

**OS EMPREENDEDORES CHINESES E
O PROCESSO DE TRANSFORMAÇÃO
ECONÓMICA NA CHINA**

Virgínia Trigo

Escola de Gestão, ISCTE

virgínia.trigo@iscte.pt

Os Empreendedores Chineses e o Processo de Transformação Económica na China

Ao historiar as reformas levadas a cabo pelo Partido Comunista Chinês (PCC) e o processo de empreendedorismo na República Popular da China (RPC), procurar-se-á mostrar as interacções entre o enquadramento institucional e a iniciativa privada, considerando que, na China, as instituições que regulam o funcionamento da sociedade não são, na sua génese, regulamentações legais ou convenções culturais, mas directivas emanadas do PCC. São estas também que contêm o essencial respeitante à regulamentação das actividades empresariais. Para tal, serão primeiro identificadas as características específicas da envolvente institucional chinesa para, depois, se situar a condição da iniciativa privada em termos históricos e se investigarem as interacções dos empresários com essa envolvente institucional.

Chinese Entrepreneurs and the Process of Economic Transformation in China

Through the analysis of the reforms conducted by the Chinese Communist Party and of the entrepreneurship process in China, we seek to demonstrate the interactions between the institutional framework and the private initiative. In the Popular Republic of China, the institutions that regulate the functioning of society are not originally legal regulations or cultural conventions but instead instructions emanated from the CPP. These also comprise the essential regarding entrepreneurial activities' regulations. In order to do this, we primarily identify the specific characteristics of the Chinese institutional background to be able to afterwards situate the private initiative conditions in historical terms and investigate the interactions of the entrepreneurs with this institutional environment.

Ao historiar as reformas levadas a cabo pelo Partido Comunista Chinês (PCC) e o processo de empreendedorismo na China, procurar-se-á mostrar as interacções entre o enquadramento institucional e a iniciativa privada, considerando que, na República Popular da China (RPC), as instituições que regulam o funcionamento da sociedade não são, na sua génese, regulamentações legais ou convenções culturais, mas directivas emanadas do PCC. São estas também que contêm o essencial respeitante à regulamentação das actividades empresariais. Para tal, serão primeiro identificadas as características específicas da envolvente institucional chinesa para, depois, se situar a condição da iniciativa privada em termos históricos e se investigarem as interacções dos empresários com essa envolvente institucional.

Quando em finais dos anos 1970 a República Popular da China (RPC) iniciou um processo de transformação económica de um sistema de planeamento central para um sistema de mercado, o Partido Comunista Chinês (PCC) contou com o espírito empreendedor do povo chinês, mas não contou com os empreendedores. Estes haviam sido eliminados pelas vagas sucessivas de movimentos anti-revisionistas destinados a esmagar os «resquícios do capitalismo». O que tornou então possível o rápido desenvolvimento da China – um desenvolvimento muito empreendedor – sem mudanças políticas? É ao que aqui se procura responder, enquanto se fornece uma explicação para a diferença de resultados alcançados pela China e por outras economias em transição, designadamente as dos países na esfera da antiga União Soviética.

Contrariamente ao que se passa na Rússia ou noutros países da Europa Oriental, a China está a fazer a transição económica para o que designa uma «economia socialista de mercado», através da experimentação e não da revolução, o que lhe permite, por um lado, um maior grau de controlo e, por outro, realizar profundas mudanças económicas sem ter de fazer mudanças políticas. Mas existirá uma estratégia de reforma na China? Foi algum modelo de reforma oficialmente adoptado? É óbvio que o governo chinês persegue com determinação alguns objectivos, mas cada novo congresso do PCC ou cada mudança de liderança enuncia um novo modelo. De reter é que o modelo e a estratégia têm evoluído com as mudanças da realidade chinesa, numa exemplar demonstração de flexibilidade na continuidade.

O modelo de desenvolvimento económico da RPC

O que é uma «economia socialista de mercado»? Nem sempre este termo especioso foi utilizado para designar o modelo de desenvolvimento da economia chinesa. No princípio das reformas, a seguir ao XI Congresso do PCC, em Outubro de 1978, o objectivo era o de ter uma economia de planeamento central com alguns elementos de «regulação» da transacção de bens e serviços. Alguns anos mais tarde, abandonou-se esta definição para se optar por uma «combinação entre o planeamento e o mercado», isto é, uma economia de planeamento central em que o mercado tinha uma função supletiva. Em que consistia exactamente essa função foi assunto que nunca chegou a ser bem definido, dando azo a diferentes práticas e interpretações. Em 1992, a designação de novo mudou para a fórmula «economia socialista de mercado» (Fan Gang, 1998). O Quadro 1 sintetiza os períodos mais marcantes da evolução das reformas chinesas associados ao objectivo que, no final de cada um deles, se pretendia atingir.

Quadro 1 – Objectivos das reformas por períodos

Período	Objectivo após finalização das reformas
Pré-1979	Uma economia de planeamento central baseada na lei do valor de troca
1979 a Outubro de 1984	Uma economia de planeamento central suplementada por regulações de mercado
Outubro de 1984 a Outubro de 1987	Uma economia de combinação entre o planeamento central e o mercado
Outubro de 1987 a Junho de 1989	Uma economia em que o Estado regula o mercado mas é o mercado que regula as empresas (*)
Junho de 1989 a 1991	Uma economia com integração orgânica da economia de planeamento central e regulações de mercado
1992 até ao presente	Uma economia socialista de mercado, com características chinesas

(*) – Esta expressão passou a ser utilizada após o XIII Congresso do PCC em Outubro de 1987, quando Zhao Ziyang, então Secretário-geral do Comité Central do Partido, posteriormente afastado na sequência dos acontecimentos de 4 de Junho 1989, afirmou que «a economia se deveria reger pelo critério único da produtividade e não pela propriedade do capital por parte do Estado».

Mesmo a expressão mágica «economia socialista de mercado», onde parecem caber todas as explicações, tem sofrido mudanças na sua definição. A expressão foi consagrada no XIV Congresso do Partido, a seguir à histórica visita de Deng Xiaoping ao Sul da China, no início de 1992, onde fez a afirmação polémica de que os mercados são compatíveis quer com o capitalismo quer com o socialismo¹, abrindo assim o caminho para a fundamentação de uma obscura consonância cognitiva entre a prática e os objectivos últimos de uma ideologia.

No início, «economia socialista de mercado» queria dizer «predomínio do sector

¹ Deng Xiaoping, «Gist of Speeches Made in Wuchan, Shenzhen, Zhuhai and Shanghai» (de 18 de Janeiro a 21 de Fevereiro de 1992), *Beijing Review*, Fev. 7-20, 1994, pp. 9-20.

empresarial estatal sobre as forças de mercado», numa submissão à teoria de Chen Yun², «o pássaro dentro da gaiola» (*niaolong*), elevada à categoria de teoria oficial do PCC e que estipulava que a propriedade não estatal – o pássaro – deveria ser enquadrada pela economia estatal – a gaiola (Naughton, 1994). Depois, o termo passou a significar «o papel de liderança» do sector estatal na economia. Em 1997, no XV Congresso, o primeiro da era pós-Deng, avançou-se mais na interpretação reformista do conceito com a redefinição do que constitui «propriedade pública» sob o socialismo, o que permitiu não só iniciar a transformação das empresas estatais em sociedades por acções³ como também consagrar diferentes formas de propriedade⁴. Com o XVI Congresso, em Novembro de 2002, foi introduzida uma nova interpretação, de resto já antes formulada por Jiang Zemin⁵ no extenso discurso de celebração do 80.º aniversário da fundação do PCC, em 1 de Julho de 2001. Jiang explicou o que se deve entender agora, «quando as condições que encaramos, são bastante diferentes das enfrentadas e estudadas pelos fundadores do *Marxismo*», por uma economia socialista de mercado, esclarecendo que

«... não se deve julgar a orientação política de uma pessoa pelo simples facto de ela possuir ou não propriedade. Deve ser julgada sim pela sua consciência política, integridade moral e desempenho, pela forma como adquiriu a propriedade e a utilizou e pela sua contribuição para a causa da construção do socialismo com características chinesas».

A definição do modelo objectivo que a China pretende atingir tem vindo a evoluir nos últimos 26 anos, com o progresso das reformas, mas sempre em favor de uma maior abertura à aceitação da iniciativa privada: «... [entre outros,] os empresários privados [...], sob a linha orientadora do Partido, têm contribuído para o desenvolvimento das forças produtivas e para outras missões na sociedade socialista, com o seu trabalho honesto e com as suas empresas obedientes à lei», disse Jiang no mesmo discurso.

Os livros de texto que comparam sistemas económicos classificam-nos de acordo com alguns critérios padronizados. Por exemplo, Wong (1996: 245) cita Gregory e Stuart (1992), que referem quatro critérios: (1) se a tomada de decisão

2 Membro da ala conservadora do Partido, falecido em 1995.

3 «The road to the 16th Party Congress», H. Lyman Miller, <www.chinaonline.com>.

4 Por exemplo, o *China Statistical Yearbook* (1993) publicado após o XIV Congresso, não utiliza o termo «propriedade privada». Os tipos de propriedade que consagra são: (1) estatal; (2) colectiva; (3) individual, «referente a unidades possuídas por um ou mais indivíduos chineses» (p. 4); (4) propriedade conjunta: Estado e colectivas, Estado e individuais, colectivas e individuais, investidores chineses e estrangeiros; e (5) empresas estrangeiras. Contudo, o *China Statistical Yearbook 2001* (*National Bureau of Statistics of China*), já reflecte as directivas do XV Congresso e, fazendo uma distinção entre empresas de capital doméstico ou estrangeiro, inclui no primeiro grupo as seguintes (p. 45): estatais, colectivas, cooperativas, propriedade conjunta, empresas com responsabilidade limitada, corporações (empresas por acções) e empresas privadas.

5 Discurso em <www.china.org.cn>.

é centralizada ou descentralizada; (2) se a disseminação da informação e a coordenação são orientadas pelo plano ou pelo mercado; (3) se os incentivos são de ordem moral ou material; e (4) se a propriedade é fundamentalmente estatal ou privada. Tendo por base estes critérios, os autores consideram que, numa economia socialista de mercado: (1) a decisão é descentralizada; (2) o mercado é quem comanda os mecanismos de disseminação da informação e a coordenação das actividades; (3) a propriedade é estatal ou colectiva; e (4) os incentivos são de ordem material e moral.

Mas, em concreto, corresponde esta classificação ao modelo da China? De facto a decisão pode ser muito descentralizada: desde 1958 que a economia chinesa tem vindo a ser organizada em torno de um princípio geográfico conhecido como organização regional (Gregory et al., 2000) e, embora o poder estratégico pertença a um único órgão, o PCC, os governos provinciais e, abaixo deles, os municipais, depois os distritais, até aos comités de bairro, possuem elevado poder tático. São estes diferentes níveis de poder que, basicamente, controlam a disseminação da informação e a coordenação das actividades. Em suma, a «estratégia» de desenvolvimento da China, tal como em qualquer outro país, é produto da envolvente política e económica que, por sua vez, resulta de grupos em conflito, pelo que o modelo de desenvolvimento não se apresenta claro ou definido: antes se ajusta continuamente, com melhor ou pior temporização, à real situação da economia e à influência dos diferentes grupos políticos em confronto no seio do partido. É óbvio que existem constrangimentos ideológicos, mas os chineses são pragmáticos: muitos dos seus líderes e agentes governamentais, «*com a experiência de um país antigo e um instinto para distinguir entre o que é permanente e o que é conjuntural*» (Kissinger, 1994: 727), procuram, em primeiro lugar, soluções práticas para os problemas.

Experimentação gradual: o ciclo virtuoso das reformas chinesas

Uma característica notável da forma como a China abordou as reformas, a caminho de uma economia (socialista) de mercado, é a ênfase na experimentação gradual, quer a nível local quer sectorial – e aqui difere substancialmente de outras economias em transição: experimentam-se primeiro determinadas medidas numa dada região e/ou num dado sector da economia e, se resultarem, serão eventualmente replicadas por outras regiões ou sectores, com ou sem correcções. No início das reformas, como vimos, a liderança chinesa não considerou os empreendedores como a força motora do crescimento económico, mas também não se opôs explicitamente à sua revitalização pela necessidade de responder às pressões do desemprego e à estagnação económica. O que se tem passado com a

iniciativa privada é uma experiência, evoluindo em ciclos de experimentação não publicitada em que, a uma aprovação «em princípio», se seguem, já depois de a reforma estar bem estabelecida, a ratificação e a elaboração de regulamentações específicas.

O facto de a China ter iniciado e implementado as reformas sem alterar a sua estrutura política implicou, desde logo, a eliminação de experiências susceptíveis de criarem vencidos em grande escala, dentro da burocracia⁶. Experiências que permitam uma dualidade de vias são pois um imperativo para preservar os interesses investidos e garantir um determinado nível de estabilidade política⁷. Em resultado, a burocracia tende a funcionar como «uma ajuda» ao desenvolvimento económico. Está, por exemplo, intimamente envolvida na promoção da actividade privada – apoiando determinadas empresas e reprimindo outras; prosseguindo determinada política industrial em vez de outra – e, frequentemente, exhibe ligações económicas e familiares a empresários (Gregory *et al.*, 2000). Os condicionamentos políticos determinaram, em grande parte, que fosse a agricultura o sector onde as reformas foram iniciadas: com a introdução do «sistema de responsabilização familiar», foi possível aos governos locais cobrar mais impostos e gerar poupanças que puderam ser reinvestidos em sectores industriais, permitindo uma explosão de empresas locais⁸. O desenvolvimento deste sector não estatal criou pressões mas, ao mesmo tempo, ofereceu soluções, gerando um ciclo virtuoso de reformas com crescimento em que o sector privado teve um papel importante a desempenhar.

A natureza das normas regulamentadoras na RPC

Quando a China adoptou a sua política de abertura, em fins de 1978, o sistema legal chinês era extremamente incompleto e subdesenvolvido. Antes de 1966 havia apenas algumas leis, tais como a Constituição da RPC⁹ e a Lei do Casamento¹⁰ e, durante a Revolução Cultural (1966-1976), a maior parte dos códigos foi destruída (Liu Hua Wei, 2000). O único acto legislativo durante os 10 anos da Revolução Cultural foi a adopção de uma nova Constituição em Janeiro de 1975 e mesmo quando, em 1976, Hua Guofeng¹¹ ascendeu ao poder, a política

6 Em todo o caso, a China tem vindo a conseguir reformar progressivamente o seu sistema burocrático através de programas de reforma obrigatória, reforço da descentralização fiscal e administrativa e encorajamento de alguns agentes para que abandonem a burocracia e estabeleçam empresas.

7 A dualidade de vias (*dual-track system*) é outra característica importante das reformas chinesas e permite a coexistência de diferentes princípios e sistemas e a generalização gradual dos que provarem ser mais eficazes.

8 Usualmente conhecidas como TVEs (*town-village enterprises*).

9 Adoptada na 1.^a sessão do Congresso Nacional Popular em 20 de Setembro de 1954 (Liu Hua Wei, 2000).

10 Adoptada na 7.^a reunião do Governo Central Popular em 13 de Abril de 1950 e promulgada pelo Governo Central Popular em 30 de Abril de 1950 (Liu Hua Wei, 2000).

11 Hua Guofeng sucedeu a Mao Zedong após a morte deste em Setembro de 1976.

(e não a economia) continuou a ser enfatizada como centro dos trabalhos do PCC: tudo o que Mao Zedong fizera e dissera estava absolutamente correcto (Liu Hua Wei, 2000). Foi na 3.^a Sessão do XI Congresso do PCC, em 1978, que o centro foi transferido da política para a reconstrução económica sob o socialismo. Contudo, continuaram a não existir códigos reguladores da actividade económica e o primeiro instrumento legal que apareceu nesse sentido foi a Lei das *Joint Ventures* Sino-Estrangeiras, de 1979, destinada a atrair investimento estrangeiro. Quanto às empresas domésticas, foi o passar do tempo e o desejo da China de aderir à Organização Mundial do Comércio¹² que ditaram a necessidade da criação de um sistema legal.

Na verdade, enquanto poder político dominante na China, o Partido Comunista Chinês governa, essencialmente, não através de leis mas de políticas ou directivas. Em comparação com as leis, as directivas emanadas do PCC parecem ser uma forma mais conveniente e eficaz de transformar as ideias políticas em realidade: são mais flexíveis e podem lidar com um problema nacional mais prontamente. Por um lado, as leis requerem discussões cuidadosas a fim de, tanto quanto possível, se eliminarem vazios que possam ser aproveitados por quem as pretende contornar; por outro, enquanto um todo coerente e lógico, cada lei deve ser consistente com a ideia geral do sistema.

Também as directivas do Partido pretendem ser abrangentes e coerentes, mas a sua abrangência não resulta de se terem sistematicamente esgotado todas as situações mas da generalidade e, porque é muitas vezes difícil lidar de forma rápida com um problema nacional, muita da responsabilidade da interpretação e implementação das políticas recai sobre os agentes governamentais locais, o que põe em causa a coerência. Uma política genérica em vez de um código legal objectivo deixa não só uma considerável liberdade a quem a executa como também se torna muito mais fácil de entender pelo cidadão comum. Ideias expressas em palavras utilizadas na linguagem de todos os dias tais como *slogans*, frases curtas, analogias, ditos populares, não só são mais eficazes na transmissão daquilo que o partido pretende fazer como também permitem que o poder da sua interpretação se conserve nas mãos dos seus membros e não apenas ao alcance de juristas profissionais.

Face ao dilema de ser simultaneamente eficaz e flexível, de conter instruções sérias e propaganda, por mais clara que uma directiva seja, ainda assim, deixa margem para modificações, reinterpretações e até manipulações. Na sua essência e por via da sua generalidade, uma directiva partidária é uma estratégia de retórica e é mais eficaz a salientar os créditos do PCC do que a dar instruções

¹² A OMC requer que os Estados membros, no prazo de 10 anos a seguir à adesão, concedam às empresas estrangeiras tratamento idêntico às nacionais.

precisas para a resolução de um determinado problema. Uma vez em vigor, concede privilégios às autoridades locais e aos burocratas para a sua aplicação, sem que existam mecanismos institucionais de recurso.

A implementação da maior parte das directivas ou políticas partidárias reveste-se das seguintes características: primeiro, são «contratos flexíveis»¹³ entre quem as produz (no topo) e quem, ao nível inferior, as aplica. Se os resultados atingidos forem de acordo com os objectivos, os agentes governamentais são promovidos, as suas condições de vida são melhoradas. Se as ideias não forem correctamente implementadas, ainda assim existem diversas formas de evitar a punição: ou são as fracas condições locais, ou são os funcionários, ou então recorre-se a um conhecimento político num nível superior. Na sua maior parte, os agentes governamentais responsáveis pela aplicação de directivas recolhem créditos mas não assumem responsabilidades. Em segundo lugar, as políticas indicam à população em geral que tipo de comportamentos deve ser encorajado, desencorajado ou punido, mas existe ambiguidade sobre o que acontece quando as directivas não são seguidas ou são mesmo desobedecidas. Finalmente, e ao contrário de um processo legislativo, a formulação de políticas é um processo que responde a situações concretas (muitas delas já implementadas no terreno) e não a cenários hipotéticos, pelo que as políticas destinadas a resolver uma determinada questão têm forçosamente de mudar pela emergência de novas situações. Noutros casos, existe uma diferença temporal, por vezes longa, entre uma política antiga e uma nova e problemas para resolver entretanto. Esta lacuna força os agentes locais e a população em geral a actuar sem que existam princípios ou regras, contando consigo próprios e tendo como argumentos os eventuais bons resultados das suas iniciativas mas, em todo o caso, arriscando as consequências quando a nova política é anunciada.

Um exemplo é a situação das empresas privadas desde o início das reformas. A 3.^a sessão do XI Congresso do PCC, reunida de 18 a 22 de Dezembro de 1978, decidiu enfatizar a «modernização socialista», revitalizando a estratégia das «quatro modernizações»¹⁴. Na altura, as alegações directamente respeitantes à iniciativa privada limitavam-se à agricultura e diziam assim: *«As pequenas parcelas de terra pertencentes aos membros das comunas, ocupações rurais e comércio rural são complementos necessários à economia socialista e ninguém pode arbitrariamente interferir*

¹³ Por analogia ao conceito de «orçamento flexível» aplicado às empresas estatais que, até aqui, podiam recorrer indefinidamente a crédito bancário muito para além do orçamento estipulado.

¹⁴ A estratégia das «quatro modernizações» foi proposta em 1975 pelo então primeiro-ministro Zhou Enlai, a partir de um trabalho conjunto com Deng Xiaoping, e propunha uma concentração de esforços na modernização da agricultura, indústria, ciência e tecnologia e capacidade militar, com o objectivo de construir uma China moderna até ao ano 2000. A estratégia foi prontamente denunciada pela ala esquerda como tratando-se de «três plantas selvagens venenosas» e Deng foi de novo afastado em Abril de 1976. Contudo, o apoio às suas ideias continuou a ser forte a nível provincial, causando uma liberalização das políticas locais. Para uma discussão sobre o tema ver John Gardner (1982, cap. 3).

nestas actividades» (Kraus, 1991: 16). Contudo, considerando a interdependência entre a agricultura e a indústria, é óbvio que esta declaração não poderia ficar limitada à agricultura, pelo que os mais diversos tipos de empresas privadas começaram a surgir, sem cobertura legal ou política, associadas muitas vezes ao poder local, em situações mais ou menos precárias e correndo, a qualquer momento, o risco de supressão.

Com a ambiguidade das políticas do governo central, os líderes locais gozam de uma relativa liberdade para interpretar as instruções da forma que melhor sirva as suas próprias prioridades: as autoridades provinciais, municipais ou distritais têm flexibilidade suficiente e poder tático na implementação de políticas centrais. Cheung *et al.* (1998) descrevem, em estudos de casos sobre diversas províncias, várias destas situações. Também o *Financial Times*¹⁵, ao reportar que um dos maiores problemas que a RPC enfrenta é a delapidação do seu sistema de previdência social, noticiava que um esquema-piloto iniciado na província de Liaoning (Nordeste da China) no sentido de procurar resolver este problema não resultou, porque os governos locais se recusaram a pagar a sua quota de contribuições. Em determinados momentos, em determinadas zonas, as autoridades locais têm ido tão longe no exercício do seu direito formal de implementação flexível de políticas que também elas têm, de facto, produzido políticas, pelo que são inúmeras as discrepâncias entre o que o topo decretou e o que acontece no terreno. Porém, a flexibilidade das políticas e a profusão das suas interpretações não devem ser entendidas como uma perda de controlo por parte do topo. Apesar da descentralização que se vem reforçando na China, se o que estiver em causa for o poder estratégico, isto é, se tiver implicações cruciais para a economia nacional ou para a orientação ideológica do Estado – se puser em causa os princípios socialistas básicos –, então os líderes centrais vão estar muito atentos às iniciativas locais. Por outro lado, se existirem conflitos sobre o sentido das reformas entre os diferentes grupos no topo, cada um deles vai interessar-se pelos assuntos locais para promover as suas ideias ou para atacar as dos opositores.

A condição dos empresários privados na China

Pouco tempo depois do início das reformas, popularizaram-se duas vagas categorias na nomenclatura chinesa para satisfazer o critério de «iniciativa privada»: *getihu* (empresas individuais) e *siying qiye* (empresas privadas). *Getihu* são as empresas oficialmente definidas como pertencendo a um indivíduo e empregando até oito pessoas, incluindo o proprietário, mas podendo ou não

¹⁵ Artigo publicado em 20 de Março de 2002, «Chinese workers march in protest over unpaid wages», p. 4.

incluir os membros da família. As *siying qiye* têm mais de oito empregados e podem ser propriedade de indivíduos, sócios ou grupos de, no máximo, cinquenta accionistas¹⁶.

Pela necessidade ideológica de se evitar a exploração – uma preocupação importante quando as reformas se iniciaram –, apenas as *getihu* eram oficialmente permitidas. Porquê o limite de oito trabalhadores incluindo o patrão? De acordo com fontes chinesas, este número ter-se-á inspirado em algumas passagens de O Capital, onde Marx descreve que o empregador só poderá começar a acumular capital a partir de oito trabalhadores. Mas, de facto, segundo refere Willy Kraus (1991: 30), «*é em Friedrich Engels que podemos encontrar a referência a “oito trabalhadores” como sendo o limite da razoabilidade do lucro*». Na prática, as *getihu* rapidamente ultrapassaram este limite, com o beneplácito oficial, mas o problema ideológico da sua natureza política e a divisão entre *getihu* e *siying qiye* e entre estas e empresas colectivas e municipais trouxe implicações importantes para o desenvolvimento da iniciativa privada ao longo das reformas.

Um dos problemas tem sido obviamente o da quantificação. De facto, as estatísticas chinesas não primam pela exactidão. É uma empresa individual (*getihu*)? Privada (*siying qiye*)? Colectiva? Municipal? De capitais conjuntos? As categorias sobrepõem-se, as definições apresentadas no próprio *China Statistical Yearbook*, o anuário estatístico, são confusas e muitas empresas registadas como colectivas ou municipais são de facto privadas, pelo que, dependendo do ano e da fonte assim serão os números, que podem não ser mutuamente exclusivos.

Depois, a divulgação exacta de números não é uma preocupação chinesa, antes pelo contrário: no meio jornalístico do princípio dos anos 1990 contava-se que um obstinado repórter ocidental, insistindo com o governador de Zhuhai pela informação sobre os custos do aeroporto recém-construído, perguntava: «*mas os números são secretos?*», ao que o governador respondeu: «*os números não são secretos mas não há qualquer necessidade de que você os conheça*». Um outro episódio mais antigo é citado por Studwell (2002: 154), referindo-se a uma conferência de imprensa dada pelo governo chinês em 1938 durante a guerra com o Japão: «*O boletim noticiário foi lido pelo Sr. T.T. Li: “Dos sete aviões abatidos pelas forças terrestres chinesas, quinze foram da responsabilidade da infantaria”, e ninguém se preocupou em questionar esta aritmética*». Num artigo da *Newsweek* de 1 de Abril de 2002, «*Why China cooks the books*», Melinda Liu afirmava:

«*O verdadeiro problema na China é que os números são uma ferramenta mais política do que científica. [...] O maior obstáculo à obtenção de informação estatística objectiva é o facto de as províncias se confrontarem com o imperativo*

¹⁶ Este número passou de 30 para 50 em 1998 (*China Statistical Yearbook*, 2001).

político de alcançar ou exceder determinadas metas. [...] E então o que acontece? As metas são alcançadas ou excedidas».

Finalmente, existe um problema real de diferença na contagem de certos números entre o Ocidente e a China e que também é responsável por inúmeras confusões. No Ocidente, a unidade de contagem é o milhar e tem três zeros (1000); na China, há também o milhar (*yi-qian*), mas a unidade de contagem utilizada é o *wan* e tem quatro zeros (10.000). Por exemplo, o *China Statistical Yearbook* apresenta a quantidade de pessoas ou produtos em número de *wan*, ou seja, em unidades de 10.000. Um *wan* é bem diferente de um milhar, mas não é fácil nem imediata a mudança de escala para a conversão.

Uma possível forma de lidar com as estatísticas chinesas é a de procurar o enquadramento das situações e identificar tendências em vez da exactidão absoluta dos números. O facto reconhecido é que a iniciativa privada na China tem tido um crescimento impressionante, qualquer que seja o critério utilizado: Young (1995: 6) reporta a existência de cerca de 150.000 *getihu* registadas em 1978, quando as reformas começaram e, em 1993, 15 anos mais tarde, uma expansão para 15,6 milhões de *getihu* e *siying qiye*. Mas de que base estamos nós a falar? Qual a situação da iniciativa privada antes e depois das reformas? É o que se procurará sintetizar a seguir.

A iniciativa privada na China nos últimos 50 anos

Esta história pode ser dividida em dois grandes períodos, a era de Mao Zedong (1949-1976) e a era de Deng Xiaoping (1978-1997), cada um deles subdividido em três subperíodos.

A Era de Mao Zedong

1 – Reconstrução económica: 1949-1952

Após a fundação da RPC em 1 de Outubro de 1949, a tarefa era a de construir uma economia moderna mas, no princípio, os revolucionários chineses não tinham uma ideia clara sobre qual o modelo a seguir. De qualquer forma, na fase de reconstrução (também conhecida por fase de reabilitação), os líderes não empreenderam qualquer acção contra as empresas privadas. Num discurso para celebrar o 28.º aniversário do PCC, três meses antes da fundação da RPC, Mao admitia a continuação do sector capitalista na economia:

«Para fazer face à opressão imperialista e elevar a sua economia atrasada a um nível mais alto, a China deve utilizar todos os elementos do capitalismo, na cidade e no campo, que sejam proveitosos e não prejudiciais, à economia nacional e à vida

do povo e devemos unir-nos com a burguesia nacional na luta comum. A nossa política actual é limitar o capitalismo, e não destruí-lo» (Mao Tsetung, 1975: 652-653).

Porém, logo em 1949, de acordo com números oficiais,

«o Estado socializou 2.858 empresas de “capitalismo burocrático” [... e, em breve] possuiria 58% da produção de energia, 68% da produção de carvão, 97% da produção de aço, 68% da produção de cimento e 53% da produção de algodão. Controlava também todo o sistema de transportes por caminho-de-ferro, a maior parte dos bancos e o comércio com o exterior» (Kraus, 1991: 50-51).

Em 1951 seria lançada uma campanha «os três contra» (*sanfan*) e, em 1952, uma outra, «os cinco contra» (*wufan*) destinadas a encontrar muitos delitos e transgressões na actividade das empresas privadas. Por exemplo, esta última classificava as empresas em cinco categorias: obedientes à lei; geralmente obedientes à lei; parcialmente obedientes à lei; seriamente criminosas e completamente criminosas. A cada infracção correspondiam diversas penas que podiam incluir multa, confiscação, prisão, trabalhos forçados e pena de morte (Kraus, 1991).

2 – Transformação socialista: 1953-1957

O primeiro plano quinquenal (1953-1957) trouxe novos avanços em direcção ao socialismo e lançou as bases de uma burocracia patrimonial. Em meados dos anos 1950 foi lançada a campanha de colectivização agrícola, que consistiu em reorganizar a propriedade rural privada, primeiro em cooperativas (de nível superior e de nível inferior) e depois em comunas. O sistema esteve em vigor durante mais de 20 anos, até ao princípio dos anos 1980, quando a propriedade agrícola foi entregue a unidades familiares individuais sob o «sistema de responsabilidade produtiva». Paralelamente, outra tarefa primordial durante este período consistiu na absorção mais ou menos gradual de toda a propriedade privada pelos sectores estatal e colectivo. Os pequenos produtores foram encorajados a aderir «voluntariamente» a cooperativas, enquanto as indústrias capitalistas deveriam ser submetidas a duas passagens em fases sucessivas: (1) do capitalismo privado para o capitalismo estatal; e (2) do capitalismo estatal para o socialismo (Trigo, 1995).

Laaksonen (1988: 54) refere que, em 1956, 96% da propriedade agrícola já estava organizada em cooperativas, mas talvez o maior revés tenha sido a colectivização de dois sectores que até 1949 estavam em mãos privadas: a distribuição de produtos (muitas unidades familiares possuíam pequenas lojas

por todo o país) e o transporte de mercadorias, que passaram também a estar centralizados em cooperativas. No fim do período de transformação socialista, o sector privado representava apenas 4,2% de todo o comércio a retalho (Laaksonen, 1988: 107). De facto, a economia privada chinesa não sobreviveria ao ano de 1956: «... com apenas 100.000 indivíduos a operar na indústria e comércio sem terem aderido a nenhuma cooperativa [...] a economia privada tinha, na realidade, sido dizimada» (Ma Jisen, 1988: 79).

3 – O período de turbulência: 1957-1976

Fontes oficiais chinesas, designadamente algumas edições do *China Statistical Yearbook*¹⁷, dividem estes anos em quatro subperíodos: (1) 1958-1962: o segundo plano quinquenal; (2) 1963-1965: o período de reajustamento; (3) 1966-1970: o terceiro plano quinquenal; (4) 1971-1975: o quarto plano quinquenal. A economia chinesa evoluiu de facto segundo um planeamento, embora por vezes os acontecimentos tenham sido maiores do que os planos. Existem neste período três acontecimentos principais:

1) *O Grande Salto em Frente (1958-1960)*

Foi iniciado em Fevereiro de 1958 por Mao Zedong com o objectivo de, através da mobilização das massas, duplicar a produção industrial no espaço de um ano e exceder a Grã-Bretanha nalgumas das principais indústrias, em especial a do aço, no prazo de 15 anos. A população rural, então organizada em comunas, abandonou o trabalho nos campos para se dedicar à produção de aço no seu quintal. Mao acreditava que este tipo de produção poderia dispensar o transporte e a tecnologia (Huang, 1990), mas, na realidade, negligenciada a agricultura, o que foi agravado por catástrofes naturais em 1959 e 1960, os anos que se seguiram foram de grande fome, pelo que Mao foi obrigado a abandonar esta política em 1961¹⁸.

2) *O período de reajustamento (1963-1965)*

Apesar de todos os cataclismos, foi possível fazer crescer a economia depois do Grande Salto em Frente. O período de reajustamento correspondeu a uma melhoria geral da situação: a indústria cresceu a uma média anual de 17,9% e a agricultura de 11,1% (Laaksonen, 1988: 111). Nesta fase, o presidente Liu Shaoqi tomou a liderança da economia, ajudado por pragmáticos como Deng Xiaoping, que, na época, enunciou a sua famosa doutrina «Gato Branco, Gato Preto»: não interessa a cor do gato desde que apanhe ratos, logo, o método que consegue elevar a produção é um bom método. A melhoria foi possível devido a uma nova estratégia industrial que incluía a formação e desenvolvimento de pequenas e

¹⁷ Veja-se, por exemplo, a edição de 1993, da responsabilidade de Zhang Shu et al.

¹⁸ Embora os números difiram de acordo com as fontes consultadas, estima-se que tenham morrido 30 a 46 milhões de pessoas na sequência do Grande Salto em Frente.

médias empresas nas zonas rurais e assistiu-se a um breve ressurgimento da iniciativa privada: «em 1965 já havia de novo 1,04 milhões de pessoas ocupadas em pequenos negócios individuais» (Kraus, 1991: 59). Ma Jisen (1988: 79) refere que, na época, foi introduzido um sistema de tributação progressiva com 14 escalões, penalizando gravemente estas empresas e que poderia ir até 86,8%. Contudo, logo que esta economia foi permitida, apareceram rapidamente inúmeras fábricas subterrâneas em Xangai e noutros locais. Em breve, porém, com a Revolução Cultural, semelhantes actividades seriam de novo suprimidas sob a acusação de serem «fontes vitais do capitalismo» ou «resquícios do rato do capitalismo».

3) A Revolução Cultural (1966-1976)

Lançada por Mao em 1966 e continuando até à sua morte em 9 de Setembro de 1976, a ideia geral da Revolução Cultural era a de combater os inimigos que, dentro do partido, persistiam na «via do capitalismo» e também as «Quatro Velharias»¹⁹ – velho pensamento, velha cultura, velhos costumes e velhos hábitos –, com o objectivo de criar uma era socialista perfeita. Dado que as pessoas estavam demasiado ocupadas com a turbulência política, o crescimento económico desacelerou e a economia privada entrou numa fase de quase extinção. Nas cidades foi continuamente abolida e, no campo, as pequenas parcelas de terra atribuídas a membros das comunas para uso privado foram também acusadas de serem «resquícios do capitalismo» e, conseqüentemente, eliminadas: «... em toda a China apenas restavam 140.000 negócios individuais em 1976. Nesse ano o número de empresas individuais em Pequim era de apenas 259» (Ma Jisen, 1988: 80).

Em Janeiro de 1975, o primeiro-ministro Zhou Enlai enunciou o programa das «Quatro Modernizações», que abriria o caminho para as reformas de Deng Xiaoping.

A Era de Deng Xiaoping

Em termos gerais, a era de Deng estendeu-se ao longo de 18 anos, desde Dezembro de 1978 até à sua morte em Fevereiro de 1997²⁰. Contudo, o período em que Deng esteve formalmente à frente dos destinos da China foi de 15 anos, entre 1979 e 1994.

¹⁹ Esta designação é a tradução inglesa da expressão «The Four Olds» e apareceu consagrada como «As Quatro Velharias» em folhetos panfletários, na época maoísta do pós-25 de Abril.

²⁰ O período entre a morte de Mao Zedong, em Setembro de 1976 e Dezembro de 1978 (data do XI Congresso) foi marcado por intensas lutas pelo poder entre facções radicais e moderadas, sendo Hua Guofeng o sucessor de Mao.

1 – Reforma e liberalização nas zonas rurais: 1978-1983

O Terceiro Plenário do XI Congresso do PCC, em Dezembro de 1978, marcou o início das reformas institucionais, com uma progressiva orientação para o mercado. O plenário não fez qualquer anúncio sobre a iniciativa privada, mas ao adoptar oficialmente a modernização da economia e do crescimento como preocupações principais do Partido Comunista e ao enfatizar a atribuição de incentivos individualistas, permitindo o sistema de contrato de responsabilização na produção agrícola, impulsionou a revitalização do sector privado. Logo após o Terceiro Plenário, os governos locais começaram a formular procedimentos para a administração da economia individual, que floresceu num vazio regulamentar, com um elevado sabor experimental.

A explosão da iniciativa privada teve início nas zonas rurais. O contrato de responsabilização constituiu uma reforma fundamental na agricultura, já que a gestão económica foi devolvida às famílias. Algumas famílias divergiram para outras actividades, que se tornaram conhecidas como «unidades familiares especializadas» (*zhuan'yehu*). Uma vez que evoluíram no seio da economia agrícola colectiva, o estatuto destas unidades, de facto privadas, pôde ser ignorado por algum tempo e obviada a necessidade de linhas orientadoras e de regulamentação para lidar com elas. Em 1981, o Conselho de Estado introduziu medidas para regulamentar a economia individual urbana, definindo uma nova categoria empresarial, *geti gongshang hu* (proprietários individuais de empresas industriais ou comerciais) ou simplesmente *getihu*. O governo moveu-se com cautela no apoio às *getihu*, afirmando continuamente que o seu estatuto era apenas o de uma economia suplementar ao sector estatal e colectivo e impondo limites ao seu desenvolvimento. Em 1983 foram objecto de «rectificações», de facto oportunidades para se atacar a iniciativa privada, mas enquanto a atenção oficial estava focalizada no sector urbano, mudanças mais profundas iam ocorrendo nas zonas rurais, no seio das *zhuan'yehu*.

Portraits of Ordinary Chinese, uma colectânea de histórias reais editada por Liu Bingwen e publicada pela Foreign Languages Press em 1990, relata algumas situações representativas da forma como emergiu e floresceu a iniciativa privada neste período. Não foram os líderes partidários quem iniciou as *zhuan'yehu* mas alguém que a comunidade local considerasse capaz de fazer dinheiro: a confiança em fortes características pessoais foi pois uma condição necessária para que houvesse fé no sucesso de um determinado empreendimento. Em regra, esse alguém teria experiência de viajar em vários locais da China apercebendo-se de oportunidades de negócio, dos produtos procurados, de como podiam ser vendidos e onde poderia ser obtido o equipamento necessário. Se também tivesse conhecimentos técnicos sobre o negócio em causa poderia ser uma ajuda, mas

não determinante: o importante era que conhecesse o exterior e que tivesse várias relações pessoais que pudessem ajudar no início e na prossecução do negócio. A ideia é a de que alguém com oportunidades de exposição e de estabelecer contactos teria mais probabilidades de conhecer novas *hou tai*²¹ do que um trabalhador comum. Teria de ser o que Ronald Burt chama um «*fazedor de chuva*» (1992: 9): alguém valorizado pela sua capacidade de desenvolver capital social. O seu trabalho consistia também em visitar muitas famílias e persuadi-las a investir, entregando as poupanças de uma vida. O capital inicial poderia também ser procurado em comunidades vizinhas e, quanto mais famílias e autoridades locais estivessem envolvidas, maior seria a legitimidade do negócio.

Esta economia incipiente estava tão marcada pelo legado comunista que era praticamente impossível gerir um negócio privado privadamente. A terra, o equipamento, o trabalho, que eram propriedade comum e não estavam à venda, tinham de passar a fazer parte das empresas privadas. As campanhas de «rectificação» eram destinadas a lembrar isso mesmo: que as empresas privadas se aproveitavam da propriedade comum, explorando o trabalho, fenómeno que deveria ser extinto com uma sociedade socialista, devendo, portanto, ser contrariado o seu desenvolvimento. Durante a campanha, agentes locais e empresários mantinham um perfil baixo para de novo retomarem, se possível com maior ênfase, as suas actividades.

2 – A emergência das *siying qiye*: 1984-1992

Este período foi caracterizado pela expansão das *siying qiye* (empresas privadas) enquanto unidades distintas das *getihu* (empresas individuais). Na realidade, as *siying qiye* (empresas de propriedade privada, com mais de oito trabalhadores) já existiam – já eram aceites «em princípio» em determinadas zonas – desde 1981, mas apenas em 1988 foram reconhecidas como uma categoria específica.

As *siying qiye* tiveram diversas origens. Algumas eram *getihu* que cresceram e admitiram mais empregados. Gregory *et al.* referem que, segundo

«um inquérito conduzido pelo Conselho de Estado em 1987 numa aldeia de 300 unidades produtivas familiares, 0,2% empregavam mais do que oito trabalhadores no ano anterior. Tomando este inquérito como uma amostra representativa, estima-se que, no final de 1988, a China teria 500.000 getihu que eram de facto siying qiye» (2000: 9).

Outras resultaram de concessões de empresas estatais ou colectivas. Segundo

21 Expressão chinesa que significa «porta traseira» (porta do cavalo), conceito que está intimamente ligado ao de *guanxi* (relações). Um meio em constante mudança e uma burocracia persistente aliam-se para formar uma envolvente complexa onde a utilização da «porta do cavalo» é uma tradição antiga: o *guanxi* é a chave que abre essa porta.

Gregory *et al.* (2000), em 1984, em algumas localidades, 50% das empresas colectivas eram *siying qiye* funcionando da seguinte forma: o empresário pagava uma renda fixa à empresa estatal ou colectiva operando-a como se fosse sua, nela investindo e chegando a acumular activos consideráveis, o que era também uma forma preferida de legitimação.

As autoridades administrativas lidavam com esta situação de diversas maneiras: (1) autorizavam o registo como *getihu* e permitiam informalmente a existência de mais do que oito trabalhadores; (2) os empresários conseguiam obter uma licença como empresa colectiva, pagando uma «avença administrativa» a uma unidade estatal, colectiva ou do governo local – usavam um «chapéu vermelho»; (3) as empresas distribuíaam lucros pelos empregados e, nalgumas localidades, dependendo dos respectivos governos, isso era suficiente para se poderem qualificar como colectivas.

Muitos empresários pugnaram activamente para justificar a sua correcção ideológica e sobreviver. Em conversas pessoais poderiam ir bem longe nos seus argumentos para demonstrar que as empresas privadas só muito remotamente se poderiam considerar como tal. Ao ouvir a sua explicação, começa-se de facto a duvidar se a empresa em causa é realmente privada. Por exemplo:

«Imagine que, ao longo de seis anos uma empresa privada gera um lucro acumulado de 41 milhões de yuan²². Depois de impostos, restam apenas 8,6 milhões: 21 milhões são impostos directos, 10 milhões vão para a taxa de desenvolvimento tecnológico e 2,4 milhões para o pagamento da avença administrativa. Depois, em geral, o proprietário deve exercer acções filantrópicas, doar cerca de 3 milhões para projectos educativos e sociais. Quanto aos restantes 5,6 milhões, só podem ser considerados propriedade privada em termos do direito à sua utilização e não à sua propriedade efectiva. Se não, vejamos: de acordo com a lei chinesa, metade dos 5,6 milhões deve ser reinvestido na empresa, 1,12 milhões deve ir para o fundo de previdência dos empregados e só restam de facto 1,68 milhões. É óbvio que qualquer empresário inteligente não vai ficar com este valor só para si: deverá distribuir pelo menos 0,68 milhões pelos trabalhadores. Ficará então com 1 milhão, do qual vai ter de pagar 0,4 milhões de impostos sobre o rendimento. O que sobra para o proprietário são 0,6 milhões de yuan, uns ínfimos 0,015% do lucro que realizou. Não existem grandes diferenças entre a propriedade privada e a propriedade pública».

Em Junho de 1988, o Conselho de Estado emitiu a directiva «Disposições Provisórias sobre Empresas Privadas», em que as *siying qiye* eram reconhecidas como um suplemento da economia socialista e beneficiavam da protecção

²² O *yuan* (ou *renmimbi*) é a moeda chinesa e um euro equivale a cerca de nove/dez *yuan*.

estatal. No fim de 1989, o número de empresas privadas registadas era de 90.600 (Gregory *et al.*, 2000: 10) mas foi nesse ano, após os acontecimentos de Junho de 1989, com a preponderância da ala mais conservadora do PCC, que a economia privada sofreu um sério revés. Muito do que antes era permitido passou a ser perseguido ou proibido e o número de *getihu* desceu de 23,1 milhões em 1988 para 19,4 milhões no fim de 1989. Também a expansão inicial das *siying qiye* foi breve: das 90.600 registadas em 1989 passou-se para 88.000 em Junho de 1990 (Gregory *et al.*, 2000). Muitos dos empresários refugiaram-se no «chapéu vermelho» ou, receando represálias, reduziram o número dos seus trabalhadores para menos de oito. Significativamente, o *China Statistical Yearbook* de 1993 (p. 4) não inclui a definição de empresas privadas como uma forma de propriedade.

3 – Reabilitação do sector privado: 1993 até ao presente

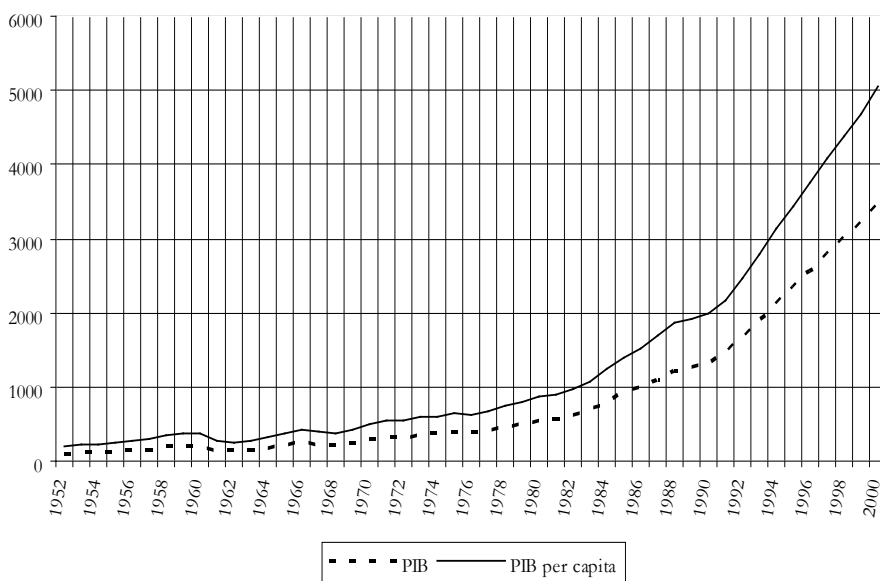
Sem nunca abandonar a estratégia da experimentação, este período tem sido marcado por uma mudança na abordagem às reformas e pela aceitação do sector privado como uma componente importante da economia. Tudo começou com a famosa visita de Deng Xiaoping ao Sul da China na Primavera de 1992, promovendo a economia não estatal e rejeitando o debate sobre a sua natureza capitalista ou socialista, a que se seguiu a grande inovação ideológica do XIV Congresso: pela primeira vez foi definido o objectivo a atingir com as reformas, isto é, a construção de uma «economia socialista de mercado». A nova abordagem vai no sentido de: (1) se avançar na direcção de um sistema de mercado com base na lei em vez de no particularismo contratual; (2) se encarar a reforma económica em termos de propriedade e de direitos de propriedade, abrindo o caminho à transformação do sector estatal.

Numa resposta ao apelo de Deng Xiaoping para que as reformas fossem intensificadas, a atitude para com as empresas privadas começou a mudar, criando-se um ambiente social e psicologicamente mais afável. No fim de 1992, a China tinha 27 milhões de *getihu* registadas e 140.000 *siying qiye*. O crescimento mais dramático foi precisamente entre 1992 e 1994, período em que o número destas empresas, passando para 432.200, mais do que triplicou (Gregory *et al.*, 2000).

Talvez a maior mudança na atitude oficial para com as empresas privadas tenha resultado do XV Congresso, em Setembro de 1997, com Jiang Zemin, onde foi oficialmente sublinhada a importância do sector privado (e da lei) como um componente da economia. Em Março de 1999, a Constituição da RPC foi revista para incorporar a propriedade privada num dos seus artigos e o XVI Congresso, em 2002, consagrou oficialmente a admissão de «elementos avançados de outros estratos sociais» (leia-se empresários privados) como membros de pleno direito

do Partido Comunista Chinês. Contribuindo actualmente para mais de um terço do PIB e portanto responsável por parte do crescimento que a China regista (Figura 1), muito se espera ainda do sector privado com a enorme tarefa de transformação das empresas estatais.

Figura 1 – Evolução do PIB e do PIB per capita



Índice: 1952=100

Fonte: *China Statistical Yearbook (2001)*.

Em conclusão

Partindo da experiência amarga da Revolução Cultural, os empresários chineses acreditam que não poderá haver maiores dificuldades do que aquelas por que já passaram. O clima é hoje muito mais favorável ao sector privado do que no início das reformas e a experiência diz que, na tradicional «dança de tango» que tem caracterizado as reformas chinesas desde 1978 – dois passos em frente, um passo atrás e alguns passos inesperados para o lado –, a revitalização da economia privada tem sido, apesar de tudo, mais encorajada do que reprimida.

Não foi pois a existência de restrições que impediu o desenvolvimento das empresas privadas chinesas, que, ao contrário do verificado noutras economias, de outros países, puderam crescer sem o estímulo de incentivos institucionais. O dilema levantado pela sua natureza capitalista e o sentimento profundo na sociedade chinesa, criado ao longo de muitos anos, de que a propriedade privada

é a fonte de todos os males, impediram a formação e a expressão de uma política clara, mesmo quando a propriedade privada já estava claramente em existência. Em vez disso, o PCC optou por uma estratégia de «vigilância», desistindo temporariamente de orientar a direcção do seu crescimento. De 1978 a 1986, as *siying qiye* viveram num completo vazio de regras institucionais: não se falava, não se escrevia e não se tomava nenhuma atitude sobre elas. As empresas privadas emergiram sem estímulos institucionais, já que uma permissão tácita não pode ser considerada um incentivo, ou seja, a energia inovadora das empresas privadas foi sendo gradualmente libertada em vez de institucionalmente encorajada.

A experiência chinesa parece sugerir que um sistema bem definido e seguro de direitos de propriedade não é necessariamente uma condição prévia para a emergência e o desenvolvimento inicial de um sector privado. Na realidade, e como outros estudos poderão demonstrar, talvez sejam as instituições do mercado e o próprio crescimento das empresas privadas ao longo do tempo que criam a necessidade de uma definição clara dos direitos de propriedade e de outras estruturas institucionais. O que os empresários chineses mais precisaram foi que os escolhos lhes fossem sendo tirados do caminho e, de facto, os governos locais frequentemente interpretaram novas regulamentações como um sinal para interferir nas actividades do sector privado. Foi através de um processo dinâmico de permissões e punições que o empresariado e o seu enquadramento institucional se foram mutuamente ajustando.

A economia socialista chinesa antes das reformas era uma economia de carência onde faltavam, entre muitos outros, produtos alimentares, roupas, transportes ou comunicações, mas porque em muitas áreas a iniciativa privada continuou proibida (por exemplo, transportes, comunicações, gasolina, comércio internacional, indústria pesada), o que as reformas trouxeram ao desenvolvimento inicial do empresariado foram duas contribuições críticas: (1) no processo de reconstrução de uma estrutura institucional, as reformas geraram inúmeros vazios institucionais; (2) permitiram, gradualmente, que os empresários aproveitassem as oportunidades inseridas nesses vazios. Foi depois o espírito pioneiro, transformador e negociador dos empresários que tornou possível o sucesso da economia não estatal e permitiu o progresso até agora imparável da China.

Bibliografia citada

Burt, R. S. (1992), *Structural Holes: The Social Structure of Competition*, Cambridge, Harvard University Press.

Cheung, Peter T.Y., Jae Ho Chung, e Zhimin Lin (1998), *Provincial Strategies of Economic Reform in Post-Mao China: Leadership, politics and implementation*, Nova Iorque, M. E. Sharpe.

- China Statistical Yearbook (1993), Beijing, State Statistical Bureau of PRC.
- China Statistical Yearbook (2001), Beijing, National Bureau of Statistics of China.
- Fan Gang, 1998, «Is the transition under control? Gradualism and macroeconomic policy», Michel Fouquin e Françoise Lemoine (eds.), *The Chinese Economy*, Londres, Economica.
- Gardner, John (1982), *Chinese Politics and the Succession to Mao*, Nova Iorque, Holmes & Meier.
- Gregory, N., Tenev, S., e Wagle, D. (2000), «China's emerging private enterprises: prospects for the new century», Washington, D.C., International Finance Corporation.
- Gregory, P. R., e Stuart, R. C. (1992), *Soviet Economic Structure and Performance*, Boston, Houghton Mifflin Company.
- Huang, Ray (1990), *China: a Macrohistory*, Nova Iorque, M. E. Sharpe.
- Kissinger, Henry (1994), *Diplomacy*, Nova Iorque, Touchstone.
- Kraus, Willy (1991), *Private Business in China: Revival between Ideology and Pragmatism*, Honolulu, University of Hawaii Press.
- Laaksonen, Oiva (1988), «Management in China during and after Mao», Berlim, Walter de Gruyter & Co.
- Liu Hua Wei (2000), *Legal Guide to Foreign Investment in China, Foreign Investment Counsel Series*, Chinese Economics Publishing House.
- Ma Jisen (1988), «A General Survey of the Resurgence of the Private Sector of China's Economy», *Social Sciences in China*, Autumn, pp. 78-92.
- Mao Tsetung (1975), *Obras Escolhidas de Mao Tsetung*, Tomo IV, Pequim, Edições em Línguas Estrangeiras.
- Naughton, Barry (1994), *Growing out of the Plan: Chinese Economic Reform, 1978-1993*, Nova Iorque, Cambridge University Press.
- Studwell, Joe (2002), *The China Dream: The Elusive Quest for the Greatest Untapped Market on Earth*, Londres, Profile Books.
- Trigo, Virgínia (1995), *The Upsurge of Private Entrepreneurship in China*, Hüttl Editions.
- Wong, Christine P. W. (1996), «People's Republic of China», Pradumna B. Rana e Naved Amid (eds.) *From Centrally Planned to Market Economies: The Asian Approach*, vol. 2, Oxford, Oxford University Press, pp. 3-275.
- Young, Susan (1995), *Private Business and Economic Reform in China*, Nova Iorque, M. E. Sharpe.