



04 de Junho de 2015

EM DIA

NEGÓCIO PARA A CHINA



PEDRO FONSECA

Professor Titular do Departamento de
Economia e Relações Internacionais da UFRGS
pedro.fonseca@ufrgs.br

Que fatores atraem investimentos para um país? Bons fundamentos macroeconômicos, estabilidade política e institucional, boa nota nas agências de risco e infraestrutura adequada. A resposta parece óbvia, mas deixou de ser com a entrada da China no clube dos grandes investidores.

O comportamento chinês vai em direção oposta. Começou com o financiamento do megadéficit americano nas transações correntes, formando maior carteira de dólares do planeta. A Argentina ameaça não reconhecer sua dívida? É com ela que a China fecha acordo. Cuba está isolada, a Venezuela está quebrando com a queda do preço do petróleo? É para lá que vai. Assim também ocorre com os países africanos "desajustados" pelo padrão acima, dos quais os chineses já são o maior parceiro comercial.

Claro que se deve negociar com a China. Mas com muita atenção

A China faz isso porque sabe que, quanto mais fragilizado estiver o parceiro, mais tende a ganhar. E faz isso porque tem projeto: o país precisa crescer para enfrentar seus graves problemas sociais. Enquanto aqui o desenvolvimentismo é execrado e usado como xingamento,

lá está na ordem do dia. O país, em poucas décadas, ganhou mais de 20 posições no ranking global do PIB. Só perde para os EUA e deve se tornar, em breve, a maior economia do planeta. Para tanto, ignora os conselhos ortodoxos: o mercado é estimulado, mas regulado. O fomento à produção cabe a seu banco estatal, o maior do mundo.

Aqui, desindustrialização é considerada algo natural e inevitável. Lá, a indústria é prioridade para alavancar crescimento e progresso tecnológico. Sua política externa é pragmática e sem reciprocidade: quer liberdade para investir fora, mas dificilmente abre o mercado – seu maior patrimônio real e potencial. Quer comprar terras e construir estradas no Brasil – mas um brasileiro tornar-se latifundiário na China só é possível em delírio. Compramos soja e minério de ferro, mas in natura, pois o valor agregado do beneficiamento é deles. Não quero ser estraga-prazer e criticar o acordo recente. Claro que se deve negociar com a China – e com todo o mundo –, ainda mais na situação crítica atual. Mas com muita atenção. Mostra a experiência que o bom negócio é sempre para a China.

Ah, o acordo prevê exportação de aviões. Bem, mas a Embraer é uma das últimas empresas restantes da época em que o Brasil, como a China de hoje, tinha projeto de desenvolvimento.