

O dragão chinês e o elefante indiano

Traços de similitude e de divergência nos processos de abertura e reforma económica

JORGE TAVARES DA SILVA E ZÉLIA BREDA

RESUMO: *Um dos sinais indissociáveis da economia global no início deste novo século é, indiscutivelmente, a mudança do centro do crescimento económico mundial do ocidente para o oriente, em grande medida suscitado pelo ressurgimento económico chinês e indiano. Os respectivos processos de transição, caracterizados por uma maior abertura comercial e por alterações estruturais, impulsionaram a integração gradual daqueles países no sistema económico internacional. Importa ressaltar, no entanto, que, face à natureza distinta de cada um daqueles mercados, além dos diferentes percursos históricos e especificidades culturais, os dois países oferecem aos investidores internacionais condições de negócio divergentes. O presente ensaio vai ao encontro das principais diferenças e similitudes dos dois processos de abertura e reforma económica, na ânsia de melhor compreender a natureza de cada um dos mercados à disposição do investimento internacional, as suas debilidades e virtudes, naquele que já é considerado o «século da Ásia».*

Palavras-chave: China, Índia, Reforma, Abertura, Emergência Económica

TITLE: The Chinese dragon and the Indian elephant: Traces of similarity and divergence in the processes of opening up and economic reform

ABSTRACT: *One of the main traces of the global economy at the beginning of the new century is the shift of focus of worldwide economic growth from the West to the East, being driven to a large extent by the Chinese and the Indian economic resurgence. Their transitional processes, characterized by greater trade openness and structural changes,*

JORGE TAVARES DA SILVA

jts.ave@gmail.com

Licenciado em Comércio Internacional e doutorando em Política Internacional e Resolução de Conflitos na Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra. É membro fundador do Observatório da China, membro da Associação para a Cooperação Cultural Portugal-China, da EACS – European Association for Chinese Studies e da ACPS – Association of Chinese Political Studies.

He holds a degree in International Trade and is doctoral candidate in International Politics and Resolution of Conflicts at the Faculty of Economics of the University of Coimbra. He is a founding member of the Observatory of China, member of the Association for the Portugal-China Cultural Cooperation, EACS – European Association for Chinese Studies and ACPS – Association of Chinese Political Studies.

ZÉLIA BREDA

zelia@ua.pt

Mestre em Estudos Chineses na variante de Negócios e Relações Internacionais pela Universidade de Aveiro, onde é docente e se encontra a frequentar o programa de Doutoramento em Turismo. Desenvolveu trabalho de investigação na China e na Índia. É membro-fundador do Instituto Português de Sinologia, do Observatório da China e da Associação para a Cooperação Cultural Portugal-China.

She holds a MA degree in Chinese Studies: Business and International Relations from the University of Aveiro, where she is lecturer and doctoral candidate in Tourism. She has carried out research field work in China and India. She is a founding member of the Portuguese Institute of Sinology, the Observatory of China and the Association for the Portugal-China Cultural Cooperation.

boosted the gradual integration of these countries into the international economic system. However, it should be noted that given the distinct nature of each market, in addition to specific historical development paths and cultural features, they present different business environments. This paper addresses the main differences and similarities of the two transitional processes of opening up and economic reform, in order to better understand the nature of these markets highly targeted by international investors, in what is already considered to be the “Asian century”.

Key words: China, India, Reform, Opening Up, Economic Emergence

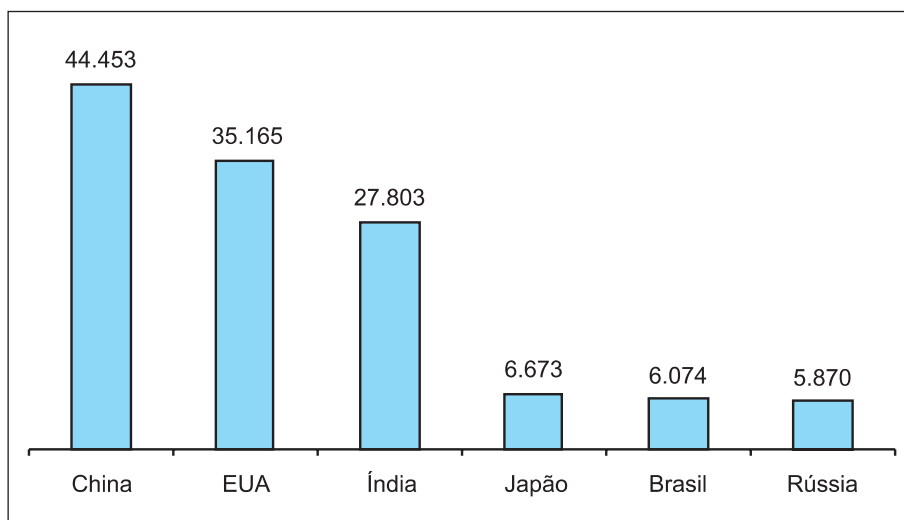
«São três mil e quinhentos milhões. São mais jovens, trabalham e estudam mais do que nós. Têm mais poupanças e mais capital para investir. Têm inúmeros Prémios Nobel. Os seus salários são muitíssimo mais baixos do que os nossos. Têm arsenais nucleares e exércitos de pobres. [...]. A China e a Índia não são apenas as duas nações mais populosas do planeta: são o novo centro do mundo, [...] o destino do século XXI decide-se aqui.» (Rampini, 2007, p. 13).

A progressiva integração da China e da Índia na economia global é um dos fenómenos mais marcantes do início deste novo século e um dos principais factores na alteração de paradigma ao nível do investimento internacional. Face aos respectivos programas de reforma, iniciados entre os anos 1980 e 1990, cada um daqueles países alterou substancialmente as condições dos seus mercados, de forma a criar confiança nos investidores. Este fenómeno proporcionou crescimentos exponenciais, provocando o que vulgarmente se denomina por emergência económica asiática, mas que na verdade é mais um ressurgimento, dado que ambos os actores já tinham ocupado lugares de destaque na economia internacional até ao aparecimento da fractura Norte/Sul (Golub, 2006). Antes de 1800, os fluxos comerciais na Ásia eram bastante superiores aos fluxos intra-europeus, apresentando uma produção industrial de cerca de 53% do total mundial, além de possuírem um elevado nível científico e técnico (Golub, 2006). Durante este século, aguarda-se que alguns dos países anteriormente mais pobres possam vir a ocupar posições de dominação, ou pelo menos, de grande importância na economia global. A consultora Goldman Sachs, num relatório de 2003, previu que quatro economias apelidadas por BRIC – Brasil, Rússia, Índia e China – se tornarão, eventualmente, nas quatro das seis maiores economias do mundo (Figura 1, p. 25). Entre elas, a China ocupará a primeira posição, em termos do PIB, com 44 453 mil milhões de dólares, e a Índia a terceira, com 27 803 mil milhões de dólares (Pelle, 2007).

A deslocalização do centro gravitacional do crescimento económico mundial para a Ásia foi impulsionado, entre outros factores, pelo advento do fenómeno da globalização, caracterizado por uma tendência crescente da integração das economias

FIGURA 1

Projeção da Goldman Sachs para as maiores economias mundiais em 2050



Fonte: Goldman Sachs, 2003, p. 4; Pelle, 2007, p. 23
(PIB em mil milhões de dólares, preços correntes)

nacionais numa nova economia sem delimitações geográficas (Silva, 2005). Muitos países em vias de desenvolvimento encontraram na desregulamentação internacional, proporcionada pelas políticas neoliberais de Ronald Reagan e de Margaret Thatcher, uma oportunidade celestial para procederem a transformações internas, criando condições excepcionais para atrair capital. Só a República Popular da China (RPC), nos primeiros doze anos de reforma, atraiu Investimento Directo Estrangeiro (IDE) num valor superior a 20 mil milhões de dólares, em que estavam incluídas mais de 30 000 empresas (Overholt, 1995). Ao adoptarem tecnologia estrangeira, os dois gigantes criaram condições excepcionais para a produção industrial, enquanto o crescente aumento do poder de compra torna os seus mercados cada vez mais apetecíveis (Cavusgil *et al.*, 2002).

Muitas empresas ocidentais, desesperadas em reduzir custos, manter o crescimento e lançar novos produtos, viram nos mercados emergentes asiáticos a resposta ideal para os seus ensejos. Com os níveis gerais de literacia e educação a aumentar, não foi difícil encontrar, a bom preço e em abundância, trabalho qualificado. Não tardou que uma nova vaga de empresas chinesas e indianas comesçassem a ganhar protagonismo na economia global, adquirindo importantes sociedades estrangeiras e destronando algumas marcas ocidentais há muito implantadas. São empresas com cadeias de produção globais, com elevados índices de exportação,

com quotas de mercado importantes em todos os continentes, são competitivas em termos de preço, qualidade e design, para além de apresentarem boas práticas de gestão (Agtmael, 2007).

O PROCESSO DE ABERTURA E REFORMAS ECONÓMICAS NA CHINA

O programa de abertura e reformas económicas (*gaige kaifang*) na República Popular da China (RPC) foi iniciado formalmente com a terceira sessão plenária do 11.º Congresso do Partido Comunista Chinês (PCC), em Dezembro de 1978. Foi o reabilitado Deng Xiaoping, conhecido pelo epíteto de «Pequeno Timoneiro», a concretizar as acções propostas e discutidas naquela sessão. Esgotados por vários anos de desconstrução social e económica devido ao «Grande Salto em Frente» e à Revolução Cultural, os chineses sentiram um forte desejo de mudança, ainda que a linha mais dura do partido, herdeira do maoísmo, procurasse manter o modelo ideológico anterior. Inicialmente confrontado com Hua Guofeng, declarado como sucessor de Mao, Deng Xiaoping acabaria por levar a melhor e prosseguir com o denominado programa das «Quatro Modernizações» (*si ge xiandaihua*), segundo a sua própria interpretação. O plano foi proposto inicialmente em 1975, pelo primeiro-ministro Zhou Enlai, e abrangia a agricultura, a indústria, a defesa nacional, e a ciência e a tecnologia. Deng procurou usar a *praxis* como critério básico na aplicação da teoria emanada pelo PCC, passando-se de uma fase de «radicalismo ideológico» para outra de «desenvolvimentismo» (Romana, 2005). Subtilmente, todavia, não entra em colisão com a doutrina revolucionária, o que lhe poderia castrar a ascensão política, antes propõe uma reinterpretação desse pensamento, num processo de «desmaoização» gradual e suave (Lew, 2004). Ainda assim, no final da sessão do Congresso de 1978, de forma clara, não deixou de salientar os males de que padecia o Império do Meio, ao afirmar que «um partido, um país ou uma nação que só obedeça aos textos, fossiliza o seu pensamento, acredita na superstição, perde a sua capacidade de avançar e extingue a sua força vital» (Chen, 2007, p. 39).

Para Deng Xiaoping «não importava que o gato fosse branco ou preto, desde que caçasse ratos». Isto porque a sua atenção se centralizava na obtenção de resultados, inspirado no lema da «procura da verdade através dos factos», segundo a lógica da experimentação, curiosamente recuperado do legado de Mao. Tratou-se de uma estratégia progressista e adaptativa, que podemos traduzir pelo adágio popular «ir tateando as pedras para atravessar o rio» (*mo zhe shi shiguo he*), que, para além de juridicamente proveitoso, permitiu manter uma dose substancial de controlo político (Trigo, 2003; Gu, 2005). A verdade é que, ainda que fosse introduzido o *biaotai* no interior do partido, ou seja, a oportunidade de «falar abertamente» e da consequente deflagração da denominada «Primavera de Pequim», as transformações de

índole política ficaram muito aquém das económicas. O enquadramento institucional que regulava o funcionamento da sociedade, incluindo a actividade empresarial, manter-se-ia dirigida pelas directivas do PCC até aos dias de hoje (Trigo, 2003).

É no meio rural que se inicia o processo de transformação económica na RPC, onde estava concentrada 80% da população do país, pois temia-se que uma agricultura depauperada retardasse o desenvolvimento industrial. Na milenar história chinesa, este sector sempre ocupou um papel relevante na economia e foi através dele que a China se fechou ao mundo em 1949 e, novamente, por ele se voltaria a abrir em 1978. Aqui se formou a célula das reformas, com o aparecimento do sistema de Contrato de Responsabilização na Produção Agrícola, que permitiu aos agregados familiares vender parte da produção nos mercados livres (Trigo, 2003). Assim, passou-se de um modelo formado por comunas para outro que permitia a fragmentação individual de propriedades por famílias. A comuna ficou limitada a uma unidade político-administrativa que já não tinha autoridade para controlar o uso da terra, a qual, num prazo teórico de 15 anos, seria entregue aos camponeses, de modo a que cada parcela fosse da responsabilidade de cada família e segundo as suas próprias decisões (Tamames e Huerta, 2000). Em alguns casos, os agricultores aproveitaram a oportunidade para mudar para outras actividades não agrícolas, conhecidas por Unidades Familiares Especializadas (*zhuaneyehu*), enquanto nas cidades os empresários individuais de empresas industriais ou comerciais viram, em 1981, a sua categoria empresarial, conhecida por *geti gongshang hu*, ser reconhecida pelo Conselho de Estado (Trigo, 2003). Desta forma, a China dividia-se entre as *geti hu*, localizadas nas zonas urbanas, e as *zhuaneyehu*, nas zonas rurais, ambas dependentes da capacidade individual dos seus agentes. Muitas *geti hu*, ao alcançarem mais de 8 trabalhadores, tornavam-se *sijing qiye*, ou seja, empresas colectivas de propriedade privada, ainda que muitas vezes a identidade destas fosse subvertida e a fronteira entre a esfera privada e pública se tornasse muito ténue (Trigo, 2003).

A proliferação das *geti hu* e das *zhuaneyehu*, ligadas à indústria média e ligeira, permitiu níveis de crescimento muito rápidos, apesar do reduzido investimento inicial, passando o comércio externo a ocupar um lugar estratégico no desenvolvimento do país. Ao mesmo tempo, foram introduzidas várias alterações no sector industrial, de forma a torná-lo mais competitivo, e deixou-se de usar a política de substituição das importações. Tornou-se possível vender no mercado livre tudo o que se produzisse acima de uma certa quantidade, reter divisas, aplicar investimentos na empresa e despedir trabalhadores por ineficiência. Na política de reformas e abertura, destaca-se também o melhoramento das infra-estruturas logísticas, nomeadamente o aumento dos portos comerciais; a descentralização do direito de importação e exportação, anteriormente condicionadas por organismos estatais e apenas possível às empresas

comerciais; o aparecimento de empresas vocacionadas para o comércio internacional; a renovação do regime de licenças de importação e exportação e outros instrumentos usados nas políticas comerciais; a alteração do sistema cambial, anteriormente caracterizado por um sistema dual de câmbio, entre outros (Wei, 2001). Em pouco tempo, a China tornou-se uma exportadora inveterada de produtos de baixo custo de produção – têxteis e vestuário, sapatos e brinquedos, inspirando-se num modelo tipicamente asiático, não do Japão do pós-guerra, que assentou no desenvolvimento da indústria pesada, em particular do ferro e do aço, mas do Japão da década de 1960, da indústria ligeira, cujo lema era *kei haku tan sho*, ou seja, «leve, estreito, curto e pequeno» (Henshall, 2005).

Entre 1980 e 1981, através da criação das denominadas Zonas Económicas Especiais (ZEE), este país soube criar as condições técnicas e fiscais capazes de atrair o investimento, a tecnologia e o conhecimento (*know-how*) estrangeiros. A primeira destas zonas, em Shenzhen, na fronteira com Hong-Kong, teve o intuito de aproveitar os excedentes de capital do império britânico e, além disso, preparar o retorno do território à soberania chinesa (Tamames e Huerta, 2000). Este modelo era muito baseado nas Zonas de Processamento de Exportações (ZPE), já existentes noutros países asiáticos, sendo as ZEE, no entanto, de maior dimensão e com uma amplitude de actividades mais alargada (Oliveira, 2002). Na verdade, além de servirem de «janelas» para o exterior, por onde inevitavelmente «entravam as moscas e os mosquitos», tornaram-se importantes laboratórios no processo gradualista de reformas internas.

Ao mesmo tempo, fruto do seu dinamismo diplomático, a China foi-se aproximando do sistema económico internacional, começando a participar em várias organizações. Em 1986, por exemplo, manifestou a sua vontade de retomar o lugar de membro do Acordo de Tarifas Aduaneiras e Comércio (GATT) (Wei, 2001), o que só viria a acontecer em 2001, já com esta organização transformada em Organização Mundial do Comércio (OMC). Depressa todo o país, entusiasticamente, seguiu os novos impulsos capitalistas, de tal forma que, em 1993, a constituição chinesa passou a consagrar a economia nacional como sendo «Socialista de Mercado» (Wei, 2001, p. 23). Na sua famosa viagem de «inspecção» ao Sul da China, no início de 1992, Deng afirmou que «os mercados são compatíveis quer com o capitalismo quer com o socialismo» (Trigo, 2003, p. 101).

Para acompanhar o crescimento económico e a modernização do país, foi indispensável a formação de quadros especializados, sobretudo em áreas tecnológicas e de gestão, depois de vários anos de destruição intelectual. Deng Xiaoping, para colmatar este défice, anunciou um programa de pesquisa científica para 800 mil trabalhadores, a criação de novas universidades e o regresso dos cientistas que foram mandados para

os campos durante a Revolução Cultural. Na nova constituição de 1978 ficou explicitamente consagrada a preocupação para uma viragem técnica no país, onde se incluí o envio de estudantes para receberem formação no estrangeiro (Spence, 1996). Segundo Zhibin Gu (2005), mais de 23,5 milhões de chineses trabalham para empresas estrangeiras e, segundo dados de 2004, o número de licenciados a entrarem no mercado de trabalho é de cerca de 4 milhões por ano. Ao mesmo tempo, o país foi sentindo a melhoria das condições de vida dos seus cidadãos e o despoletar de um enorme mercado consumidor. São milhões de bocas, pés e mãos seduzidos pelo marketing internacional, suscitando uma rápida transformação dos padrões de vida, em que se destaca a transformação ao nível da mobilidade humana com a introdução de milhões de automóveis nas estradas chinesas. Dispensados das improdutivas indústrias nacionais e libertados dos campos, milhões de chineses foram seguindo rumo às principais cidades à procura de novas oportunidades, num êxodo de dimensões anormais. Toda esta transformação social é, na verdade, um dos mais inesquecíveis acontecimentos económicos da história contemporânea chinesa e um marco singular na história da humanidade. Nunca, em tão curto espaço de tempo, um tão grande número de pessoas, em simultâneo, viram melhoradas as suas condições de vida (Overholt, 2005). O economista americano Jeffrey Sachs chega a referir que «a China é o mais belo êxito de desenvolvimento que o mundo alguma vez conheceu» (Izraelewicz, 2005, p. 13). Tudo isto porque, em 1978, quando o Império do Meio iniciou o programa de reformas e abertura era uma das mais pobres economias do mundo.

O PROCESSO DE ABERTURA E REFORMAS ECONÓMICAS NA ÍNDIA

A Índia é actualmente a décima maior economia do mundo, mas em termos de PIB medido em paridade de poder de compra (PIBppc) é já a terceira, além de ser o segundo país que mais cresce no mundo depois da China. No entanto, até há pouco menos de duas décadas era uma economia debilitada e isolada do resto do mundo. Nos anos 1980 deram-se as primeiras políticas de abertura à iniciativa privada, depois das nacionalizações dos anos precedentes, mas o período que marca efectivamente a abertura indiana inicia-se com as reformas conduzidas pelo então Ministro das Finanças, Monmahmed Singh, o actual primeiro-ministro. No início da década de 1990, as crises fiscal e da balança de pagamentos mergulharam e conduziram à liberalização da economia. As reformas de mercado de 1991, semelhantes em muitos aspectos àquelas que estavam a acontecer na RPC, caracterizam-se pela abertura de um conjunto de domínios anteriormente vedados ao sector privado, incrementando a concorrência interna; eliminação das barreiras alfandegárias às importações; licenciamento; supressão das restrições ao IDE, passando este a ser encorajado; redução da burocracia; liberalização do regime da taxa de câmbio; e reforma dos mercados de

capitais (Ghosh, 2003). Apesar da desregulamentação do mercado ter sido progressiva, e pautada simultaneamente por cautela política e racionalidade económica, foi notória a passagem de uma perspectiva antinegocio para uma orientação pró-mercado.

A liberalização da economia foi decisiva para o crescimento económico do país, uma vez que o modelo socialista de economia planificada adoptado por Jawaharlal Nehru, que se tornou o primeiro-ministro após a independência em 1947, foi muito intervencionista e gerou muita pobreza e corrupção. O domínio colonial britânico deixou marcas profundas na economia e na estrutura social da Índia e um país avesso ao exterior, levando à introdução de um modelo de desenvolvimento económico auto-suficiente, que não necessitasse de depender dos mercados globais, do comércio internacional e do investimento estrangeiro (Sachs, 2006). Aliado ao isolamento económico, com uma redução drástica das importações, optou-se por um sistema de fortes controlos estatais com restrições ao licenciamento em várias indústrias, caindo-se no exagero de serem necessárias licenças para quase tudo. As tarifas demasiado altas e a implementação de uma série de regulamentos burocráticos transformaram-se num fardo pesado, tornando as infra-estruturas obsoletas. O crescimento industrial daquela época foi dirigido pelo investimento governamental em grandes empresas públicas, as quais foram mantidas sob controlo de forma a preservar espaço para empresas pequenas (Sachs, 2006). Deste modo, coexistiam as grandes indústrias, na sua maioria estatizadas e ineficientes, e um conjunto de micro-indústrias artesanais, protegidas, de baixa qualidade e produtividade. A actual legislação laboral, rígida e bastante proteccionista dos direitos dos trabalhadores, é ainda uma herança deste período, altura em que os trabalhadores industriais não podiam ser despedidos.

A primeira grande viragem económica ocorreu entre o final dos anos 1960 e o início dos anos 1970, com a introdução da Revolução Verde nos campos, uma iniciativa de Indira Gandhi. Através da criação de novas variedades de cereais conseguiu-se aumentar a produção agrícola e tornar o país auto-suficiente. No entanto, e apesar dos esforços para melhorar a sua situação económica, a Índia continuava com crescimentos baixos (Sachs, 2006). Em termos políticos, quando foi ameaçada com a perda da sua posição de primeiro-ministro, declarou o estado de emergência (1975-1977) e instaurou um regime autoritário, afastando-se deste modo do socialismo trabalhista e fabiano, e adoptando uma forma de estatismo soviético (Rampini, 2007). Após o assassinato de Indira, sucedeu-lhe o seu filho, Rajiv Gandhi, que, no final dos anos 1980, viria a empreender algumas reformas para reduzir a interferência do Estado na economia e promover o desenvolvimento tecnológico. No entanto, a recorrência a empréstimos externos sem base económica aceleraram uma crise da balança de pagamentos (Sachs, 2006). Esta crise, juntamente com a instabilidade política causada

pelas frequentes mudanças de governo, o colapso das economias centrais e planeadas na Europa de Leste e União Soviética (que levou à diminuição do comércio com a Índia), e a guerra do Golfo (que contribuiu substancialmente para o aumento do custo das importações de combustíveis e para a redução das remessas dos emigrantes repatriados), obrigaram à introdução de medidas para melhorar a *performance* económica do país (Srinivasan e Tendulkar, 2002). Depois de um longo período de paralisia e dirigismo, iniciado após a dissolução do Raj britânico, a Índia passou rapidamente de uma economia agrícola para outra à base de serviços, sendo Bangalore o seu principal motor. A distância que separa esta cidade das fronteiras com a China e o Paquistão foi o factor primordial na escolha para a implantação de laboratórios de armas e aeronáutica nos anos 1950 (Rampini, 2007). No entanto, o grande contributo deu-se mais recentemente, com o fenómeno do *outsourcing* na área das tecnologias de informação, o que lhe valeu já o título de Silicon Valley da Índia. Além de Bangalore, existem mais 21 cidades com parques tecnológicos para desenvolvimento de *software*, nomeadamente Hyderabad, à qual já chamam Cyberabad.

Considerado o pai da alfabetização indiana, Nehru adoptou uma estratégia de educação alargada, pelo que esta passou a ser livre e gratuita para todas as crianças até aos 14 anos. A prioridade passava pelo estudo da matemática e das ciências exactas. Graças ao forte investimento na educação na década de 1950, a Índia passou a ter um elevado número de universitários. No entanto, o país não tinha condições para oferecer trabalhos atractivos, pelo que grande parte do seu capital humano saiu do país, nomeadamente para os Estados Unidos, onde gozavam de um enorme reconhecimento (mais tarde Silicon Valley, em particular, passou a ser o destino de eleição). Quando as empresas americanas descobriram que podiam aproveitar os talentos indianos sem que estes saíssem do país, começaram a suportar os custos do desenvolvimento da banda larga. Menores custos, profissionais qualificados que falam inglês e a rapidez da prestação do serviço devido às diferenças horárias, fazem da Índia um local apetecível para o *outsourcing*. O país tornou-se rapidamente num centro de exportações de serviços em larga escala: numa primeira fase com os *call centers*, depois com o desenvolvimento de *software*, e mais recentemente com os trabalhos de análise financeira, consultoria fiscal e legal, serviços administrativos das companhias de seguros, análises médicas, biogenética e indústria farmacêutica (Rampini, 2007). Depois da afirmação da indústria associada ao *Business Process Outsourcing* (BPO), ultimamente tem surgido uma indústria ligada à produção de conhecimento, designada por *Knowledge Process Outsourcing* (KPO).

O enorme investimento indiano em educação potencia as competências matemáticas, não fosse o zero uma invenção desta civilização, facto que permitiu o desenvolvimento da indústria da computação e das tecnologias da informação. O país tem

a mais jovem população entre os grandes países em desenvolvimento e, de acordo com um relatório da Goldman Sachs, a idade média dos indianos em 2020 será de 29 anos, contra os 37 anos da China e os 45 anos na Europa Ocidental. Esta estrutura etária favorável, aliada à revolução do conhecimento, está a ter influência na classe média indiana, que se estima que seja já de 300 milhões (Sheshabalaya, 2006).

A Índia tem também, além da maior população mundial de cientistas e engenheiros altamente qualificados, mão-de-obra barata e indiferenciada em quantidade, sendo altamente competitiva, não só nos segmentos de maior valor acrescentado como nos de incorporação de mão-de-obra barata. De modo a aproveitar este potencial, a partir dos anos 2000 começaram a ser implantadas ZEE e ZPE por todo o país, semelhantes às criadas pela China nos anos 1980. Apesar das vantagens que estas zonas oferecem ao nível do investimento, é de referir que as práticas de negócio na Índia são fortemente condicionadas pelo sistema de castas hindu, pela violação dos direitos de autor e da propriedade intelectual, pela burocracia endémica e pelo crónico subdesenvolvimento infra-estrutural. A corrupção titânica é outro dos grandes problemas; pagar *chai pani* a um funcionário da administração pública é quase um procedimento normal. Como refere Varma (2006), «o pagamento de *baksheesh* é uma questão de investimento adequado, não de moralidade» (p. 99).

Ao contrário da China, o modelo indiano de desenvolvimento não está tão dependente do investimento estrangeiro, o qual representa apenas cerca de 2% do PIB, mas antes do capital privado interno. Com uma cultura empresarial bastante enraizada, a Índia soube criar um forte tecido empresarial, em que muitas empresas estão envolvidas na onda de aquisições globais. Desde 1991, enquanto a economia cresce, a Índia vê reduzir-se o controlo burocrático, o aumento da oferta de crédito e, face a uma nova auto-estima dos empresários, ganhar uma capacidade competitiva desenfreada que já experimentou em séculos anteriores. De acordo com as palavras do Professor Viassa Monteiro (2008), a explosão de crescimento indiano, num regresso ao domínio do conhecimento, da ciência e da tecnologia, «é apenas o retomar de uma longa trajetória de milénios de grandes sucessos» (p. 41).

Apesar do espantoso crescimento económico, a Índia tem sido condicionado pelas debilidades nas infra-estruturas, ao nível dos transportes e da energia. Tem ainda de resolver problemas crónicos, ao nível da pobreza extrema, do desemprego, do subemprego, da economia paralela, das disparidades económicas, sociais e da explosão demográfica (Choudhary, 2004). Em paralelo com uma «Índia económica», vibrante, existe uma «Índia social», extremamente desigual, acentuada pelo sistema de castas. Os *dalit*, por exemplo, estão na base da pirâmide da estrutura da sociedade, são os mais pobres e os que mais sofrem. Estima-se que cerca de 350 milhões de pessoas

vivem abaixo do limiar da pobreza, muito por causa da baixa produtividade da agricultura. Esta emprega cerca de 60% da população activa (Rampini, 2007), mas contribui com apenas com 22% do PIB. Apesar da Revolução Verde ter aumentado a produtividade em algumas regiões do país, a grande maioria das explorações satisfazem apenas as necessidades básicas de subsistência e estão à mercê da evolução das monções. As disparidades entre o arcaico mundo rural e as bolsas urbanas e cosmopolitas são gritantes, havendo grandes dificuldades em equilibrar esta disparidade. Além disso, é uma *masala* de grupos étnicos com diferentes línguas e religiões que por vezes revelam animosidades e desconfianças mútuas. No entanto, fruto de uma grande flexibilidade que pautava a civilização indiana, estes têm aprendido a coexistir em relativa harmonia, denotando pluralismo, tolerância e abertura (Rampini, 2007). Não é, portanto, de espantar que um país maioritariamente hindu, tenha um presidente da República muçulmano, um primeiro-ministro da minoria *sikh* e uma líder do partido do governo católica e estrangeira, além de ter sido o primeiro país a ter uma mulher como primeiro-ministro.

TRAÇOS DE SIMILITUDE E DE DIVERGÊNCIA NOS DOIS PROCESSOS DE ABERTURA E REFORMA ECONÓMICA

A China e a Índia têm em comum o enorme peso demográfico e económico, além de algumas similaridades ao nível dos seus padrões de desenvolvimento. São ambas civilizações milenares, que sofreram a humilhação das nações europeias, antes de começarem os respectivos processos de modernização na década de 1950. As condições iniciais eram semelhantes: baixo rendimento *per capita* e economias baseadas na agricultura, tecnologicamente atrasadas e sem recursos (Chai e Roy, 2006). Influenciadas pelo modelo soviético, inicialmente seguiram estratégias de desenvolvimento similares, nomeadamente o planeamento central e a rápida industrialização. Algumas décadas mais tarde, afastam-se da linha anterior e implementam importantes reformas e abrem as respectivas economias. O despertar do elefante indiano foi mais tardio e tem-se processado de forma mais lenta, ainda que pareça mais auto-sustentado. O facto de ser uma democracia, a maior do mundo, impede-lhe de repetir alguns dos milagres da economia chinesa. Qualquer reforma económica mais radical tem de ser consensual, o que significa que o processo é mais demorado, ainda que possa ser mais estável, uma vez que não encontra tantas resistências sociais. A prevalência do inglês como língua veicular das elites e dos meios de negócios facilita a integração económica global indiana, tendo também a vantagem de uma imprensa livre, tribunais independentes e um sistema democrático.

A Índia tem seguido um modelo de desenvolvimento muito apoiado no sector dos serviços e em produções de alto valor acrescentado, enquanto que a China segue um

modelo mais virado para as exportações, essencialmente assente em bens manufacturados de pouco valor acrescentado e de mão-de-obra intensiva. O modelo de desenvolvimento seguido por Nova Deli, assente nos serviços e nas indústrias do conhecimento, foi conducente com um menor fluxo migratório das zonas rurais para as cidades (70% dos indianos ainda vive fora das zonas urbanas), favorecendo padrões de povoamento mais equilibrado, e teve também reflexos nas áreas do ambiente (menores custos poluentes resultantes do menor crescimento industrial) e da educação. Enquanto que na RPC se tem proporcionado uma educação de base massificada, preparando assim potenciais trabalhadores para a indústria, a Índia tem-se concentrado na formação de uma pequena fracção da população a quem tem proporcionado altos níveis de educação.

De acordo com uma projecção da Boston Consulting Group, em 2020 a Índia continuará a ter um excesso de população activa, estimado em 47 milhões de pessoas, enquanto que a China apresentará um défice de 10 milhões (All India Management Association e The Boston Consulting Group, 2003). A Índia não se confrontará com o problema de envelhecimento da população, apesar de ter de resolver o desequilíbrio no rácio mulheres-homens provocado pelos infanticídios e abortos de bebés do sexo feminino.

O crescimento indiano depende essencialmente da procura interna, sustentado por uma classe média cada vez mais numerosa e pela existência de grupos empresariais fortes; enquanto que, no caso da China, o crescimento é alavancado pelas exportações e investimento estrangeiro. O IDE na Índia representa apenas cerca de 2% do PIB, estando muito atrás da China, facto explicado pela abertura económica ao exterior mais tardia. Mas o que à partida poderia parecer uma desvantagem, a Índia soube converter a seu favor. Os grandes conglomerados indianos aproveitaram a ausência de investidores estrangeiros para se desenvolverem e, hoje em dia, são eles os grandes investidores directos no estrangeiro (Sheshabalaya, 2006). As empresas indianas estão elas também a abrir *back offices* noutros países onde as operações podem ser feitas a custos inferiores, devido ao aumento dos salários, ao fortalecimento da moeda e à necessidade de terem trabalhadores nas zonas horárias dos seus clientes e que falem outras línguas que não o inglês (Giridharadas, 2007).

Independentemente do modelo seguido, os dois países enfrentam um problema idêntico, que é o de conseguir integrar as populações rurais no processo de desenvolvimento económico. Ainda que na Índia o êxodo rural não se tenha sentido com tanta acuidade como na China, é um dos problemas com os quais se terá de defrontar. Sendo uma democracia, não será capaz de conter a vontade dos que vivem nos meios rurais. Ambos os países necessitam de atender às necessidades de saúde e educação das

peças que migram para as cidades, garantindo-lhes um mínimo de bem-estar. Enquanto o sistema democrático indiano, composto por diferentes forças políticas, oferece algumas garantias que isso aconteça, o sistema de partido único chinês, que não conhece oposição, pode estar a acumular um tremendo descontentamento popular.

Com o aumento dos salários nas áreas das tecnologias de informação, já apelidado de *bug* de Bangalore, no longo prazo a Índia poderá deixar de ser tão competitiva como a China nas actividades de *outsourcing*. Apesar dos seus recursos humanos chineses serem menos criativos, têm também bons conhecimentos de informática e matemática, são disciplinados e resistentes à execução de tarefas repetitivas e tediosas (*The Economist*, 2006a), o que se encaixa no perfil pouco inovador do *Business Process Outsourcing* (BPO). Além disso, têm melhores infra-estruturas e recebem mais incentivos estatais e estão a apostar fortemente em investigação e desenvolvimento. Xian, por exemplo, está transformada na Silicon Valley da China, onde se encontra o maior centro tecnológico do país, no qual se desenvolve o programa espacial chinês e a construção aeronáutica do país (*The Economist*, 2006a). Dentro de alguns anos poderá deixar de ser uma cidade famosa pelo seu exército de guerreiros de terracota para passar a ser conhecida pelo seu exército de programadores. Ainda assim, a China dificilmente ultrapassará a Índia no domínio tecnológico, devido à grande discrepância ao nível da qualificação dos recursos humanos: os licenciados chineses em engenharia e computação têm uma formação mais teórica, não estando tão bem preparados para o mercado de trabalho, faltando-lhes também os *skills* na língua inglesa (*The Economist*, 2006a). Ainda assim, a Índia não poderá descurar as indústrias de mão-de-obra intensiva, as quais são capazes de gerar os empregos que a Índia necessita (*The Economist*, 2006c).

Apesar da rivalidade, estes dois países começam cada vez mais a olhar-se como parceiros de cooperação do que como rivais. Os seus pontos fortes são complementares entre si (a China faz o trabalho dos *blue collars* e a Índia o dos *white collars*) e se trabalharem em conjunto de forma produtiva, então o somatório das partes será seguramente superior a dois. A visita de Hu Jintao à Índia, em Novembro de 2006, precisamente 10 anos desde a última visita de um presidente chinês, foi marcada pela intenção de intensificar a cooperação e o comércio bilateral, e foi seguida, no início de 2007, pela reunião dos conselheiros de segurança nacional dos dois países para discutirem questões relacionadas com as disputas fronteiriças. Além das questões geopolíticas, a aproximação das duas potências tem essencialmente preocupações geoestratégicas, como é o caso da energia. Os esforços comuns na procura global de fontes energéticas levaram à assinatura de acordos de cooperação, passando os dois países a ser parceiros estratégicos. Se é um facto que a China está à frente na corrida,

com interesses em Angola, Equador, Cazaquistão e Indonésia, menos certa é a razão pela qual a China decidiu cooperar. Maquinações geopolíticas podem ser uma das razões possíveis. Sendo ambos grandes países emergentes e influentes nações asiáticas, o significado das relações indo-chinesas vai para além das relações bilaterais, assumindo um significado a nível global. A crescente aproximação dos Estados Unidos à Índia, com a qual assinou um acordo de cooperação nuclear civil, ou a aproximação indiana a Taiwan e ao Japão, poderá explicar a aproximação de Pequim a Nova Deli (Pelle, 2007). Pequim tenta seduzir Nova Deli na captação de fontes energéticas no Irão, Myanmar e noutros países que não granjeiam as graças dos Estados Unidos (*The Economist*, 2006d). A Índia torna-se, portanto, o *swinging power* entre a China e os Estados Unidos, pelo que aquele que conseguir o apoio de Nova Deli poderá tornar-se a superpotência do futuro.

Mesmo antes da aproximação a nível político entre a China e a Índia, as relações de negócio entre os dois países começaram a ganhar expressão, com empresários de ambas as nações a explorar os recursos alheios e a retirar benefícios do trabalho em equipa. Entre as empresas chinesas a operar na Índia, os tipos de projectos mais comuns são as unidades de produção e os centros de investigação e desenvolvimento (I&D). Em relação ao primeiro caso, grandes empresas de bens de consumo, como a Konka, TCL e Haier, têm fábricas na Índia, onde produzem todo o tipo de electrodomésticos e aparelhos electrónicos (Gu, 2007). Com o crescimento da classe média, a Índia será outro mercado de consumo explosivo, importante para as empresas chinesas. No segundo caso, o exemplo mais evidente é o da Huawei, empresa líder no fornecimento de redes de telecomunicações da próxima geração, que opera, em Bangalore, um centro de I&D com cerca de 700 empregados (Gu, 2007). Por outro lado, as empresas indianas estão também activas na China, sendo de destacar as líderes de *software*, como é o caso da Infosys, Wipro, TCS e Satyam (Gu, 2007). Estas desempenham um papel importante no desenvolvimento das capacidades chinesas ao nível das tecnologias de informação, pela transmissão de experiência e de conhecimento acerca do mercado global. Existem igualmente empresas de manufactura indianas a operar naquele país, aproveitando a mão-de-obra disponível, a cadeia de valor e o gigante mercado de consumo. Também a nível das trocas comerciais bilaterais se tem vindo a observar alterações. A China está no centro da mudança de direcção das exportações indianas neste novo milénio, tendo passado a ser o seu segundo maior parceiro, logo a seguir aos Estados Unidos. Com a diminuição das quotas de mercado das exportações para os mercados ocidentais, a Índia pode correr o risco de dependência excessiva em relação à China, uma vez que as importações chinesas também aumentaram, tendo originado um grande aumento do défice da balança comercial indiana. Face a esta crescente aproximação da China e da Índia, o economista e ministro do comércio indiano, Jairam Ramesh, lançou o termo «Chíndia», num recente

trabalho intitulado «Making sense of Chindia: Reflexions on China and India», propondo-o como conceito geoeconómico e geoestratégico.

CONCLUSÃO

A China e a Índia são o berço de duas das mais antigas civilizações do mundo, detendo uma plêiade de etnias, usos e costumes e uma mancha humana que corresponde a quase 40% da população mundial. Contam, ainda, com duas tentaculares diásporas, formada por muitos milhões de concidadãos, importantes no envio de remessas financeiras e na inevitável ajuda ao desenvolvimento. Ambas têm um historial de sacrifício, convulsões e recessões, depois de experimentarem épocas de grande prosperidade, provocadas pela influência de modelos de economia planificada, isolationismo, protecção e uma endémica corrupção que foi minando as estruturas do Estado. Curiosamente, foi a China comunista que primeiro iniciou a abertura económica e a desregulamentação labiríntica, e não a Índia democrática, embora hoje ambos os países estejam envolvidos num bem sucedido processo de captação de investimento estrangeiro (Shenkar, 2005).

Ainda que possamos falar de uma convergência de vontades ao nível económico e político, com tentativas paralelas de afirmação internacional, os dois países têm diferenças abissais ao nível político, sócio-económico e demográfico. Desde logo, pela diferença em termos do rendimento e do PIB *per capita*, em que a Índia apresenta níveis muito mais baixos. Em relação ao IDE, a China tem sido um dos maiores beneficiários do mundo, enquanto que o esforço global indiano na atracção daquele fluxo tem sido consideravelmente inferior. Nova Deli tem seguido um modelo de desenvolvimento muito apoiado no sector dos serviços e numa produção de alto valor acrescentado, enquanto que Pequim adoptou um modelo mais virado para as exportações e para a produção com mão-de-obra intensiva. Do ponto de vista demográfico, a Índia tem uma estrutura etária mais jovem, servindo como janela de oportunidade às necessidades dos novos empregadores, enquanto a China, pelo contrário, deverá sofrer consequências negativas decorrentes do envelhecimento acelerado da sua população, muito por consequência da política do filho único. Outra disparidade que não se pode ignorar é a nível político: o capitalismo chinês, acentadamente autocrático, tem pouco em comum com a democracia indiana, ainda que imperfeita, baseada num modelo político bicameral, herdada dos ingleses, orientada para a constituição de um Estado laico, moderno e igualitário. Independentemente dos modelos económicos seguidos, das variáveis sociais, culturais ou políticas, o que sabemos é que a economia global está francamente dependente do comportamento daqueles gigantes asiáticos. Se ignorarmos esta realidade, é o mesmo que afirmar que não estamos preparados para enfrentar os desafios dos tempos vindouros.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AGTMAEL, Antoine van (2007), **The Emerging Markets Century – How a New Breed of World-Class Companies is Overtaking the World**. Free Press, London.
- ALL INDIA MANAGEMENT ASSOCIATION e THE BOSTON CONSULTING GROUP (2003), «India's new opportunity – 2020». Consultado em <http://www.ibef.org/>.
- BARDHAN, Pranab Kumar (2003), «Crouching tiger, lumbering elephant: A China-India comparison». In K. Basu, P. Nayak e R. Ray (Eds.), **Markets and Governments**. Oxford University Press, New Delhi.
- BASU, Kaushik (2006), «India's economic report card». *BBC News*, 3 de Julho. Consultado em <http://news.bbc.co.uk/>.
- CALDWELL, Christopher (2003), «Handling the new economy». *The Financial Times*, 18 de Julho. Consultado em <http://www.ft.com/>.
- CASCÃO, Patrícia (2007), «Jack Welch transforma 'outsourcing' em ouro». *Diário Económico*, 10 de Janeiro. Consultado em <http://diarioeconomico.com/>.
- CAVUSGIL, S. Tamer, HAURI, Pervez N. e AGARWAL, Milind R. (2002), **Doing Business in Emerging Markets**. Sage Publications, London.
- CENSUS OF INDIA (2007), «Rural urban distribution». Consultado em <http://www.censusindia.gov.in/>.
- CHAI, Joseph C. H. e ROY, Kartik C. (2006). **Economic Reform in China and India: Development Experience in a Comparative Perspective**. Edward Elgar, Cheltenham.
- CHEN, Yan (2007), **O Despertar da China: As Mudanças Intelectuais do Pós-Mao 1976/2002**. Instituto Piaget, Lisboa.
- CHOUDHARY, C. M. (2004), **Dynamics of Indian Economy**. Sublime Publications, Jaipur.
- DHAWAN, Himanshi (2006), «Half of Indian kids malnourished». *The Times of India*, 12 de Dezembro. Consultado em <http://timesofindia.indiatimes.com/>.
- FORBES (2008), «The world's billionaires». *Forbes Special Report*. Consultado em <http://www.forbes.com/>.
- GHOSH, Robin, (2003), «India's Economic Reform Programme: Lessons from Classical Economics». In Kaliappa Kalirajan e Ulaganathan Sankar (Eds.), **Economic Reform and the Liberalisation of the Indian Economy**. Edward Elgar, Cheltenham.
- GOLDMAN SACHS (2003), «Dreaming with BRICs: the path to 2050». *Global Economics Paper* n.º 99. Consultado em <http://www.goldmansachs.com/>.
- GOLUB, Philip S. (2006), «Quand la Chine et L'Inde dominaient le monde». *Manière de Voir 85 - Le Monde Diplomatique*, Fevereiro-Março, pp. 8-11.
- GU, Zhibin (2005), **Made in China: O Maior Palco da Globalização no Século XXI**. Centro Atlântico, Lisboa.
- GU, Zhibin (2007), «India and China: fruitful partnerships and bound to grow». Consultado em <http://www.gursonline.tv/>.
- GUIRIDHARADAS, Anand (2007), «India tries outsourcing its outsourcing». *International Herald Tribune*, 24 de Setembro. Consultado em <http://www.iht.com/>.
- HARI, P. (2004), «Nobel endeavour will revive science». *Business World*, 25 de Outubro. Consultado em <http://www.businessworldindia.com/>.
- HENSHALL, Kenneth (2005) **História do Japão**. Edições 70, Lisboa.
- HOLSLAG, Jonathan (2008), «The Myth of 'Chindia': assessing interdependence between China and India». *BICCS Asia Paper*, vol. 3(2). Consultado em <http://www.vub.ac.be/>.
- IZRAELEWICZ, Erik (2005), **Quando a China Mudar o Mundo**. Âmbar, Porto.
- LEW, Roland (2004), **O Século dos Comunismos**. Editorial Notícias, Lisboa.
- MONTEIRO, Eugénio Viassa (2008), «A Fundação Champalimaud e os caminhos da Índia». *Público*, 2 de Fevereiro, p. 41.
- OLIVEIRA, Carlos Tavares de (2002), **O Despertar da China: 1980-2002 – Crescimento Acelerado**. Aduanças, São Paulo.
- OVERHOLT, William H. (1995), **China: A Próxima Superpotência**. Difusão Cultural Lisboa.
- OVERHOLT, William H. (2005), «China and globalization». Apresentado na US-China Economic and Security Review Commission, 19 de Maio. Consultado em <http://www.rand.org/>.
- PELLE, Stefano (2007), **Understanding Emerging Markets: Building Business BRIC by Brick**. Response Books, London.

RAMPINI, Federico (2007), **China e Índia: As Duas Grandes Potências Emergentes**. Editorial Presença, Lisboa.

ROMANA, Heitor Barras (2005), **República Popular da China: A Sede do Poder Estratégico, Mecanismos do Processo de Decisão**. Almedina, Coimbra.

SACHS, Jeffrey (2004), «Brasil em descolagem», *Economia Pura* n.º 63, pp.13-14.

SACHS, Jeffrey (2006), **O Fim da Pobreza: Como Conseguí-lo na Nossa Geração** (2.ª ed.). Casa das Letras/Editorial Notícias, Cruz Quebrada.

SHENKAR, Oded (2005), **O Século da China – A Ascensão Chinesa e o Seu Impacto sobre a Economia Mundial, o Equilíbrio do Poder e o (Des)emprego de Todos Nós**. Bookman, Porto Alegre.

SILVA, Jorge Tavares da (2005), «Os desafios da integração da China na economia global». *Economia Global e Gestão*, vol. X, pp. 77-91.

SHESHABALAYA, Ashutosh (2006), **Made in India: A Próxima Superpotência Económica e Tecnológica**. Centro Atlântico, Vila Nova de Famalicão.

SPENCE, Jonathan D. (1996), **Em Busca da China Moderna: Quatro Séculos de História**. Companhia das Letras, São Paulo.

SRINIVASAN, T. N. e TENDULKAR, Suresh D. (2002), **Reintegrating India with the World Economy**. Institute for International Economics, Washington, D.C.

TAMAMES, Ramón e HUERTA, Begoña G. (2000), **Estrutura Económica Internacional**. Publicações Dom Quixote, Lisboa.

THE ECONOMIST (2006a), «Outsourcing to China». *The Economist*, 5 de Maio. Consultado em <http://www.economist.com/>.

THE ECONOMIST (2006b), «A growing indian empire». *The Economist*, 20 de Outubro. Consultado em <http://www.economist.com/>.

THE ECONOMIST (2006c), «The myth of Chindia». *The Economist*, 22 de Novembro. Consultado em <http://www.economist.com/>.

THE ECONOMIST (2006d), «China, India and the oil market». *The Economist*, 20 de Janeiro. Consultado em <http://www.economist.com/>.

TRIGO, Virgínia (2003), **Entre o Estado e o Mercado: Empreendedorismo e a Criação do Empresário na China**. Ad Litteram, Lisboa.

VARMA, Paban K. (2006), **A Índia no Século XXI**. Editorial Presença. Lisboa.

WEI, Dan (2001), **A China e a Organização Mundial de Comércio**. Almedina, Coimbra.