

CONTRIBUIÇÃO PARA A COMPREENSÃO DA CHINA ATUAL: ECONOMIA, INTERVENÇÃO ESTATAL E CONSEQUÊNCIAS SOCIAIS¹

*CONTRIBUTION TO THE UNDERSTANDING OF CHINA TODAY:
ECONOMY, STATE INTERVENTION AND SOCIAL CONSEQUENCES*

*Gustavo Santillán²
Jaime Silbert³*

RESUMO: O objetivo deste trabalho é o de compreender dois processos que, apesar de se apresentarem em paralelo, estão se tornando mais visíveis para a opinião pública e para especialistas, mas que só raramente são capturados em sua especificidade e sua relação mútua: falamos do crescimento sustentado da economia da China e sua abertura e integração na economia capitalista global. Para tanto, será preciso compreender o verdadeiro alcance das reformas econômicas na China desde 1978 e sua relação com o capitalismo cada vez mais globalizado, do qual o ingresso da China na OMC é um exemplo significativo. Além disso, não se pode desprezar o patrimônio herdado da era maoísta, quando a classe trabalhadora criou um importante patamar de industrialização, que baseou o desenvolvimento posterior. Por fim, mesmo que superficialmente, compreender as relações entre capital e trabalho na China, e procurar definir o que é a classe trabalhadora chinesa nos dias de hoje.

PALAVRAS-CHAVE: Economia chinesa. Capitalismo global. Classe trabalhadora.

ABSTRACT: This article aims to understand two processes, although presented in parallel, they are getting more visible for the public opinion and for specialists, but they rarely are captured in their specificity and mutual relations: we are talking about the sustained growth of the Chinese economy and its overture and integration at the global capitalist economy. For both, it will be necessary to understand the real reach of the economics reforms in China since 1978 and its relation with the ever more globalized, China's ingress in the WCO is a significant example. Otherwise, we cannot disdain the maoist era heritage, when the working class created an important stage of industrialization, which sustained the sequent development. At last, we will try to understand the relations between capital and labor in China and to appoint what the Chinese working class is today.

KEYWORDS: Chinese economy; global capitalism; working class.

One of the most obvious results of the revolutionary victory of 1949 was the creation of a powerful state and a stupendous growth in the size of its bureaucratic apparatus. Paradoxically as China became more "socialist" the state became all the more dominant [...] the state was not only political master of society but became its master as well.⁴

Meisner

INTRODUÇÃO

O objetivo deste trabalho é compreender dois processos que, apesar de ocorrerem paralelamente e se tornarem cada vez mais visíveis na opinião pública e especializada, somente

¹ Tradução do espanhol de Marcos Cordeiro Pires (UNESP-Marília). Este artigo foi publicado originalmente na Revista *Herramienta debate y crítica marxista*, n. 29, Buenos Aires, junho 2005.

² Professor da Escola de História, Universidade Nacional de Córdoba, UNC.

³ *In memoriam*. Jaime Silbert era professor titular de História Contemporânea de Ásia e África, na Escola de História, Universidade Nacional de Córdoba, UNC.

⁴ Um dos resultados mais óbvios da vitória revolucionária de 1949 foi a criação de um Estado poderoso e um formidável crescimento do tamanho de seu aparato burocrático. Paradoxalmente, quando a China se tornou mais "socialista" o Estado tornou-se mais dominante [...] o Estado não era somente o senhor político da sociedade, mas tornou-se também seu o amo econômico. (MEISNER, 1986)

muito poucas vezes são apreendidos em sua especificidade e em sua mútua relação: falamos do crescimento sustentável da economia chinesa e de sua abertura e inserção na economia capitalista, globalizada e de mercado.

Em um texto publicado pela *The Economist* e traduzido para o castelhano pela Fundación Acindar sobre a economia global, lemos:

As taxas de crescimento atuais, as economias industrializadas [se refere aos países desenvolvidos, Nota dos autores] representarão menos da metade da produção mundial para fins desta década [...] para o ano 2020, a parte da produção mundial destes países poderia diminuir até representar somente dois quintos.⁵

Num quadro que visualiza esse processo, Estados Unidos, que representa 100 no período 1992-2020, é contrastado pelo crescimento da China: 45 em 1992 (um pouco menos que o Japão) até 140 na projeção até 2020. Enquanto que o Japão, similar aos Estados Unidos, manteria sua posição. Não obstante, das quinze maiores economias do mundo a maior parte delas estaria na Ásia oriental. A realidade da atual economia capitalista mundializada, em 2005, pareceria estar confirmando estas projeções.

Para compreender este duplo processo, devemos empreender uma análise que aborde a economia reformista chinesa, ao separá-la em três aspectos, que são as três variáveis e hipóteses de trabalho:

Em primeiro lugar, a inserção do processo reformista em perspectiva histórica, assinalando tanto rupturas como continuidades em relação ao modelo maoísta.

Em segundo lugar, a proposição de que a Reforma é um *novo modelo*. Modelo que apresenta, por sua vez, lógica política própria, que enlaça política e economia numa relação particular, um caráter (precisamente) específico, irreduzível às economias de livre mercado (reais, ou existentes na mente dos economistas) ou “em transição”. Assinalaremos, sumariamente, a gestação de um *modelo chinês* de reformas.

Finalmente, o estabelecimento dos limites estruturais que esse mesmo modelo impõe à abertura para o mercado e à economia global, se entendermos essa abertura como dissolução da política e da soberania estatal nas redes transnacionais.

Para colocar o processo reformista chinês em perspectiva histórica, é de grande utilidade o recurso ao excelente trabalho de Maurice Meisner, em particular o capítulo sobre “Os legados da era maoísta”: (MEISNER, 1986, pp.435-447) “sem a revolução industrial da era de Mao, os reformadores econômicos que emergiram à proeminência na era pós-maoísta teriam pouco para reformar”. (MEISNER, 1986, p.440)

Isto porque a modernização que produziu o novo regime a partir de 1949 até 1976, com todas as críticas a certas etapas de “irracionalidade” econômica, logrou êxito em transformar um país semicolonial e verdadeiramente arcaico em uma das novas potências industriais do mundo até metade da década dos 1970. Se compararmos o realizado pela República Popular da China (RPCh) nesse período com o realizado anteriormente pela Alemanha (1880-1914), Japão (1874-1929) e a URSS (1928-1958), quer dizer, as potências industriais de desenvolvimento

⁵ “A guerra dos Mundos”, Londres, 1º de outubro de 1994.

tardio, a China maoísta mostra um bom desempenho econômico.⁶ (MEISNER, 1986, p.439). Dito de outra forma, a base de lançamento das reformas econômicas foi sólida e consistente. Além disso, temos hoje a visão do caminho trilhado pela URSS (e a Rússia) desde a década de 1980, por contraste com a trajetória reformista chinesa, que abordaremos a seguir.

AS REDES DE INVESTIMENTOS

*Numerosas estrelas espalhadas no céu sem uma grande lua brilhante no centro.
Da população de Guangdong, em referência às oficinas industriais.
Uma família, dois sistemas (os pais no governo e os filhos nos negócios).*

He Qinglian

Iniciada em 1980, com a abertura das primeiras zonas econômicas especiais (ZEE) de Shenzhen, Zhuhai, Shantou (Guangdong) e Xiamen (Fujian), e aprofundada em 1984 com a abertura de 14 cidades costeiras (entre elas Shanghai), o entrelaçamento da China com a economia global tem-se acelerado atualmente: abertura de novas zonas e cidades e uma multiplicidade de *status* jurídico-administrativos, que incluem, por exemplo, Macau e Hong Kong como Regiões Administrativas Especiais. Estudaremos aqui esse processo por meio de um de seus componentes mais importantes, qual seja, a estrutura e a evolução do investimento estrangeiro direto (IED) no curso da reforma. Precisamente, o objetivo do estabelecimento das ZEEs e das cidades costeiras foi a atração de investimentos estrangeiros por meio da concessão de vantagens fiscais, simplificação de trâmites e legislação relativa à importação e exportação, da outorga de maior autonomia administrativa e legislativa e da oferta de terra e mão-de-obra baratas aos investidores.

Em relação às dimensões dessa abertura, desde 1995 a China é a maior receptora de IED entre os países em vias de desenvolvimento e o segundo do mundo logo atrás dos Estados Unidos. Posteriormente a um rápido crescimento inicial, o montante anual de IED tem-se estabilizado, com pequenas altas e baixas, em aproximadamente 40 bilhões de dólares durante o período 1992-2003.⁷

Não obstante, os pontos-chave que nos permitiram delinear os contornos e os limites desse modelo nos informaram que existem redes de investimento que determinam e direcionam o curso do IED. Essas redes possuem uma tessitura resultante tanto de fatores econômicos como políticos e culturais, na qual a política, materializada na presença recorrente dos burocratas do PCCh nas operações econômicas, lhe confere uma lógica específica.

A chave para analisar essas redes é dada pelos investidores chineses de ultramar (*overseas chinese*). Desde 1949, e durante toda época maoísta, existiu uma vinculação entre o continente, Taiwan e Hong Kong,⁸ por base da migração, familiar e/ou baseada no lugar

⁶ Alemanha cresceu 33% a cada 10 anos (17% per capita), Japão 43% por década e 285 per capita, A URSS 54% por década e 44% per capita e a RPCh 64,5% por década e 34% per capita.

⁷ Gang Fan, "La inserción de China en la economía mundial", em *Cuadernos del Centro Español de Comercio Exterior-Ceri*, n° 2, Madrid, outubro de 1998. p. 34; Banco Mundial, *Informe Semestral*, 2003, p. 3.

⁸ Podemos mencionar como exemplos a existência de laços econômicos débeis entre a economia camponesa de Guangdong e Hong Kong entre 1949 e 1978, ou a emigração para essa cidade de 20% da população jovem do distrito de Dongguan nesse período.

de origem (*tonxiang*). Esses laços forjados durante mais de quarenta anos foram rapidamente explorados a partir da política de portas abertas aplicada nas regiões costeiras desde 1980. Os investidores chineses de ultramar rapidamente começaram a organizar negócios no continente, auxiliados por: (a) suas redes de relações pessoais (*guanxi*),⁹ e (b) sua disponibilidade de capital e acesso ao financiamento externo. Precisamente quanto ao segundo ponto, os chineses de ultramar são os nexos nessas redes que dirigem, a partir da China, o capital financeiro do resto do mundo (de Singapura, Tailândia, Indonésia, Estados Unidos, Canadá, Austrália, etc.). Os dados confirmam o protagonismo dessas redes de investimentos, como podemos observar na *tabela 1*. O predomínio do IED proveniente de Hong Kong e de Taiwan (juntos somam quase 80% em 1992, e com progressão ascendente) é indiscutível.¹⁰

Esses investidores se localizam geograficamente ao largo de duas regiões: (a) ao sul, a “mega-região de Hong Kong-Shenzhen-Guangzhou-Zhuhai-Macau”, aproveitando a criação e a abertura da Bolsa de Valores de Shenzhen, e (b) a cidade de Shanghai, apoiada em dois pilares: a abertura da Zona Empresarial de Pundong, orientada aos serviços financeiros, e o apoio do *lobby* de Shanghai em Beijing – quadros oriundos de Shanghai no governo central. (CASTELSS, 2001, pp. 352-356). Essas duas regiões atualmente competem entre si pelo poder político e econômico. (GANDINI, 2003, pp. 32-33).

Tabela 1: IED como % do total, por período e origem

	1979-1990	1991	1992
Estados Unidos	9,9	4,5	5,3
Japão	8,1	7,1	3,7
Hong Kong	58,5	60,6	69
Taiwan	4,4	11,2	9,4

Resta mencionar, finalmente, além dos capitais financeiros internacionais e os investidores chineses de ultramar, o terceiro ator interligado a essa rede de investimentos: o governo em suas múltiplas instâncias. Insistimos nessa multiplicidade de instâncias uma vez que é impossível, no período reformista, se referir ao governo como um todo homogêneo. Isso se deve ao fato de que uma das características que tem permitido avançar a reforma e, por sua vez, constituir essa rede de investimentos, tem sido o crescente processo de descentralização operado desde 1978.¹¹

Essa descentralização tem atuado em dois níveis: primeiro, incrementando as atribuições dos governos provinciais em matéria econômica e suas responsabilidades fiscais, ao reestruturar

Em Dongguan, mais da metade dos contratos de investimentos têm sido subscritos entre parentes; cf. George Lin, “Regional Integration in South China: Processes and Consequences in a Local Economy of the Pearl River Delta”, em *Asian Perspective*, vol. 25, nº 4, 2001, pp. 96-120.

⁹ Para o estudo das *guanxi* a partir de uma perspectiva antropológica e suas implicações na política e na economia, ver: Joaquín Beltrán Antolín, “El arte das relaciones sociales”, em *Revista de Occidente*, nº 172, Madrid, setembro, 1995, pp. 65-76; Jean-Louis Rocca, “Grandes comilonas e grandes libaciones: los banquetes em las costumbres políticas chinas”, em F. Letamendia & C.Coulon (Orgs.), *Cocinas del mundo. La política em la mesa* (Madri: Fundamentos, 2000), pp.193-206.

¹⁰ Ainda que para o período 1992-1999 a participação de Hong Kong no IED se reduziu para 50%, a participação conjunta de Hong Kong, Taiwan e Macau, em 1996, era de 67% (George Lin, “Regional Integration in South China: Processes and Consequences in a Local Economy of the Pearl River Delta” Lin, cit., p. 120; Gang Fan, “La inserción de China em la economía mundial”, cit., p. 45).

¹¹ ver em especial Sheik, cap. 9.

assim sua lógica interna e os obrigando a atuar como “empreendedores” em busca de negócios de risco para prover-se de seus próprios recursos; em segundo lugar, incrementando a margem de manobra de certas instâncias do Estado, tais como o Exército Popular de Libertação (EPL) e as SOE (State-Owned Enterprises),¹² assim, tanto os dirigentes do EPL como os gerentes das SOE têm feito sua a lógica anteriormente descrita, somando-se deste modo ao que Castells chama de “empresários burocráticos”.¹³ (CASTELLS, 2001, pp. 353-357 e 361-363) Dessa forma, investem também em *joint-ventures*, contratos de infra-estrutura e obras públicas (o EPL tem um grande protagonismo neste âmbito, desde que Deng Xiaoping autorizou e incentivou sua participação na economia civil), convertendo-se em um sócio obrigatório para os investidores chineses de ultramar. É que, de fato, muitas vezes sua participação nos negócios é selada por meio de acordos informais, banquetes, “presentes”, componentes da *guanxi*, um sério dilema para a administração central: ou os tolera, alienando-se da oposição da sociedade civil e dos organismos internacionais, ou, no caminho da “legalidade socialista”, os persegue e criminaliza, colocando em risco o que, ademais, é um dos mecanismos fundamentais do novo capitalismo chinês¹⁴.

Muitas vezes, também, os “empresários burocráticos” acumulam capital por vias não convencionais numa economia de mercado, tais como o diferencial entre os salários acordados com os investidores estrangeiros e os efetivamente pagos aos trabalhadores chineses (o sócio chinês geralmente é o encarregado de gerir a contratação da mão-de-obra), e a especulação com o tipo de câmbio (já que gerem também a compra de insumos, cobrados dos investidores em dólares ou dólares de Hong Kong, e pagos em yuanes na China). (Cf. LIN, 2001, pp.104-105).

Setorialmente, os investimentos se localizam em: (a) contratos de infra-estrutura, obras públicas (habitações urbanas, por exemplo) e compras governamentais; (b) fundamentalmente, nos sectores de indústria leve intensivos em mão-de-obra: indústrias eletrônicas rudimentares (joguinhos, caixas de transistores), químicas orientadas para a produção de bens de consumo (plásticos, velas, incensos, etc.), alimentícias e têxteis. A participação da mão-de-obra rural está estatisticamente comprovada nesses setores, desenvolvidos (ou explorados) pelas redes de investimentos. As regiões mais favorecidas pelos investimentos são, precisamente, aquelas com maior disponibilidade de mão-de-obra flexível e disposta a aceitar trabalhos pouco remunerados.

Há estudos regionais que nos proporcionam dois exemplos de modelos divergentes acerca das características dos investimentos nesses setores. George Lin estuda em profundidade o distrito de Dongguan, em Guangdong. Ali, as dimensões dos estabelecimentos, em comparação com os padrões chineses, são “pequenas”: algo mais de 100 trabalhadores em média, colocados em um só edifício, com escasso investimento em capital fixo. Não só as dimensões dos estabelecimentos são reduzidas: as fábricas não se concentram necessariamente

¹² Trata-se de empresas estatais (nota do tradutor).

¹³ A muitos oficiais do EPL foi permitido, inclusive, tomar parte dos conselhos de administração das SOE, fazendo, deste modo, da conexão entre *managers* e militares algo muito mais tangível do que um mero recurso analítico deste trabalho.

¹⁴ Ver Joaquín Beltrán Antolín, “El arte das relaciones sociales”, cit.; Jean-Louis Rocca, “Grandes comilonas e grandes libaciones: los banquetes en las costumbres políticas chinas”. Na atualidade, Beijing opta por uma solução de compromisso frente à “corrupção” na reforma econômica, solução essa que combina a vista grossa com campanhas esporádicas de repressão (que recordam muito as retificações ideológicas do passado maoísta), e a atribuição de responsabilidades, na propaganda oficial, aos “maus funcionários” das instâncias provinciais e subprovinciais; ver: sup-Chang Kyung, “The Politics, of Partial Marketization: State and Class Relations in Post-Mao China”, em *Asian Perspective*, vol. 25, nº 4, 2001, pp. 260-268; Qinglian He, “La descompensada estructura social da China aActual”, em *New Left Review*, nº 6, janeiro/fevereiro, 2001, pp. 108-137.

nos centros urbanos importantes; pelo contrário, uma boa parte delas se dispersa pelo campo; isso é possível por (a) as próprias características desses setores industriais; (b) a reduzida escala dos empreendimentos; (c) a simplicidade do processo de produção, que faz que não sejam necessários nem especialistas, nem serviços complexos e diversidade de infra-estrutura; (d) pelo marco legal mais flexível do entorno rural e as características permissivas e “empreendedoras” dos governos nos níveis inferiores; (Cf. LIN, 2001, p.110) e (e) mais importante ainda, a chave para explicar a localização e as características desses estabelecimentos está dada pela acessibilidade à mão-de-obra e imigrante. Outro dado importante desse elemento é a possibilidade de se juntar a uma mão-de-obra que, por sua vez, pode contar com rendimentos estacionários e/ou temporários, proporcionados pela agricultura e pela economia familiar. O salário dos trabalhadores empregados nessas indústrias oscila entre 150 e 200 yuanes. O trabalho é precário, por empreitada, e sem as mínimas condições de higiene e segurança. Vemos aqui dois elementos: (a) a surpreendente semelhança com os primórdios da industrialização européia, e (b) a ligação entre reforma agrícola e redes de investimentos na indústria.

Roland Lew, no entanto, através de um estudo sobre Sichuan e Beijing, nos proporciona dados a respeito do funcionamento dos investimentos industriais nas *ciudades* e seu impacto no mercado de trabalho. Encontramos-nos, antes de tudo, com uma primeira coincidência: os setores nos quais se localiza o IED são, de forma similar a Guangdong, as indústrias leves orientadas para a exportação, com predomínio da indústria têxtil. Quanto às condições de trabalho são similares às observadas em Dongguan no que se refere a ritmo de trabalho, duração da jornada (aproximadamente 12 horas diárias), condições sanitárias, etc. No entanto, há duas diferenças essenciais: (a) o salário no caso está entre 200 e 300 yuanes, e (b) o mercado de trabalho funciona num contexto de alto índice de desemprego. A mão-de-obra é recrutada de maneira coletiva, por meio de uma rede local de imigrantes (*tonxiang*), que os coloca no emprego, lhes dá moradia e “responde por sua docilidade”. Em alguns casos, os migrantes pagam a essas redes a fim de conseguir um emprego. (Cf. LEW, 2000, pp. 20-22)

AS EMPRESAS ESTATAIS: A REESTRUTURAÇÃO E SEUS LIMITES

O governo tem empreendido, além dos incentivos aos investimentos de acordo com a lógica que acabamos de expor, uma reestruturação das empresas do setor público (SOE), cujos efeitos formam um quadro caracterizado pelas seguintes tendências: apontam para a descentralização, a realimentação entre política e economia e o desenvolvimento da racionalidade empresarial entre burocratas e gerentes.

Podemos esboçar uma periodização inicial do processo de reestruturação institucional nas SOE do seguinte modo:

1986-1992: produziu-se nesse período a autorização da conversão das SOE em sociedades por ações, a partir da sanção da Lei de Companhias de 1988: em 1991 existiam 709 empresas estatais estruturadas sob essa forma. Em 1993, a cifra superava a 3.000. Número modesto em proporção ao todo, se recordarmos que o total de unidades de produção sob a órbita estatal alcança aproximadamente 220.000 empresas. (Cf. CASTELLS, 2001, p. 339) Por outra parte, esse processo (por si só importante, já que

tira as empresas da órbita direta do governo) foi acompanhado pelo reforço paralelo do controle oficial sobre os gerentes, a partir de uma maior participação dos organismos governamentais na designação, controle e supervisão desses funcionários.

A Lei instituiu um modelo hierárquico de agências estruturadas em três níveis: em um primeiro nível, o executivo (Conselho de Estado) ou o legislativo (Congresso Nacional do Povo ou o Congresso Popular local) do nível jurisdicional de que se trate, funcionam como proprietários formais das empresas. Num segundo nível se estruturam as instituições encarregadas de gerir as operações cotidianas das empresas. Essas instituições são designadas na Lei de Companhias com “instituições de investimento autorizadas pelo Estado”. Elas atuam na gestão da empresa como “acionistas”. Essa condição lhes permite a participação com direito a voto nas assembleias da empresa e, mais importante, lhes garante assentos na direção das SOE. Em um terceiro nível, as SOE propriamente ditas.

A chave para a análise da entrada em funcionamento dessa reforma está nas instituições de segundo nível. Ao ser posto em prática o modelo, as instituições de investimento têm perdido progressivamente a capacidade para cumprir os objetivos que teoricamente haviam sido assinalados: a separação entre as funções de propriedade e de controle das empresas; entre propriedade e gestão e a administração cotidiana.

Isso por dois motivos fundamentais: em primeiro lugar, porque em muitos casos o que se produziu foi o solapamento entre as instituições do primeiro nível e do segundo, através do exercício dos direitos de propriedade a cargo de diversos órgãos do partido e do Estado, não só sobre as empresas (terceiro nível), mas também sobre as próprias instituições de investimentos (segundo nível). As instituições do segundo nível têm se convertido, além disso, em “instituições quase governamentais” por um motivo adicional: é que essas instituições, ao ficarem encarregadas da gestão da empresa, tinham, além disso, as responsabilidades da gestão da seguridade social, como oportunamente será ressaltado. Esse fato leva à consideração de variáveis que tornam complexa a tomada de decisões baseadas apenas em critérios de eficiência empresarial.

1993-1999: podemos encontrar aqui outra série de inovações institucionais significativas. Não obstante, nos deparamos também com o fato de que tais inovações seguiram a linha de definições estruturadas no período anterior, isto é, na ampliação da autonomia empresarial combinada com a persistência do controle governamental, sob novas formas que se adaptem às novas disposições reformistas.

Podemos analisar essas últimas inovações institucionais a partir do III Pleno do XIV do Comitê Central do PCCh, em 1993. As novas linhas traçadas pelo partido redefiniram o papel do Estado na empresa “como um mero proprietário, cujos direitos e obrigações estão especificados por lei”. Separaram-se a partir daí, em princípio de maneira definitiva, as funções de capital e controle (gestão cotidiana) da empresa.

É também em 1993, quando o PCCh lança um processo de reestruturação ainda mais ambicioso, ratificado em 1997: sob o lema “reter as grandes, soltar a as pequenas” (zhuada, fangxiao), foi proposto em seu primeiro aspecto (“reter as grandes”) que o Estado mantivesse debaixo de sua órbita em torno de 10.000 empresas grandes e médias, assegurando ao mesmo tempo sua reestruturação corporativa como sociedades por ações. Cabe destacar que o setor

das SOE grandes e médias possui um peso notável na economia: compõem 37% dos ativos industriais, ou 46% da arrecadação que o Estado recebe no conceito de impostos no setor das empresas públicas, e aportam 63% dos lucros do mencionado setor.¹⁵ Também foi proposta a fusão e integração em grandes grupos, em escala nacional, para aquelas empresas não rentáveis. (STEMBRIDGE, 2002, p. 101)

Defendemos, não obstante, que a proposta de articulação de grupos empresariais se encontra inserida num processo de seleção estratégica de empresas no setor industrial, e que, portanto, escapa aos critérios mais estritos de rentabilidade empresarial. Em 1998, por meio de títulos públicos, o governo comprou, inclusive, as dívidas que esses grupos econômicos haviam contraído com o sistema bancário, a fim de devolver-lhes competitividade na economia. (Cf. SO, 1999, pp. 83-109). Assim, em 1997, o número de grupos econômicos integrados dessa maneira chegava então a 120. Desse processo surgiram conglomerados como a *China Petrochemical Corporation* e *China Oil and Natural Gas Corporation* (com ativos em torno de 40 bilhões dólares). Na área de telecomunicações, a reestruturação chegou, por sua vez, na formação de seis grandes grupos (*China Telecom*, *China Mobile*, *China Unicom*, *China Satellite Communications*, e *China Railway Communication*).¹⁶ (Cf. SO, 1999, pp. 83-109).

O outro lado do programa foi a privatização, total ou parcial, de 100.000 empresas de menores dimensões. A primeira coisa que der ser ressaltada em relação a esse aspecto foi o peso na decisão de privatizá-las, não já as considerações de rentabilidade empresarial a que nos referimos (e que de fato existiram de maneira inegável, sendo este grupo de empresas o menos rentável do patrimônio público), senão, para além disso, as considerações sociais que a definiram, se bem que não a decisão em si, mas de fato suas modalidades específicas. Isto porque, boa parte das empresas privatizadas o foi através do mecanismo de concessão (em alguns casos compulsórios) de participação acionária aos trabalhadores, numa medida que aponta mais para enfrentar o problema dos custos trabalhistas e da autonomia do que a reconversão da empresa em si mesma. Em segundo lugar, porque no processo de privatização foram oferecidos numerosos descontos e vantagens àqueles interessados que, em troca, se comprometeriam a manter a maior quantidade possível de trabalhadores em suas plantas, refletindo de novo aqui a preocupação com a seguridade social.¹⁷

Este processo de privatização teve seus antecedentes e um começo bem gradual: um dos mencionados antecedentes estava dado pela prática do *leasing*, desenvolvida desde finais dos anos 1980. Os gerentes, por essa prática, podiam ser recrutados no incipiente setor privado, sendo beneficiados com uma parcela fixa dos lucros da firma; poderiam, além disso, capitalizar a empresa com fundos próprios. O primeiro caso foi o da *Wuhan Motor Engine Factory*, em 1986, administrada por três particulares que providenciaram o financiamento. O que ocorreu em termos práticos após essas experiências foi que, com o tempo, o capital invertido pelos gerentes

¹⁵ Os dados foram retirados de Garnaut, Ross et. alii., op. cit., e de Leila Fernández-Stembridge, "Reformas das empresas estatais e política de reemprego em China", em *Boletín do Instituto de Comercio Exterior*, nº 797, Madri, fevereiro, 2002, p. 101.

¹⁶ Dos 179 grupos econômicos maiores que operavam no país, 165 eram estatais em 2001.

¹⁷ Garnaut, Ross, et. al., p. 2; ver esse trabalho para uma discussão sobre a rentabilidade e a *performance* das SOE em processo de privatização, em relação àqueles inteiramente controladas pelo Estado. Nakagane, para uma discussão geral sobre a *performance* dessas empresas, ver também Katsuki Nakagane, "SOE Reform and Privatization: a Note on Several Theoretical and Empirical Issues", Universidad de Tokyo, novembro de 2000, em www.e.u-tokyo.ac.jp/cirje/research/dp/2000/2000cf95.pdf

chegava a ultrapassar o capital estatal (geralmente do governo local, sob cuja responsabilidade se encontrava majoritariamente as SOE menores), que ainda persistia em muitos casos apesar da privatização.¹⁸

A privatização também se desenvolveu através da incorporação direta de capital, sem a mediação dessas práticas previamente descritas. Não obstante, quatro limitações ocorreram neste mecanismo: num primeiro momento, a origem da participação privada se reduziu à compra e venda de ações entre as empresas, no marco da estratégia pensada para a formação dos grandes grupos; isto é, “somando as pequenas às maiores”. As vendas foram feitas inicialmente aos empregados, conforme assinalamos: sintomaticamente, o primeiro caso se deu em três empresas de Guangzhou, em 1988, quando os trabalhadores adquiriram 30% do lote de ações. Esta segue sendo hoje em dia a forma mais utilizada de privatização. Pode-se conceder, inclusive, participação acionária aos trabalhadores como forma de indenização rescisória (frente à insuficiência do seguro desemprego, sintoma da precariedade de um sistema de seguridade social de tipo capitalista ainda incipiente e em vias de construção).

O Estado sempre reservou para si uma proporção das ações que não podia ser transferida. De fato, a privatização está propagada na atualidade mais como forma de capitalizar a empresa do que como mecanismo de transferência do controle efetivo sobre a mesma.

A privatização começou sempre em escala local, sendo logo refreada pela administração central.¹⁹

Tendo tratado do processo de criação de instituições na reestruturação da empresa, estamos em condições de fechar esta seção com duas perguntas, às quais daremos somente (por ora) respostas provisórias. Em primeiro lugar, vimos como foram criadas maiores margens de autonomia para os gerentes das empresas. Dada essa reforma concreta, o Estado perdeu o controle efetivo sobre as SOE? Entretanto, caso não tenha perdido, quais são os mecanismos mediante os quais ele exerce esse controle? Para responder a este primeiro conjunto de interrogações, podemos nos servir da perspectiva teórica oferecida por Katsuji Nagakane em sua reflexão acerca dos processos de privatização. Sustenta este autor que dados os direitos de propriedade inalterados, em que o Estado conserva a propriedade formal das empresas quando ocorre a concessão de uma maior autonomia empresarial, o controle do Estado pode se deslocar, entre outros, para três mecanismos distintos: formatação de programas de investimento, designação dos gerentes e assistência financeira. (NAKAGANE, 2000, p.09)

Vimos como a *Lei de Empresas* estabeleceu numerosas brechas para o controle estatal, como o processo de designação dos gerentes se operou na reforma através da imbricação do governo e as instituições de administração de investimentos, criadas em tese para ampliar as margens de autonomia das empresas e separar as funções de propriedade e controle. Ressaltamos, além disso, que a manutenção de moderada restrição orçamentária para as empresas constitui atualmente o outro mecanismo de controle do Estado sobre as SOE, num contexto de maior autonomia empresarial; a partir desse diagnóstico da situação da empresa pública, o estudo

¹⁸ Grarnot, Ross, et. al., op. cit., p.2-3.

¹⁹ Ibidem.

da evolução da assistência financeira será objeto de um futuro desenvolvimento, a partir deste enfoque (concebido como mecanismo de controle derivado da autonomia empresarial).

A segunda grande pergunta é a seguinte: por que se mantém em grande medida (e precisamente sobre os grupos econômicos maiores) a propriedade estatal das empresas? Por que não ocorreu ainda um processo de reestruturação da propriedade em larga escala? Novamente recorreremos ao trabalho Nagakane para darmos a resposta: em princípio, não existe em tese nenhuma consideração baseada na rentabilidade ou na eficiência da empresa pública para manter seu caráter;²⁰ (NAKAGANE, 2000, pp. 09-17) as únicas duas razões para não privatizar estão em um plano que transcende essa dimensão: ou bem se pensa em considerações de tipo social, ou bem em uma visão mais macroeconômica que dê conta dos efeitos da privatização na economia nacional, vista como um todo. (NAKAGANE, 2000, p.10)

Em nosso caso concreto, assinalamos que o freio na reforma da estrutura da propriedade na empresa pública está baseado em dois tipos considerações: (a) na necessidade de evitar processos de desemprego em massa, associada à impossibilidade de construir um novo esquema de seguridade social, e (b) no início de um processo de seleção estratégica de indústrias-chaves. Referiremos-nos a seguir ao segundo destes dois pontos.

SELEÇÃO ESTRATÉGICA DE INDÚSTRIAS

Podemos finalizar delineando qual é o modelo sob o qual a China pretende inserir-se na economia global a partir da reforma. Existe sobre esta questão um consenso na literatura orientada para a construção de modelos gerais, e em certa literatura mais específica,²¹ sobre o papel da China na economia global como um país que, explorando suas vantagens comparativas (enorme oferta de força de trabalho a baixo custo) se especializa na indústria leve intensiva em mão-de-obra (têxteis, produtos eletrônicos de consumo) orientada à exportação, modelo que coincide com nossa análise das redes de investimento.

Não divergimos em termos gerais deste modelo. Uma vez mais, entretanto, queremos marcar seus limites e matizes. Queremos indicar, também, neste sentido e por base de certas estatísticas e informações, algumas tendências que surgem à margem deste modelo, delimitando certos desafios para sua reconceitualização.

Tais tendências estão por sua vez em estreita conexão com um plano estratégico do governo chinês, no momento de fazer frente à crescente transnacionalização da economia, e a uma decisão política, conseqüente e explícita, derivada deste plano, de proteger certos núcleos privilegiados de suas empresas.

²⁰ Ver também os trabalhos já citados de Garnaut, e Minami et. al., acerca da rentabilidade das SOE.

²¹ Em uma lista de estudos que abarca praticamente todo o espectro ideológico, ver: Giovanni Arrighi, "The Rise of East Asia and the Withering Away of the Interstate System", em *Journal of World-Systems Research*, vol. 2, nº 15, pp. 1-35; Roland Lew, "Los riesgos de conciliar socialismo e mercado", cit.; da perspectiva da "economia informacional", e com alguns matizes, Manuel Castells, *Era da informação*, vol. 3, *Fim do milênio* Castells, cit.; de um enfoque ortodoxo, Leila Fernández-Stembridge, "Reformas das empresas estatales e política de reemprego em China", cit.; Toni Saich, "China on the Threshold of a Market Economy," Harvard University, março, 2001, em www.ksg.harvard.edu/cbg/research/a.saich_cbg_china.threshold.pdf; Gang Fan, "La inserção de China em la economía mundial", cit.; também estudos mais específicos: George Lin, "Regional Integration in South China: Processes and Consequences in a Local Economy of the Pearl River Delta", cit.

Retomemos então uma das medidas analisadas no apartado anterior, quando assinalamos que, no marco da reestruturação corporativa das SOE, o governo havia decidido estruturar as empresas grandes e médias em conglomerados articulados em escala nacional. Havíamos mencionado a formação de oito grandes grupos, como resultado deste processo de reestruturação: *China Petrochemical Corporation*, *China Oil and Natural Gas Corporation*, *China Telecom*, *China Mobile*, *China Unicom*, *China Satellite Communications*, e *China Railway Communication*.

Estes oito conglomerados de propriedade estatal são representativos dos setores que se deseja proteger: a indústria pesada (agregando a petroquímica, a siderurgia e a metalurgia) e as telecomunicações, além dos serviços públicos (SO, 1999, pp. 85-86; CASTELLS, 2001, p. 359).

A lógica subjacente a esta opção de política econômica está relacionada com a discussão que entabularam Deng Xiaoping e a liderança política do PCCh, no começo dos anos 1990, em torno da globalização econômica. O governo reformista da China entendeu rapidamente a globalização econômica como um fato, e como um fato vinculado à transnacionalização das atividades das empresas multinacionais, a partir da segmentação dos processos produtivos. Os dirigentes chineses conheciam muito bem este fenômeno e queriam integrar-se a ele. Pois bem, como? Para responder esta pergunta, se formulou (a) um princípio estratégico que serviu como axioma que orientou toda decisão política ulterior: a defesa da soberania política e econômica do país, subordinando a modernização econômica a este princípio;²² e (b) uma precisa noção de “globalização”. Por esta, o governo entende o desenvolvimento de um processo estruturado em forma de rede, através da transnacionalização das atividades das empresas multinacionais. Nesta estruturação, o predomínio das hierarquias corporativas é central, contrariamente às noções de economias nacionais ou de “mão invisível” dos mercados globais. (MOORE, 1999, pp. 78-79).

Em função dessas premissas, se pode ler a estratégia do governo da seguinte maneira, que se materializa em três diferentes modalidades: ingressar nessa estruturação em rede, por meio da participação das empresas chinesas (a) em empresas conjuntas com as multinacionais, nas quais as empresas chinesas formam um elo no processo produtivo daquelas; (b) através da especialização em produtos acabados no setor da indústria leve intensiva em mão-de-obra e orientada para a exportação, e (c) através do incentivo à instalação de empresas estrangeiras na indústria leve no mercado chinês. Esta modalidade responde à visão tradicional entre China e a economia global. É complementar, não obstante, com mais duas outras modalidades.

²² Tanto a formulação desse princípio como a regulamentação da modernização e da abertura ao mesmo, e a clara consciência dos processos internacionais, se podem ver com clareza nas palavras dirigidas por Deng Xiaoping a seus camaradas de Partido no final dos anos 1980 e começo dos anos 1990: particularmente, “China tem grande esperança com a estabilidade de sua política de reforma e abertura (Pontos essenciais de um debate com vários camaradas responsáveis do Comitê Central)”, 4 de setembro de 1989; “Situação internacional e problemas econômicos (parte de um debate sustentado com vários camaradas responsáveis do CC do PCCh)”, 3 de março de 1990; “Saber aproveitar a oportunidade para resolver o problema do desenvolvimento econômico (parte de um debate sustentado com vários camaradas responsáveis do CC do PCCh)”, 24 de dezembro de 1990, e “Pontos essenciais de uma conversação sustentada em Wachang, Shenzhen, Zhuhai e Shanghai”, 18 de janeiro a 21 de fevereiro de 1992; em Deng Xiaoping, *Textos escogidos*, t. III (1982-1992) (Beijing: Ed. em Lenguas Extranjeras, 1994), pp. 332-334, pp. 364-368, pp. 374-377, pp. 383-398. Além disso, seguimos o caminho de Moore (cf. Thomas Moore, “China and Globalization”, em *Asian Perspective*, vol.23, nº 4, 1999, pp. 65-95). Sobre este novo “nacionalismo” chinês, assim entendido, ver o capítulo de Manuel Castells, *Era da informação*, vol. 3. *Fim do milênio* Castells, cit.; Meredith Woo-Cumings, “El ‘nuevo autoritarismo’ en Asia Oriental,” em Jaime Silbert (Org.), *La república de Corea hoy: economía, sociedad, relaciones internacionales* (Córdoba: Comunicarte, 1998), pp. 119-126; e David Kerr, “Has China Abandoned Self-Reliance?”, Universidad de Durham, ponencia presentada em la Conferencia Sobre Nacionalismo Chino: Visiones Críticas e Interdisciplinarias, abril, 2002, em www.dur.ac.uk/EastAsianStudies.Kerr

A formação de multinacionais chinesas que concorram nos setores mais altos da escala tecnológica, e na economia de serviços.²³ (MOORE, 1999, pp. 79-81)

Finalmente, a procura, colocadas em prática ambas as linhas desenvolvimento, da transferência tecnológica desde o exterior, e a preservação dos insumos básicos para a indústria chinesa em mãos do Estado.

Se considerarmos a estruturação dos grupos econômicos mencionados anteriormente, vemos como a decisão política de reestruturá-los e mantê-los dentro do âmbito da propriedade estatal se coaduna facilmente nessa estratégia. Isto porque, em primeiro lugar, os oito grupos econômicos mencionados estão organizados em escala nacional e como conglomerados com filiais e subsidiárias em todo o país (filiais e subsidiárias que constituíam empresas estatais autônomas antes da reforma), refletindo a preocupação estatal por construir “hierarquias corporativas”, estruturas de grandes empresas em rede. No caso da metalurgia, da siderurgia e da exploração de combustíveis, ademais, vemos como a proteção desse setor responde à terceira das iniciativas mencionadas. Os restantes seis grupos econômicos mencionados pertencem todos ao setor das telecomunicações, intensivo em capital, nos estádios mais avançados da escala tecnológica. Assinala Castells em relação a esse setor que

[as empresas chinesas de telecomunicações] têm logrado melhorar sua produtividade e qualidade tecnológica, conquistando fatias de mercado sobre os concorrentes estrangeiros na China, inclusive naquelas linhas de produtos fabricados na China por empresas estrangeiras. Graças às companhias controladas pelo Estado [...] as empresas chinesas tem aumentado sua participação no mercado chinês de telecomunicações de 10% a 55% em 1998. Ainda que o apoio governamental em alguns contratos, sobretudo ao nível provincial, tenha favorecido aos fabricantes chineses, os analistas industriais consideram que a elevada qualidade e o intenso trabalho de inovadores engenheiros chineses e com reduzidos salários, assim como o esforço em P&D dos fabricantes locais chineses, têm sido os fatores mais importantes na melhoria de competitividade frente às empresas estrangeiras. (CASTELLS, 2001, p.359)

Temos nesta citação os dois elementos que interessam em nossa análise: proteção estatal e a exitosa inserção na concorrência pelos mercados. Pode-se completar este quadro com certos dados que confirmam estas afirmações, e que indicam certas tendências possíveis no futuro: em primeiro lugar, a mudança recente na composição das exportações chinesas. Essa mudança pode ser detectada em meados da década de 1990; até 1993, a maior parte das exportações era composta basicamente pelas seguintes rubricas: calçados, têxteis e outros produtos de consumo intensivos em trabalho (joguinhos, produtos eletrônicos de pouca complexidade). (RUMBAUGH; BLANCHER, 2004, p. 4).

Nos dez anos seguintes, a China diversificou suas exportações, registrando um significativo crescimento nas seguintes rubricas: mobiliário, serviços (produtos turísticos, transporte e telecomunicações), insumos industriais e eletrônica de alta complexidade (computadores pessoais, áudio e equipamentos elétricos). Apesar de que isso tenha sido concomitante com um processo de integração vertical na área do Ásia Oriental, em que a China se especializou nos segmentos finais da cadeia de produção, com partes importadas da Coreia do

²³ Moore discute por que para alguns estas estratégias poderiam estar potencialmente em conflito; não obstante, assinala que os funcionários chineses as concebem explicitamente como complementares.

Sul, de Taiwan e o resto das economias “recentemente industrializadas” da região, (RUMBAUGH & BLANCHER, 2004, p. 4-6) é inegável o avanço na diversificação das exportações e no crescimento dos setores de serviços e de alta tecnologia, setores que previsivelmente o governo tem apostado. O incremento na participação do setor de equipamentos (incluindo aí os produtos tecnológicos), transporte e telecomunicações nas exportações (de 17% em 1993 para 41% em 2003) é paralelo ao declínio das manufaturas leves (têxteis, brinquedos etc.: de 42% em 1993 caíram para 28% em 2003). (RUMBAUGH & BLANCHER, 2004, p. 4-6)

Essas transformações têm sido acompanhadas também por uma política governamental que as tem acompanhado com um alto nível de proteção, por exemplo, para o setor de serviços nas discussões prévias aos acordos de submissão da China à OMC (finalmente concluída após longas negociações, em dezembro de 2002). Essas discussões começam de um ponto de partida no qual os setores de serviços, finanças e seguros seguem sendo restringidos em elevado grau à participação de empresas estrangeiras.²⁴ Também devemos considerar como ponto de partida, no setor de telecomunicações, o marco regulatório e institucional vigente, antes ainda dos compromissos acordados frente à Organização Mundial de Comércio. É que, em função da estratégia que acabamos de analisar, o governo havia decidido a reestruturação de suas agências no setor: essa decisão se moldou, em abril de 1998, com a criação do Ministério da Indústria da Informação. Organizado por sobre a estrutura de três ministérios preexistentes (o Ministério da Indústria Eletrônica, o Ministério dos Correios e Telecomunicações e o Ministério de Rádio, Cinema e Televisão), o MII foi explicitamente orientado em função da defesa dos interesses chineses na economia global. (MOORE, 1999, pp. 72-73; 82-85)

Em relação ao marco regulatório vigente, o que formalmente existe é uma estrutura que restringe a entrada de novas empresas (segundo a qual é o Estado que outorga as licenças para a operação na área, através do MII, às empresas não-estatais), e um sistema de taxas pelos direitos de exploração, taxas estipuladas acima dos padrões internacionais, que constitui uma significativa fonte de receitas fiscais, tanto para o governo central como para as jurisdições locais. (WHALLEY, 2003, p.16) Atualmente, o governo está comprometido, ao menos em teoria, com a liberalização do setor, por meio da concessão no futuro de um maior número de licenças. Na prática, entretanto, trata-se de um virtual monopólio estatal; o principal operador é a *China Telecom*, que controla 99% das linhas de telefonia fixa na China. Quem a segue é outro conglomerado estatal, *China Unicom*, principal operadora em telefonia móvel. (WHALLEY, 2003, p.16)

Atualmente, e na prática, devemos destacar que estamos frente a um quadro de virtual monopólio estatal nesse setor. O estudo de Whalley, que temos utilizado para apresentar esta evidência, tem a virtude de ligar esse quadro (nesse setor específico, porém chave) com outro que havíamos traçado: aquele que nos informa sobre o freio no processo de privatização de empresas públicas e da alta dependência das SOE dos créditos bancários. Assinala este autor que a proteção de ambos os setores (o setor de serviços em particular e o *danwei* entendido como unidade de trabalho em geral) está intimamente relacionada. Proceder à liberalização do setor de serviços (“soltar” as SOE do setor, através tanto da privatização como da concessão de um maior número de licenças a empresas estrangeiras, ou por via da redução dos direitos

²⁴ Para uma interessante análise sobre a liberalização do setor de serviços, ver John Whalley, “Liberalization in China’s Key Service Sectors Following WTO Accession: Some Scenarios and Issues of Measurement”, NBER Working Paper n° 10143, Cambridge, National Bureau of Economic Research, dezembro, 2003, em www.nber.org/papers/w10143

de exploração), tal como está estipulado nos acordos de incorporação à OMC (que preveem, por exemplo, a liberação do setor de serviços para 2007), apesar de poder apresentar efeitos positivos sobre a economia de forma global (ainda existem dificuldades na ponderação desses efeitos), representará para as empresas públicas grandes perdas, com os efeitos sobre o bem-estar social, anteriormente assinalado, se não se desenvolvem concomitantemente instituições orientadas para resolver esses problemas. (WHALLEY, 2003, pp. 20-31)

CONCLUSÕES

A partir do que foi desenvolvido em nosso artigo, teríamos que continuar investigando para explicar os verdadeiros alcances das reformas econômicas impulsionadas na China desde 1978 e sua relação com o capitalismo crescentemente mundializado. Se considerarmos outras variáveis mais significativas do que a existência ou não de propriedade privada, poderemos ver com clareza que a China não é hoje um “capitalismo de livre mercado” e não se encontra à mercê da maré globalizante do capital. Quais são estas variáveis? Podemos mencionar duas, que a nosso juízo são fundamentais: altíssimos graus de intervenção estatal na economia e proteção interna da economia frente às pressões externas. Deveríamos, pois, nesta etapa, sintetizar nossa pesquisa e proposta.

O verdadeiro alcance que tem tido até os nossos dias os 26 anos de reformas econômicas e sociais ocorridas na RPCH implica, ao mesmo tempo, uma mudança em relação ao período anterior, 1949-1978, na medida em que se transitou de uma “economia planificada” para a uma “economia de mercado”. Isso tem pouco a ver com a bizarra discussão sobre se a China se reconhece ou não como economia de mercado, porque o foi antes e continua sendo agora.²⁵ Ambas as etapas correspondem a formas e contextos diferentes do desenvolvimento do “capitalismo de Estado na RPCH”. E para dizê-lo em outros termos: implica uma relação muito diferente da formação social “China” com o capitalismo crescentemente mundializado, da que tem o Brasil, por exemplo, ainda que em ambos os países exista uma intervenção estatal importante. Nessas formas e contextos diferentes, teria que se analisar o caráter da propriedade na RPCH, em perspectiva histórica e, conseqüentemente, a formação de suas classes e setores sociais.

Por último, devemos ressaltar um aspecto que somente desenvolvemos parcialmente em nosso artigo e que corresponde às relações que existem hoje na China, entre o capital e o trabalho, e “o que é e como é hoje a classe operária chinesa”. Em relação a isso, devemos ter em conta que a modernização e a industrialização da era maoísta criaram uma classe operária quantitativamente importante e também qualitativamente diferente, como resalta Maurice Meisner:

Entre 1950 e 1977 a produção industrial cresceu em torno de 13,5% ao ano, e 11,3% se se considera desde 1952 [...]. Esta industrialização produziu mudanças significativas na estrutura social chinesa [...] a classe operária urbana cresceu de 3 milhões em 1952, a mais de 18 milhões em meados dos anos 1970. Ainda mais, a política de construir indústrias de pequeno porte na zona rural transformou 28 milhões de camponeses (desconsiderando a força de trabalho rural de aproximadamente 300 milhões) em trabalhadores de comunas e brigadas fabris. (MEISNER, 1986, pp.436-437)

²⁵ No sentido de Bernard Chavance, “De la reforma do socialismo a la transformação post-socialista: China em perspectiva histórica”, em Jaime Silbert & Jorge Santarrosa (Orgs.), *Desarrollo económico e democratização em Corea do Sur e o Noreste asiático* (Córdoba: Comunicarte, 1998), pp. 155-176; e seu trabalho clássico: *Le capital socialiste* (Paris: Flammarion, 1980).

Imaginemos hoje o crescimento enorme que tem tido essa classe operária depois do processo de reformas impulsionado a partir de 1978. Portanto, cremos que é muito mais importante prestar atenção a essa “nova-velha” classe operária chinesa, sua formação e movimento. Tal fato, no sentido do interesse acadêmico e jornalístico, é muitíssimo mais importante do que, por exemplo, investigar acerca da seita religiosa Fa Lun Gong.

REFERÊNCIAS

- ARRIGHI, Giovanni. The Rise of East Asia and the Withering Away of the Interstate System. *Journal of World-Systems Research*, vol.2, Nº 15.
- BELTRÁN ANTOLÍN, Joaquín. El Arte de las Relaciones Sociales. *Revista de Occidente*, nº172, Madrid, septiembre de 1995.
- CASTELLS, Manuel. Era de la Información. In: _____. *Fin de Milenio*. Madrid: Alianza, 2001, vol.3.
- CHAVANCE, Bernard, De la Reforma del Socialismo a la Transformación post-Socialista: China en Perspectiva Histórica. In: SILBERT, Jaime, y SANTARROSA, Jorge (Eds.). *Desarrollo Económico y Democratización en Corea del Sur y el Noreste Asiático*, Córdoba: Comunicarte, 1998, p.155-176.
- DENG, Xiaoping. *Textos Escogidos*. Beijing: Ed. en Lenguas Extranjeras, Tomo III (1982-1992), 1994.
- FAN, Gang. La Inserción de China en la Economía Mundial. *Cuadernos del CERJ* (Centro Español de Comercio Exterior), Nº2, Madrid, octubre de 1998, p.34.
- FERNÁNDEZ-STEMBRIDGE, Leila. Reformas de las Empresas Estatales y Política de Reempleo en China. Madrid, *Boletín del Instituto de Comercio Exterior*, n. 797, febrero de 2002.
- GANDINI, Jean-Jacques. Hong Kong en la Morsa China. *Le Monde Diplomatique Edición Cono Sur*, n. 48, junio de 2003.
- HE, Qinglian. La Descompensada Estructura Social de la China Actual. *New Left Review*, n. 6, enero/febrero de 2001.
- KERR, David. Has China Abandoned Self - Reliance?, Universidad de Durham, ponencia presentada en la Conferencia Sobre Nacionalismo Chino: Visiones Críticas e Interdisciplinarias, abril de 2002, disponible em www.dur.ac.uk/EastAsianStudies.
- KYUNG, sup-Chang. *The Politics, of Partial Marketization: State and Class Relations Post-Mao China*. In: *Asian Perspective*, vol.25, Nº4, 2001.
- LEW, Roland. Los Riesgos de Conciliar Socialismo y Mercado. *Le Monde Diplomatique*, Edición Cono Sur, n. 18, diciembre de 2000.
- LIN, George. Regional Integration in South China: Processes and Consequences in a Local Economy of the Pearl River Delta. *Asian Perspective*, v. 25, n. 4, 2001.
- MEISNER, Maurice. *Mao's China and After*. A History of the People's Republic. New York: The Free Press, 1986.
- MOORE, Thomas. China and Globalization. *Asian Perspective*, v.23, n. 4, 1999.
- NAKAGANE, Katsuki. SOE Reform and Privatization: a Note on Several Theoretical an Empirical Issues, Universidad de Tokyo, noviembre de 2000, disponible em www.e.u-tokyo.ac.jp/cirje/research/dp/2000/2000cf95.pdf.

ROCCA, Jean-Louis. Grandes Comilonas y Grandes Libaciones: los Banquetes en las Costumbres Políticas Chinas. In: F. Letamendia y C.Coulon (comps), *Cocinas del Mundo. La Política en la Mesa*. Madrid: Fundamentos, 2000.

RUMBAUGH, Thomas y BLANCHER, Nicolas. China: Internacional Trade and WTO Accession, *IMF Working Paper*, n. 36, abril de 2004, disponível em www.kiet.re.kr/files/news1/20040330-wp0436.pdf.

SAICH, Toni. China on the Threshold of a Market Economy. Harvard University, marzo de 2001, disponível em www.ksg.harvard.edu/cbg/research/a.saich_cbg_china.threshold.pdf.

SHIRK, Susan. *The Political Logic of Economic Reform in China*. Berkeley: University of California Press, 1993.

SO, Alvin. China under the Shadow of the Financial Crisis: Retreta from Economic and Political Liberalization? In: *Asian Perspective*, v. 23, n. 2, 1999.

WHALLEY, John. Liberalization in China's Key Service Sectors Following WTO Accession: Some Scenarios and Issues of Measurement. In: NBER Working Paper N° 10143, Cambridge, National Bureau of Economic Research, dezembro de 2003, disponível em www.nber.org/papers/w10143.

WOO-CUMINGS, Meredith, El 'Nuevo Autoritarismo' en Asia Oriental. In: SILBERT, Jaime (Ed.). *La República de Corea Hoy: Economía, Sociedad, Relaciones Internacionales*. Córdoba: Comunicarte, 1998.

Recebido em 31 de julho de 2012

Aprovado em 10 de outubro de 2012