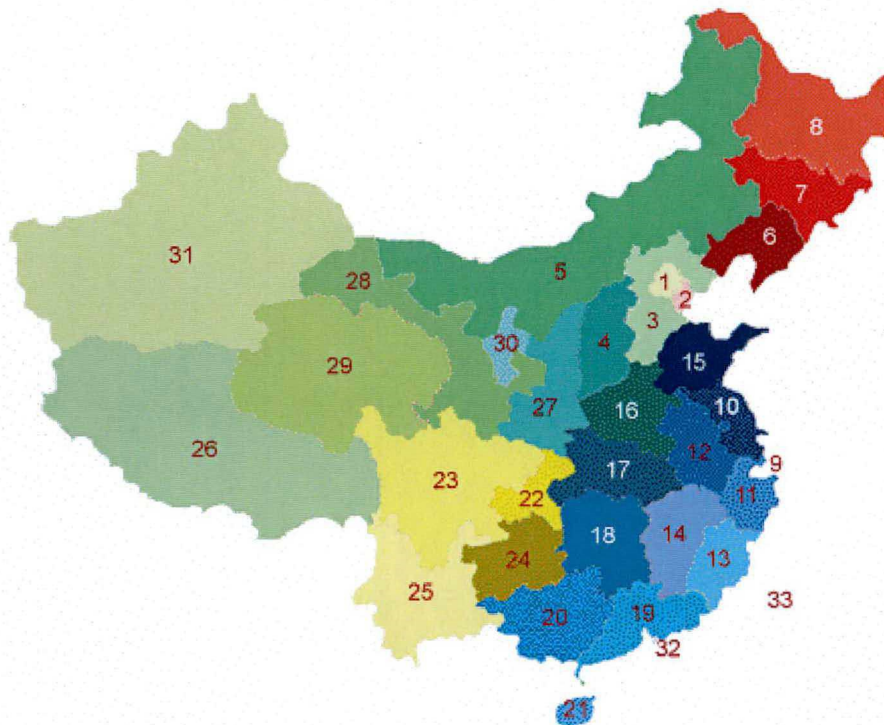


Figura 3: Províncias Chinesas

Fonte: Baseado em MOFCOM, 2003.

O que caracterizou muito esta configuração política foi certamente a rica variedade étnica que a RPC possui. Além da enorme população, que conforme EXAME, ALMANAQUE ABRIL (2003), é a maior população do planeta, com 1.294 bilhões de habitantes no último censo. Beijing, como aclara Qin (1998), é a capital da RPC, sendo também seu centro político, cultural e científico, além do eixo das comunicações do país.

No que tange a divisão administrativa, torna-se bastante oportuno, mencionar a questão de Hong Kong e Taiwan. Quanto a Hong Kong, Qin (1998) explica que, após sua soberania recuperada pela RPC no dia 1 de julho de 1997, a ilha ao sul da RPC passou a possuir o status de “Região Administrativa com autonomia de alto grau” (QIN, 1998, p.13). “Os princípios fundamentais que o governo chinês toma em relação a Hong Kong são: ‘um país, dois sistemas’, ‘os assuntos de Hong Kong serão administrados pela população de Hong Kong’ e ‘a autonomia de alto grau’” (QIN, 1998, p.13). Segundo Qin (1998), o primeiro significa que a RPC unificada pratica o sistema socialista na sua parte continental, enquanto Hong Kong manterá o sistema político capitalista. O segundo representa que a população de Hong Kong governa Hong Kong independentemente do Governo Central. A terceira significa que, à exceção dos assuntos diplomáticos e da defesa nacional que serão a cargo do Governo Central, a região goza plenamente do poder de administrar independentemente os assuntos da região, incluindo o poder administrativo, legislativo, judiciário independente e o de última instância.

Já quanto à ilha de Taiwan, o governo da RPC tem buscado de forma prolongada e intensa a reunificação do país. O governo chinês propôs a política da “Reunificação pacífica e um país de dois sistemas”. O ponto essencial dessa é:

1. Uma China: no mundo existe apenas uma China, Taiwan é parte inseparável do território chinês e o Governo Central da China está em Beijing, sua capital;
2. Coexistência dos dois sistemas: sob a condição prévia de uma só China, o sistema socialista do continente e o sistema capitalista de Taiwan podem coexistir de modo prolongado, desenvolvendo-se em conjunto, sem que nenhuma parte devore a outra;
3. Alta autonomia: após a reunificação do país, Taiwan tornar-se-á uma região administrativa especial, gozando de alta autonomia;
4. Negociação pacífica: a reunificação do país será concretizada de modo pacífico, mediante contatos e negociação. (QIN, 1998, p. 18).

Atualmente, Qin (1998) aclara que a situação de confrontação e de separação das duas margens do Estreito de Taiwan desanuviou-se e modificou-se. As visitas entre as duas partes aumentam de ano para ano; tornou-se realidade o intercâmbio científico e tecnológico, acadêmico, literário e artístico. A cooperação econômica e comercial mantém-se também em rápido desenvolvimento. Mas cabe ressaltar que perante a RPC:

(...) todos os países que estabelecem relações diplomáticas com a RPC, devem declarar o rompimento de todas as relações diplomáticas com as autoridades de Taiwan e reconhecer que o governo da RPC é o único governo legítimo da China. Perante Beijing qualquer país que crie 'duas Chinas' ou 'uma China e um Taiwan', está agindo de forma conspiratória e, portanto, não tolerada pelo Governo Central. (QIN, 1998, p. 19).

Qin (1998) cita que o Brasil estabeleceu relações diplomáticas com a RPC em 15 de agosto de 1974 e evidentemente não possui nenhum tipo de relação oficial, diplomática com Taiwan.

3.2.2 Sistema de Estado Chinês

Segundo Qin (1998), o sistema de Estado da RPC inclui: os órgãos de poder do Estado, a Assembléia Popular Nacional e as assembléias populares locais em diversos escalões; O presidente da República e os órgãos administrativos do Estado; o Conselho de Estado e os governos populares locais em diversos escalões; o órgão dirigente militar do Estado, a Comissão Militar Central; Os órgãos judiciais do Estado, o Tribunal Popular Supremo, os

tribunais populares locais em diversos escalões e os tribunais populares especiais e os órgãos de procuradoria do Estado, a Procuradoria Popular Suprema, as procuradorias populares locais em diversos escalões e as procuradorias populares especiais.

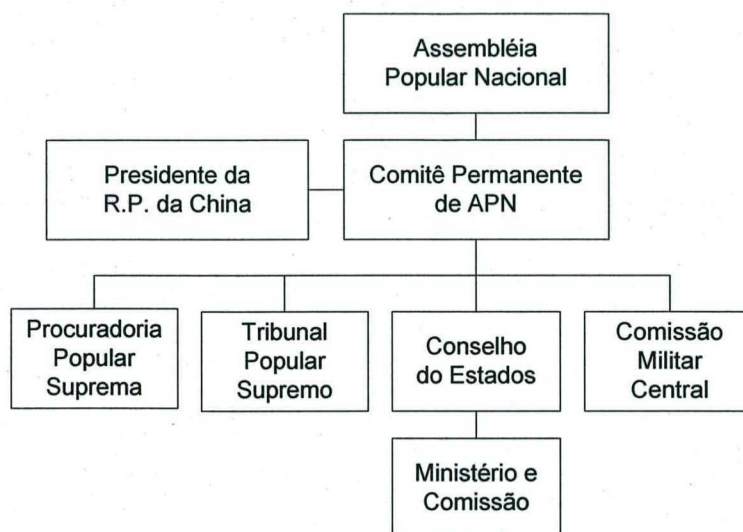


Figura 4: Estrutura dos Órgãos Centrais do Estado Chinês

Fonte: Qin, 1998, p. 48.

Percebe-se que o sistema administrativo chinês é composto por múltiplas camadas, o que torna, segundo Lieberthal e Lieberthal (2003), como via mais rápida de ascensão a um líder local, produzir um bom crescimento econômico em sua jurisdição. Esta característica tem gerado em alguns casos, práticas regionalizadas de negócio, apesar de toda a herança socialista de economia planificada. Contudo, esta descentralização pode levar algumas autoridades a tomarem decisões protecionistas, o que se tornaria um grande risco aos seus investidores internacionais.

Dentro desta estrutura os principais órgãos do governo chinês e suas funções, conforme Qin (1998), são:

- a. Assembléia Popular Nacional: Representa o poder legislativo do Estado; elege e decide os dirigentes dos órgãos supremos do Estado (Comitê Permanente da Assembléia Popular Nacional, presidente e vice-presidente da República, primeiro-ministro e componentes do Conselho de Estado, presidentes da Comissão Militar Central, do Tribunal Popular Supremo e o procurador-geral da Procuradoria Popular Suprema.) O mandato da APN é de cinco anos. A assembléia reúne-se uma vez por ano. No intervalo das suas sessões, o seu órgão permanente, o Comitê Permanente da APN exerce o poder do Estado;
- b. Comitê Permanente da Assembléia Popular Nacional: como citado anteriormente exerce a função da APN em seus intervalos entre sessões. O Comitê Permanente da Assembléia Popular Nacional é composta do Presidente, dos Vice-Presidentes, do secretário-geral e dos seus outros membros;
- c. Presidente da República: de acordo com as decisões da APN e do Comitê Permanente, o Presidente da República Popular da China, promulga leis, nomeia e exonera os componentes do Conselho de Estado, recebe os representantes diplomáticos estrangeiros, envia e chama de volta os representantes diplomáticos estrangeiros, ratifica e anula as convenções e importantes tratados assinados com os países estrangeiros;
- d. Comissão Militar Central: A Comissão Central é o órgão dirigente que comanda as forças armadas do País. As forças armadas chinesas abrangem o Exército Popular de Libertação, as unidade de polícia armada e a milícia; A RPC possui a maior força armada terrestre e aérea do mundo, segundo IISS apud EXAME, ALMANAQUE ABRIL (2003), com dois milhões e quatrocentos mil homens, o que corresponde a 11,7% de todo o Efetivo nas Forças Armadas no mundo, seguido pelos EUA com 830 mil homens, 6,7% do Efetivo mundial.

- e. Tribunal Popular Supremo: órgão judicial supremo da China, responde perante a APN e seu Comitê Permanente, e supervisiona os trabalhos judiciais dos tribunais populares locais nos diversos escalões, os dos tribunais militares e dos outros tribunais populares especiais. Todos os julgamentos são abertos ao público, exceto nos casos referentes aos segredos de Estado, aos segredos individuais e aos criminosos não adultos;
- f. Procuradoria Popular Suprema: Encarregada da supervisão da aplicação das leis. As suas instalações são correspondentes às dos tribunais populares. As procuradorias exercem seu poder procuratório para os casos de traição à pátria, de separação dos pais e de outros crimes graves. Tal como os tribunais populares, as procuradorias populares exercem seu poder procurador, de maneira independente, conforme as leis, não admitindo a ingerência dos órgãos administrativos, das corporações sociais e dos indivíduos.
- g. Conselho de Estado: quer dizer, o Governo Popular Central, é o órgão administrativo supremo do Estado. Ele põe em prática as leis e resoluções elaboradas e aprovadas pela APN, bem como pelo seu Comitê Permanente; responde e presta contas do seu trabalho perante a APN e o seu Comitê Permanente. O Conselho de Estado tem, dentro da sua competência, o direito de definir as medidas administrativas, de estipular os regulamentos administrativos e de emitir decisões e decretos. O Conselho é composto do primeiro-ministro, dos vices-primeiro-ministros, dos ministros, dos diretores de comissão, do auditor chefe e do secretário-geral. Todos os ministérios chineses estão subordinados a este órgão, como demonstra a figura abaixo.

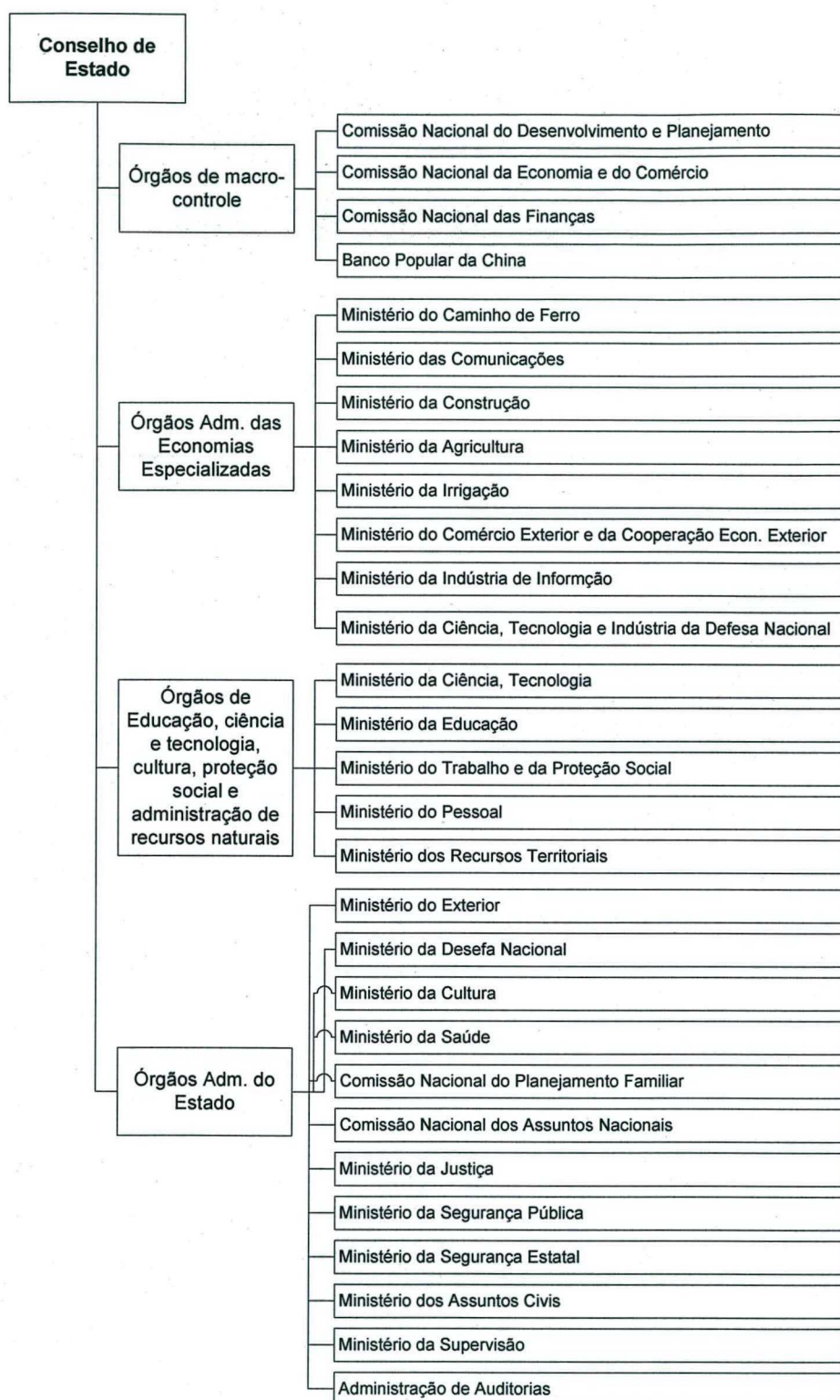


Figura 5: O Conselho de Estado da RPC

Fonte: Qin, 1998, p. 52.

Dentre todos os ministérios expostos acima, destacam-se, para o tema em questão, os Ministério do Comércio Exterior e da Cooperação Econômica Exterior e o Ministério do

Exterior. O primeiro, conforme o SCBC (2001), trata-se da entidade pública relacionada com o comércio exterior, atualmente denominado de MOFCOM. Ainda segundo o SCBC (2001), A responsabilidade do MOFCOM é

to be in charge of the overall administration of China's foreign trade and economic cooperation. In addition to developing strategies for foreign trade and economic development, MOFCOM is also responsible for the supervision and inspection of contracts by foreign-funded enterprises. (SCBC, 2001).

Já o segundo é responsável pela política exterior da RPC, que como explica Qin (1998), é uma política com característica pacífica de independência e de autodecisão. Os pontos fundamentais da política externa da RPC são:

- a. A China decide independentemente a sua posição e a sua política em relação aos problemas internacionais, não se alia a nenhuma potência ou bloco de países nem estabelece relações estratégicas com eles, combate o hegemonismo e a política de força;
- b. O objetivo da política externa da China consiste em salvaguardar a paz mundial e criar um ambiente internacional pacífico necessário para a edificação das modernizações do país;
- c. A China está disposta a desenvolver relações com todos os países, com base nos cinco princípios: respeito mútuo à soberania e à integridade territorial; não-agressão um a outro; não-intervenção nos assuntos internos alheios; igualdade e benefício recíproco e coexistência pacífica;
- d. O reforço da unidade e da cooperação com os países em desenvolvimento do Terceiro Mundo e o desenvolvimento das relações amistosas com os países vizinhos constituem a pedra fundamental da política externa da China;
- e. A China preconiza o estabelecimento duma nova ordem de relações internacionais e da política e economia internacional com base nos cinco princípios da coexistência pacífica. (QIN, 1998, p. 62).

Qin (1998) conta que os cinco princípios de coexistência pacífica são considerados os pilares para a RPC para qualquer tipo de relação entre países. “Os chineses sustentam que sempre se deve tomar os cinco princípios de coexistência pacífica como guia e não tomar a similaridade ou dessemelhança dos sistemas sociais, das ideologias e das concepções de valor como norma” (QIN, 1998, p. 62-63). Ainda conforme Qin (1998), estes princípios foram formulados em 1953 pelo na época, primeiro-ministro Zhou Enlai. E em 1982 passou a integrar a Constituição da China.

Atualmente os cinco princípios da coexistência pacífica já se tornaram princípios fundamentais, com a qual a RPC estabelece e desenvolve relações amistosas com todos os países do mundo. Atualmente, segundo EXAME, ALMANAQUE ABRIL (2003) a RPC integra as seguintes organizações: APEC; ONU; Banco Mundial; FMI e recentemente a OMC.

3.3 O ingresso da China na OMC

Não é recente o interesse chinês em integrar organismos supranacionais. Como explica MDIC (2002), a RPC já participava das negociações que visavam criar a organização Internacional do Comércio e do Acordo Geral de Tarifas e Comércio – GATT, em 1947. Tendo seu Protocolo Provisório de Acesso assinado em abril de 1948, mas com a revolução comunista de 1949, a RPC retirou-se das negociações e adotou uma estratégia de isolamento econômico.

Apenas no final da década de 70, conforme MDIC (2002), a RPC abandonou a estratégia de isolamento da economia internacional, iniciando um processo de abertura, que seria um elemento importante para sua inserção nas instituições multilaterais. Em 1980, tornou-se membro do FMI e, em 1982, observadora do GATT. A decisão chinesa de ingressar nessas instituições,

marked the first critical step toward economic integration with global economy. And to join GATT/WTO would be part of the logical sequence. Our experience with these two institutions as the gateway to the world reinforced our conviction that active engagement with the international community could benefit China's economic development which in turn contribute to the development of the world economy. (LIQUN apud WTO, 2002)

Então em 1987, como exposto por MDIC (2002), a RPC cria um grupo de trabalho com estratégia de voltar a ser membro do GATT, mas os trabalhos foram paralisados em 1989 pelos eventos da Praça da Paz Celestial, mas logo retornados, pois, segundo MDIC (2002), em 1995, depois de uma tentativa frustrada de ingressar na ocasião da conclusão da Rodada do Uruguai, a RPC voltou a apresentar pedido de acesso. É sabido que naquele momento surgiu o complicador de Taiwan, que submeteu seu pedido em 1990 como Território Aduaneiro de Taiwan. Ainda que o processo de acesso de Taiwan tenha caminhado bem, houve um consenso entre os Membros de que a acesso de Taiwan só aconteceria depois da acesso da RPC.

Paralelamente a todos esses fatos o País continuou buscando adequar, principalmente, sua política de comércio exterior às regras do GATT e, posteriormente, da OMC. Entretanto, como explica MDIC (2002), a não transparência no uso de instrumentos tarifários, a utilização indiscriminada de barreiras não-tarifárias e o não reconhecimento de direitos de propriedade básicos prolongaram seu processo de acesso a OMC. Já neste período, a RPC revisou suas leis, principalmente as leis de patente, lei de marcas registradas e de direitos autorais, para que fossem consistentes com as obrigações da OMC. Como mesmo explica Líqun Jin, Ministro de Finanças da RPC:

The Congress has made or amended new laws and the government has done the same with its ordinances. The State Council has processed 2300 documents, of which 830 have been repealed and 325 are under being amended. Drafting work on amendment of existing laws, about dozens in number, has completed. The amended laws and revised regulations will be promulgated or issued after a proper legal procedure. In the meantime, similar work is being done at the level of the local government (...) A series of training courses have been arranged for senior officials at the central and local level to learn about WTO and China's right and obligations as a member. (LIQUN apud WTO, 2002)

Percebe-se então, conforme Noronha, McNaughton e Pang (2002), que o processo de acesso da RPC à OMC foi bastante singular. Foram vários anos de intensas negociações e de um

leque de concessões jamais feitas por qualquer país na ordem multilateral de comércio. Fato esse esperado, pois, sob a perspectiva da formulação da política externa da RPC; o retorno à ordem multilateral de comércio era não somente de fundamental importância, mas de prioridade estratégica, de vez que um país com os interesses internacionais do porte da RPC pudesse influir na formação da ordem de grande vulnerabilidade no campo das trocas internacionais, já que poderia ser, e frequentemente era, vítima de tratamentos arbitrários e discriminatórios, sem recurso a defesa eficaz. Como mesmo expõem o ministro chinês Líqun Jin:

China's relationship with the WTO will be just as excellent as with Bretton Woods Institutions. China's accession to WTO means a great deal to China itself, and to the entire world as well (...) China as a WTO member will move forward faster on the track of reforms and opening up in the context of increasing globalization. (...) The mindset of the civil servants, entrepreneurs, and the general public must be completely reconfigured to fit into the changed circumstances in the post-accession era. Governmental institutions, be they central or local, are given to understand that they need to play by the international rules, even if it means that the new practices will inevitably make a dent in their power base when the 'approval system' gives way. (LIQUN apud WTO, 2002)

Uma anotação para a postura de transformação tão firme é, como explicam Noronha, McNaughton e Pang (2002), o fato de que com a adesão da RPC à OMC, esta obrigou-se a aceitar os termos dos chamados Tratados de Marraqueche, que compreendem áreas como “investimentos, propriedade intelectual, têxteis, agricultura, regras de origem, normas sanitárias e fito-sanitárias, subsídios, serviços, valoração alfandegária e resolução de disputas” (NORONHA, MCNAUGHTON, PANG, 2002, p.12).

Assim, a RPC assegurou que revogaria, “tanto no âmbito nacional, como nas áreas provinciais e municipais, todas as leis e regulamentos inconsistentes com as regras da OMC sobre o tratamento nacional”. (NORONHA, MCNAUGHTON, PANG, 2002, p.18). Em alguns setores, como nas “áreas farmacêutica, química e de bebidas alcoólicas” (NORONHA, MCNAUGHTON, PANG, 2002, p.18), a RPC reservou-se de um período transacional.

Assegurou também a aplicação, segundo Noronha, McNaughton e Pang (2002), dos Acordos de Regras de Origem, usando como critério de modificação substancial uma alteração na tarifa de classificação de quatro dígitos, ou um acréscimo de valor de 30% ou mais no valor total de um novo produto; do Acordo de Valorização Alfandegária, comprometendo-se, como explicam Noronha, McNaughton e Pang (2002), a não utilizar práticas de preços mínimos e de preços de referencias, para fins da determinação do valor aduaneiro de um dado produto importado e ao Acordo de Inspeção de Pré-Embarque, o que inclusive faculta o funcionamento de agências de inspeção em território nacional.

Assegurou-se também, como explanam Noronha, McNaughton e Pang (2002), a eliminação de todo e qualquer contingenciamento de desempenho de exportação; equilíbrio comercial; ou equilíbrio cambial, como critério para obtenção de licenças de importação ou de exportação, sendo

os procedimentos chineses de licenciamento automático de importação deverão funcionar de conformidade com o Acordo sobre Procedimentos para Licenciamentos de Importações, assinado no fechamento da Rodada Uruguai e que é o diploma de regência da matéria no âmbito da OMC. Por sua vez, os titulares das quotas de direito de comerciar não necessitarão de obter novas licenças de importação. (NORONHA, MCNAUGHTON, PANG, 2002, p.27).

A RPC, também assumiu compromisso não-discriminatório para fins de compra, venda, transporte e distribuição. Comprometeu-se, do mesmo modo a eliminar e não reintroduzir restrições não-tarifárias à importação, incluindo restrições quantitativas à importação. Como esclarecem Noronha, McNaughton e Pang (2002),

[...] ao aceder à OMC, a China aderiu ao Acordo sobre Barreiras Técnicas ao Comércio, tendo obrigado-se a publicar todas as normas técnicas padrões, medidas e procedimentos de conformidade. O país concordou ainda em aderir ao Código de Boa Prática, imediatamente após sua acessão, assim usa terminologia de regulamentos técnicos padrões, de acordo com o significado legal da ordem jurídica multilateral. O país também confirmou que não manterá procedimentos duplicados ou múltiplos de verificação de conformidade. (NORONHA, MCNAUGHTON, PANG, 2002, p.34).

Quanto às quotas de direito de comerciar, como demonstram ainda Noronha, McNaughton e Pang (2002), todas as eventuais quotas de direito de comerciar deverão ser gradativamente liberalizadas dentro do prazo de 3 anos, com a abolição do sistema de aprovação prévia, no fim do período. O sentido da liberalização gradual deve ser compreendido como a oportunidade de se formar parcerias com a participação minoritária de capital estrangeiro. (NORONHA, MCNAUGHTON, PANG, 2002, p.18-19). Ainda quanto às quotas de direito de comerciar, cabe lembrar que as quotas aplicáveis a:

[...] Soja, óleo de amendoim, óleo de girassol, óleo de milho e óleo de caroço de algodão serão substituídas por tarifas. Por sua vez, as restrições quantitativas à importação de açúcar, algodão e de três tipos de fertilizantes serão substituídas por tarifas. Por sua vez, as restrições quantitativas serão substituídas por quotas de direito de comerciar. (NORONHA, MCNAUGHTON, PANG, 2002, p.21).

Além disso, pode-se destacar, como elucidam Noronha, McNaughton e Pang (2002), a redução de suas tarifas industriais de uma média de 24,6% para 9,4%, com as “alíquotas mais altas aplicáveis a filmes fotográficos, automóveis e produtos relacionados” (NORONHA, MCNAUGHTON, PANG, 2002, p.22). E a redução da “tarifa média para produtos agrícolas foi reduzida em cerca de metade, devendo-se situar por volta e 15%”. (NORONHA, MCNAUGHTON, PANG, 2002, p.22). Destaca-se da mesma forma anota-se restrições à importações

[...] existem com respeito a 13 categorias de mercadorias, sujeitas à importação a ser efetuada somente pelas empresas de comércio exterior designadas pelo MOFTEC. Tais categorias são: Óleo processado; Fertilizantes; Tabaco; Óleo vegetal; Grãos; Borracha natural; Lã; Fibras acrílicas; Açúcar; Algodão; Petróleo; Aço; Madeira processada. (NORONHA, MCNAUGHTON, PANG, 2002, p.26).

Além, evidentemente, da isenção tarifária, que para Noronha, McNaughton e Pang (2002), ocorre nos seguintes casos:

- a) Bens em consignação com tarifas inferiores a RMB 10;
- b) Amostras promocionais sem valor comercial;
- c) Bens e materiais doados graciosamente por entidades internacionais ou governos estrangeiros;
- d) Combustíveis, material, bebidas e provisões para uso em rota por qualquer meio de transporte em trânsito transfronteiriço;
- e) Bens exportados em substituição;
- f) Bens danificados antes da liberação alfandegária;
- g) Bens sob isenção acordada em tratados internacionais das quais a China seja parte;
- h) Bens de regime de importação temporária;
- i) Bens importados em regime de 'draw-back';
- j) Bens importados a custo zero para fins de substituição;
- k) Projetos governamentais com financiamento doméstico ou estrangeiro; e/ou
- l) Artigos para pesquisa científica, educação e para os deficientes.

Ainda segundo Noronha, McNaughton e Pang (2002), o país aplicará as reduções e as isenções tarifárias de modo a garantir o bom emprego da cláusula de nação mais favorecida no tratamento dos bens importados.

[Desta forma, desenvolveu-se na RPC], uma economia livre com cerca de 86.6% dos preços regulados pelas forças de mercado e apenas 9.6% dos preços regulados pelo governo. O país acordou em divulgar a lista de preços regulados pelo governo, da mesma forma que assegurou que os controles de preços, inclusive e eventualmente aqueles de ordem administrativas, não serão utilizados para fins de proteção à indústria doméstica. (NORONHA, MCNAUGHTON, PANG, 2002, p.18-19).

Torna-se importante lembrar que envolto a todas as negociações existentes, como expõem o MDIC (2002), os membros da OMC focaram os trabalhos da acessão na discussão dos compromissos multilaterais que a RPC deveria assumir a partir da data de acessão. Neste ponto, houve controvérsias se a RPC assumiria compromissos nos níveis de países desenvolvidos ou como país em desenvolvimento. Na questão de subsídios agrícolas, por exemplo, adotou-se uma solução onde a RPC comprometendo-se a não subsidiar mais que 8.5% do valor de sua produção agrícola com subsídios que distorcem o comércio agrícola (abaixo dos 10% permitidos para os PED, mas superior ao 5% exigidos para os PD).

3.3.1 Antidumping, medidas compensatórias e salvaguardas.

Segundo Noronha, McNaughton e Pang (2002), o país asiático também aderiu ao Acordo Antidumping, ao Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias da OMC e ao Acordo de Salvaguardas.

A China já havia, em 1997, promulgado legislação correspondente em conformidade com aqueles acordos internacionais. Tal legislação será todavia revista pelo governo chinês para que a consistência com o regime multilateral seja assegurado. A RPC obrigou-se a aplicar suas normas internas de maneira consistente com a ordem jurídica multilateral e bem assim de assegurar a revisão, pelo Judiciário, de quaisquer decisões administrativas. (NORONHA, MCNAUGHTON, PANG, 2002, p.27).

Como citam Noronha, McNaughton e Pang (2002), são os seguintes os órgãos governamentais chineses responsáveis pelas questões de antidumping e de medidas compensatórias.

- a. Ministério de Comércio Exterior e Cooperação Econômica – MOFCOM, incumbido de receber petições e conduzir as investigações, negociações com respeito a compromissos de preços, bem como propor a imposição de direitos antidumping e medidas compensatórias;
- b. Comissão de Comércio e Economia de Estado – SETC, que é responsável pela investigação de dano causado à indústria doméstica. A SETC tem dois

- outros sub-órgãos, o comitê de Investigação e Determinação de Danos e a Administração Geral Alfandegária;
- c. Comissão Tarifária do Conselho de Estado – TSCS, órgão que toma a decisão final, com base nas recomendações do MOFCOM. (NORONHA, MCNAUGHTON, PANG, 2002, p. 28)

No Brasil, há presentemente, por ocasião da data de acesso da RPC à OMC, nada menos de onze processos antidumping contra a RPC, com medidas em vigor, com relação a “lápiz, pneumáticos de bicicleta, cogumelos, imãs, carbonato de bário, brocas helicoidais, garrafas térmicas, ampolas de vidro para garrafas térmicas, ventiladores de mesa, cadeados e alho fresco.” (NORONHA, MCNAUGHTON, PANG, 2002, p.29).

3.3.2 Medidas sanitárias e fito-sanitárias

Segundo Noronha, McNaughton e Pang (2002), a RPC aderiu, também ao Acordo sobre Medidas Sanitárias e Fito-Sanitárias da Rodada Uruguai e assumiu o compromisso de adotar tais medidas somente naquilo em que forem necessários para proteger a vida e a saúde de seres humanos, animais e plantas. Mas ainda, o País assegurou que suas leis e regulamentos de regência sobre medidas sanitárias e fito-sanitárias serão consistentes com os dispositivos da ordem jurídica multilateral.

3.3.3 Tributação interna sobre importações

Na RPC, como citam Noronha, McNaughton e Pang (2002), há três tipos principais de tributos incidentes sobre a importação de produtos ou serviços:

- a) O imposto sobre valor acrescentado incidente sobre bens e serviços para o processo, montagem e manutenção;
- b) Taxa de consumo, incidente sobre alguns produtos de consumo;
- c) Taxa de negócios incidentes sobre prestação de serviços, transferência de ativos intangíveis e imobiliários.

Tanto os impostos sobre valor acrescentado com a taxa de consumo são incidentes sobre as atividades das empresas importadoras e cobradas pelas autoridades alfandegárias no ponto de entrada. O imposto sobre valor agregado é reembolsado, em caso de exportação, ao passo que não há a incidência de taxa de consumo na exportação. (NORONHA, MCNAUGHTON, PANG, 2002, p.24).

Em suma, todas as transformações explanadas acima permitiram, conforme Oliveira (2003), ativar o entusiasmo de diversos setores e incrementar as transações internacionais, as exportações em particular, atendendo aos objetivos de expansão do comércio exterior chinês.

E, como citado anteriormente neste trabalho, de todos os países ocidentais, talvez nenhum tenha melhor clima e melhores condições para estreitamento de relações comerciais com a China do que o Brasil. Vários setores serão beneficiados.

A industrial, pela redução das tarifas em aproximadamente dois terços. Por sua vez, o setor agrícola indubitavelmente é o que terão maiores vantagens, trazendo largos benefícios para as empresas produtoras e exportadoras brasileiras. (NORONHA, MCNAUGHTON, PANG, 2002, p.12)

Porém, Lieberthal e Lieberthal (2003) lembram que, para aproveitar o potencial chinês, principalmente após os avanços pós-OMC, é preciso desenvolver uma visão sem exageros, e contendo o otimismo de muitos investidores, pois a própria adesão da RPC à OMC, significa um risco aos interessados de explorar o mercado chinês, principalmente quanto à conformidade das ações e práticas da RPC frente as exigências da OMC.

Como lembram Lieberthal e Lieberthal (2003), cerca de um mês após sua admissão na organização de âmbito mundial, não havia sequer uma tradução oficial para o chinês do texto final do acordo de acesso. Na realidade, poucas localidades na RPC estão plenamente preparadas para assumir compromissos constantes e agendados no acordo de acesso do país asiático à OMC, como explica ainda Lieberthal e Lieberthal (2003), além do fato de que as autoridades que negociaram o acordo, não pertencerem mais ao governo, apesar de indubitavelmente, permanecer o mesmo partido, o PCC.

Contudo, Lieberthal e Lieberthal (2003) acreditam que as exigências impostas sejam cumpridas, sendo algumas delas já descritas neste trabalho, porém, de forma mais litigiosa e prolongada, o que vai exigir muita atenção de executivos para não gerarem resultados negativos e grandes frustrações ao apostarem nas oportunidades deste grande mercado, hoje em dia, considerado o maior atrativo do país oriental.

3.4 O Mercado Chinês

Como mencionado anteriormente, a RPC é o país mais populoso do mundo. Conforme SCBC (2002). A RPC possui aproximadamente um quarto da população mundial, o que a leva a utilizar esse seu grande mercado interno em todas as mesas de negociação que se faz presente.

Este modelo de barganha através do tamanho de seu mercado é para muitos um apelo equivocado, pois como explica Costa (2002), vender a RPC como sendo um país de 1,3 bilhões de consumidores tem, no mínimo, 85% de estelionato, porém, ninguém nega que se trata de um excelente mercado, atrativo a qualquer investidor, ainda mais quando acrescentado que,

o que os mais otimistas consideram classe média inclui 15% dos trabalhadores chineses. Sua renda familiar é tipicamente de 2.500 yuans: R\$ 697 pela taxa de câmbio oficial. [na época] Mas como na China o custo de vida é 60% inferior ao do Brasil, essa camada é comparável com a classe B brasileira. A equivalente chinesa, menor em termos relativos, é bem maior em termos absolutos: cerca de 150 milhões de pessoas capazes de consumir, desde que não tenham de pagar em dólar.

Pode-se de alguma forma confirmar o exposto acima, ao observar que, conforme a PNUD apud EXAME, ALMANAQUE ABRIL (2003), atualmente, o índice de qualidade de vida da RPC (IDH 0-1) é de 0,726 excluindo Hong Kong e Macau, o que é considerado pela ONU, ainda conforme EXAME, ALMANAQUE ABRIL (2003), um desenvolvimento humano médio. A Noruega, dona do melhor índice de qualidade de vida, possui um IDH de 0,942.

Além do que, deve-se sempre lembrar que o mercado chinês de hoje representa “a soma de cinco Méxicos com 60 Cubas (o imenso interior rural)” (COSTA, 2002, p.50). Um país de contrastes, como o Brasil, numa escala muito maior. Mas, com a principal vantagem de que se a dinâmica dos últimos anos se mantiver nesta década, a “China chegará em 2011 com um PIB maior que o dos Estados Unidos e uma classe média de 400 milhões ou 500 milhões de pessoas, como seus dirigentes enfatizaram ao negociar a entrada na OMC” (COSTA, 2002, p.50).

Este fato é confirmado por Brandão e Moura (2002), quando estes afirmam que a cada ano fatias imensas da população de 1,3 bilhões de habitantes entram para o mundo do consumo. Até porque, como ainda explicam Brandão e Moura (2002, p. 78) “o interior chinês ainda é um deserto econômico, em que centenas de milhões de pessoas nem sequer têm energia elétrica”. O País está construindo a maior usina hidrelétrica do planeta, Três Gargantas, que levará energia a estas áreas fazendo com que consumo no país cresça ainda mais rapidamente.

Deste modo, toda a discussão sobre a real dimensão do mercado chinês já não é relevante para Dorn apud Cardoso e Dias (2003), pois para estes, a população chinesa já é toda de consumidores, no sentido básico de que todos demandam produção e serviços. Pode-se justificar em partes pela baixa taxa de desemprego, de aproximadamente 3,1%. (OIT apud EXAME, ALMANAQUE ABRIL, 2003, p. 76). Considere-se ainda que a força de trabalho chinesa, segundo OIT apud EXAME, ALMANAQUE ABRIL (2003), é de 756,8 milhões em 2000, e representa 25,7% da força de trabalho mundial sendo, assim, a maior do mundo como exposto no gráfico abaixo.

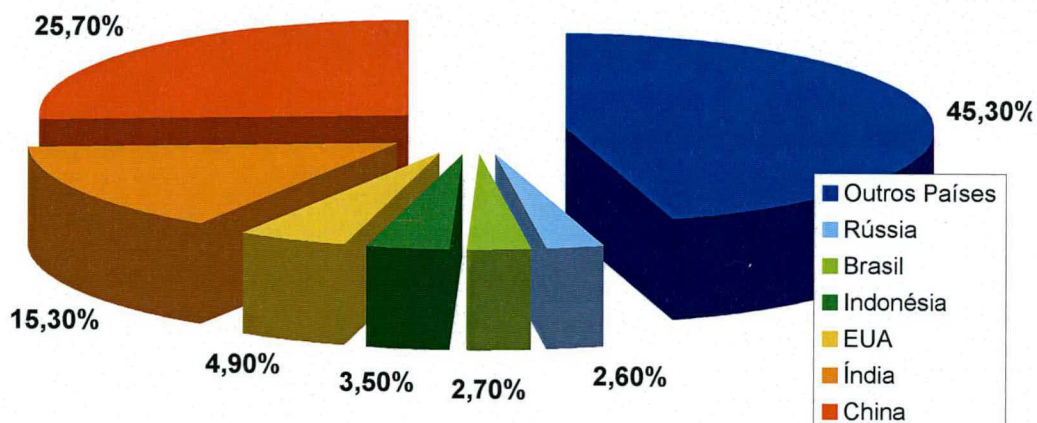


Gráfico 1: Distribuição Mundial da Força de Trabalho

Fonte: Banco Mundial apud EXAME, ALMANAQUE ABRIL, 2003, p. 214.

Em suma, pode-se apostar no mercado chinês como uma grande oportunidade para o aumento de vendas no mercado interno, desde de que se tenha formulado uma excelente estratégia e mobilizado uma excelente estrutura empresarial. Pois “não é porque 1 bilhão de chineses não têm máquina de lavar louça que 1 milhão deles vai comprar o aparelho, ou que vai comprá-lo de você” (LIEBERTHAL E LIBERTHAL, 2003, p. 53). Afinal, encontra-se grandes determinantes na dimensão do mercado de determinados produtos, principalmente relacionados a questões culturais e políticas.

Todavia, persiste a idéia de que toda a perspectiva de crescimento e desenvolvimento econômico, melhorando deste modo a condição de vida dos chineses e os tornando reais consumidores pressupõe a idéia atual do potencial do mercado chinês e permite que o governo chinês possa barganhar e tornar-se um grande *player* no comércio internacional, além de gerar uma movimentação intensa de negócios já há algumas décadas.

Deste modo, como próxima etapa, torna-se importante citar que o mercado chinês, como explica SCBC (2002), está cada vez mais se regionalizando. Sendo cada parte com uma política própria de negócio e competindo entre si para atrair investimentos, tecnologia e negócios, principalmente em função de diferentes incentivos dados pelos seus gestores que, como citado anteriormente, via crescimento econômico de sua região, sonham com uma ascensão política em termos nacionais. Além, evidentemente, de grande diversidade geográfica e cultural e, assim, diferentes níveis de desenvolvimento e diferentes perspectivas de crescimento.

Com objetivo de organização e estudo do mercado chinês, considerando-se todas as suas características e particularidades, em especial as diferenças regionais crescentes, o SCBC (2002) orienta a análise do mercado em seis grandes regiões, cada uma com uma população de mais de 100 milhões de pessoas e com um PIB superior a US\$30 bilhões. As regiões são, como expõem SCBC (2002):

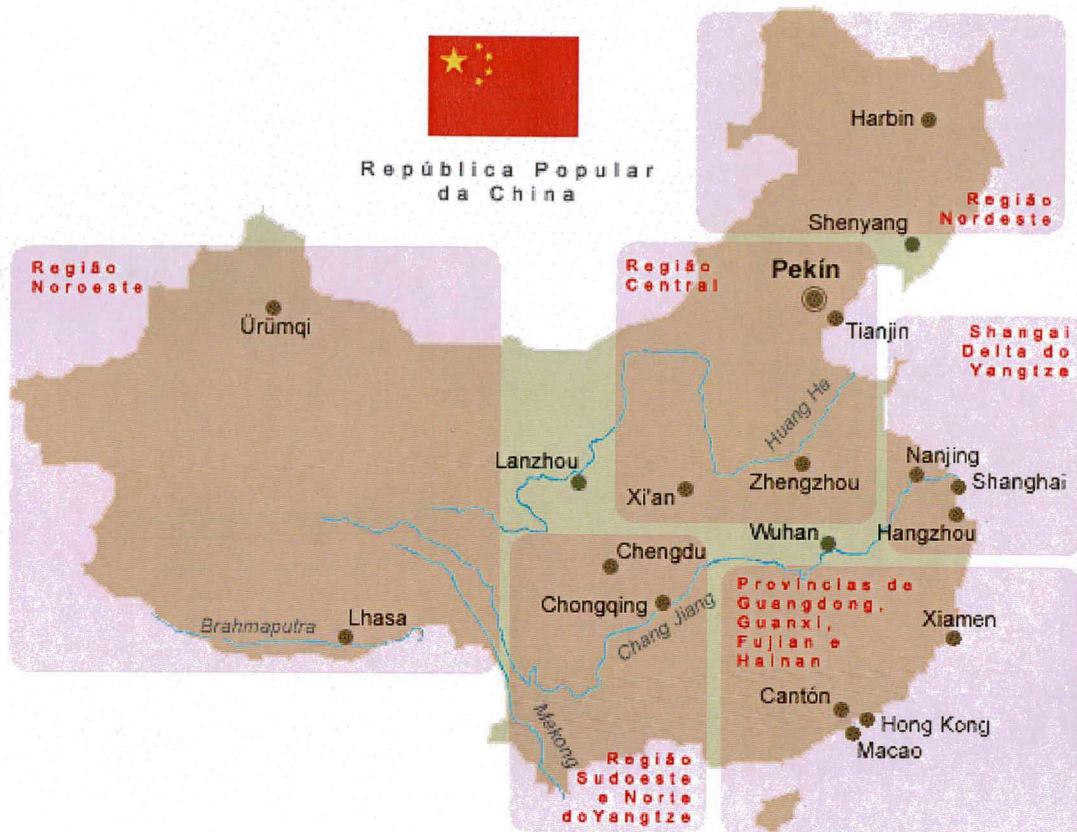


Figura 6: Regiões Mercadológicas

Fonte: Baseado em SCBC, 2001.

- a. Região Nordeste: Região formada pelas províncias de Heilongjiang, Jilin e Liaoning. Esta região tem alta demanda em materiais, serviços e tecnologia de desenvolvimento de recursos naturais, como petróleo, minerais e floretas, além de infra-estrutura em aeroportos, rodovias e telecomunicações, bem como no cultivo de grãos, madeira e na pesca.
- b. Região Noroeste: Esta região é composta por quatro regiões autônomas, Tibete, Xinjiang, Ningxia e Mongólia Interior, e duas províncias, Qinghai e Gansu. A região com o menor desenvolvimento econômica da RPC. As oportunidades estão nas indústrias relacionadas à exploração de recursos naturais, como: óleo, gás e minerais. Caracteriza-se também como uma região carente em acesso e comunicação, sendo, portanto, as áreas de transporte, energia e telecomunicações com boas perspectivas.

- c. Região Central: É formada por três fortes sub-regiões. Pelo eixo Beijing-Tianjin-Hebei, Província de Shangdong e o eixo Henan-Shanxi-Shaanxi. Nesta região situa-se o centro político da RPC. Geralmente é escolhido como local base para empresas multinacionais. Possui infra-estrutura desenvolvida e a indústria com grande oportunidade nesta região é a de serviços.
- d. Região Sudoeste e Norte do Rio Yangtze: Compreende as províncias de Yunnan, Sichuan, Guizhou, Hunan, Hubei e Chongqing. Esta região ainda apresenta um certo grau de sub-desenvolvimento. Atualmente, numa tentativa do Governo Central desenvolver a região, tem-se grandes oportunidades nas áreas de transporte, agricultura e energia. A região conta com o suporte de muitos investidores internacionais.
- e. Shanghai e Delta do Yangtze: é formada por Shanghai, Jiangsu e Zhejiang e Anhui. Possui uma população de mais de 200 milhões de habitantes. E representa um quarto da economia chinesa. O delta do Yangtze é apontado como uma dos mercados mais concentrados do mundo. A área já é bastante desenvolvida em termos comerciais, sendo de grande oportunidade para região produtos de alto padrão, lojas de departamento e grandes franchising. Shanghai ainda é apontado como o centro biotecnológico e engenharia da RPC.
- f. Províncias de Guangdong, Guanxi, Fujian e Hainan: Este é o maior mercado para infraestrutura na RPC. Além de grande potencial para os setores de telecomunicações, transporte, energia, meio ambiente, turismo, alimentos e agro-business.

Nota-se, de acordo com o exposto, a preocupação com o desenvolvimento da infra-estrutura do país. Em quase todas as regiões há investimentos nesta área. Atualmente, segundo Lieberthal e Lieberthal (2003), este é um dos setores mais carentes e que ainda simbolizam

grandes riscos ao investidor estrangeiro. Assim, como explica a Revista Veja (2003), a RPC atualmente é um grande canteiro de obras. “Com o milionário déficit de moradias e recursos externos e internos de sobra para diminuí-lo, a construção civil tornou-se o ramo mais aquecido da economia” (REVISTA VEJA, 2003, p. 135). Como explica ainda Revista Veja, hoje a RPC consome 25% de todo o aço produzido no mundo. Também compram um quarto de todo o minério de ferro. Neste produto, apesar de ser o maior produtor mundial, como exposto a seguir, ainda possui um déficit do tamanho da produção brasileira. O consumo de cimento é ainda maior, chegando a 40% de toda a produção mundial. A Revista Veja ainda demonstra que o setor de máquinas também está bem aquecido na RPC tendo em 2002, comprado 70% de todas as máquinas têxteis produzidas naquele ano no planeta.

Todo esse crescimento e investimento em infra-estrutura, o mercado chinês tem se dinamizado e atendendo os objetivos do próprio governo e de investidores internacionais. Notadamente aos objetivos de expansão comercial, onde foram criados facilitadores como, segundo Oliveira (2003), a criação das Zonas Econômicas Especiais – ZEE (*Special Economics Zones - SEZ*), abrindo-se mais canais de negócios, concedendo-se direitos de comercialização a vários produtos e reduzindo-se bastante o número de mercadorias sob o controle governamental.

3.5 Zonas Econômicas Especiais

A criação e o desenvolvimento das ZEE's, segundo Oliveira (2003), veio durante a III Sessão Plenária do XI Comitê Central do Partido Comunista Chinês, objetivando a adoção de uma política gradual de abertura de seu mercado ao exterior, com vistas a dinamizar o processo de modernização econômica do País.

Em 1980 foram criadas as ZEE's de Shenzhen, Zhuhai e Shantou (todas na Província de Guangdong) e, em 1981 a de Xiamen, na Província de Fujian. Shekou não é uma ZEE, mas sim um Distrito Industrial que desfruta de autonomia administrativa. (OLIVEIRA, 2003, p. 58).

A criação destas ZEE's, com tratamento diferenciado das demais regiões da RPC no âmbito da política econômica, objetivaram, Conforme Oliveira (2003):

- a) Atrair capital externo para o desenvolvimento agrícola e, sobretudo industrial;
- b) Lograr transferência da tecnologia mais avançada possível;
- c) Promover as exportações;
- d) Absorver métodos ocidentais de administração comercial e industrial;
- e) Aumentar a demanda por bens e serviços produzidos em outras regiões do País.

As primeiras ZEE's serviram como laboratório das reformas econômicas no País, abrigando investimentos externos por meio da formação de empresas mistas de capital estrangeiro e chinês ou de empresas integralmente estrangeiras.

Assinala-se que essas zonas especiais se diferenciam das demais do território chinês, especialmente em função de sua orientação econômica de mercado, resultante de suas atividades exportadoras (cujos preços são determinados pela oferta e pela demanda internacional) e do tratamento preferencial atribuído às empresas que nelas atuam. É favorecido o papel das forças de mercado na alocação de recursos. (OLIVEIRA, 2003, p. 62).

Quanto ao tratamento preferencial mencionado, entre as prerrogativas gerais concedidas aos investidores estrangeiros nas ZEE's encontram-se as seguintes:

- a) Imposto de renda – para as empresas, as alíquotas são de 15% sobre as receitas, com isenção de sobretaxas locais; o caráter exportador das atividades desempenhadas, o valor da inversão, e o tempo previsto de operação dos projetos e seu nível tecnológico podem viabilizar reduções maiores ou isenção deste imposto [...];
- b) Imposto sobre o uso da terra, o valor deste imposto varia segundo o caráter e a duração de cada projeto, havendo isenção para hospitais, escolas, institutos de pesquisa e empreendimentos que envolvem tecnologia avançada;

- c) Tarifas sobre importação/exportação, isenção de impostos sobre importação de matérias-primas, peças, equipamentos, veículos e bens para instalação de unidades produtivas; isenção ou redução de tarifas para bens de consumo, exceto fumo e álcool; as exportações também estão isentas de tributação;
- d) Formalidades de ingresso/saída do País, facilidades especiais são concedidas a empresários e suas famílias, especialmente quando de originários de Hong Kong e Macau;
- e) Remessa de divisas ao exterior, é permitida embora existam problemas para a obtenção das mesmas quando as receitas são decorrentes de vendas feitas no mercado doméstico (a conversibilidade da moeda é limitada pela escassez de divisas do País [...]);
- f) Autonomia administrativa, as empresas que atuam nas ZEE's dispõem de livre gerenciamento de sua produção e operação, admissão/demissão de empregados, contratação de técnicos, sendo igualmente livre a determinação do sistema de preços, salários e bônus;
- g) Concessão de créditos, desde 1985 o Banco da China facilita a concessão de crédito a empresas estrangeiras estabelecidas nas ZEE's. (OLIVEIRA, 2003. p. 63).

Todas as ZEE estão expostas no Quadro a seguir:

Quadro 5: Zonas Econômicas Especiais

1.Dailan	17.Shanghai Caohejing	33.Jiujiang
2.Shenyang	18.Shanghai Hongqiao	34.Nanchang
3.Changchun	19.Nantong	35.Changsha
4.Harbin	20.Lianyungang	36.Yueyang
5.Yingkou	21.Suzhou Industrial Park	37.Huangshi
6.Xi'an	22.Kunshan	38.Guangzhou
7.Urumqi	23.Hangzhou	39.Zhanjiang
8.Tianjin	24.Ningbo	40.Huizhou
9.Beijing	25.Wenzhou	41.Nansha
10.Qinhuangdao	26.Xiaoshan	42.Dongshan
11.Qingdao	27.Ningbo Daxie	43.Rongqiao
12.Yantai	28.Hefei	44.Fuzhou
13.Weihai	29.Wuhan	45.Kunming
14.Shijiazhuang	30.Chongqing	46.Nanning
15.Huhhot	31.Nanjing	47.Guiyang
16.Shanghai Minhang	32.Wuhu	48.Chengdu

Fonte: SCBC, 2001.

Segundo EXAME, ALMAQUE (2003), a RPC é hoje a sexta economia mundial. O segundo país em crescimento do PIB. É o sexto maior exportador mundial, sexto maior importador mundial e nono maior superávit da balança comercial.

Ainda conforme EXAME, ALMANAQUE ABRIL (2003), entre os vinte portos mais movimentados do mundo, cinco são chineses, o que torna a China o país com maior frequência nesta lista. O porto mais movimentado é o de Cingapura, com 325.591 toneladas/ano. Segue abaixo os maiores portos chineses:

Quadro 6: Portos Chineses

Porto	Posição no ranking Mundial	Toneladas
Shanghai	4°	186.287
Hong Kong	5°	174.642
Guangzhou	17°	101.521
Qinhuangdao	18°	97.430
Ningbo	19°	94.097

Fonte: Baseado em EXAME, ALMANAQUE ABRIL (2003).

Percebe-se que a RPC tornou-se um país aberto ao Mundo, ansioso por importar e exportar mais, por atrair investimentos estrangeiros através de todos os mecanismos possíveis e ávidos pelo intercâmbio e cooperação com o exterior em todos os níveis. Sendo que a redução das importações, qualquer que seja o parceiro comercial, é um recuo que em nenhuma hipótese constará dos planos chineses, pois dentro da orientação política tomada, torna-se absolutamente necessário que a taxa de exportações seja superior à registrada no desenvolvimento econômico da RPC.

Por isso, todo o seu mercado, apesar de já apresentar uma grande movimentação de investimentos e negócios, ainda tem “muito espaço para conquistas. Sobre tudo no setor de

agrobusiness, onde o Brasil tem competitividade ímpar e os chineses se mostram dispostos a experimentar novos paladares”. (FERRARI, SILVEIRA, GONÇALVES & PINTO, 2001, p. A-5).

3.6 Intercâmbio comercial Brasil-China

Uma das alavancas do Brasil, como explica Ferreira (2003), está na RPC. Denominada a maior oportunidade de negócios surgida nas últimas décadas no cenário mundial. Principalmente por ser um dos únicos países do mundo a crescer em um ritmo acelerado.

A China e o Brasil têm mantido intercâmbio comercial extra-oficial desde a fundação da República Popular da China. Porém, devido a longa distância e falta de conhecimento entre os dois países, o volume comercial na década de 50 não ultrapassou a US\$ 8 milhões. . (MDIC, 2002, p.01).

Segundo MDIC (2002), o comércio bilateral vinha crescendo nos anos 60, porém, já no ano de 1964, em função da significativa mudança política no Brasil, o comércio entre os dois países foi praticamente interrompido. Nos anos 70, os setores industriais e comerciais do Brasil tinham intenção de restabelecer relações comerciais com a China, assim, ambos restauraram relações diplomáticas, criando então, conforme MDIC, “uma circunstância favorável para o desenvolvimento normal do comércio entre os dois países” (MDIC, 2002, p. 01). Ainda, como expõem MDIC (2002), com mais de vinte anos de esforços dos dois países, as relações econômicas registraram grandes avanços.

Em 1985, “o valor do comércio bilateral atingiu US\$ 1,41 bilhões sendo cerca de 83 vezes maior que o registrado em 1974 (...) quando os dois países estabeleceram relações diplomáticas” (MDIC, 2002, p. 01). Já no ano de 1986, conforme MDIC (2002), com o

decréscimo das exportações de petróleo e a carência de oferta de produtos exportáveis do Brasil para a China, o comércio bilateral passou a registrar consideráveis quedas.

Em 1990, registrou um intercâmbio comercial de apenas US\$ 501 milhões, sendo que em 1991 caiu ainda mais, para US\$ 288 milhões. No ano de 1993, com a abertura do mercado brasileiro e a elevação da exportação de óleo de soja para a China, foi um ponto de inflexão na curva descendente, pois o comércio bilateral atingiu US\$ 1,08 bilhões. (MDIC, 2002, p.01).

Desde então as trocas comerciais entre os dois países vêm crescendo significativamente, até atingir seu recorde em 1997, com o volume de US\$ 2,25 bilhões. Em 1998, influenciado pela crise financeira asiática, registrou-se uma queda para US\$ 1,9 bilhões, diminuindo 11,4% em relação a 1997. (MDIC, 2002, p.02).

O comércio bilateral entre os dois países, como explica MDIC (2002), tem sido favorável à China desde 1996 e, em 1998, o intercâmbio comercial entre os dois países registrou um déficit, contra o Brasil, de US\$ 128 milhões.

Segundo MDIC (2002), em 1999, as exportações brasileiras para a China continuaram declinando. No período de 1996 a 1999, as exportações brasileiras para o mercado chinês caíram 39,3% e as importações caíram 34%. “O saldo comercial manteve-se deficitário em todo o período (...) em 2000, porém, inverteu-se o quadro, com variação positiva das exportações de 60,5% em relação a 1999, e das importações em 41,2%”. (MDIC, 2002, p.02).

O crescimento continuou em 2001, como expõem Ferrari, Silveira, Gonçalves e Pinto (2002), as importações chinesas, entre janeiro e novembro de 2001, alcançaram US\$ 88,4 milhões de toneladas, o representa um aumento de 26% em relação ao ano de 2000.

Em 2002, como expõem Aredes, Conceição e Meurer (2002), como efeito da epidemia SARS, houve uma queda nas trocas comerciais entre os dois países. Parando também com investimentos de muitas marcas brasileiras que já atuam na RPC.

Atualmente, como explica Ferreira (2003), apesar de fatos como a Guerra do Iraque, que freou um pouco as trocas internacionais, o intercâmbio comercial entre Brasil e RPC cresceu 8%. “O gigante asiático saiu da 12ª posição no mercado das exportações para a segunda, ultrapassando parceiros tradicionais como Argentina, Holanda e Alemanha. E mais: nos próximos cinco anos [...] será a maior compradora” (FERREIRA, 2003, p. A3) Kostman e Silva (2003) acrescentam que entre janeiro e setembro de 2003 os chineses compraram US\$3,4 bilhões em produtos brasileiros, o dobro do mesmo período do ano passado. O MDIC apud ClicRBS (2003) aponta em números mais precisos que o comércio Brasil-RPC aumento 136,6% nos últimos oito meses.

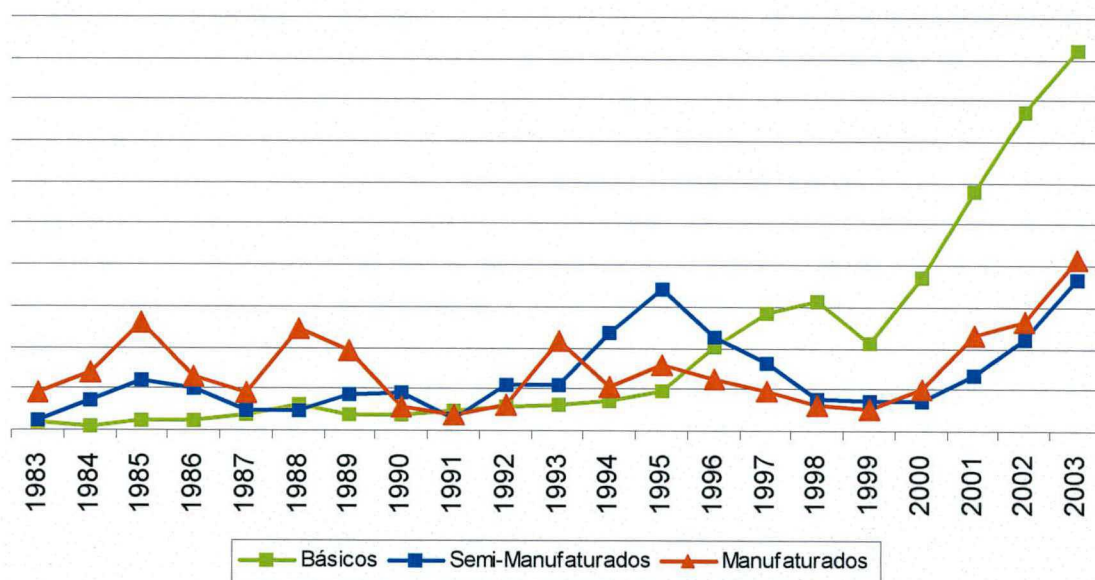


Gráfico 2: Intercâmbio Comercial Brasileiro

Fonte: Baseado em SECEX, 2003.

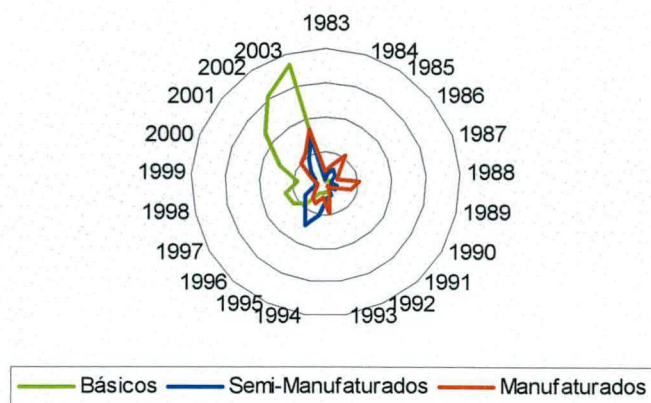


Gráfico 3: Intercâmbio Comercial Brasileiro 2

Fonte: Baseado em SECEX, 2003.

Os dois gráficos acima demonstram todo o crescimento nas trocas comerciais entre Brasil e RPC, referenciado por tantos autores. Mas também aponta uma tendência de aumento apenas em exportações de produtos básicos, ou com pouco valor agregado. Cardoso e Dias (2003), já apresentam este fator como uma armadilha do comércio com a RPC, onde este absorve a tecnologia dos produtos de valor agregado, passando a importar assim apenas a matéria-prima. Isso pode aumentar o déficit na balança brasileira em relação a suas trocas comerciais com a RPC. Tente-se então um fator preocupante para as empresas brasileiras que se aventuram na RPC. Principalmente as empresas que exportam produtos semimanufaturados e manufaturados.

Pode-se notar também que nos dois produtos de maiores volumes de exportação para a RPC, são considerados básicos. A seguir expõem-se os principais produtos exportados para a RPC, conforme MDIC (2002) e Salgado (2003).

- a. Soja: A instalação de unidades processadora de soja na RPC fez com que o volume de exportação do complexo soja do Brasil passasse da média anual de três milhões de toneladas de grãos de soja, entre 1997 e 1999, para 10 milhões de toneladas em 2000.

Tornando-se o maior comprador mundial do produto. Kostman e Silva (2003) anotam que a venda de soja triturada, o item mais exportado, aumentou 250%.

- a. Minério de Ferro e seus concentrados: Outros produtos que se destacaram neste período, como afirmam Kostman e Silva (2003) foram o aço, ajudado pelo milagre imobiliário e pela competitividade brasileira, além de carros, com a Volkswagen e aviões com a Embraer. Na troca comercial de minério de ferro, há uma grande combinação de fretes como explica Pacheco (2002), pois o mesmo navio que leva minério de ferro, volta com carvão mineral chinês;
- b. Automóveis e peças para automóveis: Destaca-se a venda de carroceria de ônibus, principalmente pela Marcopolo, que inclusive, segundo Pereira (2002), há oito anos possui uma joint-venture na RPC, que possui exclusividade de mercado por sete anos. Além da venda do carro Gol pela Volkswagen. Segundo Brandão e Moura (2002), seguem todos os anos para a planta da fábrica alemã em Shangai, chassis, laterais, portas, bancos, assoalhos e peças de suspensão brasileira. Tudo isso já rendeu US\$500 milhões em exportações para a subsidiária nacional;
- c. Fumo: Segundo Pacheco (2002), atualmente existem oito empresas brasileiras exportando um total de 20 mil toneladas de fumo por ano. A Souza Cruz é responsável por 20% deste valor. Ainda conforme Pacheco (2002), o fumo brasileiro compete pelo mercado chinês com os EUA e Zimbábue, outros dois grandes produtores mundiais, mas o Brasil possui um diferencial competitivo que é o preço;
- d. Carne: Neste item apenas em 2002, Brasil e RPC fecharam acordos sanitários que permitem a venda da carne brasileira a RPC. Segundo Estado de São Paulo (2003), no final de março de 2003 foi feito o primeiro embarque de carne a RPC, de um grupo de 14 frigoríficos e com mercadoria avaliada em US\$um milhão;
- e. Madeira serrada ou fendida e pastas químicas de madeira e Aviões;

Segundo o próprio MDIC (2002), o Brasil negociou com a RPC uma lista de produtos incluindo bens agrícolas e bens industriais. Estas negociações resultam em uma lista de produtos beneficiados com tarifas reduzidas. Entre os produtos que o Brasil conseguiu redução tarifária, estão carnes bovinas e de frangos. Café em grão, café solúvel, soja em grão, óleo de soja, máquinas e equipamentos e peças automotivas.

Deve-se notar que estes são os produtos que constaram da pauta negociadora brasileira, porém, na OMC, as negociações bilaterais de acesso são multilateralizadas no ato de ingresso do país. Isso dignifica que outras linhas tarifárias negociadas por outros países também beneficiaram o Brasil, abrindo oportunidades de negócios praticamente para todos os setores exportadores brasileiros.

Conforme MDIC (2002), dentre os produtos importados da RPC podemos destacar aparelhos transmissores, receptores e componentes; coques e semicoques de hulha; de linhita ou de turfa; brinquedos, jogos e artigos de diversão e suas partes; máquinas automáticas para processamento de dados e suas unidades; compostos heterocíclicos, seus sais e sulfonamidas; motores, geradores, transformadores elétricos e suas partes; compostos orgânicos – inorgânicos; lâmpadas, tubos elétricos e faróis; circuitos integrados e microconjuntos eletrônicos; rolamentos e engrenagens, suas partes e peças e; compostos de funções nitrogenadas.

No tocante as importações chinesas, em 2000, como exposto por MDIC (2002), os principais produtos importados pela China e principais origens foram: Maquinaria e equipamentos de transporte; petróleo; circuitos eletrônicos integrados e micro-componentes; plásticos

primários; aço e seus produtos; produtos de petróleo. Os países de maiores procedências nas importações chinesas foram: Japão; Taiwan; Coreia do Sul; EUA; Alemanha; Rússia e Malásia.

Como explica Ferreira (2003), a RPC não quer apenas ser uma compradora de produtos brasileiros, deseja também participar do sistema produtivo, garantir qualidade, fornecimento de longo prazo e preços competitivos. Hoje já se têm exemplos de participação em sociedades sino-brasileiras na criação de rebanhos, produção agrícola e desenvolvimento de softwares.

Que a RPC oferece grandes oportunidades não se tem mais dúvidas, mas somente quem entende as complexidades do país asiático poderá lucrar com futuras trocas comerciais e intercâmbios de longo prazo. E uma das complexidades mais destaca no momento de se comerciar com a RPC é o complexo processo de negociação dos chineses.

3.7 Negociação à chinesa

Negociar com a RPC não é tarefa das mais fáceis. Como explica Graham e Lam (2003), uma viagem de negócios a RPC deve ser acompanhada de uma listinha prática de regras de etiquetas. Entre algumas das regras Graham e Lam (2003) expõem a: grande quantidade de cartões de visita, um interprete próprio, uso de frases curtas e de roupas conservadoras.

Mas o mais importante é procurar conhecer e entender o contexto amplo da cultura chinesa. Fato que, como explicam Graham e Lam (2003), constantemente deixam negociações prejudicadas e negociadores aflitos.

“Quem souber navegar nesse mar de diferenças pode desenvolver relações de negócios produtivas, satisfatórias e rentáveis para ambos os lados”. (GRAHAM e LAM, 2003, p.67).

Entender a cultura chinesa é uma tarefa que necessita grande esforço. Afinal são estudos de traços que herdam 5000 anos de história. Em um país de múltiplas etnias, religiões e idiomas. A ver a seguir.

Quanto a suas etnias, a China destaca-se por ser um país multinacional, Segundo Qin (1998), o país é composto de 56 nacionalidades, a Han configura mais de 91% da população do país. Outras 55 nacionalidades totalizam pouco menos de 9% da população chinesa. Como a população Han é a mais numerosa, as restantes 55 nacionalidades são habitualmente chamadas, como explica Qin (1998), de minorias nacionais.

As 55 minorias nacionais são: Zhuang, Hui, Uigur, Yi, Miao, Manchu, Tibetana, Mongol, Tujia, Bouyei, Coreana, Dong, Yao, Bai, Hani, Kazak, Daí, Li, Lisu, She, Lahu, Va, Shui, Dongxiang, Naxi, Tu, Kirgiz, Qiang, Daur, Mulan, Gela, Xibe, Jingbo, Salar, Blang, Maonan, Tajik, Pumi, Nu, Achang, Jino, Uzbek, Jing, Deang, Yugur, Bonan, Moinba, Drung, Orogen, Tatar, Russa, Gaoshan, Hezhen, e Lhoba. Das minorias nacionais, a Zhuang tem a maior população (...) e a Lhoba é a menor população com aproximadamente 2.000 habitantes. (QIN, 1998, p. 33).

No que tange o tratamento dos assuntos relacionados às minorias nacionais. O princípio básico do governo chinês “consiste em por em prática os conceitos de igualdade nacional, de unidade nacional e de prosperidade comum” (QIN, 1998, p. 33).

Quanto à religião, conforme Gaarder, Hellern e Notaker (2000), até 1911 a RPC era uma potência imperial, onde a figura do imperador era quase divinizada. O imperador era considerado o representante do país diante do sempre deus do Céu. O Império chinês era uma sociedade hierárquica, com líderes permanentes. À frente da administração havia uma elite de funcionários letrados denominados de mandarins. Sua ideologia era o confucionismo, um conjunto de pensamentos, regras e rituais sociais desenvolvidos pelo filósofo Confúcio. O

confucionismo funcionava como uma espécie de religião estatal do Império chinês. Possuía uma visão pragmática e seu interesse era pelas questões sociológicas reais, como a educação, o papel do indivíduo na sociedade e as regras de conduta, seu interesse pelas questões religiosas e metafísicas era muito menor. Mas dentro do confucionismo foram adotados conceitos chineses antigos, principalmente do Taoísmo.

Qin (1998) explica ainda que o taoísmo é uma religião tipicamente chinesa, que se originou mais ou menos no século II. O Templo das Nuvens Brancas, em Beijing, o Templo Qingyang, em Chendgu, e o Templo Taiqing, em Shenyang, são famosos templos taoístas. Esta religião segundo Graham e Lam (2003), foi inspirada nos escritos do filósofo chinês Lao-Tsé,

Cujas noções fundamentais envolvem a relação do yin (a força feminina, escura e passiva) com o yang (a força masculina, clara e ativa). São duas forças que ao mesmo tempo opõem e se complementam. Inseparáveis, devem ser consideradas em conjunto. As implicações da colisão e da colusão do yin com o yang estão por toda parte, afetando todos os aspectos da vida, da medicina tradicional aos ciclos econômicos. Segundo Lao-Tsé, o segredo da vida está em descobrir o Tao - o caminho entre as duas forças. Esse seria o meio-termo. (GRAHAM E LAM, 2003. p. 68).

Segundo Gaarder, Hellern e Notaker (2000), o taoísmo implica passividade e não atividade. Para o filósofo chinês, a ação mais importante é a “não-ação”. Tendo esse pensamento influenciado muito na sociedade chinesa. Ainda segundo Gaarder, Hellern e Notaker (2000), enquanto Confúcio desejava educar o homem por meio do conhecimento, Lao-Tsé preferia que as pessoas permanecessem ingênuas e simples. Enquanto os mandarins seguiam a filosofia de Confúcio, a população a praticava lado a lado com o taoísmo de Lao-Tsé, uma religião com seus próprios deuses, templos, sacerdotes e monges. Passou mais tarde pela grande influência do budismo, vindo da Índia. Essas três correntes filosóficas moldaram a estrutura cultural chinesa.

Qin (1998) cita que atualmente o taoísmo, o budismo, o islamismo, o catolicismo e o protestantismo como as religiões predominantes, com número superior a centenas de milhares de praticantes no país asiático.

Dez minorias nacionais, nomeadamente os Hui, Uigur, Kazak, Kirgiz, Tatar, Uzbek, Tajik, Dongxiang, Salar e Bonan são islâmicas. Os tibetanos, mongóis, Lhoba, Moinba, Tu e Deang crêem no lamaísmo, ou seja, no budismo tibetano. Os Dai, Blang e Deang crêem em Hinayana. Uma grande parte dos Miao, Yao e Yi professam a fé católica e cristã. Entre os Han, uns são budistas e outros são protestantes, católicos ou taoístas. (QIN, 1998, p. 39).

Mas, apesar de possuir um grande número de religiões com grande quantidade de praticantes, a RPC, conforme EXAME, ALMANAQUE ABRIL (2003), possui 42,2% de sua população que se declararam como sem religião no último censo chinês. Pode-se concluir que isso é consequência da forte repressão à prática religiosa durante do governo de Mao, adicionada à grande carga pragmática do confucionismo da herança cultural chinesa.

Quanto à língua, “os Han têm língua e escrita próprias. A língua Han – Mandarim - é usada em toda a China e é também uma das línguas usadas no plano internacional” (QIN, 1998, p. 38). Qin (1998) ainda esclarece que, os Hui e Manchu usam também a língua Han; as restantes 53 minorias nacionais usam as suas próprias línguas nacionais e as 23 minorias nacionais têm a sua própria escrita. Essa informação é confirmada pelo SCBC (2001) ao expor que; “Mandarin is China’s language, spoken in Beijing and most of the rest of China. However, there are dozens of regional dialects. Cantonese is spoken in Hong Kong and the adjacent Guangdong province”.

Toda essa diversidade, segundo Graham e Lam (2003), podem ser resumidas em quatro poderosos eixos culturais. Eixos estes que vem unindo a população chinesa há cerca de cinco mil anos.

O primeiro conforme Graham e Lam (2003) é o agrarianismo. Diferentemente da maioria dos países ocidentais desenvolvidos, a maioria da população chinesa vive e trabalha em zona rural. O gráfico a seguir, ao expor a distribuição da mão-de-obra chinesa confirma a informação exposta acima.

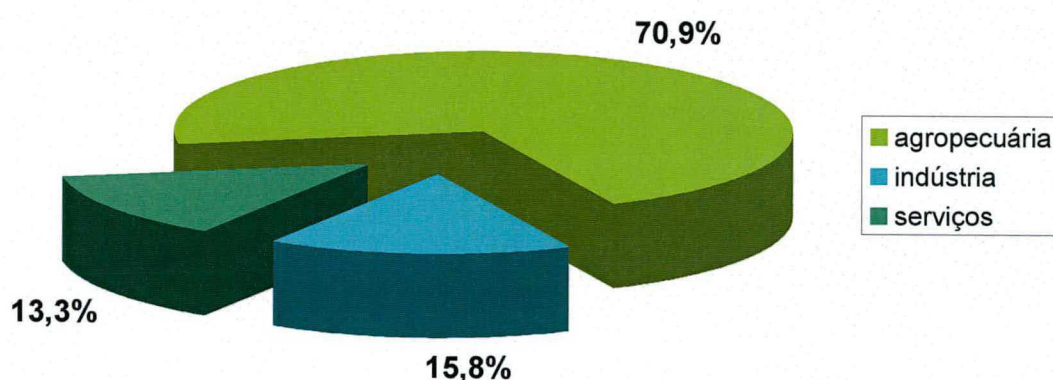


Gráfico 4: Distribuição da Mão-de-Obra Chinesa
Fonte: Baseado em EXAME, ALMANAQUE ABRIL, 2003.

Essa característica torna-se fundamental na medida em que a agricultura chinesa, como elucidam Graham e Lam (2003), é de característica tradicional e comunitária, onde a sobrevivência depende em muito da harmonia e da cooperação de um grupo de pessoas. Os valores agrários eram mais importantes que os valores comerciais, estes geralmente individualistas. Foi bastante fortalecido durante o período de Revolução Cultural.

O segundo eixo, ainda conforme Graham e Lam (2003), é a moralidade. Por aproximadamente dois mil anos a obra dos filósofos Confúcio e Lao-Tsé, principalmente o primeiro, serviram de “esteio à educação chinesa. Nesses dois milênios, o domínio dos escritos confucianos era condição *sine qua non* para nomeação de cargos políticos” (GRAHAM, LAM, 2003, p. 68). A filosofia de Confúcio, Explicam Graham e Lam (2003),

sustentava a teoria de que uma sociedade deveria ser organizada e administrada sob um regime moral benevolente. Além, como expõem ainda Graham e Lam (2003), na reverência à erudição e à família. Além da busca do Tao ou meio-termo, conforme já exposto neste trabalho. Onde “Lao-Tsé e Confúcio estavam mais interessados em encontrar o caminho do que a verdade” (GRAHAM, LAM, 2003, p. 68). Assim como seus antigos filósofos, os negociadores chineses estão mais interessados nos meios do que nos fins, mais no processo do que na meta. Assim só se chega ao meio-termo através do ritual da barganha, sem abreviar o processo. É o meio-termo que permite às duas partes sustentar posições igualmente válidas.

O terceiro eixo, segundo Graham e Lam (2003), trata-se da linguagem pictográfica. Que estudos de psicologia atestam ao desenvolvimento de uma visão mais holística.

O quarto eixo é a desconfiança. Graham e Lam (2003), explicam que a desconfiança dos chineses com estrangeiros derivam de anos de ataques vindos de todas as direções da RPC. Além de conflitos internos, guerras civis, ascensão e queda de impérios e o conseqüente cinismo perante o jugo da lei e das regras em geral. “Pode-se dizer que os chineses confiam apenas em duas coisas: na família e na conta bancária” (GRAHAM, LAM, 2003, p.69).

Graham e Lam (2003), comparam as características de negociação dos ocidentais, notoriamente dos norte-americanos com os chineses. E pode-se resumir da seguinte maneira.

Quadro 7: A Visão de Cada lado

OCIDENTAL (AMERICANO)	CHINÊS
Valores culturais básicos e modo de pensar	
Individualista Igalitário Voltado à informação Reducionista Seqüencial Interessado na verdade Cultura da argumentação	Coletivista Hierárquico Voltado ao relacionamento Holístico Circular Interessado no caminho Cultura da barganha
Maneira de Abordar o processo de negociação	
Sondagem	
Encontros rápidos Informal Contatos diretos	Cortejo longo Formal Uso de intermediários
Troca de informações	
Autoridade plena Direta Propostas primeiro	Cortejo longo Indireta Explicações primeiro
Método de persuasão	
Agressivo impaciente	Questionador Perseverante
Termos do acordo	
Fazer um bom negócio	Forjar um relacionamento de longo prazo

Fonte: Baseado em Graham e Lam (2003)

Toda a influência cultural chinesa deu origem, conforme Graham e Lam (2003) a um grupo claramente definido de oito elementos que alicerçam o estilo de negociação chinês. São Eles:

- a) Guanxi (relações pessoais): Expressão que significa “relações pessoais”. Consiste na valorização do capital social do indivíduo em seu círculo de amigos, parentes e

colegas de trabalho. Apesar de ultimamente estar perdendo força com a ocidentalização de algumas práticas. O guanxi ainda é uma força social importante. Na maioria das vezes pessoas dotadas de um bom guanxi saem vencedoras. Cabe ressaltar que o bom guanxi depende de um estrito sistema de reciprocidade a que os chineses dão o nome de hui bao. Na RPC, ignorar a reciprocidade não é apenas falta de educação, como é imoral. Wang em fuyi é ao nome de alguém que esquece de favores recebidos e falta com a honestidade e a lealdade. Este pode dizer adeus a todos os negócios;

- b) Zhonjian ren (o intermediário): todo encontro com estranhos é caracterizado inicialmente pela suspeita e pela desconfiança. Normalmente o que transmite a confiança à parte chinesa em um bom guanxi. Em outras palavras. “Um contato de sua confiança precisa encaminha-lo a um contato da confiança do outro” (GRAHAM, LAM, 2003, p. 70). Assim na RPC o primeiro passo da fase de negociação é buscar elos pessoais de mútua confiança. Este será o intermediário e acompanhará o desenvolvimento inicial do negócio, indo inclusive nas reuniões;
- c) Shehui dengji (prestígio social): um não oriental costuma ter dificuldades para entender a grande formalidade chinesa nos negócios. A informalidade características de muitos ocidentais não é bem vista na RPC. Justificado principalmente pela herança da obediência e da deferência aos superiores do confucionismo;
- d) Renji hexie (harmonia interpessoal): Este diz relação com a disposição de outra parte em fazer negócio com os chineses, principalmente quando da aproximação inicial. Na RPC esta etapa pode durar dias, semanas, até meses, e incluir visitas, convites para eventos de todas as naturezas e longos jantares nos quais se fala de tudo, menos de negócio. A precipitação coloca em risco todo o negócio. Os chineses não entendem a pressa em se fechar um negócio ou acordo. Para eles, qualquer tentativa de fazer

negócios sem antes ter estabelecido um bom renji hexie é grosseira. Em última análise, a confiança e a harmonia são mais importantes para os negociadores chineses do que qualquer pedaço de papel. Um exemplo é que até pouco tempo atrás não existia lei de propriedade e de contratos na RPC. “O empenho da outra parte em manter um bom renji hexie faz com que os chineses levem em conta os interesses da outra parte ainda que as negociações fiquem turbulentas” (GRAHAM, LAM, 2003, p. 75);

- e) Zhengti guannian (raciocínio holístico): conforme já citado, o chinês costuma pensar no todo, à medida que o ocidental, principalmente o americano e o europeu, raciocinam de modo seqüencial e individualista. Assim na mesa de negociação, nunca se discutirá um contrato item por item. Os negociadores chineses certamente falaram de tudo ao mesmo tempo, saltando de uma questão para outra e solicitando longas descrições do contexto, além de outras milhares de perguntas. Assim, em uma negociação na RPC, a mensagem é clara: “esteja pronto para discutir todas as questões ao mesmo tempo e numa seqüência aleatória” (GRAHAM, LAM, 2003, p. 75). Nada está fechado até que tudo esteja em “coerência”. A certeza de que as conversas estão indo bem é quando se negocia com gente do alto escalão da parte chinesa;
- f) Jiejan (parcimônia): A experiência de longos anos de instabilidade econômica e política, fizeram com que os chineses sejam grandes poupadores de dinheiro, prática denominada por eles como jiejan. Esse foco na poupança resulta em grande barganha no preço dos negociadores chineses. Estes costumam incluir em suas ofertas uma grande margem de manobra no preço, e somente com muita relutância e longas negociações, aceitam fazer concessões. Para piorar o panorama, durante estas discussões em torno do preço, os chineses costumam recorrer ao silêncio e a paciência como tática de negociação;

- g) Mianzi (imagem, ou capital social): Na cultura chinesa, a reputação e o conceito de uma pessoa na sociedade repousam em sua imagem. Exemplificando: se em um processo de negociação, se conseguir levar um chinês a se constranger ou a perder a compostura, toda a negociações resultará em grande fracasso. A noção de imagem para os chineses é muito próxima do conceito ocidental de prestígio e dignidade. O mianzi define a posição da pessoa na sociedade, sendo o parâmetro mais importante de valor social. “A imagem pode advir da riqueza, da inteligência, da beleza, da capacidade, da posição e, naturalmente, de um bom guanxi” (GRAHAM, LAM, 2003, p. 76);
- h) Chiku nailao (resistência, obstinação, ou engolir em seco e enfrentar o trabalho): os chineses são famosos pelo caráter industrioso e a ética no trabalho. Mas levam a diligência um passo a frente. Enquanto no ocidente o talento é o determinante do sucesso, na RPC p chiku nailao é muito mais importante. O certo é trabalhar muito, mesmo nas piores condições. Assim os chineses tornam o processo de negociação uma tarefa exaustiva.

Favorece o negociador brasileiro no trato com os chineses, como aponta Berliner (2003), a maior semelhança da cultura dos executivos latino-americanos com a cultura chinesa do que a dos norte-americanos, apesar de toda a influência estadunidense naquele país. Isso se deve, como explica Berliner (2003), a que ambos estão acostumados com a incerteza, tanto econômica quanto política. Além da cultura do estado protetor através de suas grandes estatais e também dos conglomerados familiares, ou seja, latino-americanos e chineses “estão acostumados a trabalhar para grupos econômicos controlados pelo Estado ou por poderosas famílias” (BERLINER, 2003, p.73). Mas principalmente pela relação de confiança pessoal nos negócios.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A RPC apresenta inicialmente três grandes oportunidades; A primeira quanto à utilização de seu grande mercado interno como meio de alavancar as vendas; a segunda, quanto ao baixo custo de produção, em função, principalmente de sua barata, mas não menos qualificada, mão-de-obra; e a terceira, quanto à infra-estrutura e incentivos para a formação de base exportadora global. Evidentemente, que para o bom proveito de qualquer uma destas oportunidades serão necessárias estratégias bem definidas, além de plenos conhecimentos dos riscos que este gigante asiático pode proporcionar.

De acordo com as informações expostas neste trabalho, conclui-se que os principais riscos encontrados na RPC são: instabilidade política, exemplificada principalmente, pelo recuo do Governo Central em algumas ações ou incentivos, ou até mesmo no cumprimento dos tópicos acordados no momento de sua acessão à OMC, como visto anteriormente. Estes riscos políticos são justificados pela complexa burocracia e estrutura política que fortalece o poder do Guanxi em muitos pontos de interesses econômicos e comerciais; Quanto aos riscos referentes ao mercado interno chinês, pode-se mencionar a falta de infra-estrutura em muitas regiões da RPC, citando os mercados das regiões Noroeste, composta por quatro regiões autônomas, Tibete, Xinjiang, Ningxia e Mongólia Interior, e duas províncias, Qinghai e Gansu; e Sudoeste e Norte do Rio Yangtze que compreende as províncias de Yunnan, Sichuan, Guizhou, Hunan, Hubei e Chongqing; A existência de mercados já bastante saturados como no delta do Rio Yangtze, Beijing-Tianjin, Shangai e Guangzhou; Como também do risco estratégico do mau dimensionamento do mercado, ou não adaptação do povo chinês para certos produtos, por questões culturais ou até pelo excesso de oferta e conseqüente

deflação. Há também o risco gerencial, causado pela utilização de ciências de gerenciamento bastante precárias, sobretudo, nas empresas estatais, o que se torna perigoso quando do estabelecimento de joint-ventures com empresas locais; e finalmente, pelo risco de uma negociação frustrada com a RPC em função, principalmente, de sua complexidade, baseada em seus eixos culturais: agrarianismo, moralidade, linguagem pictográfica, pensamento holístico e muita desconfiança.

Quanto a estes sentimentos, pode-se notar que eles influenciam bastante todos os outros riscos abordados. De fato, nos negócios com a RPC, seus maiores riscos advêm de sua grande diversidade, muitas delas justificadas pela sua origem.

Como exposto antes neste trabalho, a RPC possui uma carga genética construída e moldada em mais de cinco mil anos de turbulenta história. Resultado da unificação de vários reinos combatentes. Por muitos anos, governada por imperadores divinizados, filósofos e bárbaros até sua conquista pela filosofia comunista-socialista, atualmente, olímpicamente ignorada pelos novos mandarins capitalista.

Foram milênios regidos pelos imperadores e influenciados pelo confucionismo e pelo taoísmo. A primeira tratava-se de uma filosofia voltada para a vida em sociedade, organizada e gerida sob regimes morais, cultivando um espírito coletivo muito grande em seu povo. Dando origem a comportamentos como o Guanxi ou “relações pessoais” que, como citado anteriormente, consiste na valorização do capital social da pessoa, além do Shehui dengji ou prestígio social e a necessidade de grande formalidade nas negociações e do Mianzi que significa, em outras palavras, a reputação e o conceito de uma pessoa na sociedade, ou seja, questões relacionadas a moralidade, um dos grandes eixos da cultura chinesa.

Já o taoísmo pregava a “não-ação” e o desenvolvimento de algumas virtudes como a paciência e o pensamento holístico. Fortalecendo comportamentos como o Renji hexie ou harmonia interpessoal e o Zhengti guannian ou raciocínio holístico, outro grande eixo da cultura chinesa.

De fato, ambas as filosofias citadas influenciaram de forma determinante o comportamento de toda esta nação, principalmente, como visto anteriormente, pela valorização dos meios e não dos resultados em toda a ação empreendida pelo homem, um pensamento baseado nos princípios da moralidade e do raciocínio holístico. E como exposto no trabalho, características bastante marcantes nos negociadores chineses.

Com a queda das dinastias, e com a excessiva exploração pelos ocidentais, instalou-se timidamente uma república nacionalista, logo sucumbida por uma forte revolução comunista liderada por Mao, esses episódios, que demonstram a passagem de um período de bastante instabilidade e exploração, fortaleceram a necessidade do Zhonjian ren, ou intermediário, principalmente pela desconfiança reforçada do chinês com o homem ocidental. A partir deste momento, pode um ocidental estabelecer um bom Guanxi, apenas com um bom Zhonjian ren.

Quanto ao período de Mao, foram algumas décadas de rígidas reformas. Com a aplicação de uma filosofia, que ficou conhecida como “Mao thoughts”, que pregava um regime estável e um planejamento nacional com ênfase no desenvolvimento da indústria pesada, controle de migração interna, auto-suficiência regional, preços administrados, descentralização seletiva e uma política que garantia alimentação básica para todos os trabalhadores cadastrados, dentre outras, tudo isso acabou por valorizar o senso comunitário chinês desenvolvido pelo

confucionismo, sem a intenção de praticá-lo, pois Mao enfatizava os méritos da ação coletiva, e denunciava o individualismo como uma ação característica de “imperialistas”, além da estruturação de um sistema político altamente burocrático fortalecendo alguns sentimentos já particulares do povo chinês, como o Guanxi e o Zhonjian ren e destacadamente do Jiejan, que em outras palavras significa que você pode ganhar bastante, mas não deve gastar bastante. E do Chiku naiulao, que incorpora a valorização do trabalho, principalmente do trabalho em condições difíceis. Na realidade, o período de Mao, estimulou o sentimento de desconfiança, principalmente com o ocidente e do agrarianismo.

Mudanças voltaram a acontecer no final da década de 70, com a ascensão de Deng, e de novas políticas, como as “Quatro Grandes Modernizações”, a “política dos três não” e o “Contrato de Responsabilidade”, além da criação e desenvolvimento das Zonas Econômicas Especiais. O resultado destas políticas e o reconhecimento de erros passados estimularam o forte e constante crescimento e desenvolvimento chinês, atraindo grandes volumes de investimentos estrangeiros, o que tem promovido grande melhoria em toda sua infra-estrutura, assim proporcionando uma melhoria no padrão de vida de sua população e aumento de seu mercado interno. Mas a mudança mais significativa foi o encorajamento e incentivo a uma cultura empreendedora inédita até então naquele país.

Certamente, a atração de investimentos externos a terras chinesas, não tem como motivo apenas este redirecionamento político, mas sim o seu atrativo mercado interno. Após análise e confrontação de alguns autores, conclui-se a validade deste item como um grande poder de barganha para o este país oriental, como também, uma oportunidade impar de se ampliar exponencialmente o mercado consumidor de uma organização ou a redução significativa dos

custos de produção para itens de exportação, com uma mão-de-obra barata e os grandes incentivos, principalmente nas ZEE.

Contudo, como em qualquer parte do mundo, a ausência de uma estratégia bem definida, pode frustrar qualquer investidor. E os pontos básicos para a elaboração de uma estratégia que busca a maximização das oportunidades chinesas e a redução de seus riscos são:

- a) Conhecer as forças e fraquezas de sua empresa e ter objetivos e metas claras antes de entrar no mercado;
- b) Coletar extensivamente informações sobre o mercado e fomentar parcerias com outras empresas, como política de divisão de riscos;
- c) Atuar com baixas promessas e muita performance, para manter alto grau de confiabilidade no mercado e identificar e trabalhar de forma complementar com as metas e objetivos do governo chinês, dentro do possível;
- d) Construir e desenvolver relacionamento com os chineses e desenvolver a confiança antes da discussão de acordos específicos com qualquer stakeholder chinês;

Quanto ao Brasil, é um dos países com grande capacidade de se tornar um dos maiores parceiros comerciais da RPC. Ambos reagirão da mesma maneira às tendências traçadas para os cenários futuros, como serão os maiores protagonistas em pontos de inflexões dos mesmo cenários. Ambos os países precisam ampliar suas fronteiras mercadológicas; ambos procuram por mercados alternativos para garantir a expansão dos negócios; e buscam nações que se dispõem a fazer parcerias justas, já que enfrentam dificuldades de acesso a alguns mercados, principalmente EUA e EU. Isso já está acontecendo, como apresentado anteriormente. A RPC saiu da 12º posição no mercado das exportações brasileiras para a segunda, ultrapassando parceiros tradicionais como Argentina, Holanda e Alemanha. Quanto a esta relação comercial,

os dados apresentados atentam para um indicador preocupante para o Brasil quanto às suas exportações para a RPC, que é uma tendência de aumento apenas em exportações de produtos básicos, ou com pouco valor agregado. Justifica-se pela prática chinesa de absorver a tecnologia dos produtos de valor agregado, e passar a importar apenas a matéria-prima. Tanto que os principais produtos exportados para a RPC são soja, minério-ferro, madeira, carne, e fumo, e entre os de maior valor agregado, aviões, automóveis e carrocerias de ônibus. Mas importante também é visualizar os vários setores com potencial de comércio entre os dois países. Como, por exemplo, na construção civil. Um dado importante é que no tange a relação Brasil X China, é o de que a RPC não quer apenas ser uma comprada de produtos brasileiros, deseja também participar do sistema produtivo, garantir qualidade, fornecimento de longo prazo e preços competitivos.

Outro ponto de destaque e positivo para a relação sino-brasileira, é o fato de que os executivos, gerentes e negociadores brasileiros, assim como os chineses, também estão acostumados a viver em um ambiente de instabilidades políticas e econômicas, além de um complexo e burocrático sistema administrativo, que também induz a um comportamento semelhante ao Guanxi chinês. A diferença entre o Guanxi na RPC e o “Guanxi brasileiro” está no comportamento mais discreto e reservado dos chineses.

Por tudo que foi exposto conclui-se que a relação entre brasileiros e chineses surge das dificuldades do ambiente, como da simples comprovação de tendências e até de inflexões, mas principalmente por possuírem interesses e objetivos comuns, e mais além, dificuldades e barreiras comuns. Tudo indica que para a ampliação de suas fronteiras mercadológicas a um ponto satisfatório frente à grande competição no cenário mundial, ambos os países devem formar grandes parcerias e os brasileiros têm que estar preparados para tanto.

REFERÊNCIAS

- ABREU, Marcelo de Paiva. **Política comercial brasileira: limites e oportunidades**. Brasília: FUNCEX, 2002.
- ALCÂNTARA, Eurípedes. As ambições do planeta China. **Revista Veja**, São Paulo, v. 36, n. 42, p. 122-127, 22 out. 2003.
- AREDES, Karlon; CONCEIÇÃO, Cláudio R. Gomes; MEURER, Elmer. Sars reduz as exportações. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, 01 maio 2003. p. A-8
- BASSI, Eduardo. **Globalização de negócio: Construindo estratégias competitivas**. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1997.
- BERLINER, Maria Velez. Similaridades que unem. **Harvard Business Review**, Santiago do Chile, v. 81, n. 10, p.72-73, out. 2003.
- BOBIN, Frederic. PC admite empresários, outrora 'inimigos', para tentar controla-los. **Folha de São Paulo**. São Paulo, 15 de nov. 2002, p. A11.
- BRANDÃO, Vladimir; MOURA, Betina. O cobiçado sócio chinês: Brasileiros se mexem para pegar carona no frenético ritmo de negócios de uma economia que enriquece 9% a cada ano. **Revista Época**. São Paulo, Rio de Janeiro e Brasília, ed. 238, p. 76-78, 9 dez. 2002.
- BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Secretária De Comércio Exterior. Departamento de Negociações Internacionais. **China: Intercâmbio comercial, tarifas aduaneiras, barreiras em bens e serviços e compromissos na acesso à OMC**. Brasília, 2002.
- CARDOSO, Cíntia; DIAS, José Alan. Negócio na China seduz e expõe Brasil a armadilhas. **Folha de São Paulo**, São Paulo, 1. trim. 2003. Dinheiro, [s.n].
- CASTRO, Cláudio de Moura. **Estrutura e apresentação de publicações científicas**. São Paulo: McGraw-Hill do Brasil, 1976.
- CASTRO, Cláudio de Moura. **A prática da pesquisa**. São Paulo: McGraw-Hill do Brasil, 1977.
- CONJUNTURA ECONÔMICA. **Muito prazer, meu nome é Brasil**. Rio de Janeiro: FGV, v. 56, n. 10, p. 25-49, out. 2002.
- COSTA. Antonio Luiz M. C. Contrastes Gigantes: Alta tecnologia e uma classe média de quase 200 milhões convivem com crises ambientais e 2,1 bilhões de pobres e miseráveis. **Carta Capital**. São Paulo, ano VIII, n. 184, p. 50-52, 10 abr. 2002.
- DIÁRIO CATARINENSE. Hu, um herdeiro discreto. Florianópolis, 16 de nov. 2002, p. 5.

DIÁRIO CATARINENSE. Primeira transição pacífica desde 1949. Florianópolis, 16 de nov. 2002, p. 4.

ESTADO DE SÃO PAULO. China vai experimentar a carne brasileira. Disponível em: <<http://www.estadao.com.br/agestado/noticia/2003/mai/11/a14.htm>> . Acesso em: 12 de mar. 2003.

EXAME, ALMANAQUE ABRIL. **Mundo em dados 2003**: Indicadores econômicos e sociais de 160 países. São Paulo: Editora Abril, 2003. Edição especial.

FERRARI, Livia; SILVEIRA, Virgínia; GONÇALVES, José Eduardo; PINTO, Telma. O Brasil tenta aproveitar a abertura chinesa. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, 16 nov. 2001. p. A-5

FERREIRA, Edmar Cid. O negócio é a China. **Folha de São Paulo**, São Paulo, 31 de out.2003, p. A3.

FOLHA DE SÃO PAULO. Jiang saúda transição pacífica da China. São Paulo. 15 de nov. 2002. p. A11.

FONSECA, Renato da. **Diversificação regional das exportações brasileiras**: um estudo prospectivo. Brasília: FUNCEX, 2002.

GAARDER, Jostein; HELLERN, Victor; NOAKER, Henry. **O livro das religiões**. São Paulo: Companhia das Letras, 2000.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GRAHAM, John L; LAM, N. Mark. Negociação à chinesa. **Harvard Business Review**, Santiago do Chile, v. 81, n. 10, p.66-77, out. 2003.

HAPPI, Jean-Paul Titalom. **Introdução ao comércio internacional**. Caxias do Sul: EDUCS, 2002.

JIN, Liqun. **China**: One year into the WTO process. Disponível em: <http://www.worldbank.org/wbi/B-SPAN/docs/IMF-WB_address_final.pdf> Acesso em: 09 mar. 2003.

KOSTMAN, Ariel; SILVA, Chrystiane. Cobras e dólares. **Revista Veja**, São Paulo, v. 36, n. 42, p. 132-134, 22 out. 2003.

KRUGMAN, Paul; OBSTFELD, Maurice. **Economia Internacional**. 5. ed. São Paulo: Makron Books, 1999.

LIEBERTHAL, Kenneth; LIEBERTHAL, Geoffrey. A grande transição. **Harvard Business Review**, Santiago do Chile, v. 81, n. 10, p.54-65, out. 2003.

LIMA, João Gabriel de; SALGADO, Eduardo. Globalização fase 2: As chances do Brasil. **Revista Veja**, São Paulo, v. 36, n. 5, p. 38-46, 5 fev. 2003.

MEZZETTI, Fernando. **De Mao a Deng: a transformação da China**. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 2000.

MOREIRA, Benedicto Fonseca. **Por um fundo de apoio a programas de exportação**. Disponível em: <<http://www.exportnews.com.br>> Acesso em: 20 nov. 2002.

NAISBITT, John. **Paradoxo Global: Quanto maior a economia mundial, mais poderosos são os seus protagonistas menores: nações, empresas e indivíduos**. Rio de Janeiro: Campus, 1991.

NORONHA, Durval de; McNAUGHTON, John Ferencz; PANG, Winnie Xiaofang. **China após OMC: Direito e Comércio**. São Paulo: Observador Legal Editora, 2002.

OLIVEIRA, Carlos Tavares de. **O Despertar da China**. 2. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2003.

OLIVEIRA, Carlos Tavares de. **Comércio Internacional: China EUA e Portos**. São Paulo: Aduaneiras, 1999.

PACHECO, Paula. O Dragão Desperta: Empresários brasileiros desbravam o maior mercado consumidor do mundo. Alguns saíram na frente e já fazem dinheiro. **Carta Capital**. São Paulo, ano VIII, n. 184, p. 48-49, 10 abril 2002.

PEREIRA, Raimundo. China 25 anos depois de Mao. **Reportagem**. São Paulo, ano III, n. 24, p. 33-49, set. 2001.

QIN, Shí. **China 1998: Versão em Português**. Pequim: Xin Xing, 1998.

RATTI, Bruno. **Comércio internacional e câmbio**. 9. ed. São Paulo: Aduaneiras, 1997.

REVISTA VEJA. **O peso da China**. São Paulo, v. 36, n. 42, p. 135, 22 out. 2003.

ROESCH, Sylvia Maria Azevedo. **Projetos de estágio e de pesquisa em administração: guia para estágio, trabalhos de conclusão, dissertação e estudos de caso**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

SCBC. **China Science & Technology**. Disponível em: <<http://www.scbc.org/international/china/index.html>> Acesso em: 12 fev. 2003.

SCHERMERHORN, J. R; HUNT, J e OSBORN R. N. **Fundamentos de Comportamento Organizacional**. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 1999. Cap. 12.

TSÉ, Lao. **Tao te King: O livro do sentido e da vida**. 6. ed. Curitiba: Hemus, 2000.

UNITED NATIONS. **Visão 2020**. United Nations, Nova Iorque e Genebra, [199-].

UNITED STATES OF AMERICA. Executive Office of the President of the United States. Office of the United States Trade Representative. World Regions. China, Hong Kong, Mongolia, Taiwan. **China's Accession to the WTO**. Disponível em: <<http://www.ustr.gov/regions/china-hk-mongolia-taiwan/accession.shtml>> Acesso em: 08 mar. 2003.

VASCONCELLOS FILHO, Paulo de; PAGNONCELLI, Dernizo. **Construindo estratégias para competir no Século XXI**. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

VAZQUEZ, José Lopes. **Comércio Exterior Brasileiro**. São Paulo: Atlas, 1995.

VEIGA, Pedro Motta. **O viés anti-exportador: mais além da política comercial**. Brasília: FUNCEX, 2002.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. São Paulo: Atlas, 1999.