

**OS ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA, A
GLOBALIZAÇÃO E O "MUNDO DO PACÍFICO"**

1979-2009

JOSÉ MANUEL DELGADO FÉLIX RIBEIRO

**Tese de Doutoramento em
RELAÇÕES INTERNACIONAIS ,**

na

Especialidade de "Globalização e Ambiente"

Orientação Científica: Teresa Maria Ferreira Rodrigues

1 de Março de 2012

AGRADECIMENTOS

Ao Senhor Professor Engenheiro Eduardo Arantes e Oliveira que, quando Secretário de Estado da Ciência e Tecnologia, cometeu em 1987 à então Junta Nacional de Investigação Científica e Tecnológica a responsabilidade de reunir as condições para que viesse a ser publicado um "Relatório Semestral sobre a Economia Mundial" considerado um instrumento de utilidade para que em Portugal, recém integrado na Comunidade Económica Europeia não se perdesse de vista a perspectiva global.

Aos meus colegas no Departamento de Prospectiva e Planeamento com quem de 1994 a 2009 se procurou criar um núcleo de observação do mundo sob a óptica económica, tecnológica e geopolítica e a todos os que, fora do DPP também colaboraram nas publicações que materializaram esse projecto - a "Informação Internacional" e a "*Da Sphera*"

À Senhora Professora Doutora Teresa Ferreira Rodrigues, minha orientadora de Tese pela ajuda preciosa que me deu ao longo de todo o processo da sua elaboração e configuração final

RESUMO

Esta tese tem como objecto a identificação de processos de natureza estratégica, geopolítica e económica que permitiram aos EUA ocupar o centro do poder mundial num período longo, de 1979 a 2009, que decomposemos em três momentos distintos do período: (1) durante a "Guerra-Fria" e no início da globalização (1979-1990), a qual localizamos nos anos em que a liberdade de circulação de capitais foi adoptada por três países chave na economia mundial; (2) após o fim da "Guerra-Fria" e a implosão da URSS e no período já estruturado pela globalização (1991-2001); (3) no período de ocorrência de duas crises financeiras nos EUA e de duas guerras, em que os EUA se envolveram no Iraque e no Afeganistão (2001-2009). Coloca-se hoje a interrogação sobre o impacto da crise financeira actual na configuração da Globalização e na futura liberdade de acção dos EUA no sistema internacional face às ambições e rivalidades entre potências emergentes (nomeadamente China, Índia e Irão)

Graças à compreensão que permitir adquirir sobre a Globalização e a dinâmica dos Actores que a lideram, pensamos que esta investigação poderá fornecer bases mais sólidas para a realização futura de exercícios de cenarização sobre a evolução da economia mundial e do sistema de relações internacionais em horizontes de médio e longo prazo, permitindo melhor antecipar as posições que nesse Sistema se podem vir a gerar face a questões ambientais de importância crucial para a Humanidade.

ABSTRACT

This Thesis focus on the strategic, geopolitical and economic processes that have contributed to the central position that the United States of America have occupied during a long period, from 1979 to 2009, that we divided in three sub periods: (1) during the "Cold War" and the beginning of Globalization, moment identified as the years in which three countries decided to liberalized the freedom of capital flows (1979-1990); (2) after the end of Cold War and the implosion of URSS and during a phase of full Globalization (1991-2001); (3) during the period in which the USA suffered two financial crisis and were involved in two wars, in Iraq and Afghanistan (2001-2009). Nowadays there are doubts about what can be the consequences of this financial crisis on the dynamic of Globalization and the future freedom of action of the USA in the international system when facing the ambitions and rivalries between emerging powers (namely China, India and Iran).

The comprehension that we believe this thesis will eventually give us about the interaction between Globalization and the changing pattern of relations in the International System, we suppose that it will be easier to work on the elaboration of Scenarios of the evolution of that System in medium and long term horizons in which Environmental questions of crucial importance for the Humankind will be present.

INDICE

	Páginas
INTRODUÇÃO: OBJECTO, METODOLOGIA E OBJECTIVOS DA INVESTIGAÇÃO	1
SECÇÃO I - ABORDAGEM METODOLÓGICA: SISTEMAS E REDES, ESTRUTURA E DINÂMICA	6
CAPÍTULO 1 - SISTEMAS E REDES - ESTRUTURA E DINÂMICAS	6
1.1. Postulados fundamentais da análise de sistemas	6
1.2. Sistemas, Processos e Organização	7
1.3. Sistemas, Processos e Actores	8
1.5. Tipologias dos Sistemas	9
1.6. Os Sistemas Complexos -Um Caso Particular dos Sistemas com Elevada Autonomia	10
1.7. Os Sistemas Complexos Adaptativos	12
1.8. AS Redes Enquanto Estruturas de Sistemas Complexos	15
CAPÍTULO 2 - OS EUA E A ESTRUTURA QUE SUPOORTAVA A SUA CENTRALIDADE NO SISTEMA INTERNACIONAL, NO INICIO DA DÉCADA DE 70	19
SECÇÃO II A GLOBALIZAÇÃO E O “MUNDO DO PACÍFICO” - PROCESSOS & ACTORES CHAVE -	24
CAPÍTULO 3 – A GLOBALIZAÇÃO, OS SISTEMAS FINANCEIROS E A DESLOCAÇÃO DAS "FRONTEIRAS" GEOECONÓMICA E TECNOLÓGICA	24
3.1. A Globalização e a Deslocação da Fronteira Geoeconómica e da Fronteiras Tecnológica	24
3.1.1 A deslocação da “Fronteira Geo económica”	24
3.1.2. A Deslocação da “Fronteira Tecnológica”	24
3.1.3. Deslocação de “Fronteiras”, Investimento em Infra-estruturas e Crescimento a Longo Prazo	26
3.2. A Fractura Demográfica	27
3.3 A Globalização, a Liberdade de Circulação de Capitais e os Sistemas Financeiros	28
CAPÍTULO 4- O “MUNDO DO PACÍFICO” NO CENTRO DA GLOBALIZAÇÃO	32
4.1 Globalização e Assimetrias Estruturais na Economia Mundial	33
4.1.1. Assimetrias Demográficas	33
4.1.2. Assimetrias de Poupanças e Investimento	33

4.1.3.. Assimetrias de Conhecimentos e Competências	34
4.1.4. Assimetrias de Recursos Energéticos (Hidrocarbonetos)	34
4.1.5. Interações entre Assimetrias Condicionadoras do Crescimento ao Longo das duas “Fronteiras” em Expansão, Sistemas Financeiros e Fluxos de Capital	35
4.2. “Modelos de Capitalismo”. Modelos de Capitalismo-- em Busca do "Código Genético" das Economias do "Mundo do Pacífico"	38
4.2.1 O Modelo de Capitalismo” dos EUA	39
4.2.2. O Modelo de Capitalismo do Japão	41
4.2.3. Outros Modelos de Capitalismo Asiáticos (no início da década de 90)	45
4.2.4. O Modelo de "Capitalismo de Estado da OPEP	49
4.3 O "Mundo do Pacífico" -Uma Divisão de Trabalho sob o Signo da Hierarquia e da Competição	51
4.3.1. EUA	52
4.3.2. Japão	55
4.3.3A Coreia do Sul e os NIC's da Ásia	55
4.4. Uma Divisão de Trabalho no “Mundo do Pacífico”-Hierarquia e Competição	
SECÇÃO III - EUA: AFRONTANDO A URSS, COOPERANDO E COMPETINDO COM O JAPÃO (1980-1985)	56
CAPÍTULO 5 - EUA: REARMAMENTO, INDÚSTRIAS DA DEFESA E INOVAÇÃO TECNOLÓGICA	57
5.1 A Modernização dos Armamento a Nível do Arsenal Estratégico	57
5.2.O Lançamento da Iniciativa de Defesa Estratégica (SDI)	60
5.3 Uma Nova Marinha para Responder a Conflitos nas Periferias Marítimas	62
5.4. Uma Nova Concepção de Guerra Convencional em Terra: Pensando na Frente Europeia	63
CAPITULO 6- O GOLFO PÉRSICO E O MÉDIO ORIENTE NO CENTRO DAS ATENÇÕES	64
6. 1 O Golfo Pérsico em Chamas:.a Guerra Iraque -Irão	66
6.1.1.Iraque e Irão: Conflitos fronteiriços e ameaças de subversão interna	66
6.1.2. 1980/1985 – A guerra Iraque /Irão, uma guerra com quatro fases	67
6.1.3. 1980/1985 – Os países árabes , a URSS e os EUA perante a guerra Iraque – Irão	70
6.2 Israel: Aproveitando a Guerra Iraque - Irão para Invadir o Líbano e Expulsar a OLP-(1982-84)	72
6.2.1 A invasão do Líbano e a expulsão da OLP	73
6.2.2 Os Planos para Resolver o Conflito Israelo - Árabe: o Plano Reagan	74
6.2.3. O Irão entra em força na cena política do Líbano e os EUA	76

retiram	77
6.3 A Arábia Saudita e os EUA	77
6.3.1 A Casa Real Saudita – Facções e Consensos	78
6.3.2 Os quatro pilares da actuação da Arábia Saudita 1980/1985	79
6.3.3. Arábia Saudita, Irão e Afeganistão - a competição no seio do mundo islâmico	82
6.4 Organizando a Resistência dos <i>Mujahedins</i> no Afeganistão	
CAPÍTULO 7 – OS EUA: REFORMATANDO O INTERIOR - LIBERALIZAÇÃO E INOVAÇÕES FINANCEIRAS	82
7.1 Os Anos Reagan - Reduções de Impostos, Desregulamentação e "Choque Estrutural"	83
7.2.EUA:a Inflação de Activos, "os Efeitos Riqueza" e a Valorização do Dólar -uma "Nova América"	85
7.3 Das Crises Bancárias ao Reforço do Papel dos Mercados de Capitais	87
7.3.1.. Da "Grande Inflação" ao início do processo de desintermediação bancária	88
7.3.2.A Crise da Dívida das Economias em Desenvolvimento e os <i>Money Center Banks</i>	89
7.3.3. o Financiamento da Aquisição de Habitação, as <i>Savings & Loans</i> e a desregulamentação."Fabricando" uma Nova Crise bancária	91
7.4 .Inovações Financeiras, Reorganização Empresarial e Centralidade dos Mercados de Capitais	96
7.4.1. A Desintermediação Bancária	97
7.4.2. AS <i>junk bonds</i> ou o “Milagre do Lixo”	98
7.4.3._Novas Práticas de Reorganização Empresarial- os <i>Leveraged Buy Outs (LBO)</i>	99
7.4.4. Os <i>Pools</i> privados de capital	100
7.5. Novos Sectores de Crescimento na Economia dos EUA	100
7.5.1. Recordando Traços Distintivos da Estrutura Sectorial da Economia dos EUA no Início da década de 80	101
7.5. 2. Os Novos Sectores na Liderança do Crescimento	101
	102
CAPITULO 8 – O JAPÃO: PROCURANDO UMA ASCENSÃO NA “REDE”	103
8.1 O Japão e o seu Sector Exportador :Pólos de Competitividade e Conglomerados (KEIRETSU)	104
8.2.A Nova Geoeconomia do Japão na Década de 80	105
8.3 Das Tensões Comerciais Japão -EUA ao Investimento Directo nos EUA	106
8.3.1.As negociações MOSS	107
83.2. As Negociações SII	108
8.4. O Japão e Reciclagem dos “Dólares do Pacífico	
8.5 O Japão e os EUA: as Industrias da Defesa e o Estatuto Nuclear	111
CAPITULO 9 – A CHINA – ABERTURA AO EXTERIOR, NOVO MODELO ECONÓMICO E RIGIDEZ POLÍTICA	111
	113

9.1.Enquadramento Estratégico e Geopolítico - As relações EUA/ China/ Taiwan	116
9.2.O Enquadramento Geoeconómico e Início das Reformas	117
9.3 Crescimento Económico, Descentralização e Desigualdades Regionais	
9.4 A :Republica Popular da China e a Diáspora Chinesa na Ásia	
SECÇÃO IV - "1985 - O ANO EM QUE TUDO MUDOU"	120
CAPÍTULO 10 – A ARÁBIA SAUDITA E O CONTRA CHOQUE PETROLÍFERO DE 1985	120
10.1. O Mercado do Petróleo nos Anos 80, a Crise na OPEP e a Mudança da Política Petrolífera da Arábia Saudita	121
10.2 A Europa e a Energia nas Décadas de 80 e 90:sob a "Protecção" do Mar do Norte	122
10.3 Os Mercados e os Limites da OPEP	123
10.4 A Arábia Saudita Muda de Política Petrolífera	125
10.5 A OPEP e a Reconstituição do Cartel	126
CAPITULO 11 – JAPÃO - CHOQUE CAMBIAL, INTERNACIONALIZAÇÃO E COLAPSOS	126
11.1 O Acordo Plaza, o Dólar, ,o Yen, os Défices Correntes dos EUA e o seu Financiamento Externo	126
11.2. O Sistema Financeiro do Japão no Início da Década de 80	130
11.3. Desregulamentação Financeira e "Choque Cambial"	132
11.3.1 Enquadramento Macroeconómico	133
11.3.2. A Reacção do Sistema Financeiro e dos seus Clientes Industriais à Desregulamentação e ao Acordo Plaza	134
11.3.3. A Reacção das Empresas – a Corrida á Internacionalização	137
11.4 A caminho dos Colapsos	139
CAPITULO 12 - OS EUA: RESOLVENDO AS CRISES BANCÁRIAS E REFORÇANDO O PAPEL DOS MERCADOS DE CAPITAIS	140
12.1 Sobreposição de Crises Bancárias e Transformação do Sistema Financeiro	140
12.1.1.O Sector Bancário dos EUA e o Colapso dos Preços da Energia: a Crise dos Bancos Regionais do Sudoeste	140
12..1.2 A Crise da Dívida dos Países em Desenvolvimento e o Plano <i>Brady</i>	141
12. 2.Novas Direcções na Desregulamentação do Sistema Bancário dos EUA	143

CAPITULO 13- A URSS A CAMINHO DO COLAPSO	145
13. 1. Gorbachev em Busca de um Reposicionamento Externo e de uma Profunda Reforma Interna	145
13.2. EUA,URSS e as Negociações sobre Armamento :INF, START e CFE	146
13.2.1.As Armas Nucleares Intermédias (INF) e as Armas Nucleares Estratégicas	146
13.2.2.As negociações de Limitação de Armas Convencionais na Europa	150
13.3. Do "Contra Choque Petrolífero" ao Colapso da URSS -um Percurso Decisivo	152
13.4. -As Revoluções e as Decisões de 1989 -a Retirada da URSS da Europa de Leste	153
13.4.1.Os "Dominós"	153
13.5.Tiananmen - ou a Vaga Democrática Travada na China	157
13.6. Tiananmen na República Popular da China <i>versus</i> a Democratização em Taiwan	160
13.7. A URSS e a Retirada do Afeganistão	162
13.8.O Fim da Guerra Iraque -Irão: os EUA como "gendarmes" do Golfo Pérsico	163
SECÇÃO V -A DÉCADA DE 90 – OS EUA SEM RIVAL ESTRATÉGICO	165
CAPÍTULO 14 - FRAGMENTAÇÃO GEOPOLÍTICA E REUNIFICAÇÃO ALEMÃ	165
14.1. Da Implosão da URSS à Reunificação Alemã e à Fragmentação Geopolítica	165
14.1.1. A Implosão da URSS e as transformações geopolíticas mundiais	165
14.1.2 Os EUA e a Contenção dos Efeitos da Fragmentação Geopolítica	166
14.1.3. Da Ruptura Sistémica à Ilusão de uma Nova Estrutura Unipolar	167
14.2 Implosão Soviética, Reunificação Alemã e União Monetária Europeia	168
CAPITULO 15- A RUSSIA NUM MUNDO DESCONHECIDO	170
15.1. Rússia -uma Transição Multifacetada ,num Mundo em Mudança	170
15 2. Economia da Rússia .Evolução Conjuntural e Reformas	171
15.2.1. Evolução Conjuntural	171
15.2.2. A 2ª Fase das Privatizações na Rússia	173
15.3. Transformação Estrutural: Quatro Complexos Sectoriais à Deriva	175
15 4 A Rússia, as Regiões e os Riscos de Novas Fragmentações	179
15.5. A Rússia e a Questão do "Estrangeiro Próximo"	182
15.6. A Rússia e as Outras Potencias	185

CAPITULO 16. O GOLFO PÉRSICO E O CASPIO NO CENTRO DOS CONFLITOS E DAS ESPERANÇAS	187
16.1. Golfo Pérsico: uma Acumulação de Focos de Tensão e de Conflitos Potenciais	187
16.1.1 Tensões Religiosas e Civilizacionais	187
16.1.2. Sistema de Estados	188
16.1.3. Fragilidades Internas dos Estados	189
16.2 A Caminho da Segunda Guerra do Golfo	191
16.2.1. Os dilemas do Iraque no Final da Guerra Irão - Iraque e as Escolhas de Saddam Hussein	191
16.2.2 Os EUA em Socorro da Arábia Saudita	193
16.3. Os EUA ,a Dupla Contenção e a Competição com a Rússia no Golfo Pérsico	194
	195
16.4. O Iraque Procurando Alterar as Imposições da Derrota	
16.5 Do Golfo Pérsico para o Médio Oriente - os EUA tentam a Paz entre Israel e o "Mundo Árabe" mas a Síria Exclui-se	196
16.5.1. Os acordos de Oslo e o apoio da Jordânia e da Arábia Saudita	196
16.5.2. Como “Ganhar a Síria” e fazer que ela não fizesse perder os acordos com a Palestina?	198
16.5.3. Avanços na Palestina, assassinato em Israel	199
16.6. Do Golfo Pérsico para a Bacia do Cáspio - os EUA e a Turquia na "Nova Fronteira" do Petróleo e do Gás Natural	202
	202
16.6.1.- A Implosão da URSS e as Novas Perspectivas Geopolíticas para a Turquia	204
16.6.2. A Turquia, o Cáucaso e a Ásia Central - Dificuldades Geopolíticas e Êxito Geoeconómico	208
16.6.3. A Turquia como Aliado Crucial dos EUA no Médio Oriente/Golfo Pérsico no Período do Imediato Pós - Guerra Fria	208
16 7. Do Golfo Pérsico para a Ásia Central :ou o Afeganistão dos Soviéticos para os Taliban	208
16.7.1. Afeganistão, etnias, partidos - uma matriz básica para compreender uma evolução turbulenta	209
16.7.2. Mudanças de Alianças sem Resultados Definitivo	210
16.7.3. Os Taliban e a Nova Política Afegã do Paquistão -, em Busca da Profundidade Estratégica Face à Índia	211
16.7.4. Os Taliban à Conquista do Afeganistão – Vitórias e Impasses	212
16.7.5 Do Afeganistão para a Caxemira	213
CAPITULO 17 - O NOROESTE DO PACÍFICO E A ASIA DO SUL NO PÓS-GUERRA FRIA; DEMARCANDO AMBIÇÕES	216
17.1. A Ásia Pacífico - da Fase Final da Guerra Fria à Implosão da URSS	216

.17.1.1 China. Crescimento e Armamento: a "Outra" Modernização	217
17.1.2. A Questão Nuclear na Coreia do Norte	218
17.1.3..Taiwan no Centro das Atenções	219
17.1.4. De Regresso à Coreia do Norte	222
17.1.6. Contenciosos Territoriais e “Maritimidade” Estratégica	225
17.2. O Japão à Procura de um Novo Lugar na Ásia Pacífico	226
17.3. China e Rússia - Construindo uma Parceria para o Século XXI?	227
17.4.Da Ásia Pacífico para a Ásia do Sul - os EUA, a Índia e a Nuclearização da Ásia do Sul	235
CAPITULO 18- REGRESSANDO AO MÉDIO ORIENTE E AO GOLFO PERSICO - OU UM NÓ SEM SOLUÇÃO	237
18.1. Golfo Pérsico - Os Limites da Dupla Contenção	240
18.2. A Vaga de Atentados Contra os Interesses dos EUA	242
18.3. O Iraque Desafiando os EUA e as Nações Unidas	243
18.4. Camp David e Taba -os EUA em Busca do "Prémio": um Acordo Permanente de Paz Israelo-Palestiniano	244
SECÇÃO VI - EUA E JAPÃO EM COMPETIÇÃO NA ASIA EMERGENTE	248
CAPITULO 19- OS ANOS 90: O REFORÇO DA GLOBALIZAÇÃO NA ECONOMIA MUNDIAL	248
19.1 Heranças dos Anos 80: Padrão Dólar e Liberdade de Circulação de Capitais	248
19.1.1.Breve Caracterização do Sistema Monetário Internacional na década de 80	248
19.1.2. Sistema Monetário Internacional, Mobilidade Internacional dos Capitais e Transformação do Sistema Financeiro Internacional	249
19.2. Os anos 90 e as Forças Motrizes na Globalização :a Expansão de duas "Fronteiras" - Geoeconómica e Tecnológica	250
19.2.1.A expansão da "Fronteira Geoeconómica"	250
19. 2.2. A Expansão da “Fronteira Tecnológica”	252
19.2.3. Uma Força Derivada – O Fim da Guerra Fria e reorientação do investimento para as infra estruturas civis	253
19.3 Inovações Financeiras e Novos Actores no Sistema Financeiro	254
19.3.1.O "Mundo dos Derivados"	254
19.3.2.Os <i>Hedge Funds</i>	255
19.4. Globalização e Transferência de Capitais da Asia- Pacífico para os EUA: as Quatro Fases na circulação de Capitais no" Mundo	256

do Pacífico"	257
19.4.1 1991 a 1994 – Uma interrupção nas articulações existentes ou a estruturação de padrões mais complexos de circulação de capitais?	258
19.4.2. 1995-1997 – O “Mundo do Pacífico” e a “Febre da Ásia”	258
19.4.3..1997/1998 – Crise Financeira e Cambial Asiática e das Economias Emergentes	259
19.4.4. 1998/2000– A “corrida” para os EUA	262
	262
CAPITULO 20 - UMA DÉCADA “DE OURO” NA ECONOMIA DOS EUA: A PRIMEIRA METADE DA DÉCADA	263
20.1.. Uma Surpreendente Saída da Recessão: sem Estímulos fiscais	
20.1.1. Retoma Económica e Política Monetária	265
20.2. A Economia dos EUA- Transformações Estruturais na Primeira Metade da Década	265
	267
20.2.1. Expansão Económica e Liderança Tecnológica e Empresarial	
20.2.2. Expansão Económica e Criação de Empregos - um Predomínio da Qualificação?	267
20.2.3. Retoma Económica, Redução dos Custos Unitários de Trabalho e Elevação da Produtividade	268
20.2.4 Retoma Económica, Reorganização Empresarial, Rentabilidade e Investimento	269
20.2.5.. A Expansão Económica, as Famílias e <i>Wall Street</i>	269
20.2.6..Expansão Económica e Consenso sobre a Redução do Défice Orçamental	271
20.2.7. <i>Wall Street</i> - Símbolo de uma Retoma Sustentada	272
	273
CAPITULO 21 – CHINA: RETOMANDO AS REFORMAS ECONÓMICAS E APROFUNDANDO A ABERTURA AO EXTERIOR	273
21.1. O Contexto político das Novas Reformas Económicas - Aspectos Gerais	274
21.1.1.O Sul da China - Inspiração para o Relançamento das Reformas Económicas	274
21. 1.2. Vitórias dos Reformadores e Mudanças no Topo das Forças Armadas	276
21.1.3. As Províncias e os Reformadores do Centro	276
21.2. As Novas Reformas Económicas -Breve Síntese	277
21. 2.1. Um Novo Movimento de Liberalização Externa	277
21.2.2. Uma Reforma no Sector Financeiro e nos Mecanismos de Regulação Monetária	277
21.2.3. Reforma do Sistema Fiscal e das Relações Fiscais entre o Governo Central e as Autoridades Locais	278
21.2.4. As Empresas Públicas - um Elo Fraco das Novas Reformas?	280
21.3 As Novas Reformas e a Adesão da China à Organização Mundial do Comércio (OMC)	283
	285
CAPÍTULO 22 – O JAPÃO : “PRESO” NUMA ARMADILHA	
22.1. Uma Década de Estagnação, Recessões e Finalmente Deflação	286
	286

22.1.1 Recordando os <i>crashes</i> de 1990/91 e a Primeira Reacção das Autoridades Japonesas	286
22.1.2 Japão – As Hesitações Quanto á Terapia a Aplicar ao Sistema Bancário	289
22 1.3. O Japão e as Mudanças de Política em 1995 - A 3ª Fase das Políticas Face ao Sector Bancário	290
22.2 A Política orçamental do Japão pós Crash: Uma "Economia de Direcção Central"?	294
22.2.1 Japão Antes do <i>Crash</i> de 1990: Um “Estado Pequeno”	295
22.2.2. Pacotes de Estímulos, Dívida Pública e Controlo Público sobre os Mercados das Obrigações -o FILP	296
22.2.3. O Japão fornecendo liquidez à economia mundial e gerando uma vaga de investimento nas economias da Ásia	296
22.3. Japão 1997 : O Cruzamento de Ambições Geoeconómicas com uma Crise Bancária por Resolver	297
CAPITULO 23 – EUA E JAPÃO EM “GUERRA ECONOMICA” –COMÉRCIO E MOEDAS (1994/5)	299
23.1 A Disputa Comercial em Torno do Sector Automóvel	
23.1.1.O Sector Automóvel de Novo no Centro das Disputas Comerciais	300
23.1.2.O Japão sob a Ameaça de Sanções	301
23.1.3 .Acordo de Última Hora	303
23. 2. O Japão Acreditando no Declínio do Dólar	305
23.2.1. EUA e o Japão Contribuindo para a Desvalorização do Dólar Face ao Yen	305
23.2.2. A Ásia Contribuindo para Valorização do Yen face ao Dólar	306
23.2.3.O Japão e a Aposta na Internacionalização do <i>Yen</i>	306
CAPITULO 24 - OS EUA REORGANIZAM A GEOECONOMIA DA AMERICA DO NORTE:DIRECÇÃO E PRECALÇOS: A CRISE DO PESO MEXICANO	311
24.1 A Criação da NAFTA e o "Consenso de Washington"	311
24.2. Da Mudança da Política Monetária dos EUA ao "Rebentar" de uma "Bolha" no Mercado de Obrigações a Nível Mundial	312
24.3.Da Mudança da Política Monetária dos EUA à Crise do Peso Mexicano	313
24.3.1. México 1988-1994: um novo regime cambial com o dólar e as suas contradições	313
24.3.2. A alteração da política monetária dos EUA agrava as tensões do regime cambial	314
24.3.3. O México Pedindo Socorro	315
24.3.4 .OS EUA Coordenam um Plano de Salvamento e de Ajustamento para o México	315
24.3.5.O Novo Contexto Geoeconómico na América do Norte, Condicionando já a Saída da Crise do Peso	317
CAPITULO 25 – TEMPESTADES CAMBIAIS E CRISE FINANCEIRA ASIÁTICA-1995-1998	318

25.1 A Expansão Asiática e a Atracção de Capitais _o Papel do Japão e dos EUA	318
25.1.1. Anos 90 - Uma “Corrida”para as Economias Emergentes da Ásia Pacífico	318
25.1.2 Influxos de capitais e dinâmica de crescimento e regime cambial nas economias emergentes da Ásia Pacífico	321
25.2 A "Tempestade Cambial" de 1995 e as Tentativas de Cooperação Monetária na Ásia -Pacífico	323
25.2.1.O Japão e a Ásia/Pacífico procuram uma coordenação monetária	324
25.3. O Despoletar da Crise Financeira e Cambial na Ásia Pacífico	326
25.3.1.Da Tailândia para a Ásia Pacífico – a Trajectória de uma Crise Cambial e Financeira Regional sem a Liderança do Japão	327
25.3.2 A crise alastra a Estados da ASEAN-4 e a outras Economias Emergentes	330
25.4. 1998: o Japão Enfrenta a Maior Recessão do Pós Guerra	333
25.4.1.A Mudança do enquadramento internacional e da politica económica no Japão e os	333
25.4.2. As Decisões de 1998 - Fundos públicos para apoiar a reestruturação do sistema bancário	5 337
25.4.3 . O Mercado das Obrigações Públicas no Centro de um "Furacão"	338
25.5. Consequências das Crises nas Economias Emergentes nos Fluxos de Capitais no "Mundo do Pacífico"	338
CAPITULO 26 - A CHINA 1998- 2003: UMA "DESPEDIDA"DOS REFORMADORES ?	340
26.1 A Crise Asiática e o Reajustamento do Crescimento da China	340
26.2. Enfrentando a Crise no Sector Bancário	342
26.2.1 O colapso da GITIC – Desencadeando uma Vaga de Reestruturação Centralizada do Sistema Bancário	342
26.2.2 As reformas do Sistema Bancário e Financeiro de 1998/99	343
26.2.3 -A dinamização dos mercados de obrigações e de acções	345
26.3. A Reforma do sector empresarial do Estado	346
26.4.Reforma do Sistema de Pensões	347
CAPITULO 27- O ERRO DE AVALIAÇÃO DA OPEP , O DEFAULT DA RUSSIA E A FUGA DE CAPITAIS DAS ECONOMIAS EMERGENTES	348
27.1. A OPEP Avalia Mal a Situação no Mercado do Petróleo: o Colapso dos Preços	349
27.1.1.O erro de Avaliação da OPEP	352
27 2. Colapso dos Preços do Petróleo e <i>Default</i> da Rússia: Quando os Dominós Caem	352
27.2.1. Antecedentes da Crise: os Problemas Fiscais na Rússia	353
27.2.2. O Desenrolar da Crise de Agosto de 1998	354
27.3 Da Rússia para o Centro d o Sistema Financeiro dos	357

EUA	
27.3.1. O <i>Long Term Capital Management</i> (LTCM) e a Crise Financeira da Rússia	358
27.4 Os Capítulos Finais da Desregulamentação do Sistema Financeiro iniciado na Década de 80:a Revogação do <i>Glass Steagall Act</i>	360
27.4.1. O longo processo que levou á revogação do <i>Glass Steagal Act-</i>	360
27.4.2 A Configuração Empresarial no Sector Financeiro dos EUA na Passagem de Milénio	363
SECÇÃO VII - OS EUA E “REVOLUÇÃO TECNOLÓGICA” PÓS GUERRA FRIA	368
CAPÍTULO 28- A ECONOMIA DOS EUA, A MUDANÇA ESTRATÉGICA E O <i>BOOM</i> TECNOLÓGICO DO PÓS GUERRA FRIA	368
28.1 A 2º Guerra do Golfo e a "Revolução" na Guerra Convencional	369
28 1.1. O Poder Aéreo e o Espaço Factores Decisivo na Vitória na Guerra do Golfo	369
28.1.2. Indústrias de Defesa – Uma Rápida Consolidação nos EUA	371
28.1.3.A Administração Clinton e a SDI: Reduzindo ao Mínimo	374
28. 2. Os Anos da INTERNET	375
28.2.1.INTERNET - Origens na "Guerra Fria"	
28.2.2..A INTERNET e as Redes de Computadores	375
28.2.3. Tecnologias da Informação e <i>Internet</i> no centro de uma Revolução Tecnológica	376
28.2.4. A Desregulamentação do Sector das Telecomunicações – uma Peça Chave do <i>boom</i> da INTERNET	377
	378
28.3. Os EUA na Liderança Mundial de uma "Revolução Tecnológica	382
28.3.1.Nucleo Central e Periferias na Base Competitiva dos EUA: Uma Interpretação	382
28.3.2.As “Novas Tecnologias” e a Continuação do “ <i>Boom</i> ” na Bolsa	384
28.3.3. A Redução da Poupança das Famílias, sua Racionalidade e Riscos	386
28.3.4. A Califórnia no Centro da Dinâmica Tecnológica dos EUA na Década de 90	388
28.4. Principais Articulações Internas e Externas que Favoreceram a Expansão dos EUA de 1995 a 2000	390
28.5 Fluxos de Capitais e Balança Corrente dos EUA durante o <i>Boom</i> de 1995-2000	394
CAPÍTULO 29- O DÓLAR E OS SEUS POTENCIAIS RIVAIS NO FINAL DA DÉCADA DE 90	
29. 1. O Nascimento do Euro	398
29.1.1. O “Código Genético” das Economias da Zona Euro e a Dinâmica da sua Internacionalização	399
	401

29.1.2.O comportamento desigual dos investidores norte-americanos e europeu	404
29.2. O Japão e a Internacionalização do yen -Ambições e Recuo	405

SECÇÃO VIII - UM NOVO MILÉNIO E UM “INIMIGO INVISIVEL”

406

CAPITULO 30 - UMA NOVA DOCTRINA ESTRATÉGICA PARA UM MUNDO “UNIPOLAR”

406

30.1 . Entrando no Novo Milénio ,um Prenuncio de Turbulências	407
30.2. As Relações Entre Potências e a Posicionamento Geopolítica dos EUA no inicio do Milénio	409
30.3 A Nova Abordagem da Administração Bush para a Estratégia e de Segurança Nacional dos EUA	411

CAPITULO 31 A RUSSIA: DA ENERGIA E DAS ARMAS

414

31.1 A Energia, o Crescimento e as Finanças Públicas na Rússia	414
31.2.Os Dilemas Energéticos da Rússia e a "Solução Putin"	416
31.3 O Desmantelamento da Yukos -Um Revelador da Estratégia Política e Empresarial da Presidência Putin	418
31.4 A Rússia, da Energia para as Armas	422
31.5 O novo milénio e o intensificar da competição geopolítica dos EUA com a Rússia	423
31.6 A Energia e a Estratégia Geoeconómica da Rússia	424
31.7. A Herança dos Anos 90: A Turquia e o <i>by pass</i> da Rússia no Acesso à Bacia Energética do Cáspio	425

CAPITULO 32 - A ENERGIA, O GOLFO PÉRSICO, O IRAQUE E A “NEBULOSA” ISLAMISTA

426

32.1. Os Pólos Estatais e Não Estatais da Insurreição Islamista	426
32.2. Os EUA, O Golfo Pérsico e a Invasão do Iraque	428
32 .3. O Iraque Difícil	
32.4.. O Regime do Irão, os Neoconservadores e a Invasão do Iraque	430
32.5.. A Turquia, o Islamismo Político e a Autonomização Face aos EUA	433
32.5.1. O"Ozalismo": uma interrupção inesperada	436
32.5.2. A Ascensão e Metamorfose do Islamismo Político na Turquia	438
32.5.3. A Turquia de regresso ao Golfo Pérsico e ao Médio Oriente	439

CAPITULO 33- A ENERGIA REGRESSANDO AO CENTRO DAS ATENÇÕES MUNDIAIS

440

33.1. 1997/2000: Uma Forte Volatilidade dos Preços do Petróleo	440
33.2.Um Choque Petrolífero Quase Invisível: os Anos Iniciais do N Milénio Um Choque Petrolífero Quase Invisível”	443
33.3. As Transformações na Base de Produção Mundial de Petróleo	447
33.4 Os EUA fazendo Entrar o Iraque	

33.4.1. A Geoeconomia nas Orientações de Política Energética da Administração Bush em 2001	449
33. 4.2.A Nova lei do Petróleo do Iraque de 2007 : uma Lança "no Coração da OPEP"	449
	452
CAPITULO 34 - EUA: DO CRASH DAS DOTCOM AO BOOM IMOBILIÁRIO	455
34. 1. Os EUA e a Resposta ao <i>Crash</i> do NASDAQ em 2000	455
34.2. Enquadramento Macroeconómico do Período 2001 a 2007	455
34.3. Uma avalanche de Capitais Vindos da Ásia Pacífico e da OPEP para os EUA	457
34.3.1.Da Surpreendente Resposta à Crise Cambial Asiática de 1997 à adesão da China à OMC	459
34.3.2 Os Excedentes da OPEP	459
34.3.3.Uma Visão de Conjunto: a Nova Fase da Globalização Pós 1998/2000	462
34.4. As Inovações Financeiras na Gestão da "Avalanche" de Capitais Afluindo aos EUA -Um Breve Apontamento	462
34.4.1 A procura global de activos AAA e o papel chave das <i>Asset Backed</i>	463
34.4.2. As <i>Collateral Debt Obligations</i> (CDO)	
34.4.3 Os CDS e a Protecção do Risco de <i>Default</i> das ABS	463
34.5. O <i>Boom</i> no Mercado Imobiliário residencial nos EUA 2002 - 2007 ¹	464
34.6 O Crédito Hipotecário <i>Subprime</i> - um Traço Distintivo do <i>Boom</i> Imobiliário 2002-2007	464
34.7 Os Bancos de Investimento e a "Corrida!" à Concessão de Crédito Hipotecário <i>Subprime</i>	467
34.7.1. As Transformações no Sistema Financeiro e Corrida à Titularização do Crédito Hipotecário : O Papel dos Bancos de Investimento	469
34.7.2.A Titularização das Hipotecas <i>Non Prime</i> e a Vaga dos CDO	469
34.7.3.. A Cobertura de Risco dos Títulos Assentes nas Hipotecas <i>Non Prime</i>	472
34.8.. O Papel do Estado nas Origens das Crises do Imobiliário	473
	475
CAPITULO 35 - EUA :DO CRASH DO IMOBILIÁRIO À CRISE FINANCEIRA MUNDIAL- OU O PROBLEMA DA CONFIANÇA MUNDIAL NAS SUAS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS	476
35.1. EUA: Os Cinco Processos na Crise Financeira e Económica Iniciada em 2008	476
35.2 O Colapso do Imobiliário Residencial nos EUA	
35.2.1. Uma "Batalha" no Seio do Factor de Produção "Terra": o Petróleo Derrota o Imobiliário	479
35.2. 2 O Imobiliário a Caminho de um Colapso	479

¹Ver Com maior detalhe em **FÉLIX RIBEIRO** José "As crises financeiras da Globalização:o caso da crise do crédito subprime nos EUA" Da Sphera 2010 edição DPP

35.3. Da Crise do <i>Subprime</i> nos EUA à Crise Financeira Generalizada	482
35.4 A primeira das crises financeiras num sistema financeiro assente nos mercados de capitais	486
35.5. A Resposta das Autoridades dos EUA à Crise Financeira em 2008/9	487
CAPITULO 36 - A CHINA OCUPANDO UMA POSIÇÃO CENTRAL NA ASIA PACÍFICO, MAS COM UMA NOVA DIRECÇÃO	489
36.1 A Ásia Pacífico e os EUA na Primeira Década do Novo Milénio: Reforçando o <i>East Asia Dollar Standard</i>	489
36.2. A China na Década 2000-2009: O Sector Empresarial do Estado Retoma o Comando da Transformação Estrutural da Economia	491
36.2.1. Consolidando o Sector Bancário do Estado	491
36.2.2. O Mercado de Capitais ao Serviço do Sector Empresarial do Estado	492
36.2.3. O Sector Empresarial do Estado e os “Campeões Nacionais” com ambições globais	492
36.2.4. Consolidando o Sistema de Pensões em Três Pilares, mas Apenas nas Cidades	493
36.3. China 2000-2008 . Investimento e Exportações na Base do Crescimento	494
36.3.1. O Padrão de Crescimento da China na Passagem de Milénio	494
36.3.2. O <i>Boom</i> de Investimento: Uma China que se Equipa, se Urbaniza e ao mesmo tempo Expande e Diversifica as Exportações	495
36.3.3. O Investimento e o seu Financiamento - Fechando o Ciclo	498
36.3.4. Crescimento, Saldos Correntes e Reservas Cambiais	500
36.4. A Geoeconomia do Crescimento da China- Formulando uma Hipótese	502
36.4.1. As Regiões Industriais do Litoral, as Regiões Energéticas e a Unidade Geoeconómica da China	502
36.5. Os Dilemas Energéticos da China	502
36.5.1. Assimetrias na Distribuição Territorial dos Recursos Energéticos Principais na China	505
36.5.2. A Segurança de Abastecimento Energético e os Dilemas da China	506
CAPITULO 37 - O JAPÃO E A INCÓGNITA DO SEU DECLÍNIO	510
37.1. Recordando o Comportamento da Economia Japonesa Durante a Década de 90	510
37.2 Japão 2001-2006: Sector Público e Bancos : Focos Principais de um Programa de Reformas Estruturais Parcialmente Bloqueado	512
37.3 O Sector Exportador do Japão Reposicionando-se na Ásia.	513
37.4. O Japão Defrontando-se com a Competição da Coreia do Sul	516
37.5. O Japão em Busca de um Novo Fôlego?	518
CAPITULO 38 - A ASIA PACÍFICO A CAMINHO DE UMA RUPTURA ESTRATÉGICA?	521
38.1. Uma Breve Caracterização Geoestratégica da China	522
	524

38.2.: China: o esforço de Defesa e os seus Focos :Uma Hipóteses de	526
38.3. OS EUA Aproximando-se da Índia: o Dossier Nuclear	528
CAPITULO 39- SÍNTESE E CONCLUSÕES	528
39.1. "Guerra Fria" e Globalização os EUA e as Três Competições 1970-2000	529
39.1.1.Uma Breve Síntese da Evolução das Três Competições	533
39.1.2. A Formação das Interconexões Básicas do "Mundo do Pacífico"	
39. 2. A Globalização e o "Mundo do Pacífico"	540
39.2.1.OS EUA	541
39.2.2. Japão	543
39.2 3.NIC`s da Ásia	543
39.2.4. República Popular da China	545
39.2.5. Arábia Saudita	545
39.2.6. O "Mundo do Pacífico, os EUA e as Duas Europas"	546
39.3. A Globalização como Rede	546
39.3.1. A Topologia da Globalização	547
39.3.2.A Estrutura da Globalização	
39.4 Os EUA e o seu "Modelo de Capitalismo" no Centro da Globalização	549
39.5. Globalização e Crises Financeiras e Cambiais e Reforço da Estruturada Globalização	553
39.6. As Incertezas em Torno do Futuro da Globalização e do "Mundo do Pacífico"	557
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	560

GRÁFICOS

	Páginas
Gráfico 1- Pirâmides de Idade nos Países Desenvolvidos	31
Gráfico 2-Evolução do Peso (em %) da População com Idades Superiores a 65 Anos Nalguns Países Desenvolvidos	32
Gráfico 3-Japão: Excedentes Correntes e Exportações de Capitais	108
Gráfico 4-Evolução do Preço do Petróleo e da Produção OPEP (1961-2006)	120
Gráfico 5- Evolução da Produção de Petróleo OPEP e Não OPEP	122
Gráfico 6 -Composição das Exportações de Capitais do Japão na Década de 80 e Início da Década de 90	135
Gráficos 7 - Uma Década de Expansão na Economia dos EUA- Algumas Ilustrações	275
Gráfico 8-As Perdas de capital Resultantes dos <i>Crashes</i> Imobiliário e Bolsista no Japão	287
Gráfico 9-A Turbulência Asiática 1997/8	333
Gráfico 10-Crescimento Anual da Procura de Petróleo 1990-2002	349
Gráfico 11-Evolução do Preço do Petróleo e da Produção OPEP 1961-200	352
Gráfico 12- Distribuição dos activos Detidos pelo sector Financeiro dos EUA por Tipo de Instituições	367
Gráfico 13-EUA :Evolução dos Salários e do Consumo	387
Gráfico 14-Evolução do saldo da Balança de Transacções Correntes dos EUA	393
Gráfico 15-Balança Básica da Zona Euro nos seus primeiros anos	405
Gráfico 16-Receitas do Petróleo e Crescimento do PIB na Rússia (1996-2002)	415
Gráfico 17- Receitas do Petróleo e Défices Orçamentais na Rússia (1996-2002)	415

Gráfico 18. Descobertas de petróleo e produção na ex-URSS e na Rússia	
Gráfico 19. A descoberta de novas reservas de petróleo a nível mundial	416
Gráfico 20 - Controlo das reservas mundiais de petróleo. o poder das <i>National Oil Companies</i>	443
Gráfico 21 Redução no investimento na exploração por parte das <i>International Oil Companies</i>	444
Gráfico 22 Sucessão de picos de produção nas províncias energéticas não OPEP e fora do espaço da ex -URSS	445
Gráfico 23 -. Iraque: investimentos e acréscimos de produção esperados nos campos de petróleo licenciados dois primeiros <i>biding rounds</i>	447
Gráfico 24- Evolução do Índice Bolsista <i>Nasdaq Composite</i> durante o <i>boom</i> das <i>dot.com</i> e no seu colapso (1994-2001)	454
Gráfico 25 Evolução do endividamento nos EUA por tipo de entidades	455
Gráfico 26 A terceira fase da globalização. As economias emergentes exportadoras de capital	459
Gráfico 27. Evolução do preço do petróleo (1988-2008)	461
Gráfico 28. Desequilíbrios nas balanças correntes na economia mundial nas três fases da globalização	462
Gráfico 29. Procura Excepcional de Activos Financeiros com <i>Ratings</i> AAA	463
Gráfico 30 EUA. Evolução da repartição da titularização de hipotecas por entidades	469
Gráfico 31 - Envolvimento de diversas instituições financeiras dos EUA nos CDS 2007	475
Gráfico 32 Evolução dos preços das habitações nos EUA (1987-2007)	481
Gráfico 33 Os "Motores" da economia da China (2000-2009)	495
Gráfico 34 - Evolução do Comércio Externo da China depois da Adesão à OMC (2000-2006)	497
Gráfico 35. Evolução da composição da produção e exportações da China (2000-2006)	498
Gráfico 36 Investimento na China e seu Financiamento	499
Gráfico 37 . China. Excedentes na balança de transacções correntes e acumulação de reservas cambiais	501
Gráfico 38 Japão. Evolução das posições financeiras de vários sectores institucionais	512
Gráfico 39 Japão_ Colapso do preço dos activos e evolução do PIB Nominal	514

FIGURAS

	Páginas
Figura 1 - Nós Principais no Sistema Internacional na Década de 70-a Centralidade dos EUA	21
Figura 2-Globalização. Forças Motrizes da Evolução da Economia Mundial no Longo Prazo e Assimetrias	37
Figura 3 - Parâmetros e Configurações Definidora dos “Modelos de Capitalismo” Uma Hipótese	39
Figura 4 -Os Keiretsus - Exemplificação da Competição em Quatro Sectores	104
Figura 5- O “Arco de Crise” e os Espaços Regionais de Conflito Potencial	167
Figura 6 -Fluxos de Capitais no “Mundo do Pacífico” e com a Europa 1995-1998	261
Figura 7- Principais Entidades no Sistema Financeiro dos EUA em 2000	366
Figura 8-Os Pólos de Competitividade dos EUA -Núcleo Central e Periferias .Uma Visão	383
Figura 9-Articulação de Processos e de Actores na Geração do <i>Boom</i> Bolsista em torno das Tecnologias de Informação e Internet (1995-2000)	385
Figura 10-Principais Concentrações de Actividades <i>High Tech</i> nos EUA em 2004	388
Figura 11-Principais Actividades <i>High Tech</i> na Califórnia 2004	389
Figura 12- Principais Grupos de Países com Activos Financeiros de Longo prazo nos EUA e tipo de Activos Dominantes (2000)-	397
Figura 13-Principais Países com Investimentos Directos nos EUA (1999)	398
Figura 14-O Posicionamento Geopolítico dos EUA no Início do Novo Milénio	410
Figura 15-. EUA: Processos interagindo na crise financeira e económica iniciada em 2008	477
Figura 16 -EUA: Espiral de crise partindo da queda generalizada do preço das habitações	483
Figura 17 Japão: fusões de bancos versus estruturas anteriores dos	

<i>keiretsus</i>	516
Figura 18. Componentes do Reposicionamento Geoestratégico da China	524
Figura 19 - Nós principais no sistema internacional na década de 70- a centralidade dos EUA (Repetição)	529
Figura 20. A Globalização como Rede	546
Figura 21. Estrutura base da Globalização	548
Figura 22. Quatro vagas e quatro crises financeiras na Globalização	555
Figura 23. Os EUA no Sistema Internacional em 2010	558

MAPAS

Páginas

Mapa 1-A Linha da Frente na Guerra Iraque -Irão	68
Mapa 2 -Exploração de Petróleo e Gás Natural no Mar do Norte	124
Mapa 3-O Azerbaijão e o <i>Bypass</i> energético da Rússia	207
Mapas 4 -Rússia -Localização dos Principais Jazigos de Petróleo & Rússia -Localização dos Principais Jazigos de Gás Natural	417
Mapa 5- A Repartição Geográfica das principais Componentes Étnicas e e Religiosas no Iraque	432
Mapa 6. A(s) China(s) industrial, agrícola e híbrida	503
Mapa 7. As províncias chinesas que mais contribuem para as exportações da China -"Arco Costeiro" e "Anel de Bohai" (2003)	505
Mapa 8. A Geografia da Energia Primária na China	507
Mapa 9. A China."escapando" a um <i>choke point</i> -o Estreito de Malaca	509
Mapa 10 -O Projecto <i>Clusters</i> Industriais do METI	521
Mapa 11. A China e a Ambição de Forçar um Recuo no Dispositivo Naval dos EUA no Pacífico	526

QUADROS

	Páginas
Quadro 1-Principais Empresas Multinacionais Japonesas de Base Industrial	139
Quadro 2-EUA 1989-1999- -Endividamento em % do PIB ,por Sectores	387
Quadro 3-EUA -Balança Corrente e seu Financiamento (1995 e 2000)	394
Quadro 4-Valor Total dos Activos Financeiros de Longo Prazo Emitidos pelos EUA e Parte detida por Não Residentes (por categoria de Activos	396
Quadro 5-Estrutura do Financiamento das Empresas não financeiras na zona Euro ,EUA e Japão	401
Quadro 6 Distribuição das reservas de petróleo pelas companhias estatais do Iraque	453
Quadro 7.Resultados dos dois primeiros <i>bidding rounds</i> para recuperação e expansão de campos petrolíferos no Iraque	453
Quadro 8.- Os Bancos de investimento dos EUA e os bancos globais europeus presentes nos EUA e a colocação em bolsa dos campeões nacionais da RPC	494

INTRODUÇÃO

A investigação que nos propusemos realizar teve como objecto a compreensão dos Processos que permitiram aos EUA manter-se como potência dominante a nível mundial ao longo de um período longo (1979-2009), em que se assistiu: a) a uma profunda modificação económica com o advento da globalização entendida como a fase da economia mundial resultante do processo de liberalização dos movimentos de capitais iniciado em 1979 e da integração da China na economia mundial - com base numa aproximação estratégica aos EUA; b) a uma intensa rivalidade estratégica dos EUA com a URSS, culminando na implosão política desta última, seguida pela adaptação, ainda em curso, do sistema internacional a este novo contexto pós Guerra-fria. Sendo que a sucessão de acontecimentos pós 2000, culminando na recente crise financeira, que ocorreu num período de extensos envolvimento militares dos EUA, introduz factores de incerteza sobre a liderança norte americana no futuro e, por consequência, sobre a continuidade da Globalização tal como se foi consolidando de 1979 até hoje.

Esses processos de natureza estratégica, geopolítica e económica permitiram aos EUA ocupar o centro do poder mundial em três momentos distintos do período pós segunda guerra mundial: (1) durante a Guerra-fria e no início da globalização (1979 – 1990); (2) após o fim da Guerra-fria e no período já estruturado pela globalização (1991- 2001); (3) no período de ocorrência de duas crises financeiras nos EUA e de duas guerras em que os EUA se envolveram no Iraque e no Afeganistão (2001-2009). Optou-se por colocar em anexo uma análise nos mesmos termos do período 1971/1979 que se considera relevante para compreender a situação dos "actores" estatais e das tensões competitivas entre eles no início do período sobre que incide esta investigação.

Graças à compreensão que permitir adquirir sobre a Globalização e a dinâmica dos Actores que lideram, esta investigação poderá fornecer bases mais sólidas para a realização futura de exercícios de cenarização sobre a evolução da economia mundial e do sistema de relações internacionais em horizontes de longo prazo bem como de temas em que estejam em causa Bens Públicos da Humanidade, como os que se prendem com as Questões Ambientais.

Vamos considerar como ponto de partida desta investigação que o sistema internacional é um sistema complexo e adaptativo, que tem como elementos constitutivos estados - quer estados nacionais, quer estados imperiais - e que se organiza através de um Estrutura de Rede, em que esses estados funcionam como Nós e se diferenciam e interagem de acordo com as suas capacidades a nível estratégico, geopolítico e económico, determinando através dessas

interacções cumulativas Dinâmicas na Rede e da Rede. Esses Nós desempenham diferentes funções económicas no conjunto e ocupam distintos níveis numa hierarquia, conforme o grau de autonomia de que dispõe para prosseguir os seus objectivos.

Para concretizar esta abordagem tomaram-se como base conceitos desenvolvidos na análise topológica de Redes Complexas - enquanto representação conveniente das interacções que se desenvolvem em Sistemas Complexos e Adaptativos - conceitos que apontam para que se considere que estas Redes se organizam de uma forma simultaneamente **modular** e **hierárquica**, sendo que esta estrutura hierárquica pode desempenhar um papel importante na própria dinâmica dos sistemas¹.

Os Nós numa Rede estão conectados de acordo com as funções e o poder de que dispõe e que depende: **a) dos Activos Estratégicos** de que dispõe e que são capazes de expandir e transformar, ou seja, de Activos que se relacionam com nível da segurança do seu território e do espaço geoeconómico que consideram de interesse vital - activos traduzidos no seu poder militar e no seu potencial de desenvolvimento de sistemas de armas e do respectivo comando e controlo que melhor permitam gerir as características geoestratégicas desse território; **b) dos Factores a nível Geopolítico** de que dispõe para conquistar e conservar aliados que permitam multiplicar o seu potencial estratégico e consolidar o seu potencial geoeconómico; **c) do Potencial Económico** avaliado em termos de capacidade de crescimento sustentado, de liderança na inovação tecnológica, de facilidade de acesso a recursos naturais chave para o funcionamento da sua economia (energia, alimentos e minérios) e da capacidade para gerar os meios financeiros que sustentem os activos estratégicos, mantendo a coesão política interna assente na prosperidade que os seus modelos económicos e sociais podem oferecer às respectivas populações

Nesta investigação consideraram-se **diferentes tipos de Nós**:

1) Três tipos de Nós que funcionam como *Hubs*² na Rede, entendidos nesta investigação como sendo os Actores que se distinguem claramente face aos restantes, por disporem de Activos de primeiro plano em termos mundiais num ou em vários de três níveis -**Estratégico, Geopolítico e Económico**: **a) o(s) Super Nó(s)**, que dispõe de uma concentração de poder a estes tres niveis e estreitam fortes relações com os restantes *Hubs*; **b) os Nós Provinciais ou Regionais** que dispõe de poder a um ou dois desses níveis e que ambicionam ocupar posições de relevo nos seus espaços de proximidade; **c) os Nós Conectores** que pelos recursos naturais que controlam e/ou pelas suas localizações têm relações com todos os *Hubs* e por isso são por eles disputados.

¹ No Capítulo 1 será apresentado o quadro conceptual utilizado

² Hubs - pontos de cruzamento de múltiplas relações com outros nós)

2) Outros Nós, sem funções de *Hub,s* mas que podem condicionar o comportamento dos *Hubs*, pelas relações estratégicas ou geopolíticas que têm com eles.

Tratamos um conjunto restrito de Actores estatais, que incluímos sob a designação de "**Mundo do Pacífico**", entendidos como Nós de vários tipos, fortemente inter relacionados em termos geoeconómico, geopolítico e estratégico, desempenhando distintas funções na Globalização e tendo tido importância crucial em termos de Dinâmica das Relações Internacionais no período coberto por esta investigação (1979 a 2009). Considerámos ainda que a rede das Relações Internacionais é uma Estruturas em Evolução determinada pelas Estratégias dos Actores em Processos Competitivos que os colocam em interacção a três níveis distintos: **1) RIVALIDADE ESTRATÉGICA:** são as relações típicas entre potências principais, que na sua competição podem atingir interesses de segurança considerados vitais, umas das outras, dispendo de meios militares para infligir danos críticos na estrutura civil e militar nas adversárias; **2) COMPETIÇÃO GEOPOLÍTICA:** as relações que se estabelecem entre as potências principais pela conquista de aliados; e entre os aliados e as potências principais pela busca de maior autonomia por parte dos aliados; **3) COMPETIÇÃO GEO ECONÓMICA** - são as relações que se estabelecem entre as várias potencias -centrais ou não - pela descoberta de novas actividades e tecnologias, pela abertura preferencial de novos mercados e novas fontes de recursos e pelo reforço da posição das respectivas moedas no sistema monetário internacional.

Estes processos determinam dois tipos de Dinâmica, já atrás referidos **a) a Dinâmica na Rede** traduzida pelos múltiplas interacções entre os Processos que se localizam a esses níveis e pelos constrangimentos que a posição ocupada pelos Actores a esses três níveis introduzem nas suas estratégias internacionais **b) Dinâmica da Rede** traduzidas na transformação na Hierarquia de Nós e das relações entre os mesmos.

Consideramos que a Globalização veio: **a)** introduzir profundas alterações na posição relativa dos Hubs, revelando até que ponto diferentes modelos socioeconómicos estavam diferentemente preparados para tirar partido da liberdade de circulação de capitais e das transformações que esta implica no funcionamento dos sistemas financeiros, o "sistema nervoso" das economias de mercado; **b)** gerar um novo tipo de relações dos EUA com a Ásia/Pacífico e com o Golfo Pérsico, traduzida numa transferência maciça de poupanças destas regiões para a economia dos EUA, que acabou por permitir aos EUA derrotar a URSS, seu rival estratégico e reduzir a importância dos seus competidores europeus e japoneses.

Esta investigação realizada na disciplina de Relações Internacionais recebe forte inspiração de postulados de várias abordagens teóricas:

- 1) Abordagem Neo-realista, da qual se retiveram como ideias chave a de que as unidades constitutivas do Sistema Internacional são os Estados e que estes, ou alguns deles procuram adoptar estratégias que limitem ameaças, reduzam constrangimentos e ampliem potenciais contribuindo para dinâmica do sistema;
- 2) Abordagem Sistémica, da qual se retiveram como ideias chave o reconhecimento de que actuação dos Estados e as Estratégias que as enformam está constrangida ou ampliada pelo conjunto de relações que se estabelecem entre os Estados relevantes em cada momento para a definição da configuração de poder a nível estratégico, geopolítico e económico, mas também a constatação de que os desajustamentos entre os *niveis* podem abrir oportunidades de alteração nessas configurações;
- 3) Abordagem "Contextualista", da qual se retiveram como ideias chave que os territórios e os recursos da que estes dispõe influenciam o desenvolvimento e/ou o comportamento internacional dos Estados nível estratégico e económico, sendo que a dinâmica tecnológica pode alterar de modo rápido vantagens e constrangimentos que esse território proporcionava ou implicava a esses níveis; sendo que, no que respeita ao nível geopolítico tem que considerar o papel chave dos valores e ideologias defendidos pelos regimes políticos dos Estados;
- 4) Abordagem pela Segurança, da qual se retiveram como ideias chave a de que os Estados intervêm na cena internacional preferencialmente por razões de segurança mas que também o podem fazer - individualmente ou formando grupos - para alterar as quadros normativos que enquadra o funcionamento das relações económicas internacionais; e o conceito de que os Estados ao lidarem com as questões de segurança estão condicionados, antes de mais, pelas relações de antagonismo ou colaboração em espaços regionais no que se pode designar por "complexos regionais de segurança".

A nossa investigação inicia-se com uma secção em que se apresentam conceitos básicos acerca de Sistemas e Redes, Estrutura e Dinâmica, que moldaram toda a abordagem realizada. Seguidamente procedeu-se à descrição do foco - a Globalização e o Mundo do Pacífico - como espaço privilegiado de relações económicas, geopolíticas e estratégicas dos EUA no período pós 1979. Sucedem-se uma série de secções cobrindo os períodos 1979/1985; 1985/1990, 1990/2000 e 2001/2009 tendo em cada um delas procurado esclarecer quatro questões através da descrição de processos que ocorreram envolvendo actores do Mundo do Pacífico: **a)** como evoluiu a Rede ao nível da rivalidade estratégica EUA /URSS e como reagiu o sistema à sua ruptura, com a

implosão da URSS; **b)** como procuraram os EUA assegurar o controlo geopolítico e militar no Golfo Pérsico, (principal fonte de abastecimento energético da Ásia) e como lidaram com as tensões políticas entre os seus aliados na região do Médio Oriente/Golfo Pérsico **c)** como se comportaram os aliados dos EUA, nomeadamente o Japão (e sempre que necessário referindo evoluções europeias) em termos de competição económica e de esforços para ganhar maior autonomia estratégica e geopolítica ;**d)** como evoluiu a economia dos EUA face ao triplo desafio de responder á competição estratégica face à URSS; de manter liderança tecnológica na competição económica face aos aliados asiáticos (e europeus) e de gerir o impacto da mudança na disponibilidade de recursos energéticos internos;

Em termos de informação utilizada esta investigação partiu de um longo trabalho de observação e análise da economia e geopolítica mundial realizada pelo autor de 1994 a 2009 no Departamento de Prospectiva e Planeamento e Relações Internacionais (DPP), e concretizado em numerosos artigos publicados, primeiro na "Informação internacional" e posteriormente em *Da Sphera*, ambas publicações do DPP. Esta produção baseou-se numa extensíssima recolha de informação sobre acontecimentos e tendências, actores estatais e actores empresariais e das relações entre eles. Posteriormente, e já no âmbito da preparação desta Tese foi ampliado o período de análise às décadas de 70 e 80, por forma poder tratar um período longo de 30 anos, dimensão temporal que permite identificar padrões de comportamento que, em análise de mais curto período, escapam mais facilmente à observação. Recorreu-se intensamente à informação da imprensa diária estrangeira, de revistas abordando temas da Economia e das Relações Internacionais, bem como a textos e livros de especialistas que abordaram temas ou actores específicos.

SECÇÃO I. ABORDAGEM METODOLÓGICA: SISTEMAS E REDES, ESTRUTURA E DINÂMICA

CAPITULO 1 - SISTEMAS E REDES. ESTRUTURA E DINÂMICAS

1.1. Postulados Fundamentais da Análise de Sistemas³

Segundo *Jean-William Lapierre*,⁴ a Análise Sistémica respeita um conjunto de postulados fundamentais: **1)** O Objecto que se pretende conhecer através da Análise Sistémica é um objecto complexo, irreductível aos seus elementos simples, sendo possível distinguir no seu seio subsistemas não sendo estes últimos necessariamente menos complexos; **2)** Um Sistema é uma entidade dinâmica: é um conjunto de processos em interacção uns com os outros; **3)** Um Sistema è uma entidade organizada - as interacções entre os processos não se produzem ao acaso, mas também não são determinados por uma ordem imutável; a organização de um Sistema implica ao mesmo tempo ordem e a desordem, processos desorganizadores (entropia do Sistema) e processos reorganizadores (neguentropia) sendo que as transformações de energia são entrópicas e pela informação é que se efectua a neguentropia; as inter-relações num sistema podem revestir a forma de contradições, de antagonismos e de conflitos que geram a possibilidade de existência de “jogos” em qualquer sistema social – nos sistema sociais em particular o conflito não está excluído da organização – pelo contrário está implicado na organização”; **4)** Todo o Sistema tende para uma ou mais finalidades, orienta-se para um projecto inscrito no seu “programa” ou prescrito por decisões tomadas; **5)** Um Sistema não pode ser compreendido a não ser em relação ao seu ambiente, face ao qual disporá sempre de algum grau de autonomia, o que significa que está simultaneamente aberto e relativamente fechado a esse ambiente. Estudar um Sistema é conceber as suas interacções com aqueles que o rodeiam, identificar o que recebe (variáveis de entrada) e o que produz para o seu ambiente (variáveis de saída) bem como os *feedbacks* através dos quais as reacções do ambiente às variáveis de saída modificam as próprias variáveis de entrada e, no caso dos sistemas sociais, identificar os processos de antecipação e pró acção; **6)** O grau de autonomia correspondente à auto-regulação do Sistema tem como condição a existência de uma memória, ou seja de um processo interno de acumulação e de disponibilização de informações anteriormente entradas no Sistema.

Um mesmo Objecto pode ser analisado de diversas formas: os Sistemas que nele se podem distinguir podem ser concebidos de modo diferente conforme as questões que se coloquem

³ Vs RIBEIRO, José Félix "Sistémica e Prospectiva" Ed DPP.Lisboa 2007

⁴ LAPIERRE, Jean-William "L'Analyse des Systèmes", Ed. SYROS, Paris, 1992.

acerca desse objecto e das hipóteses que se suponha poder formular para responder a essas questões. Conhecer um sistema é construir um **Modelo** no qual se retenham as variáveis, os processos e os subsistemas pertinentes face à problemática da investigação que se está a realizar. Iremos utilizar a definição ainda mais lata de Sistema que lhe deu *Jean Claude Lugan* ⁵

“Um Sistema pode ser considerado como um conjunto de interacções privilegiadas entre elementos – actores ou grupos de actores - e os seus “produtos” – efeitos, acções e processos. Essas interacções podem conduzir a inter relações que vão estar na origem de uma certa permanência do sistema bem como da manifestação da sua existência, ou seja de uma autonomia relativa face aos seus ambientes. As combinações variáveis destas interacções conforme as conjunturas e as estratégias conduzem à emergência de processos que inscrevem o sistema numa dimensão simultaneamente dinâmica e temporal. As interacções entre processos estão mais ou menos em fase com os objectivos do sistema. Dos seus níveis de dependência e de congruência dependerá portanto o nível de organização e de desempenho do sistema. Podem ser considerados como subsistemas subconjuntos de processos mais estreitamente ligados entre si do que aos outros processos que animam o sistema. A fim de assegurar a sua perenidade e de se adaptar, o sistema deve proceder a trocas (inputs e outputs) mais ou menos permanentes com os seus ambientes. Assim, e de maneira simultânea, um sistema de um certo nível de complexidade é transformado pelo seu ambiente ao mesmo tempo que também o transforma

1.2. Sistemas, Processos e Organização

O conceito de **Sistema** é, como sabemos, objecto de múltiplas definições, tendo estas evoluído à medida que se foi clarificando a riqueza e os desafios que este conceito encerra. Optámos por começar explorar mais em profundidade a definição de J-W Lapierre pela referência central que este faz aos **Processos**. Assim para este autor **Sistema** é um conjunto organizado de processos ligados entre si por um conjunto de interacções ao mesmo tempo suficientemente coerentes e flexíveis para o tornar capaz de um certo grau de autonomia. Sendo que **a) Processos** são uma sequência de movimentos, comportamentos ou de acções realizadas por um qualquer agente (individual ou colectivo) que pode ser designado como Actor desse processo; **b) Interacção** entre dois Processos significa que nenhum deles pode ser considerado a causa do outro mas que cada um age sobre o outro e reage à acção do outro sobre si; **c) Organização** consiste em que as interacções entre Processos dependem mais ou menos umas das

⁵ LUGAN, Jean Claude “Lexique de Systémique et de Prospective”, Conseil Economique et Social Midi-Pyrénées, Toulouse, 2006.

outras e conjunto forma um todo no qual tudo existe e se pode manter; sendo que desorganização traduzirá então situações em que determinadas interações entre dois processos se tornariam independentes da interação entre cada uma delas e outras, para além das duas; **d) Autonomia** significa que os processos no interior do sistema não são inteiramente determinados por processos exteriores ao sistema, mas sim pelo conjunto das suas interações

A **Organização** é um conceito fundamental para compreender o que é um Sistema. Trata-se do agenciamento de uma totalidade em função da repartição dos seus elementos em níveis hierárquicos; conforme a sua organização uma totalidade pode apresentar diferentes propriedades, sendo que as propriedades de uma totalidade dependem menos da natureza e do número de elementos que a compõe do que das relações que se instauram entre eles; a noção de organização recobre quer um aspecto estrutural (como é construída a totalidade) e um aspecto funcional (o que a estrutura permite à totalidade realizar). Alguns Sistemas respeitam o postulado da **Complexidade**. A complexidade de um Sistema depende de três factores (o grau mais ou menos elevado da sua organização; a incerteza presente no seu ambiente e a dificuldade ou impossibilidade de identificar todos os elementos e compreender todas as relações que estão em jogo), tendo como consequência que o comportamento global de um sistema complexo só permite uma previsibilidade reduzida.

O **Funcionamento** de um Sistema repousa na existência no mais íntimo do seu interior de vários elos de retroacção, uns negativos, outros positivos e outros ainda ago-agonistas. Articulados entre si numa **lógica de rede**, esses elos combinam a sua acção para **ao mesmo tempo** manter a estabilidade do Sistema e adaptá-lo às evoluções do seu Ambiente, no que consiste a **Regulação do Sistema**. A **Estrutura de um Sistema** descreve a rede de relações entre os constituintes do Sistema, e em particular a rede das suas "cadeias de regulação". É uma relação entre dinâmicas e não a descrição de elementos rígidos e fixos, materializa a sua Organização. Esta Estrutura é geralmente hierarquizada segundo vários níveis de organização. A existência destes níveis permite ordenar os dados de um problema complexo. E a **Variedade de um Sistema** é o número de configurações que um sistema pode assumir

1.3. Sistemas, Processos e Actores

Vimos atrás que um Sistema é um conjunto de processos e de interações entre Processos. Convém agora clarificar as relações entre **Processos e Actores**:

1) Processos – Sequência de fenómenos dinâmicos (movimentos, reacções químicas, actividades celulares, operações técnicas, acções ou comportamentos humanos etc) levando a resultados

determináveis **OU** Sequência contínua e ordenada de factos ou operações que apresenta uma certa unidade ou se reproduz com uma certa regularidade. Um Processo existe quando acontecimentos descontínuos são entendidos com estando ligados entre si; os processos podem definir-se como agregações específicas de acontecimentos que se produzem a partir dos subsistemas.

2) **Actores** -Os Processos envolvem vários Actores, os quais tomam um conjunto de micro – decisões, sem consideração dos seus efeitos macro, podendo obviamente ser atingidos por evoluções macro que não controlam Os Actores fazem parte do Sistema e são eles que o accionam, quer do interior, quer do exterior, através de uma sequência segundo a qual os processos accionam o sistema e os actores activam os processos, acelerando-os, travando-os, modificando as suas direcções e velocidades e, eventualmente, suprimindo ou introduzindo novos processos. Os Actores actuam nos Processos através das opções estratégicas/políticas de cada um. Cada processo normalmente envolve vários Actores cujos interesses podem ser convergentes ou opostos;

3) **Campo é o Espaço dos Actores** - considerado de maneira autónoma, no interior do qual as interacções obedecem a regras específicas. Pode-se distinguir o campo estratégico, o campo político, o campo económico, o campo cultural/civilizacional, o campo social, etc. Sendo que as acções e os comportamentos dos Actores num campo obedecem a normas, a regras que correspondem a uma lógica determinada pela especificidade do *enjeu* do campo em causa.

1.4. Tipologia dos Sistemas

Um dos critérios chave para a diferenciação dos Sistemas tem que ver com as formas de inter-relação com o Ambiente. Assim perante este, um Sistema pode ser mais ou menos **Aberto** ou **Fechado**. Um Sistema será Aberto na medida em que actue sobre outros Sistemas e reaja à acção destes sobre si. A acção do Ambiente faz entrar no Sistema *matéria, energia e informação* que podem desencadear, estimular, incentivar processos internos fornecendo recursos que lhe são úteis, ou pelo contrário podem perturbar a organização do Sistema ou impor constrangimentos ou limites aos processos internos. Um Sistema será relativamente Fechado se impedir, de forma mais ou menos selectiva, a entrada de matéria, energia ou informação vindas do Ambiente protegendo-se dos impactos que uma interrelação mais estreita poderia originar e se os seus processo internos não produzirem só fluxos de saída para o Ambiente mas também fluxos de saída que se dirijam a si próprio e à sua organização. Estes são o que podemos designar por fluxos autónomos.gozam de maior autonomia.

Outra distinção é a que separa um **Sistema Determinado**, aquele em que os *inputs* e os *outputs* estão conectados de forma exacta e repetitiva, sendo a sua relação linear; o que se traduz em que pequenas variações nos *inputs* dão origem a pequenas variações nos *outputs* e grandes modificações nos *inputs* originam grandes variações nos *output*; De um **Sistema Adaptativo**, aquele em que os seus elementos, usualmente designados por agentes (dispondo de um determinado grau de capacidade de decisão) estão relacionados com os seus elementos vizinhos e aplicam regras simples que caracterizam as suas respostas a alterações do Ambiente; mas se é verdade que a comunicação dos agentes com os que lhe estão próximos é boa e que seguem sempre as regras simples na sua interacção com o Ambiente, o Sistema como um todo não se comporta de forma determinada podendo ser altamente não linear.

A **Autonomia Sistémica** é a capacidade de um sistema: seja de prosseguir os seus próprios fins de maneira independente das pressões exercidas pelas variáveis exógenas, seja de influenciar os seus ambientes e de controlar influência destes últimos. Os Sistemas apresentam graus diferentes de Autonomia. *J-W Lapierre* refere um conjunto de níveis hierárquicos (ou “degraus”).

1.5 Os Sistemas Complexos -Um Caso Particular dos Sistemas com Elevada Autonomia

*David Kirshbaum*⁶ define **Sistema Complexo** como sendo “... *qualquer Sistema que envolve um número de elementos, organizados em Estrutura(s) que podem existir em várias escalas. Estas Estruturas passam por Processos de Mudança que não são susceptíveis de uma descrição baseada num única regra, nem são redutíveis a um único nível de explicação, sendo que esses níveis envolvem com frequência fenómenos de Emergência que não poderiam ser previsíveis a partir das suas especificações correntes*”.

A investigação realizada sobre Sistemas Complexos tem levado os cientistas a caracterizá-los a partir das seguintes Características: **1) Auto-Organização:** a mudança ocorre naturalmente e automaticamente nos Sistemas com o objectivo de aumentar a eficiência e eficácia; esta mudança é realizada pelos Elementos que compõe o Sistema quando respondem automaticamente aos *feedbacks* do Ambiente em que o Sistema “habita”, sendo que o *feedback* oriundo do Ambiente pode ser visto como fornecendo a informação acerca da eficiência e eficácia do Sistema; os Elementos que sobrevivam a um *feedback* negativo tenderão automaticamente a reposicionar-se ou a reorganizar-se a si e às suas interacções de forma a

⁶ KIRSHBAUM “Introduction to Complex Systems” ([www.calresco.orgT](http://www.calresco.org/T)).

melhor realizar as finalidades do Sistema; se tiverem sucesso neste processo de ajustamento terão assegurado a continuação da sua existência, ao mesmo tempo que protegem e reforçam as Estruturas de que fazem parte; **2) Não Linearidade:** quando a Mudança ocorre em Sistemas Complexos fá-lo de modo não linear. A mudança em modo linear dá-se quando existe uma sequência de acontecimentos que se afectam uns aos outros numa ordem pela qual aparecem uns a seguir aos outros. Ao passo que numa mudança não linear podem ver-se elementos a serem transformados por elementos que surgiram previamente, mas ao mesmo tempo estes elementos que sofrem transformações, afectam por sua vez os elementos que estiveram na origem da sua própria transformação, ou seja que estavam antes de si na sequência. O que tem como consequência que numa análise não linear os investigadores procurem tudo o que pode afectar tudo o resto independentemente da sequência em que surgem. O que faz com que o resultado seja muitas vezes desproporcionado face ao *input inicial*; **3) Dinâmicas de Ordem/Caos:** é geralmente fácil prever o que se ocorre na fase seguinte do desenvolvimento de um Sistema quando se tem um conhecimento extensivo da fase anterior sendo que esse conhecimento se concretiza sob a forma de um conjunto de configurações que podem ocorrer seguidamente. Mas à medida que se começa a lidar com estádios de desenvolvimento cada vez mais adiante na sequência dos estádios de desenvolvimento de um Sistema torna-se cada vez mais difícil prever o que pode acontecer a seguir baseado apenas no conhecimento dos estádios iniciais, mesmo quando esse conhecimento é extensivo. Esta incerteza na previsibilidade designa-se por **Caos**. O que significa que uma pequena mudança numa das condições do Sistema pode eventualmente levar a um número muito grande de resultados possíveis, todos eles consequências lógicas das mudanças iniciais. Mas dado que pode ser conhecida a probabilidade de ocorrência de muitos deles a análise estatística continua a ser muito importante para ajudar a descrever a situação no seu conjunto; **4) Existência de Propriedades Emergentes** – a imprevisibilidade que é inerente à evolução “natural” de Sistemas Complexos pode dar origem a resultados totalmente imprevisíveis a partir do conhecimento que se tinha das condições iniciais do sistema. Estes Resultados imprevisíveis são designados por Propriedades Emergentes, que revelam como, por definição, os Sistemas Complexos são criativos. As Emergências são resultados lógicos mas imprevisíveis, podendo incluir fenómenos de ordem superior (?) que não podem ser reduzido aos seus elementos constituintes mais simples ou às suas origem

Por sua vez, a **Decisão** em Sistemas Complexos é um processo social que se desenrola no tempo, durante o qual soluções alternativas se constituem e se descobrem progressivamente e na qual participam actores múltiplos que são relativamente autónomos uns relativamente aos outros,

mas ligados estrategicamente entre si. Prosseguem objectivos diversos e só dispõe de uma informação imperfeita, só sendo pois capazes de uma racionalidade limitada. Nesta perspectiva a noção de solução óptima não é pertinente. Só existem soluções satisfatórias ou soluções menos más. Entendendo-se por **Decisor** todo o Actor ou grupo de Actores que tem poder para designar objectivos e mobilizar os meios num sistema.

1.6. Os Sistemas Complexos Adaptativos

Um caso particular de Sistema Complexos que tem vindo a atrair a atenção dos investigadores são os **Sistema Complexos Adaptativos** (CAS em inglês). *John Holland*⁷ define um Sistema Complexo e Adaptativo como “*uma rede dinâmica de muitos agentes (que podem ser desde células a espécies, a indivíduos, a empresas ou a nações) actuando em paralelo actuando constantemente e reagindo ao que os outros actores fazem. O controlo destes sistemas tende ser muito disperso e descentralizado. Se tiver que haver algum comportamento coerente no Sistema terá que resultar da competição e cooperação entre os próprios agentes. O comportamento conjunto do Sistema é o resultado de um imenso número de decisões tomadas em todo o momento por muitos agentes individuais*”. Para *Robert Axelrod*⁸ a complexidade indica que “*...um Sistema é constituído por partes que interagem de modos que influenciam de forma intensa a probabilidade de ocorrência posterior de certos acontecimentos. A complexidade resulta assim na manifestação de características frequentemente designadas por **propriedades emergentes** que são propriedades do Sistema que não se encontram nos seus componentes*”.

Axelrod considera por seu lado que o estudo destes Sistema pode partir dos seguintes **conceitos de base**: **a) Agente**, colecção de propriedades ou atributos, finalidades e estratégias e capacidades de interacção com outros Agentes ou Artefactos; os Agentes apresentam três propriedades chave (a sua Localização, a sua Capacidade de afectar os outros Agentes e o Ambiente e a sua Memória, ou seja, as impressões que transportam para o futuro a partir da sua experiência passada); **b) Artefacto**, recurso material com uma localização definida, que pode responder às acções dos Agentes **c) Estratégia**, padrão de actuação condicional que indica ao Agente como proceder e em que circunstâncias para prosseguir as suas finalidades; **d) População**, uma colecção de Agentes, ou em certas condições, uma colecção de Estratégias; as Populações têm fronteiras: assim dois Agentes pertencerão á mesma População se um Agente

⁷ HOLLAND,, "Studying Complex Adaptive Systems." *Journal of Systems Science and Complexity*(2006).

⁸ AXELROD, Robert e COHEN, Michael D. "Harnessing Complexity", Ed. The Free Press, New York,2000.

puder utilizar a Estratégia utilizada pelo outro; **e) Sistema**, uma colecção ampla, incluindo uma ou mais populações de Agentes e possivelmente também Artefactos; um Sistema define-se como complexo sempre que houver interacções fortes entre os seus elementos, de tal modo os Acontecimentos presentes influenciam a probabilidade de ocorrência de vários tipos de Acontecimentos no futuro; quando um Sistema contém Agentes ou Populações que procuram adaptar-se está-se perante um Sistema Complexo e Adaptativo; **f) Tipos**, todos os Agentes (ou Estratégias) presentes numa População e apresentam alguma característica em comum, **g) Variedade**, a diversidade de Tipos numa População ou num Sistema; **h) Padrão de Interacção**, as regularidades recorrentes entre diferentes Tipos incluídos num Sistema; **i) Espaço Físico**, a localização no Espaço e no Tempo dos Agentes e dos Artefactos; **j) Espaço Conceptual**, a “localização” dos Agentes num conjunto de categorias estruturadas para que os Agentes que são vizinhos de acordo com essa categoria tendem a interagir uns com os outros; **k) Selecção**, conjunto de processos que levam a um aumento ou a uma redução na frequência de vários tipos de Agentes ou de Estratégias; quando um processo de Selecção leva melhorias de acordo com algum dos Critérios de Sucesso designa-se como Adaptação; **l) Critério de Sucesso** (ou medidas de *performance*)- a referência utilizada por um Agente ou Desenhador do sistema para atribuir crédito nos processos de selecção das Estratégias e dos Agentes relativamente mais bem sucedidos⁹.

Esta classificação permitiu-lhe chegar à seguinte caracterização da abordagem que propõe para o estudo de Sistemas Complexos e Adaptativos: *Nestes Sistema, “Agentes com uma Variedade de Tipos” utilizam as suas Estratégias em Padrões de Interacção, quer entre si quer com Artefactos. Medidas de Performance dos Acontecimentos que resultam dessas Interacções leva a uma Selecção dos Agentes e/ou das Estratégias através de Processo - que envolvem a possibilidade de erro – quer de cópia quer de recombinação, levando assim à mudança das frequências dos Tipos no Sistema”.*

Os modos principais pelos quais mudam os Sistema Complexos e Adaptativos são através de mudanças nos seus Agentes ou nas Estratégias destes. Ora um Sistema Complexo composto de agentes ou Actores em interacção competitiva é necessariamente um Sistema desordenado, no sentido que esta expressão tem em termo dinâmica. Se não é um Sistema estável como o é por

⁹ Note-se que para *R.Axelrod* o conceito de Estrutura surge diluído no contexto da sua abordagem, sendo apresentado como o conjunto dos Padrões de Interacção dos Agentes das Populações, que determina quais os pares de Agentes que apresentam maior probabilidade de interagirem uns com os outros e quais os pares que terão menos probabilidade. Sendo pois negentrópico, criador de ordem, ao contrário da tendência geral dos sistemas em derivarem para desordem ou entropia que caracteriza uma evolução sem elos de retro acção.

exemplo um cristal, também não é um Sistema instável ou errático, a ponto que nele não se pudesse encontrar a mínima regularidade. Pode sim comparar-se a um ser vivo que *Illya Prigogine* definia como **estando em equilíbrio longe do equilíbrio**, pelo menos em certos intervalos de tempo. Este tipo de equilíbrio exige o consumo de recursos obtidos no Ambiente, inscrevendo-se no padrão de comportamentos dissipativos consumidores de recursos, neste caso para perdurar no tempo, manter o seu meio interno e finalmente reproduzir-se

Para *Kevin Dooley* os Sistemas Complexos e Adaptativos comportam-se e evoluem de acordo com três princípios chave: a ordem é emergente e não pré determinada; a história do Sistema é irreversível e o futuro do Sistema é frequentemente imprevisível. Já *R. Axelrod* analisa esta questão da imprevisibilidade nos seguintes termos: “ *O que torna a previsão muito difícil no contexto dos Sistema Complexos e Adaptativos é que as “forças que formatam o futuro” não funcionam por adição de uma maneira simples em todo o Sistema. Com efeito os seus impactos incluem interacções não lineares entre os componentes do Sistema. A conjugação de pequenos Acontecimentos pode provocar um grande efeito se os seus impactos se multiplicarem em vez de se adicionarem. O efeito no conjunto dos Acontecimentos pode ser imprevisíveis e as suas consequências se difundirem de modo não homogêneo através dos Padrões de Interação no Sistema. Nessas condições, acontecimentos presentes podem mudar dramaticamente a probabilidade de ocorrência de acontecimentos futuros. O mundo dos Sistema Complexos e Adaptativos é um “mundo de avalanches” (em que pequenas variações numa população inicial pode produzir grandes diferenças em Acontecimentos futuros), de auto reconstituição de padrões (em que, pelo contrário, podem existir grandes perturbações que acabem por não tero final grande importância) e de colapso de regimes de funcionamento aparentemente estáveis. É um mundo de Punctuated Equilibria (em que a períodos de mudança intensa sucedem períodos com quase nenhuma mudança) e de “efeitos borboleta” (em que pequenas mudanças num lugar podem determinar grandes mudança em lugares bem longe”)*

Uma das observações que *R. Axelrod* faz é que a imprevisibilidade nos Sistemas Complexos e Adaptativos pode ser tratada recorrendo a metodologias de Censuração, mas na condição de serem relativamente visíveis as *Driving Forces* de mudança da estrutura social.

1.7. As Redes enquanto Estruturas de Sistemas Complexos

A Teoria das Redes é um campo científico multidisciplinar em intenso desenvolvimento que se cruza em larga extensão com o campo que estuda os Sistemas Complexos e Adaptativos. Uma das figuras principais deste novo campo é *Duncan J. Watts*¹⁰ que ao abordar a questão das Redes Sociais e do modo como a Sociologia as tem vindo a tratar teceu as seguintes considerações: *"Os sociólogos que estudaram as Redes Sociais desenvolveram ao longo de cinco décadas essencialmente dois grandes tipos de técnicas e abordagens para pensar acerca destas Redes: a) a primeira abordagem das Redes Sociais centrou-se no estudo da relação entre a Estrutura da Rede. Ou seja, o conjunto observado de ligações que relacionam os membros de uma população como sejam uma escola, uma empresa ou uma organização política e a correspondente Estrutura Social, de acordo com a qual os indivíduos podem ser diferenciados pela sua integração em distintos grupos ou papéis sociais; nesta abordagem as Redes são como que a assinatura de identidade social, ou seja, o padrão das relações entre indivíduos é um mapeamento das preferências e características subjacentes dos próprios indivíduos; b) a segunda abordagem concebe as Redes Sociais como condutas para a propagação de informação ou para o exercício de influência e a posição de um indivíduo no padrão de conjunto das relações determina a que informação esse indivíduo tem acesso ou, de modo correspondente a quem está em posição de influenciar. Para esta abordagem o papel social de um a pessoa depende não só dos grupos a que pertence mas também da sua posição nesses grupos.*

*Newman*¹¹ por sua vez identificou um conjunto de propriedades que se verificam em muitos casos de redes concretas. Entre essas podem referir-se as seguintes: **a)** a maior parte das redes assentam para o seu funcionamento na conectividade ou seja na existência de ligações entre pares de nós ou vértices; **b)** a maioria dos pares de nós ou vértices de uma rede parecem estar conectados entre si através de um número muito limitado de outros nós da rede (por exemplo o número seis e frequentemente referido), o que se designa por "*small world effect*"; **c)** em muitas redes verifica-se a transitividade ou seja se um nó ou vértice A está directamente conectado com o nó B e se este por sua vez está também directamente conectado com o nó C então é muito provável que o nó A esteja também conectado com o nó C; o que em termos de

¹⁰ WATTS, Duncan "Six Degrees-The Science of a Connected Age", William Heinmann London, 2003.

¹¹ NEWMAN, M..E. "The Structure and Function of Complex Networks" 2003 e NEWMAN, Mark, BARABÀSI; Albert -Laszlo, WATTS, Duncan "The structure and Dynamics of Networks" 2 Ed Princeton University Press-Princeton and Oxford, 2003.

topologia das redes aponta para presença de um **elevado número de triângulos na rede**, sendo variável a densidade de triângulos que se podem identificar; **d)** a distribuição do **grau dos nós**, ou seja do número de conexões que partem ou chegam a um dado nó não é em muitos casos de tipo *random graph*, havendo muitas redes em que a distribuição de grau se faz de forma muito desigual, obedecendo a uma *power law*, sendo as redes em que esta propriedade se verifica designadas por *scale free networks*; **e)** se alguns nós forem retirados de uma rede, a distância típica das ligações entre os nós que sobrevivem tem tendência a ser maior e, em última instância pares *vertex* tornar-se-ão desconectados e as comunicações entre eles através da rede tornar-se-ão impossíveis.; as redes apresentam diferentes graus de resiliência face à supressão de nós; por exemplo podendo depender do grau dos nós que se retirem; **f)** na maior parte das redes existem diferentes tipos de nós e com frequência a probabilidade de conexão entre nós depende desses tipos; nas redes sociais esta forma de ligações selectivas são designadas por *assortative mixing*; **g)** uma das formas de ligação selectiva é aquela em que as ligações são feitas de acordo com o grau dos nós, no que se designa por correlação de grau, podendo por exemplo os nós de grau mais elevado numa rede terem "preferência" por se relacionar entre si ou, pelo contrário, essa preferência se fazer com nós de grau inferior; **h)** na maior parte das redes verifica-se a existência de "comunidades" na estrutura, ou seja de *clusters* de nós que apresentam uma maior densidade de ligações entre si, havendo simultaneamente menor densidade de ligações entre grupos ou *clusters*; o *clustering* pode realizar-se de forma a fazer ressaltar uma hierarquia, sendo os clusters distinguíveis por pertencerem a distintas hierarquias; as comunidades por sua vez podem ter diferentes intensidades na *clusterização* (por exemplo diferentes valores máximos para os fluxos que circulem entre os nós); **i)** existem redes com uma estrutura estratificada -ou seja em que se verificam fenómenos de *assortative mixing* mas sem essa presença de comunidades na estrutura.

Para *Duncan Watts* a análise das Redes Sociais por qualquer destas abordagens depara-se com um problema maior: nela não existe Dinâmica. Assim, em vez de pensar as Redes Sociais como entidades que evoluem sob a influência de Forças Sociais, os analistas de Redes tiveram tendência para as encarar como a concretização imutável dessa Forças. Para este modo de pensar, a Estrutura da Rede encarada como um conjunto estático de métricas, é suposto manifestar toda a informação relevante a acerca da Estrutura Social que seria relevante para explicar o comportamento dos indivíduos e para a sua capacidade de influenciar o comportamento do Sistema. Ora porque uma análise puramente estrutural, e com base em medidas estáticas da Estrutura de Rede, não pode dar-se conta das acções, quaisquer que estas sejam, que decorrem no seio da Rede, os métodos de análise utilizados não ofereceram nenhum

modo de transformação dos outputs em pronunciamentos com significado real a propósito dos resultados dessas acções.

Assim, uma Teoria da Estrutura de Rede, sem uma correspondente Teoria de Comportamento, ou seja sem Dinâmica, seria no essencial ininterpretável e, além disso de pouca utilidade. No caso concreto de Redes de membros que funcionam como pares e em que não existe uma autoridade ou controlo central como pode emergir uma actuação global coerente sem que simultaneamente se estude a Estrutura da Rede e a sua Dinâmica? Sendo que esta engloba duas vertentes de acordo com Duncan Watts¹²: **1) A Dinâmica da Rede**, que envolve a compreensão da Estrutura como algo que está em evolução, em que por exemplo as ligações entre membros se fazem e desfazem etc- o que aponta para que as Estruturas de Rede existente num dado momento só possam ser compreendidas devidamente em termos da natureza dos Processos que levaram a essas mesmas configuração do presente; **2) A Dinâmica na Rede**, que envolve a compreensão da Rede como um substrato fixo que liga uma população de indivíduos, mas em que os indivíduos estão envolvidos em Acções cujo resultado será influenciado pelo que os seus “vizinhos” também estão a fazer e, por via disso influenciado pela própria Estrutura da Rede que torna claro quem são, o que pretendem e que força de influência têm esses “vizinhos”.

Nos Sistemas físicos, biológicos, tecnológicos e sociais as interacções entre unidades dão origem a Redes intrincadas. Estas estruturas, por sua vez, afectam de forma crítica as dinâmicas e as propriedades do Sistema. As Redes Complexas são assim uma representação conveniente das interacções que se desenvolvem em Sistemas Complexos. A observação de vários tipos redes colocou como hipótese que estas redes se organizam de uma forma simultaneamente modular e hierárquica, sendo que esta estrutura hierárquica pode desempenhar um papel importante na dinâmica dos Sistema. Por sua vez Amaral (*)¹³ considera que redes com funções diferentes – desde a internet, às redes metabólicas dos organismo vivos, às redes de interacção entre proteínas ou às redes de transporte aéreo – apresentam padrões distintos de conectividade entre nós com diferentes funções, o que sugere que as redes complexas possam ser classificadas em duas grandes classes na base da frequência dos tipos de ligações No seu texto de 2005 ¹⁴o autor demonstra que se podem encontrar em sistemas muito distintos – desde as redes metabólicas de

¹² WATTS, Duncan J. Watts “Six Degrees-The Science of a Connected Age”, William Heinmann London, 2003.

¹³ AMARAL, "Classes of Small World Networks" in NEWMAN, Mark, BARABÁSI; Albert -Laszlo, WATTS, Duncan "The structure and Dynamics of Networks2 Ed Princeton University Press-Princeton and Oxford.

diversos organismos vivos, à internet ou à rede dos aeroportos mundiais - módulos funcionais nas redes complexas sendo possível classificar os nós das redes em categorias universais de acordo com a sua conectividade ou seja com o padrão das suas relações no interior dos módulos e entre os módulos. Considerando-se plausível admitir que os nós numa rede apresentam um padrão de relações conforme ao papel que desempenham na rede. Sendo que os nós que desempenham diferentes papéis nas redes, de acordo com estas duas descritores relações são afectados por diferentes constrangimentos evolucionários e distintas pressões.

A metodologia proposta pelo autor considera duas fases: a primeira corresponde á identificação dos módulos funcionais no interior de uma Rede Complexa, (o que exige avanços na construção dos algoritmos que permitem identificar esses módulos) enquanto na segunda fase se procede á classificação de todos os nós da rede de acordo com um número restrito de papéis universais que podem desempenhar no Sistema.

Estruturas modulares em redes encontram-se de forma comum nas redes sociais em que se formam comunidades de nós intensamente interconectados que, por sua vez, estão menos conectados com nós de outras comunidades. Estas estruturas modulares também se encontram noutro tipo de redes como por exemplo biológicas havendo a noção de que a estrutura modular das redes complexas desempenha um papel crítico na sua funcionalidade. Amaral coloca como hipótese que os nós numa Rede estão conectados de acordo com os papéis que desempenham e que um modo de nos aproximarmos desses diferentes papéis é o de considerar que os nós com o mesmo papel deverão apresentar propriedades topológicas semelhantes. E propõe duas variáveis para definir essas propriedades: **a)** o grau de relações no interior dos módulos (*within module degree*) que permite diferenciar nós conforme a densidade de ligações no seio dos módulos; **b)** o coeficiente de participação que identifica as ligações do nó com outros módulos.

O autor identificou sete tipos de papéis universais que podem ser desempenhados pelos nós de uma rede complexa, uma vez identificados o módulos da rede. Assim num primeiro nível, podem distinguir-se os nós que são Hubs, ou seja que têm ligações com todos ou com a maioria dos outros nós do respectivo módulo, dos nós que não apresentando esta propriedade se podem considerar como nós que não são Hubs. Por sua vez uns e outros destas duas categorias podem ser diferenciadas de acordo com o coeficiente de participação. No caso dos nós não Hubs será possível distinguir: a) Nós Ultra Periféricos, que têm todas as suas ligações no interior do módulo a que “pertencem”; b) Nós Periféricos, que apresentam a maioria clara de ligações no interior do seu módulo; c) Nós Conectores, são nós que não sendo Hubs no seu módulo apresenta

múltiplas ligações com outros módulos; d) Nós *Kinless*, uma categoria específica de nós que apresentam ligações distribuídas homoganeamente entre todos os módulos.

Por sua vez os nós que desempenham funções de Hubs podem ser classificados em três categorias: a) *Hubs* provinciais, que apresentam a maioria das suas ligações no interior do módulo que onde se localizam; b) *Hubs* Conectores, que além de serem Hubs no seu módulo, apresentam múltiplas ligações com outros módulos; c) *Hubs Kinless*, que apresentam ligações homoganeamente distribuídas entre todos os módulos.

CAPÍTULO 2. OS EUA E A ESTRUTURA QUE SUPORTAVA A SUA CENTRALIDADE NO SISTEMA INTERNACIONAL NO INICIO DA DÉCADA DE 70

A **Figura I** procura esclarecer a posição central dos EUA como SUPERNÓ no sistema internacional, no período 1949/79. Assim os EUA confrontavam-se em termos estratégicos com uma potência com a qual não competiam economicamente. Com efeito a URSS estava fora do mercado internacional dos bens “civis” para além dos que transaccionava preferencialmente no COMECON, a área de influência que organizara no final da segunda guerra mundial; mas a URSS era obrigada a competir tecnologicamente com os EUA na área militar e da conquista e utilização do Espaço. Ou seja, era obrigada a competir com a economia mais desenvolvida do Mundo nessas áreas tecnológicas de ponta. Os EUA nessa rivalidade estratégico, e como potência marítima, procuraram obter o controlo dos “fluidos estratégicos” - oceanos, ar e espaço exterior - enquanto a URSS competindo com os EUA no espaço exterior procurou assegurar o controlo e ocupação do espaço terrestre, forçando os EUA a uma concentração de forças na Europa; essa competição estratégica exigia o desenvolvimento de um sector de concepção e produção de armamentos, de plataformas para o seu lançamento, de infra-estruturas para a monitorização permanente e para o comando, controlo e comunicação de âmbito global.

Os EUA herdaram do império britânico o controlo estratégico sobre a maior concentração de reservas energéticas conhecidas do planeta (o Golfo Pérsico/Médio Oriente) onde mantiveram até 1979 como aliados principais três países com fortes antagonismos entre si, Israel, Arábia Saudita e Irão; Consideramos que estes dois últimos, como produtores energéticos de primeiro plano funcionavam como NÓS CONECTORES abastecendo o SUPERNÓ e os NÓS REGIONAIS, cuja segurança dependia em diferentes graus da protecção dos EUA; a URSS por sua vez, desde a ascensão ao poder de Krutchev, optara por se afastar da República Popular da China e evitar um confronto directo com EUA na Ásia, concentrando a sua diplomacia no espaço do antigo império britânico, Índia, Egipto e Iraque.

Os EUA organizaram o espaço do seu domínio económico sobre o resto do mundo com base em três vectores principais: a) os EUA tinham como competidores principais dois países, Alemanha e Japão, que funcionavam como NÓS REGIONAIS, que dele dependiam para a sua protecção directa face à URSS e China e que por terem sido derrotados na 2ª guerra mundial não puderam desenvolver complexos militares industriais poderosos; países que, além disso, para garantir o acesso ao petróleo de que não dispunham no seu território, beneficiavam com o controlo estratégico dos EUA sobre o Golfo Pérsico e Mediterrâneo e respectivas linhas de comunicação marítimas; b) a Alemanha e o Japão para disporem dos meios para adquirir no mercado internacional a energia e as matérias-primas de que não dispunham apostaram no seu desenvolvimento como economias exportadoras de bens industriais em que se foram tornando mais competitivas face aos EUA; c) os EUA privilegiaram uma relação com os principais Estados árabes produtores de petróleo do Golfo Pérsico - Arábia Saudita /Kuwait e Emiratos Árabes Unidos – e com o Estado produtor de maioria persa – o Irão, cuja segurança dependia inteiramente da protecção dos EUA; esta relação tornou-se simultaneamente mais vital e mais difícil de gerir quando os EUA atingiram o pico da sua produção de petróleo e passaram a depender de forma mais ampla das importações de do Golfo.

Os EUA desenvolveram ainda uma relação de cooptação com o Reino Unido para melhor assegurar interesses próprios no Mundo em termos estratégicos e financeiros, bem como uma parceria com Israel, nomeadamente a partir da guerra israelo-árabe de 1967.

Os EUA ocupavam assim em 1979 uma Centralidade na economia mundial que os envolvia em três processos competitivos para poderem conservar essa Centralidade: **1) Rivalidade Estratégica**, que opunha no essencial os EUA e a URSS e forçava os EUA a desenvolver as tecnologias e a fazer evoluir os arsenais que assegurassem a dissuasão nuclear; a manter um dispendioso dispositivo de forças avançadas na Europa, face a uma superioridade numérica convencional soviética e a dispor de uma Marinha capaz de assegurar o controlo das linhas de comunicação marítimas de acesso aos recursos energéticos centrais, à Europa Ocidental e ao Noroeste do Pacífico; na Ásia Pacífico os EUA, pelas responsabilidades assumidas na defesa de Japão, Coreia do Sul e Taiwan, mantinham uma vigilância apertada sobre a República Popular da China; **2) Competição Geopolítica**, que no essencial opunha os EUA e a URSS na disputa pelo controlo dos recursos energéticos centrais (Golfo Pérsico/Médio Oriente), que no caso dos EUA envolvia igualmente o compromisso com a segurança do Estado de Israel; esta competição envolvia alargava-se ao controlo de Estados situados na proximidade de pontos-chave das linhas de comunicação marítimas atrás referidas; **3) Competição Geoeconómica**, que

no essencial opunha os EUA e as potências derrotadas na 2ª guerra mundial (Alemanha e Japão) ou por ela enfraquecidas, como a França; esta competição organizou-se em torno da configuração do sistema monetário internacional e nomeadamente em torno do papel do dólar nesse sistema; bem como da competição tecnológica pelos novos sectores de elevado potencial de crescimento.

Figura 1- Nós Principais no Sistema Internacional na Década de 70-a Centralidade dos EUA



FONTE.Autor

A descrição ilustrada pela **Figura I** não ficaria completa se não acrescentássemos algo que materializasse a competição geopolítica entre a URSS e a China ao exercer-se no triângulo China, Índia e Paquistão em que a China fizera do Paquistão o seu aliado e a URSS optara por estreitar as relações com a Índia. Sendo que a Índia e o Paquistão e a Índia e a China concorriam estrategicamente uma com a outras. Nesse triângulo os EUA até á década de 70 estavam presentes apenas com uma aliança militar com o Paquistão, primeiro através da CENTO e depois em termos bilaterais.

Na década de 70 podia falar-se de um sistema bipolar em que os conflitos regionais, embora podendo ter autonomia para se desencadear, estavam sob um controlo competitivo das duas superpotências no seu desenvolvimento. E a posição dos EUA nesse sistema bipolar apresentava uma característica chave por vezes pouco destacada: a) as duas potências derrotadas na 2ª guerra mundial - Japão e Alemanha – que com a sua rápida reconstrução económica poderiam ameaçar a liderança tecnológica dos EUA eram “economias indefesas”, dependentes dos EUA para a sua segurança face à URSS (e no caso do Japão também face à China) b) por sua vez o país decisivo na OPEP e, por esse meio, na oferta mundial de petróleo - a Arábia Saudita - era também uma “economia indefesa “ perante países do Golfo Pérsico, como o Irão e o Iraque, ou perante aliados (por um tempo) da URSS como o Egipto. Os EUA tinham a sua Centralidade na Rede reforçada por uma característica chave em termos geopolíticos os EUA transformaram espaços de conflito potencial em zonas neutralizadas, ao terem como aliados ou parceiros privilegiados nesses espaços Estados que haviam sido adversários ou inimigos no seio de sistemas regionais de segurança anteriores, e que agora viam na aliança bilateral com os EUA a sua maior garantia de segurança .Tal foram os casos da Alemanha e França na Europa Ocidental; de Israel, Arábia Saudita e Irão no Médio Oriente/Golfo Pérsico; e na Ásia Pacífico o Japão e a Coreia do Sul.

Aquela dupla relação não foi estática já que qualquer dos três Actores referidos: Alemanha, Japão e Arábia Saudita procurariam inevitavelmente "melhorar" a sua posição na "Rede"- ou seja aumentar o grau de autonomia de decisão e o seu poder contratual face aos EUA. Os focos para alcançarem este fim seriam: a) reduzir a inferioridade a nível militar e das indústrias da defesa, reduzindo a prazo a dependência face aos EUA ou forçando estes a aceitar um papel maior na sua defesa, b) questionar uma desigualdade constitutiva da "rede" favorável aos EUA como *hub* central - ou seja o papel central do dólar no "sistema monetário internacional; c) ganhar maior independência face aos EUA na escolha de novos parceiros geoeconómicos que lhe abrissem amplos mercados onde poderiam ter vantagens na concorrência com os EUA - o que significava negociar com adversários dos EUA -URSS ou China. E podiam fazê-lo sozinhos ou procurando integrar grupos de Estados que permitissem ampliar a margem de exploração destas três vias. A Alemanha pode optar por esta última via graças à sua parceria privilegiada com a França, no seio da CEE. Mais tarde a Arábia Saudita contribuiu decisivamente para a constituição do Conselho de Cooperação do Golfo. Enquanto o Japão esteve seriamente limitado na exploração da segunda via, mantendo o seu isolamento insular.

O sistema bipolar teve, por sua vez, uma consequência chave cujos impactos ainda hoje perduram limitou a dois actores mundiais, EUA e URSS, a possibilidade de desenvolver e dispor dos mais avançados sistemas de armas e de construir dois complexos militares-industriais sujeitos a uma fortíssima competição não mercantil mas estratégica, o que fez desses complexos um acervo de inovações tecnológicas chave. A estrutura das relações internacionais que acabámos de descrever de forma sintética assegurava uma centralidade inquestionável aos EUA, e na prática impedia que fosse ensaiada uma ofensiva contra a supremacia dos EUA. Tal não significou, no entanto, que na passagem da década de 60 para a de 70,¹⁵ não se notassem evidentes “sinais de fadiga” resultantes da dificuldade dos EUA em: a) travar o crescimento do poder estratégico e agressividade geopolítica da URSS, mantendo unidos os aliados da Europa e sendo capazes de responder ao declínio britânico que lhes ampliou as responsabilidades militares em áreas sensíveis como o Golfo Pérsico e o Oceano Índico; b) manter elevados gastos com a Defesa e o Espaço, agravados nessa época pelo custos de uma guerra de interesse secundário, o Vietname, que se havia transformado num teste da “teoria dos dominós” na Ásia; c) concretizar simultaneamente as reformas de índole social do tipo *welfare state* contidas no programa da *Great Society* do Presidente Johnson; d) travar a inflação que corroía o valor do dólar, contra cuja hegemonia se faziam ouvir cada vez mais vozes entre os aliados europeus dos EUA.

O processo de Globalização que procurámos compreender neste trabalho e que se inicia em 1979/80 com a adopção do principio da liberdade de circulação de capitais pelos EUA, Japão e Reino Unido e com as reformas económicas na República Popular da China, Estado que os EUA co-optaram ao longo década de 70 como parceiro para a Ásia, veio permitir que os EUA na década de 80 conseguissem: a) vencer a Guerra-fria, contando com um programa maciço de rearmamento assente nas tecnologias mais avançadas que se conheciam na época; b) conter a inflação em limites razoáveis e contar com um dólar forte, tão forte que em 1985 as maiores economias do mundo decidiram de forma coordenada fazer baixar o seu câmbio; c) reduzir a carga fiscal sobre os cidadãos norte americanos, centrando-se nas classes de maior rendimento e maior capacidade empresarial; d) proceder um ajustamento estrutural da economia norte americana levando á liquidação de uma parte da sua base industrial tradicional e transformando os EUA numa sociedade de serviços e conhecimento e inovação.

¹⁵ vd Anexo.

SECÇÃO II. A GLOBALIZAÇÃO E O “MUNDO DO PACÍFICO”. PROCESSOS & ACTORES CHAVE

É a partir de 1979/80:que consideramos poder datar-se o inicio da Globalização contemporânea, com a decisão dos EUA, Reino Unido e Japão optarem pela liberdade de circulação de capitais, num contexto monetário de padrão dólar e com uma relação estreita entre dólar e preços do petróleo que já vinha de meados da década de 70.E com o inicio da integração da China na economia mundial e do seu espectacular crescimento, assente nas exportações e no investimento no sector exportador. Globalização que criou condições aos EUA para derrotar a URSS na Guerra-fria e assim alterar por completo a estrutura que lhe tinha garantido a centralidade que referimos atrás.

CAPITULO 3. A GLOBALIZAÇÃO, OS SISTEMAS FINANCEIROS E A DESLOCAÇÃO DAS FRONTEIRAS GEOECONÓMICA E TECNOLÓGICA

3.1. A Globalização e a Deslocação da Fronteira Geoconómica e da Fronteiras Tecnológica

A Economia Mundial a partir da década de 80, teve a sua evolução enquadrada por um duplo deslocar de fronteiras: uma Fronteira Geoeconómica, uma Fronteira Tecnológica e uma Fractura Demográfica. A interacção destes processos teve uma influência decisiva nas perspectivas de crescimento a longo prazo e nos riscos de curto/médio prazo. A deslocação da **“Fronteira” Geoeconómica** traduziu-se numa efectiva ampliação da Economia Mundial, no sentido da existência de um cada vez maior número de países procurando realizar a transição para a economia de mercado, de um número também significativo de países abandonando décadas de políticas autárquicas e proteccionistas, e de um súbito alargamento de reservas de energia e matérias primas que ficaram à disposição das grandes companhias internacionais, graças a processos de privatização realizados numa escala jamais vista. A deslocação da **“Fronteira Tecnológica”**, que não só abriu novos sectores de actividade, como alterou substancialmente anteriores fronteiras entre sectores e renovou as bases tecnológicas de sectores tradicionais, muitas vezes por “deriva tecnológica ”originária de sectores que lideraram a deslocação desta “Fronteira”.Por sua vez, a interacção da deslocação destas duas “Fronteiras” esteve associada a um Investimento Infra-Estrutural maciço, à escala mundial.

3.1.1 A deslocação da “Fronteira Geoeconómica”- Esta deslocação integrou vários movimentos, dos quais se destacaram: **a)** a expansão generalizada da **Economia de Mercado**, na sequência do colapso dos sistemas socialistas e dos modelos económicos autárquicos e proteccionistas, com a eventual manifestação de problemas agudos nas fases de transição, e com

dificuldades de inserção de alguns países em transição, no quadro de regras que estruturam a economia mundial; **b)** o surgimento de um conjunto de **Economias Emergentes**, de entre países em desenvolvimento e em transição, que levaram mais longe a lógica de liberalização, privatização, abertura ao comércio internacional e aos capitais estrangeiros, convertibilidade das moedas (incluindo ao nível da balança de capitais), de transformação dos sistemas financeiros, com o desenvolvimento de mercados de capitais (enquanto, em muitos casos os sectores bancários permaneciam protegidos da concorrência externa), economias que se encontraram basicamente na Ásia, na América Latina, mas também na Europa Central/ Turquia, etc; **c)** a afirmação da macro-região da **Ásia/Pacífico** como base de produção industrial **à escala mundial**, a qual, iniciada com o desenvolvimento fulgurante do Japão, se estendeu sucessivamente aos NIC, a alguns Estados da ASEAN e às províncias costeiras da China. Este processo de desenvolvimento rápido colocou, no entanto, uma grande pressão sobre os seus sistemas financeiros ainda pouco sofisticados, os quais iriam atravessar crises com fortes repercussões regionais e impactos negativos no seu ritmo de crescimento¹⁶; **d)** a emergência de novas “Províncias Energéticas”, com destaque para a **Bacia do Cáspio** que, com o Golfo Pérsico, iria constituir uma região com vocação para abastecimento mundial, ao mesmo tempo que se assistiu a uma corrida à “regionalização” das fontes de abastecimento energético dos EUA, Europa e da Ásia /Pacífico, envolvendo, designadamente as áreas continentais, os “*off-shore*” do Golfo do México e da África Ocidental (que se foi transformando numa importante “província energética”), a Rússia, e o “*off-shore*” dos Mares da China; **e)** o desenvolvimento de novas “Províncias Mineiras” na América Latina, Austrália e Sueste Asiático, em detrimento das tradicionais “províncias” da África e da América do Norte. Nesta década reforçou-se também a tendência para a criação de “Agrupamentos Económicos Regionais” (com destaque para o “Sul” do planeta), que envolveram países geograficamente próximos, que em muitos casos ultrapassaram histórias recentes de conflito ou desconfiança e que procuram passar a gerir em conjunto aspectos da inserção na economia global (desde a criação de zonas de comércio livre, uniões aduaneiras ou formas ainda mais ambiciosas de integração) e promover a construção integrada de redes de transportes, energia e comunicações e a gestão comum de problemas ambientais de natureza transfronteiriça, etc.

O modo particular como foi enquadrada e materializada a deslocação da “fronteira

¹⁶ Enquanto algumas das Economias Emergentes, nomeadamente na América Latina, eram grandes produtores de matérias-primas e produtos da sua transformação, na Ásia/Pacífico a industrialização não directamente baseada nos recursos naturais, revestiu um papel muito mais central.

geoeconómica” num contexto de globalização da economia mundial envolveu, nomeadamente as seguintes componentes: 1) crescimento acelerado do investimento directo internacional, subcontratação internacional e alianças empresariais à escala mundial, levando à criação de redes mundiais integradas de produção, servidas por cadeias logísticas intercontinentais e intermodais, fortemente informatizadas; 2) forte crescimento do comércio internacional de bens e serviços, com o surgimento de novos pólos de oferta competitiva, com um peso crescente e dominante do comércio intra-firmas e intra-redes, tornando mais difícil o recuo para soluções proteccionistas, centradas em “blocos comerciais regionais”; 3) difusão generalizada de um modelo de consumo e do respectivo capital simbólico, em especial entre as jovens gerações, apoiada na mundialização dos “*media*”; (mas com emergência paralela de movimentos localizados de rejeição do quadro de valores veiculado por esse modelo; 4) funcionamento da economia mundial em torno de “redes globais de capitais, gestão e informação”, cujo acesso ao conhecimento tecnológico é condição de produtividade e competitividade, podendo essas redes - que reúnem grandes e pequenas empresas, diferentes “clusters” de actividades e múltiplas localizações à escala mundial - assumir formas em “geometria variável”.

A expansão da **Fronteira Geoeconómica** foi acompanhada pela concentração das zonas de prosperidade a nível mundial – resultantes de uma plena inserção na dinâmica global – em torno de “pólos” e “corredores”, nalguns casos de natureza transfronteiriça, onde se localizaram indústrias e serviços avançados às empresas, dispendo de excelentes acessos “ao mundo”, portos, aeroportos e telecomunicações, e em que se adensaram os consumos com padrões de referência mundiais, em paralelo com a desestruturação gradual e parcial dos laços de “coerência produtiva” das anteriores economias nacionais ou macro-regionais.

3.1.2.a deslocação da "fronteira"tecnológica - o processo de globalização beneficiou de uma “revolução tecnológica” tendo ao mesmo tempo contribuído para o desenvolvimento e diversificação dessa "revolução" em que se incluiu como aspecto central a digitalização geral do processamento, transmissão e “armazenamento” da informação nas suas diversas formas (voz, dados, imagens fixas e áudio/vídeo) e desenvolvimento das actividades de codificação (*software*) como actividades fulcrais para o funcionamento das economias que foi acompanhada pela explosão das comunicações *wireless*, quer para aplicações móveis, quer fixas, com infra-estruturas terrestres ou colocadas no espaço; e a transformação das redes de telecomunicações, permitindo a transmissão integrada de dados, voz e imagem, e a formação de redes de telecomunicações globais, unindo as principais cidades e áreas metropolitanas mundiais planeta

por cabo de fibra óptica ou permitindo o acesso a qualquer ponto do planeta a partir de constelações ou redes de satélites.

Enquanto se assistia a uma transformação paralela dos processos de concepção e desenvolvimento de produtos e sistemas, dos meios de educação e dos meios de entretenimento, em torno das mesmas famílias de tecnologias - imagem digital, grafismo computacional, simulação, realidade virtual, etc. mas essa mutação tecnológica abrangente incluiu outras vertentes, com destaque para: a) as crescentes funções civis das tecnologias do espaço, nomeadamente como suportes fundamentais da “sociedade da informação”, incluindo as redes de âmbito macro regional ou global da tv digital directa por satélite, da telefonia móvel e das comunicações múltiplas, usando satélites colocados em órbitas geostacionárias¹⁷; b) a difusão generalizada de soluções de automação e robótica, não só na organização da produção industrial (permitindo introduzir uma flexibilidade acrescida, sem aumento proporcional de custos) como na ligação directa da produção ao mercado; para além das aplicações em áreas de trabalho em ambientes hostis – como é o caso da robótica submarina ou no espaço. Esta mutação tecnológica estabeleceu uma clara diferenciação entre as economias mais desenvolvidas, contrapondo, de um lado os EUA, liderando a generalidade das vertentes referidas, e os outros países que, no entanto, competiam/cooperavam com os EUA em alguns dos domínios referidos – veja-se o caso do reino unido (vd. “ciências e tecnologias da vida” e aeroespacial), do Japão (“micro electrónica” e equipamento audiovisual); Alemanha (novas tecnologias para motorização de veículos); França (aeroespacial); Suécia/Finlândia (comunicações móveis). Esta supremacia dos EUA foi indissociável da mobilização de capital de risco para apoio ao desenvolvimento de empresas motoras do desenvolvimento tecnológico.

3.1.3. Deslocação de “Fronteiras”, Investimento em Infra-estruturas e Crescimento a Longo Prazo - A deslocação simultânea destas duas Fronteiras Geoeconómica e Tecnológica desencadeou, por seu lado, um gigantesco processo de construção e renovação de infra-estruturas, que tipicamente acompanha sempre as vagas de crescimento de longo prazo. Tal processo envolveu: **a)** a construção de infra-estruturas baseadas no espaço e nos oceanos para as redes globais de comunicações/audiovisual; **b)** a construção e ampliação das infra-estruturas para o transporte aéreo – aeroportos, sistemas de apoio à navegação baseadas no espaço, novos equipamentos de apoio à aterragem, etc; **c)** a construção de uma rede logística global, de apoio ao “comércio electrónico”, tendo como elo de aglutinação o transporte aéreo; **d)** a estruturação

¹⁷ Neste período surgiram também propostas de colocação de *clusters* de satélites em órbitas baixas.

das rotas mundiais de transporte marítimo de contentores, com a construção, expansão e reequipamento dos portos que servem como nós de articulação dessa rotas e de centros de redistribuição de contentores; o desenvolvimento de rotas, novos tipos de navios e novas formas de docagem e de carga /descarga rápida para o “transporte marítimo de curta distância”, etc.e) a construção de redes continentais ou macro regionais, ferroviárias e/ou de transporte combinado, concebidas no contexto de uma filosofia abrangente de intermodal idade; f) um processo maciço de edificação urbana e de infra-estruturas ambientais urbanas, água e saneamento básico, e de infra-estruturas para a electrificação nas economias emergentes.

3.2. A Fractura Demográfica

Recorrendo a um documento da FNUP sobre o “Estado da População Mundial” relativo a 1993¹⁸(baseado, por sua vez, no documento “*Population Growth and Changes in the Demographic Structure - Trends and Diversity*” publicado e em 1992) já eram claras um conjunto de evoluções demográficas que influenciariam a própria estrutura da Globalização. Desde 1975 que a taxa de crescimento demográfico mundial se mantivera quase inalterada, no nível dos 1,7% anuais, tendo o índice de fecundidade declinado ligeiramente, passando de 3,8%, em 1975/80 a 3,3% em 1990/95; o crescimento anterior fez, no entanto, que esta baixa de fecundidade, não tenha impedido que o número de pessoas que nascem em cada ano tenha continuado a crescer, passando dos 72 milhões em 1975, para 93 milhões em 1992 estimando-se na altura que poderia atingir entre 1995 e 2000 os 98 milhões anuais; a população mundial atingiu os 5,57 biliões de pessoas em 1993, apontando as previsões da ONU para que passasse para 6,25 biliões no ano 2000 e 8,5 biliões em 2025.

No crescimento da população tinha vindo a ser cada vez maior a parte dos países em desenvolvimento, que representavam 77% desse acréscimo em 1950, passando para 93% em 1990, esperando-se que no final do século representassem 95%, cabendo só à África e à Ásia do Sul (onde se incluem a Índia, o Paquistão, o Bangladesh, Sri Lanka) 53% do acréscimo populacional; só para o período 1990/95 o crescimento demográfico atingiria os 3% na África, 2,1% na América Latina e 1,9% na Ásia, o que apontava para que as maiores taxas de crescimento se situem, em geral, nos países mais pobres. E se existiam diferenças assinaláveis entre regiões e países em desenvolvimento, eram de uma natureza bem diferente do fosso que separava a demografia daqueles países da dos países industrializados europeus e asiáticos

¹⁸ ¹⁸ Baseado, por sua vez, no documento “*Population Growth and Changes in the Demographic Structure - Trends and Diversity*” publicado e em 1992 pelas Nações Unidas

(vd.Japão), nos quais o crescimento demográfico abrandara ou parara, com os níveis de fecundidade iguais ou inferiores aos que assegurariam apenas o nível de substituição das gerações; nesses países a população crescera 43% entre 1950 e 1990, em comparação com 162% nos países menos avançados e 140% nos outros países em desenvolvimento.

A proporção da população mundial com idades inferiores a 15 anos passara de 35% em 1950 para 38% em 1965, recuando para os 32% em 1990; e essa redução de peso foi acompanhada por um grande aumento de jovens que eram 700 milhões em 1950 e 1,7 biliões em 1990; verificando-se assinaláveis diferenças nos países em desenvolvimento: enquanto na África a parte dos jovens na população se teria mantido quase constante, em torno dos 40%, na América Latina ultrapassara esse valor entre 1965 e 1970, mas veio a diminuir rapidamente desde então, verificando-se também na Ásia uma queda nesse peso relativo.

No que respeita ao envelhecimento nos países em que a fecundidade era já relativamente fraca em 1950 - Japão, Europa, América do Norte, Austrália, Nova Zelândia - a proporção das pessoas com mais de 65 anos, deveria subir em flecha passando de 12% no total em 1990, para 16% em 2000 e provavelmente 19% em 2025; mas o crescimento do peso da população idosa, sem atingir valores deste nível, ia também verificar-se em países como o México, a Colômbia, a Indonésia, a China e a Tailândia que viram declinar rapidamente a sua fecundidade entre 1950 e 1990, E seria de esperar que nesses países a parte da população com mais de 65 anos passasse de 5% em 1990 para 10% em 2025, acelerando-se a partir dessa data. Se comparássemos o peso relativo dos países industrializados e em desenvolvimento e das várias regiões consideradas no total da população mundial, de acordo com o referido Estudo das nações unidas podia verificar-se o forte declínio do peso demográfico dos países desenvolvidos, e uma evolução inversa dos países em desenvolvimento, em que aos acréscimos relativamente modestos do peso da América Latina e de intensidade média da Ásia, tomada no seu conjunto, se contrapunham à evolução na África, onde se poderia assistir a uma verdadeira explosão demográfica, passando de 8,8% da população mundial em 1950 para 13,8% em 2000 e 18,8% em 2025.

Ainda de acordo com o referido estudo, a evolução demográfica da Ásia Oriental distinguia-se claramente no contexto dos países em desenvolvimento e contrastava em muitos aspectos com a evolução da Ásia do Sul. Basta recordar os seguintes factos: **a)** entre os países em desenvolvimento as mais baixas taxas de crescimento populacional entre 1990/95 observaram-se na Ásia Oriental (1,3%), reflectindo em grande parte a situação da China que contém 85% da população da região, enquanto na Ásia do Sul tal taxa situou-se ente os 2 e os 2,5% (idêntica à da Ásia do Sudeste); **b)** a taxa de fecundidade diminuiu de

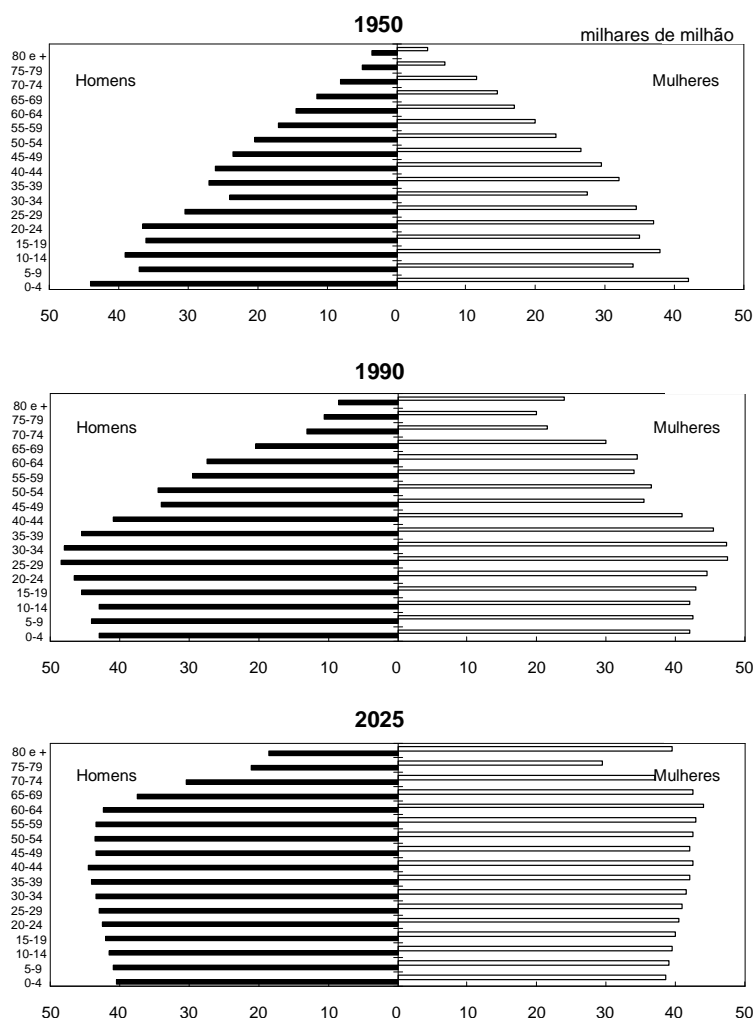
60% na Ásia Oriental, devido nomeadamente a um programa imperativo de controlo de natalidades na China, implementado pelo Estado, enquanto na Ásia do Sul tal declínio ainda mal se percebe; c) a proporção da população com menos de 15 anos tendo diminuído em toda a Ásia (como referimos atrás), fê-lo mais rapidamente na Ásia Oriental, onde se situa actualmente nos 26% (366 milhões), enquanto na Ásia do Sul é ainda de 39%, ou seja 496 milhões de jovens, diferença que garante para o futuro crescimentos potencialmente muito diferentes da população entre as duas Ásias. Todos estes indicadores relativos à Ásia Oriental têm a sua justificação última, na política de natalidade e noutras políticas de âmbito social da República Popular da China, tanto mais notáveis na sua eficácia quanto foram implementadas após o "*baby boom*" de 1966 a 1976. No conjunto da região, a adopção de políticas de instrução primária e secundária universal, o apoio ao emprego das mulheres e os serviços de planeamento familiar devem, em conjunto, ter contribuído para quedas da taxa de fecundidade abaixo do nível de substituição das gerações.

Por outro lado, o crescimento demográfico da Índia (que, sem menosprezar o papel do Paquistão e do Bangladesh nos resultados regionais, é o país mais relevante da Ásia do Sul para esta análise demográfica), ao ritmo que veio a verificar, era dramático face às taxas de crescimento económico anuais tão baixas como as que caracterizavam os anos anteriores do início, em 1989, das primeiras reformas da economia e de reorientação da política económica, num sentido de abertura, liberalização e maior rigor orçamental. Tal desfaseamento encerrava um potencial de explosão social.

Analisando agora mais em detalhe as tendências demográficas nos países desenvolvidos queremos destacar as questões associadas ao envelhecimento das populações. Já atrás, ao apontar os aspectos gerais da evolução demográfica mundial, ficou saliente que em várias regiões do mundo se iria assistir, no horizonte das previsões desse documento (2025) a um envelhecimento das populações. Este processo, não sendo exclusivo dos países da OCDE (vd. os casos da China e de países da América Latina ou dos países do Leste Europeu), tem nesses países proporções muito mais significativas, sendo acompanhado de uma redução do peso relativo das camadas etárias mais jovens (vd. **Gráfico I**) No entanto, esse processo de envelhecimento não seria idêntico em todos os países industrializados (vd. **Gráfico II**) já que a evolução mais dramática iria ocorrer no Japão, que passaria em poucas gerações da situação de ser o mais jovem dos países industrializados, para ser o mais velho, processo que pela primeira vez, pelo menos desde a revolução industrial, iria ser experimentado por um país; sabendo-se o papel central que as poupanças japonesas tinham no financiamento da economia mundial; o modo como o Japão reagisse na década de 90 a esta mudança teria sempre um grande impacto na Globalização. Esta dinâmica japonesa contrastaria com a de países anglo-saxónicos como os EUA, Grã-Bretanha e Canadá que seriam proporcionalmente "menos idosos" em 2020 do que os restantes países da OCDE,¹⁹

¹⁹ Sendo a evolução mais notável a do Reino Unido que, encontrando-se entre os países industrializados com maior peso da população idosa em 1950, deveria chegar a 2020 com níveis idênticos aos dos EUA, um país tradicionalmente jovem.

Gráfico 1- Pirâmides de Idade nos Países Desenvolvidos



Fonte: COUDERT, V. - **Croissance et démographie dans les pays industrialisés**. "Économie et Prospective Internationale". Paris, (52) 1992, p. 69-95.

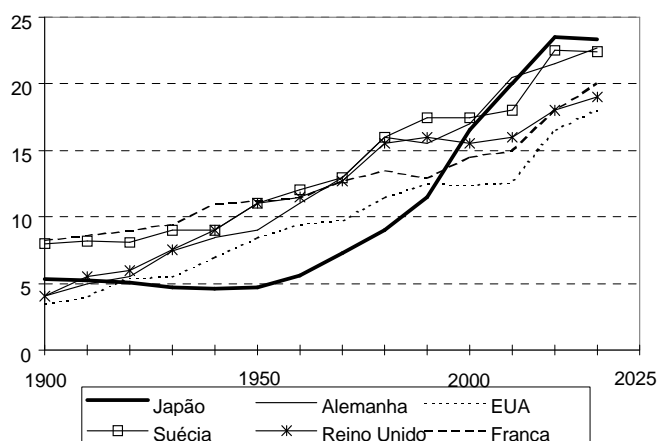
Estas previsões realizadas pelas Nações Unidas no início da década de 90 poderiam, naturalmente, ser afectadas por correntes imigratórias que, no entanto, não deveriam atingir níveis muito significativos nem no Japão nem nos países europeus, ao contrário do que podia acontecer nos EUA ou na Austrália. No caso dos EUA assistir-se-ia, mesmo sem reforço da imigração, a uma mudança no peso relativo das várias comunidades com origens geográficas diferenciadas: com o aumento da presença dos latino americanos hispânicos, dos afro americanos e dos asiáticos, marcando a transformação dos EUA no principal "País Mundo", pela diversidade dos laços que unem partes da sua população a diferentes continentes e culturas²⁰.

Ou seja a Globalização, iniciando-se em 1979/80, iria realizar-se num contexto previsível em que nas primeiras décadas a) a economia mundial poderia contar com as poupanças da geração *baby boom*

²⁰ E reduzindo o peso da população com origem na Europa.

nos países desenvolvidos, numa fase do seu ciclo de vida em que essas poupanças tendem a aumentar, se não houvesse acidentes económicos graves (como seriam crises financeiras nas principais economias desenvolvidas, que destruíssem em larga escala o património das famílias);b) a economia mundial poderia contar com as poupanças da Ásia Oriental, cujas sociedades manifestavam historicamente uma forte propensão para a poupança, no quadro de estruturas familiares estáveis.

Gráfico 2 - Evolução do Peso (em %) da População com Idades Superiores a 65 Anos Nalguns Países Desenvolvidos (1900-2025)



Fonte: MASSER, I; SVIDÉN, O; WEGENER, M - *The geography of Europe's futures*. London, Belhaven Press, 1992.

3.3 A Globalização, a Liberdade de Circulação de Capitais e os Sistemas Financeiros

Como referimos atrás a Globalização na sua versão actual teve a sua origem nos anos 1979/80 com a adopção de regimes de liberdade de circulação de capitais pelos EUA, Japão, Reino Unido e posteriormente pelos estados Membros da então Comunidade Económica Europeia. Esta mudança de regime ocorreu após uma profunda mudança no sistema monetário internacional ocorrida na década de 70 com o abandono do Sistema Monetário de *Bretton Woods*, a flutuação generalizada das moedas e a evolução para um Sistema Monetário de Padrão Dólar.

O aspecto principal da Globalização terá sido a constituição de um “*pool*” mundial de poupanças, disponível para investimento em qualquer parte do mundo através dos mercados de capitais (crescentemente integrados) em resultado da liberdade de circulação de capitais decidida pelos pólos mais desenvolvidos na economia mundial de então. A constituição desse *pool* deu-se exactamente num período em que nos EUA e na Ásia Oriental iria crescer o volume de poupanças. A liberdade de circulação de capitais, que já existia em larga escala para o investimento directo, alargou-se ao investimento de carteira e originou uma crescente integração dos mercados de capitais a nível mundial. Esta integração levou naturalmente ao reforço do papel dos mercados de capitais na alocação do investimento a nível mundial e favoreceu necessariamente as economias cujos sistemas financeiros se estruturavam já em torno desses mercados e não em torno da intermediação bancária, abrindo novos campos de aplicação de capitais aos

investidores institucionais e aos *pools* privados de capitais que se desenvolveram nas economias com sistemas financeiros baseados nos mercados, como aconteceu com os EUA.

A liberdade de circulação de capitais num sistema monetário de câmbios flutuantes levou por seu lado ao desenvolvimento de instrumentos financeiros de cobertura de risco de câmbio e de taxas de juro sem os quais a circulação de capitais não se poderia ter desenvolvido. Plenamente. Por seu lado, o predomínio dos mercados de capitais tornou possível o processo de titularização maciça de créditos que alterou profundamente o próprio modelo de negócio dos bancos comerciais ou universais.

CAPÍTULO 4. O “MUNDO DO PACÍFICO” NO CENTRO DA GLOBALIZAÇÃO

4.1 Globalização e Assimetrias Estruturais na Economia Mundial

O processo de Expansão das duas “Fronteiras” Geoeconómica e Tecnológica que referimos atrás, e o seu resultado conjunto, em termos de Investimento maciço em Infra-estruturas, realizou-se num contexto em que a Economia Mundial foi atravessada por quatro tipos de Assimetrias Estruturais entre as suas principais economias: Assimetrias Demográficas; Assimetrias de Poupança e Investimento; Assimetrias de Conhecimento e Competência e Assimetrias de Recursos Energéticos. E a interacção destas Assimetrias fez-se, de modo central, através da articulação do Sistema Financeiro Internacional e dos Sistemas Financeiros Domésticos das principais Economias, articulações que acabariam por influir decisivamente nos ritmos, nas interrupções momentâneas e na deslocação das centralidades a nível mundial.

4.1.1. Assimetrias Demográficas - que eram caracterizadas por três situações claramente diferenciadas: **a)** fraco crescimento demográfico “endógeno”, amadurecimento da população activa e envelhecimento da população, em geral, nos Países da OCDE, na Europa de Leste e na Rússia; **b)** Crescimento demográfico lento (em comparação com períodos anteriores) na Ásia/Pacífico e em parte da América Latina, com a perspectiva das respectivas populações virem a envelhecer com um nível de rendimento *per capita* claramente inferior ao dos países da OCDE; **c)** crescimento demográfico forte na África e na Ásia do Sul, coincidindo em grande parte com regiões que têm tido crescimento económico mais lento.

4.1.2. Assimetrias de Poupanças e Investimento - que eram caracterizadas por quatro situações claramente diferenciadas. Assim **a)** as Economias Desenvolvidas com baixas taxas de poupança privada (e nalguns casos e/ou nalguns períodos, com elevados défices públicos), mas com assinalável capacidade de canalizar poupanças para investimentos rentáveis, incluindo investimentos com uma forte componente de inovação (por via da combinação dos seus sistemas financeiros, das suas “*corporate governance*” e da articulação entre estes dois aspectos - como acontece no caso dos EUA e do Reino Unido; **b)** as Economias Desenvolvidas com níveis elevados de poupanças privadas, com tradição de orçamentos equilibrados, mas com deficiente capacidade de canalizar poupanças para investimentos inovadores (vd.

Alemanha) ou rentáveis (vd. Japão e França); c) as Economias Emergentes com elevados níveis de poupanças privadas e orçamentos equilibrados, mas com problemas sérios na alocação das poupanças para investimentos rentáveis, sobretudo quando a massa de capitais disponíveis para investimento (oriundos da poupança doméstica e de investimentos externos) ultrapassa certos níveis - sendo o caso das Economias Emergentes da Ásia/Pacífico; d) as Economias Emergentes com baixos níveis de poupança privada, défices orçamentais crónicos e uma tradição de alocação de poupanças para investimento enviesada pelas escolhas e intervenções públicas, como foi o caso da maioria das economias da América Latina.

4.1.3.. Assimetrias de Conhecimentos e Competências - que eram caracterizadas por quatro situações claramente diferenciadas: **a) Economias Desenvolvidas** com elevada capacidade de geração de conhecimentos científicos e tecnológicos, num largo espectro de áreas, e de transformação destes conhecimentos em inovações testadas pelo mercado - é o caso dos EUA; **b) Economias Desenvolvidas** com capacidade de geração de conhecimentos científicos e/ou tecnológicos, mais focalizada, e com potencial de transformação em inovação polarizada (restrita nos sectores de aplicação) - é o caso do Japão, Reino Unido, países escandinavos (onde, entre os pólos, se encontram as tecnologias de informação e telecomunicações) ou da Alemanha e da França; **c) Economias Emergentes** com elevado nível de acumulação de competências técnicas no “saber fazer”, em áreas focalizadas, beneficiando de um forte investimento na escolaridade básica e secundária e recorrendo, com frequência, a formação superior em ciências e engenharias nos países desenvolvidos - é o caso de algumas das economias da Ásia/Pacífico; **d) Economias Emergentes** com fracos níveis de acumulação de competências técnicas no “saber fazer”, em áreas tecnológicas, enfrentando insuficiências ao nível do investimento e da qualidade da escolaridade básica e secundária, nomeadamente em disciplinas científicas e tecnológicas - é o caso de vários países da América Latina.

4.1.4. Assimetrias de Recursos Energéticos (Hidrocarbonetos) - caracterizadas por três situações claramente diferenciadas: **a)** Economias que funcionam como **Reservas Mundiais**, incluindo um conjunto muito restrito de regiões, em que predominavam as economias OPEP/Golfo Pérsico e posteriormente das economias do Cáucaso/Ásia Central e de “províncias energéticas”, funcionando como **Reservas Regionais** dos EUA/Canadá, da Europa e da Ásia/Pacífico, como eram os casos do Golfo do México, da África Ocidental, do Mar do Norte, da Rússia, ou futuramente no “*offshore*” no Mar do Sul da China; **b)** Economias industrializadas sem recursos energéticos próprios, como acontece na Ásia/Pacífico com o Japão, a Coreia do Sul, Tailândia, Hong Kong, Taiwan e Singapura e na Europa com países como a Alemanha, a França ou a Itália, que são importadoras; **c)** Grandes economias com uma base energética forte, mas claramente insuficiente para

suportar as necessidades domésticas, actuais e futuras, sendo assim grandes importadoras no mercado mundial; os EUA foram um exemplo deste processo desde a década de 70 e a China iria replicá-lo a partir da metade da década de 90.

3.1.5. Interações entre Assimetrias Condicionadoras do Crescimento ao Longo das duas “Fronteiras” em Expansão, Sistemas Financeiros e Fluxos de Capital - No que respeita às inter-relações entre Assimetrias Condicionadoras e Sistema Financeiro (Internacional e Domésticos) - podem retirar-se algumas ideias principais (Figura 2): 1) As Assimetrias Demográficas, quando consideradas em conjunto com os diferentes Sistemas de Pensões existentes, nomeadamente nas Economias Desenvolvidas, condicionam as Assimetrias de Poupanças e influem no funcionamento dos Sistemas Financeiros domésticos e na intensidade dos fluxos de saídas de capitais sob a forma de investimentos de carteira, fora dos países de origem; 2) As **Assimetrias de Poupança e Investimento** são tratadas pelos Sistemas Financeiros, através de complexos movimentos de capitais a curto prazo – empréstimos bancários e aquisição de títulos do tesouro de países com moeda internacional, por parte dos Bancos Centrais de economias cujas moedas “gravitam” na órbita dessa moedas internacionais – ou de capitais a longo prazo, incluindo neste caso a tomada de títulos do tesouro emitidos por Economias Desenvolvidas, acções e obrigações emitidas por empresas de Economias Desenvolvidas e Emergentes ou Investimento Directo; 3) As **Assimetrias de Conhecimentos e Competências** são tratadas directamente pelo Sistema Financeiro, Internacional e Domésticos, por via da canalização de poupanças oriundas de todo o mundo para os mercados de capitais onde se transaccionam os títulos das empresas que valorizam o diferencial de acumulação de conhecimentos nas economias líder na inovação e por via da canalização de investimentos directos e de carteira para as economias com maior difusão de competências (“saber-fazer”); 4) As **Assimetrias Energéticas**, associadas à situação do mercado energético e aos níveis de preços determinam, ou a acumulação de elevados montantes de “renda petrolífera” num número limitado de Estados detentoras de “Reservas Mundiais” ou “Regionais”, susceptível de transferência, sob várias formas, para as Economias Desenvolvidas, ou a destruição dos patrimónios acumulados (por exemplo por via de guerras entre esses Estados) e o recurso por parte dos países produtores a empréstimos externos ou a uma maior abertura aos investimentos directos internacionais.

Ou seja, num contexto de Globalização, estes quatro tipo de Assimetrias originam e alimentam uma complexa rede de fluxos de capitais e de conhecimentos entre as principais Economias -

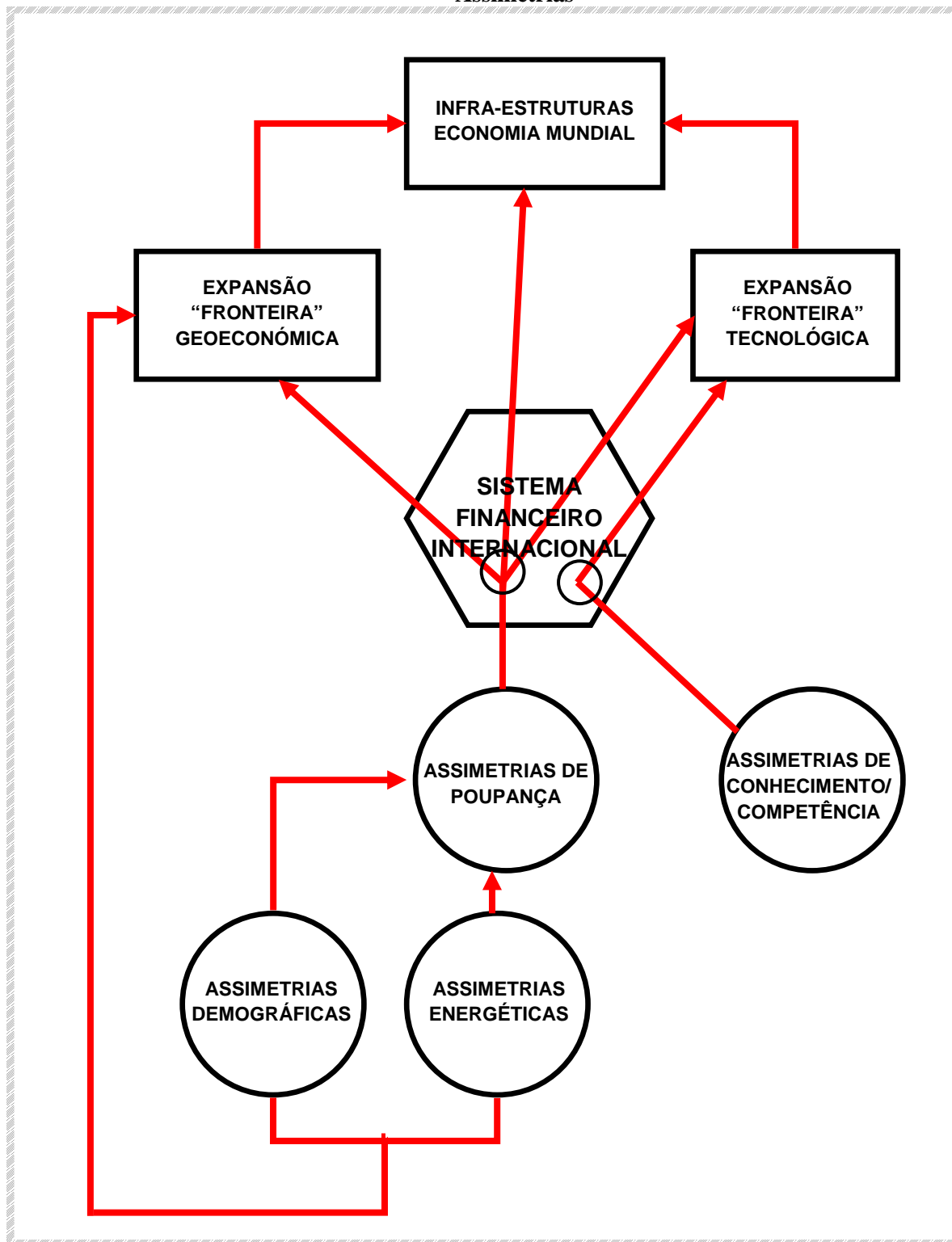
Desenvolvidas ou Emergentes – e condicionam a intensidade desses fluxos, a sua regularidade ou volatilidade, que interferem nos processos endógenos que estão na base da deslocação das “Fronteiras” Geoeconómica e Tecnológica.

Na abordagem que se segue partiu-se da hipótese que é a existência de profundas assimetrias entre Actores, que explica a densidade de relações entre eles e o sentido dos fluxos que representam essas relações que mantêm de forma sustentada a Rede de relações entre eles. Se consideramos que a Economia Mundial se desenvolve subordinada a um “envelope estratégico” onde são geridas as questões de segurança que se colocam aos diferentes Actores estatais cujas economias interagem, podemos dizer que a afirmação anterior só é verdadeira se entre esses Actores houver competição mas não antagonismo na prossecução dos seus interesses de segurança. Caso contrário, os actores principais tudo farão para reduzir as Assimétrias e, ao fazê-lo reduzirem as dependências recíprocas que rede supõe (sendo que a reciprocidade obedece a uma hierarquia). O processo de deslocação das duas “Fronteiras” e o modo como é influenciado pela interacção entre as Assimétrias Condicionadoras, através dos Sistema Financeiro Internacional e dos Sistemas Financeiros Doméstico, ocorre de um modo que se traduz no Espaço Económico Mundial.

Formula-se nesta investigação a hipótese de que existe um conjunto de Actores e de Interacções que está no centro desse processo, por eles passando o essencial do movimento das duas “Fronteiras” referidas e do impacto das Assimétrias Condicionadoras sobre os Sistemas Financeiros Internacional e Doméstico. Designamo-lo por “Mundo do Pacífico” e os seus principais Actores são: Os EUA, o Canadá, o México na América do Norte; o Japão, as Novas Economias Industrializadas da Ásia - Coreia do Sul, Singapura, Taiwan e Hong Kong/China – as Economias Emergentes da Ásia – China e Ásia dos Sudeste (Indonésia, Malásia, Tailândia e Filipinas); na Ásia-Pacífico; a Arábia Saudita e os outros estados do Golfo Pérsico membros da OPEP que são os principais fornecedores de petróleo da Ásia Pacífico.

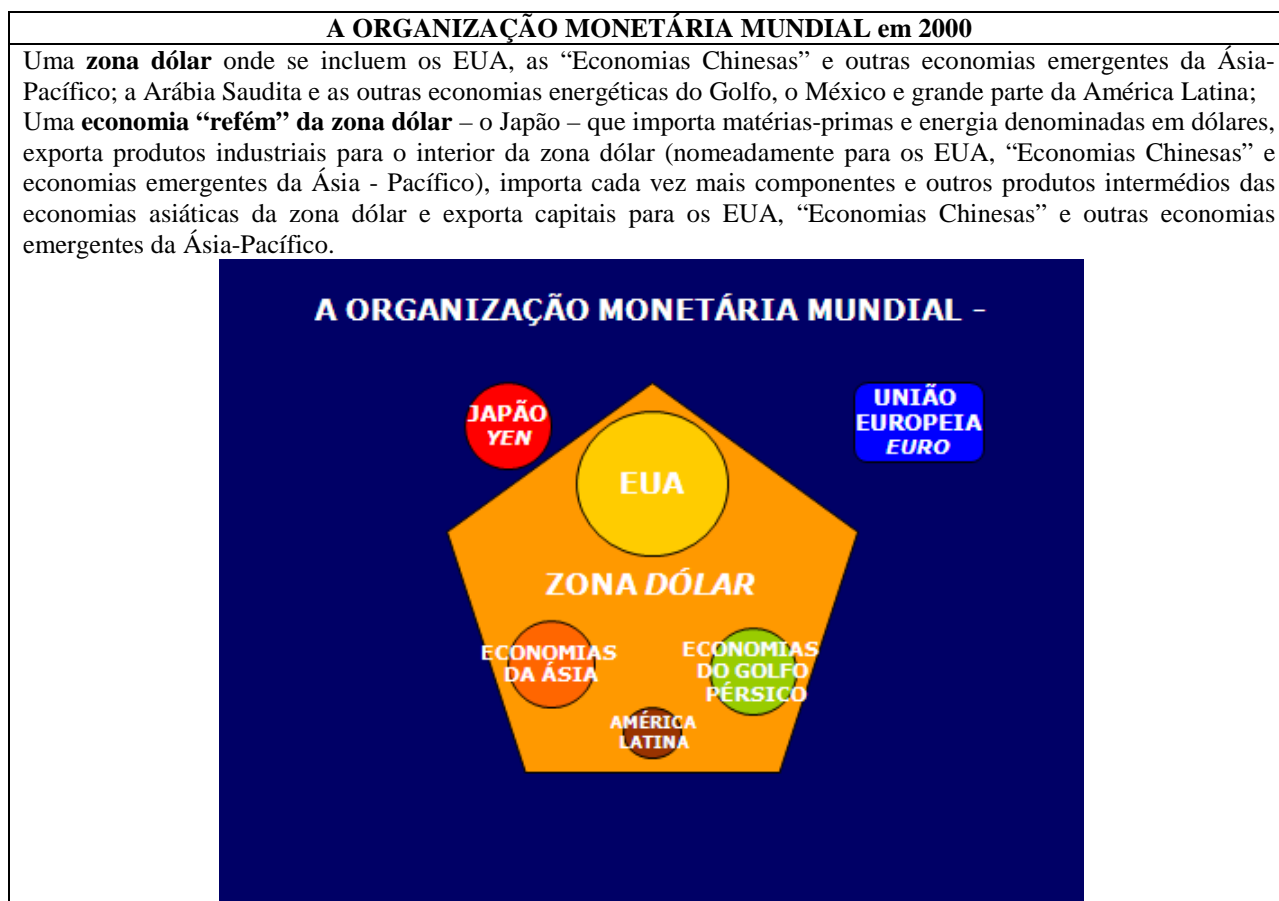
Fora do “**Mundo do Pacífico**”, e como actores relevantes na economia mundial, situaram-se “*duas Europas*”: consideradas em termos geoeconómicos (e não apenas geográficos): **a)** a “**Europa Atlântica**”, constituída por um conjunto de países (Reino Unido, Holanda, Suécia, Suíça) que incorporaram no seu modelo de capitalismo vários elementos do “modelo anglo-saxónico” e têm as suas maiores empresas fortemente implantadas nos EUA, tendo três desses países sido destinos privilegiados do investimento dos EUA na Europa; **b)** a “**Europa Continental**”, constituída por um conjunto de países com um “modelo de capitalismo” radicalmente diferente do dos EUA (Alemanha, França e Itália) cujas economias constituem o núcleo central da zona euro. Tendo a Alemanha lançado uma “expedição” aos EUA durante a década de 90 que se traduziu numa multidão de compras de empresas e bancos nos dos EUA e na actual década “escolhido” a China como principal foco de investimento e exportação.

Figura 2 - Globalização. e Forças Motrizes da Evolução da Economia Mundial no Longo Prazo e Assimetrias



FONTE. Autor

A(s) “Europa(s) e o Mundo do Pacífico estavam já fortemente ligados no início da Globalização por via das relações dos EUA, a três níveis: **a)** a(s) “Europa(s) constituem a principal base de implantação das multinacionais dos EUA fora da América do Norte; **b)** algumas das maiores empresas europeias eram grandes investidoras EUA ;**c)** os investidores institucionais dos EUA detêm carteiras significativas de acções e obrigações de empresas e de obrigações de Estados europeus.

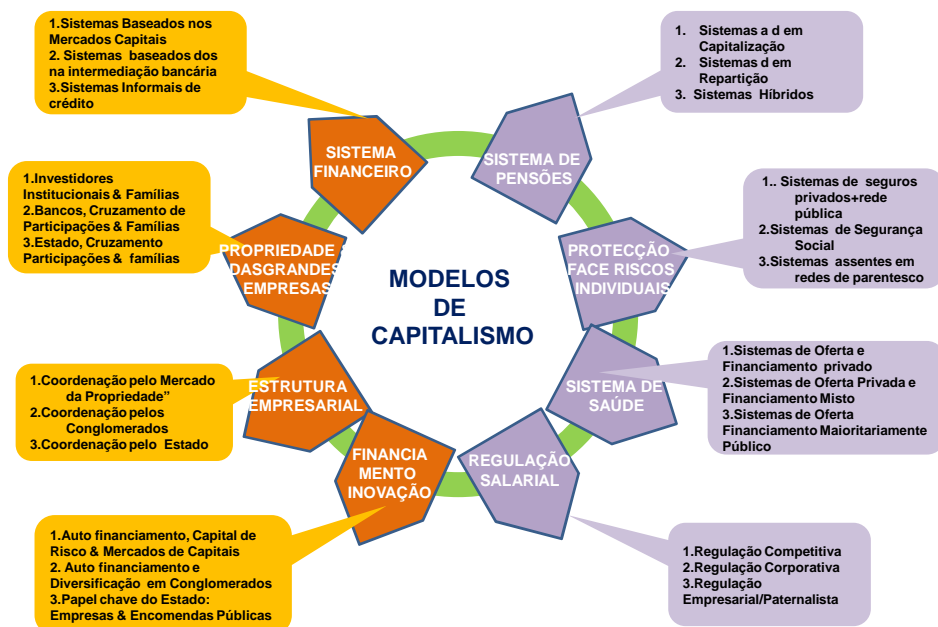


4.2. “Modelos de Capitalismo”. Em Busca dos “Códigos Genéticos” das Economias do “Mundo do Pacífico”

A expansão da **Economia de Mercado**, a nível mundial não deve obscurecer o facto de que, se consolidaram, ou estavam em consolidação ou diluição, diferentes “Modelos de Capitalismo” cujos parâmetros de caracterização foram nesta investigação os que se assinalam na **Figura 3**, resultando de uma simplificação orientada para uma mais fácil apreensão do impacto das quatro grandes tendências atrás referidas, nas Economias que se estruturam em torno desses Modelos.

Para cada um destes parâmetros identificaram-se um conjunto de formas ou soluções que poderiam revestir²¹ a partir de uma primeira análise realizada sobre alguns desses “Modelos”.

Figura 3 Parâmetros e Configurações Definidoras dos “Modelos de Capitalismo”- uma Hipótese



FONTE: Autor

4.2.1 O Modelo de Capitalismo” dos EUA -De entre os principais traços distintivos do “Modelo de Capitalismo” dos EUA, na década de 80, destacava-se um sistema financeiro em que no início da década coexistia o papel da intermediação bancária (*Money Centre Banks*, bancos regionais, bancos locais e *savings and loans*) com o papel dos mercados de capitais (acções e obrigações) e dos brokers dealers (“bancos de investimento); o sistema bancário, separado do controlo da indústria, apresentava tradicionalmente três características: fragmentação geográfica, segmentação rígida e uma forte regulamentação; nos anos 80 assistiu-se a um triplo movimento no sistema financeiro: uma desregulamentação extensa, uma tendência à desintermediação, com as empresas a recorrerem cada vez mais aos mercados para a obtenção de crédito e os bancos comerciais a procurarem no crédito ao consumo, no imobiliário e noutras áreas, campos de actuação alternativos; e uma inovação nos instrumentos financeiros, quer de crédito (vd. “*junk bonds*”), quer de cobertura de riscos (vd. “instrumentos derivados”); assistiu-se igualmente a um

²¹ DORE, Ronald "Stock Market Capitalism: Welfare Capitalism-Japan and Germany versus the Anglo-Saxons Oxford University Press 2000. FELIX RIBEIRO, José, "Globalização, Modelos de Capitalismo e Inserção na Economia Mundial" Prospectiva e Planeamento n 2, Ed Departamento de Prospectiva e Planeamento, Lisboa 1996.

triplo movimento ao nível bancário - concentração, focalização e segmentação - e a um desenvolvimento exponencial dos fundos mobiliários (“*mutual funds*”).

Interagindo com este sistema financeiro, um sistema de pensões baseado na capitalização com dois fortes pilares privados (um do tipo ocupacional, da responsabilidade das empresas, e outro de responsabilidade individual) e um sistema público funcionando com elementos de capitalização e cujas reservas tenderão a ser aplicadas, pelo menos parcialmente, nos mercados de acções; os fundos de pensões constituem os grandes instrumentos de gestão dos dois primeiros pilares, e estão envolvidos em processo de diversificação geográfica das suas carteiras, para o exterior dos EUA (além de reformularem permanentemente as suas carteiras de activos “domésticos”).

Num contexto em que a protecção social assegurada por mecanismos criados pelo *New Deal* é reduzida, em termos do peso no PIB e de diversidade de instrumentos, com uma lógica mais próxima da assistência pública devido a uma presença significativa de condicionamento pelos rendimentos. E o sistema de saúde é essencialmente do tipo privado, mas com grande diversidade de soluções, destacando-se ultimamente a maior expressão de sistemas integrados de *managed care* e de vínculos contratuais entre seguradores e prestadores privados de cuidados de saúde que deveriam ter permitido controlar os custos da saúde para as entidades responsáveis pelo seguro de saúde de terceiros (vd. as empresas face aos seus empregados); e com um sector público dirigido a alvos específicos (idosos e população pobre - Medicare e Medicaid) que foram objecto de intenso debate político. Mas se a protecção social pública é de dimensão reduzida as famílias, pelo contrário, são incentivadas acumular património, a começar pela aquisição de habitação própria adquirida por crédito hipotecário. Estas características geram um nível elevado de poupança institucional das famílias (fundos de pensões, seguros de vida), e um nível mais reduzido da poupança discricionária (em comparação com outros países industrializados), mas canalizado privilegiadamente para a aquisição de patrimónios com potencial de valorização - imobiliário e, cada vez mais, acções - produzindo um “efeito riqueza”, por vezes muito superior ao nível da poupança inicial; durante a década de 80 anos deu-se uma “explosão” no crescimento dos “fundos de investimento mobiliário”, transformando-os num grande canal de captação das poupanças das famílias.

Uma regulação salarial predominantemente competitiva, com fraco poder dos sindicatos, predomínio da contratação individual ou por empresas (com alguns casos ainda existentes de poder dos sindicatos sectoriais, como no caso do sector automóvel); facilidade de despedimentos e flexibilidade no mercado de trabalho, onde se desenvolvem formas de trabalho temporário e a

tempo parcial; remunerações com componentes associadas à produtividade e/ou aos resultados das empresas (pelo menos nalgumas áreas); subsídios de desemprego reduzidos, no valor e no tempo, estimulando a rápida procura de novo emprego; mobilidade geográfica e sectorial dos trabalhadores; forte presença da mulher no mercado de trabalho. Do lado das empresas dominava um financiamento baseando-se no auto financiamento e no recurso aos mercados, monetário e de capitais, com destaque para a colocação de obrigações e acções e uma estrutura de propriedade das empresas dos sectores mais capital e/ou tecnologicamente intensivos dominado pelos investidores institucionais (fundos de pensões, fundos de investimento mobiliário, companhias de seguros), por participações de famílias e por indivíduos; com uma separação clara entre propriedade e gestão, mas com a gestão durante a década de 80 cada vez mais orientada para assegurar o valor do capital dos accionistas, o que levou a exigir maior concentração nos sectores e actividades onde a posição de mercado e a acumulação de competências era maior, e uma grande preocupação com a produtividade global do capital.

Por seu lado, a dinâmica de inovação empresarial estava tradicionalmente centrada nos investimentos de I&D das empresas individuais de grande dimensão e dispo de centros de I&D próprios, mas na década de 80 esse perfil alterou-se com o desenvolvimento do sector de capital de risco numa escala desconhecida noutros países desenvolvidos; no contexto de uma forte estrutura de redes de colaboração de empresas com universidades privadas; sendo que durante o período da Guerra-fria foi muito significativo o papel dos programas públicos, nomeadamente associados à Defesa e ao Espaço, para o desenvolvimento de inovações em múltiplas áreas.

4.2.2. O Modelo de Capitalismo do Japão - até ao início dos anos 80 a economia japonesa apresentava um conjunto de características estruturais, tipificando um “Modelo de Capitalismo”, algumas que permaneceram e outras que se foram alterando ao longo da década. Podemos começar por referir a existência de um sistema financeiro baseado na intermediação bancária, que durante décadas se caracterizou por uma estreita articulação interna entre aforradores e investidores e entre a formação de activos e a intermediação bancária; sendo o papel central dos bancos acompanhado por uma total separação entre estes e as casa de títulos (os bancos, embora pudessem deter carteiras de títulos, não podiam negociar por conta de terceiros), por uma forte especialização bancária, com os bancos públicos vocacionados para o crédito de longo prazo e os bancos privados, nomeadamente os “*city banks*” e “*trust banks*”, ligados ao desenvolvimento e necessidades correntes dos conglomerados empresariais; uma regulamentação interna apertada,

que era acompanhada até 1980 por controlos à circulação internacional de capitais; a disponibilização de capital "barato" para o investimento industrial e a manutenção do valor do iene como factor de competitividade da economia japonesa eram dois dos objectivos deste sistema; mas desde 1979 e até 1984 o sistema financeiro foi atingido por uma maior abertura ao exterior, "imposta" pelos EUA, e por uma primeira desregulamentação. Existindo um sector financeiro público com uma forte presença, incluindo os bancos de investimento de longo prazo, o banco postal e os fundos da segurança social pública em capitalização, cuja actuação conjunta para objectivos definidos pelo Governo era facilitado pela existência de um "2º Orçamento" para o investimento, o "Programa Orçamental de Investimentos e Empréstimos"-FILP.

Um dos traços distintivo do modelo japonês era o facto da renda fundiária e as formas da sua capitalização, ocuparem um lugar central, traduzido nas sucessivas vagas de aumento dos preços dos terrenos urbanos, originando ganhos de capital elevadíssimos; recorde-se que em 1987, em plena 3ª vaga de aumento de preços dos terrenos os ganhos de capital potenciais excediam em 20% o valor do PNB para esse ano, a comparar com os EUA onde não atingiam 5% do PNB; a escassez "natural" de terra num arquipélago densamente povoado; a manutenção de terrenos para utilização agrícola devido à política de protecção à agricultura e um quadro legal, fiscal e regulamentar que durante décadas facilitou a detenção de terrenos urbanos não utilizados, estão na base deste processo; por sua vez, a detenção de terrenos pelas empresas constitui um aspecto importante do seu património.

A economia japonesa era sustentada por uma elevada poupança das famílias, por razões culturais que se encontravam também noutros países da Ásia, e por razões específicas, como seja o volume da renda fundiária não consumida pelos seus detentores, o custo excepcionalmente elevado da aquisição de casa própria e a fraca intervenção do Estado em várias áreas sociais, criando nas famílias a necessidade de acumular fundos para fazer face a despesas nessas áreas; durante décadas as poupanças das famílias canalizaram-se, sob a forma de depósitos, para os bancos e para a caixa financeira postal (onde eram fracamente remuneradas) e de apólices das companhias de seguros de vida.

O sistema de pensões era baseado na capitalização, com um pilar público que assegurava uma pensão mínima e uniforme a todos os cidadãos; um regime complementar para os empregados do sector privado, que dava direito a uma reforma proporcional aos rendimentos anteriores e um pilar da responsabilidade individual (vd. seguros de vida); os fundos dos regimes de base e complementar eram geridos, segundo o princípio da capitalização, por uma instituição pública - a Caixa de Depósitos - que os aplicava no financiamento do "Programa Orçamental de

Investimentos e Empréstimos" (PBIP), para onde são também canalizados fundos depositados na Caixa Financeira Postal. E o sistema de saúde era muito descentralizado, nele coexistindo no início da década de 80 mais de 5 mil regimes ou planos diferenciados de seguro, de que sobressaiam os planos geridos por instituições privadas, cobrindo cerca de 50 milhões de pessoas - assalariados das grandes empresas e seus familiares e trabalhadores independentes; estando os restantes trabalhadores cobertos por um regime público, baseado em quotizações, mas contando com subvenções do Estado; os trabalhadores agrícolas e as pessoas com mais de 70 anos beneficiavam de regimes geridos pelas municipalidades, com forte subvenção pública; a oferta de serviços era essencialmente realizada por prestadores privados.

Na sequência do que se acabou de referir acerca do papel da renda fundiária pode afirmar-se que Japão era (e continua a ser) uma economia dual, com um sector industrial fortemente exposto à concorrência internacional, onde se localizavam grande parte dos sectores mais capital e tecnologicamente intensivos, e com forte competição no interior da economia japonesa, e uma extensa zona da indústria, e nomeadamente dos serviços, fortemente criadora de empregos, protegida da concorrência internacional (e protegendo dessa concorrência, no mercado interno, os pólos de especialização internacional, como acontecia com o sistema de distribuição, o sistema financeiro e as encomendas públicas), onde se localizam as actividades que mais directamente apropriam a renda urbana.

Nos sectores mais capital e/ou tecnologicamente intensivos a estrutura e dinâmica empresarial era dominada por conglomerados privados com forte densidade de participações cruzadas no capital, por vezes em sectores complementares, e dispondo de redes estáveis de subcontratantes; esta estrutura dos "*Keiretsu*", inclui como traço fundamental a grande concorrência entre eles²², no sentido de estarem todos presentes nos principais pólos de especialização internacional do Japão e de se diversificarem em competição; essa concorrência, ocorrendo paralelamente ao acesso a capital para investimento "barato", estrutura e dinâmica que produziu normalmente excessos de capacidade que eram absorvidos pela viragem para os mercados internacionais, onde prosseguia a competição entre os "*Keiretsu*", contando com uma gestão profissional, com objectivos tradicionalmente polarizados pela obtenção de partes de mercado, diversificação e crescimento, e com menor importância relativa dada ao retorno aos accionistas. Os *Keiretsus* dispunham de bancos e outras instituições financeiras e de participações cruzadas de empresas; que desempenhavam um papel chave no desenvolvimento das empresas e na resposta a eventuais crises localizadas ou sectoriais; Sendo o financiamento da

²² No que se distinguem dos "campeões nacionais" típicos de várias economias europeias.

indústria caracterizado, até meados da década de 80 por um forte peso dos créditos bancários e em segundo lugar pelos fundos próprios das empresas, e por relações estreitas das empresas industriais com os principais bancos, particularmente no caso de empresas pertencendo ao mesmo conglomerado (ou "Keiretsu"); e os extensos patrimónios de terrenos eram completados, nas grandes empresas, por volumosas carteiras de títulos.

No Japão a dinâmica de inovação estava tradicionalmente centrada na diversificação conglomeral, supondo uma forte capacidade de detecção, aquisição ou obtenção, integração e desenvolvimento das tecnologias necessárias a essa diversificação; com um papel moderado do Estado nesse processo, traduzido, nomeadamente pela criação de oportunidades de definição estratégica para o conjunto da grande indústria, pelo financiamento de investigação em consórcio, para fins específicos (envolvendo empresas de vários conglomerados e laboratórios públicos de I&D) e ainda pelo lançamento de alguns "projectos nacionais".

No Japão predominava uma relação salarial do tipo empresarial, com o envolvimento dos sindicatos de empresa e aplicando procedimentos compatibilizando flexibilidade nas remunerações, com um enquadramento favorável à rápida acumulação de capital humano; desses procedimentos destacavam-se uma grande estabilidade de emprego (emprego garantido durante a vida nas grandes empresas), um rendimento base dependente da antiguidade, facilitando a ligação dos trabalhadores à mesma empresa, em paralelo com uma forte componente de rendimentos complementares dependente do nível de actividade, ou da rentabilidade das empresas (horas extraordinárias e bónus); moderação salarial por parte dos sindicatos, em paralelo com o estímulo nas empresas à qualificação e ao envolvimento na gestão fabril; Esta regulação salarial supôs ganhos acelerados de produtividade e estimulou a diversificação produtiva das grandes empresas, como meio de absorverem os excedentes de pessoal em sectores em declínio; a rede de empresas subcontratantes apresentava menor estabilidade de emprego, fornecendo uma 2ª linha de flexibilidade ao sistema; e foi possível contar com uma importante reserva de mão-de-obra, patente no nível relativamente baixo da participação feminina no mercado de trabalho, nível esse que contribuiu para manter baixos níveis de desemprego. Por sua vez, a protecção social de âmbito público era reduzida, predominando nas grandes empresas um forte sistema de paternalismo empresarial, com as empresas a fornecerem um vasto conjunto de regalias sociais aos empregados; existindo ainda uma expressão significativa de protecção baseada nas relações familiares e de parentesco.

Posteriormente a 1985/6, com a alta do iene e a resposta em termos de política monetária, assistiu-se a uma explosão dos valores de acções e terrenos; a uma valorização das carteiras de

activos dos bancos e empresas; a uma internacionalização acelerada das grandes empresas japonesas e seus fornecedores, acompanhada por igual processo de internacionalização da banca (num contexto de um ainda forte proteccionismo e regulamentação domésticos); e a uma redução da importância dos financiamentos bancários internos para a grande indústria, que se financiou nos mercados interno e internacional, apoiando-se no “boom” bolsista interno. O fim da “bolha” especulativa, iniciado em 1989, provocou uma súbita desvalorização de activos (garantes de empréstimos) gerou acumulação de crédito mal parado na banca, precipitou as vendas de participações cruzadas por parte das empresas com problemas e desencadeou uma recessão e uma estagnação.

4.2.3. Outros Modelos de Capitalismo Asiáticos (no início da década de 90)

Modelo Coreano - O "Modelo de Capitalismo" que se foi estruturando na Coreia do Sul, durante o período de industrialização rápida, incluía um sistema financeiro assente no sector bancário, bancos comerciais e bancos especializados, que chegou a estar nacionalizado por inteiro (hoje só o segundo tipo de bancos o está) e em instituições financeiras não bancárias em que se incluíam instituições estatais de desenvolvimento, as *trust activities* dos bancos comerciais, as *mutual savings*, as associações de crédito e outras instituições; o sector bancário privado não esteve até então integrado nos grupos industriais (como acontecia no “modelo japonês”) mas fornecia-lhes financiamentos-chave para as suas estratégias de crescimento e diversificação, de acordo com as orientações do Governo; simultaneamente existia uma rede informal de concentração de poupanças e concessão de créditos, do tipo que é característico nas economias de “matriz chinesa”, fundamental para as empresas PME não integradas nos grupos; sendo que algumas dessas redes podem tinham expressão institucional através das “*mutual savings*” e associações de crédito; o elevado nível das poupanças das famílias permitia alimentar simultaneamente os dois circuitos. O crescimento rápido da Coreia do sul nas décadas de 70 e 80 contou uma forte intervenção do Estado na definição da estratégia sectorial de industrialização, sem se apoiar basicamente em empresas públicas, mas sim no desenvolvimento de uma multiplicidade de grupos industriais privados diversificados virados para a concorrência internacional, a partir da protecção do mercado interno, onde existia tal como no Japão com os Keiretsus concorrência entre esses grupos em cada um dos sectores em que estavam presentes; esses grupos estiveram, no entanto, estreitamente dependentes das orientações do Estado.

A estrutura empresarial da Coreia do Sul estava organizada em torno de grupos industriais diversificados, atrás referidos - os *Chaebol* - em número de várias dezenas, embora

concentrados num núcleo mais restrito; esses grupos, partilham com as economias de “matriz chinesa” um carácter familiar, no que respeita à sua propriedade, embora tenham sido forçados a aceitar uma entrada de gestores profissionais não ligados às famílias; os *Chaebol* concorrem uns com os outros nos sectores que marcaram, nas últimas décadas, a evolução do aparelho produtivo sul-coreano (siderurgia, construção naval e transporte marítimo, petroquímica, automóvel, electrónica de consumo, micro electrónica, etc.), embora só os maiores estejam presentes na maioria destes sectores. O financiamento da expansão dos grupos baseada no auto financiamento e na transferência de recursos financeiros no interior dos grupos, nos créditos bancários e no recurso aos créditos externos (directamente e indirectamente, através do Estado), apresentando os *Chaebol* níveis de endividamento fortíssimos que os tornavam vulneráveis a mudanças de conjuntura, ao abrandamento de crescimento e à manifestação de prolongados excessos de capacidade. A dinâmica de inovação estava baseada na actuação dos conglomerados que procedem à aquisição e desenvolvimento selectivo de tecnologias necessárias para as suas estratégias de diversificação, contando com apoios financeiros da banca e com a existência de uma extensa base de recursos humanos com formação superior em ciências e engenharia.

No que respeita à vertente social, o modelo coreano da altura incluía um sistema de suporte da população idosa baseado, por um lado nos sistemas informais de base familiar, e por outro num sistema formal público com elementos de capitalização traduzidos na acumulação de reservas na fase em que o país apresenta ainda população jovem, podendo essas reservas ser canalizadas para o financiamento da industrialização; existindo também uma protecção social eventualmente assegurada pelas grandes empresas, mas muito menos extensiva do que no caso japonês. A regulação salarial era marcada, até ao início da democratização que ocorreu durante a década de 80, pelo poder relativamente fraco dos sindicatos (que estiveram proibidos na fase de arranque da industrialização); sendo que nos anos 80 a maioria dos sindicatos eram estabelecidos a nível de empresa, e existiam limitações à formação de federações nacionais, existindo apenas uma Federação Coreana de sindicatos autorizada e reunindo 19 federações sectoriais; ao mesmo tempo que existe um Conselho Coreano de Sindicatos, não reconhecido oficialmente, representando mais de 800 sindicatos de empresa; por lei é obrigatório que todas as empresas com mais de 50 trabalhadores disponham de “*Labour Management Councils*” onde são discutidos um conjunto de assuntos, nomeadamente os que se relacionam com segurança no trabalho e formação. A contratação era basicamente realizada entre a administração e o sindicato da empresa; em que a lei e os contratos tenderam durante um longo período a dificultar os despedimentos, existindo um sistema de subsídio de desemprego aplicável aos trabalhadores de

empresas com mais de 30 trabalhadores, mas concebido de forma a estimular a procura de novo emprego (vd. através da duração limitada dos benefícios).

Modelo Malaio - A Malásia - país produtor de petróleo e membro da OPEP - adoptou um modelo económico radicalmente distinto dos restantes membros da OPEP, razão pela qual a referiremos nesta alínea dedicada aos modelos asiáticos. Esse “Modelo de Capitalismo” bastante coerente, originalidade reforçada pelo facto da Malásia ser um país asiático de maioria muçulmana, tendo na sua esfera de influência cultural a Indonésia, o maior país islâmico do mundo. O surgimento deste "Modelo" é inseparável da ascensão ao poder de uma frente política apostada na afirmação económica da maioria malaia, face ao tradicional predomínio económico da minoria chinesa do país. Este modelo incluía uma forte intervenção do Estado na definição da estratégia sectorial de industrialização, apoiada na capitalização da “renda energética”²³. Esta intervenção do Estado que se tem vindo a centrar em dois vectores - a atracção de investimento estrangeiro, nomeadamente para áreas da electrónica e de alta tecnologia, e a promoção de novos sectores com base em empresas nacionais privadas (vd. automóvel, electrodomésticos, aeronáutica), fortemente apoiadas pelo Estado, inclusive através de mecanismos de protecção aduaneira; essas empresas são “entregues” a um grupo restrito de empresários malaios com experiência internacional.

O sistema financeiro, em que além dos bancos privados e da Agência Pública de Desenvolvimento (que desempenhou um papel chave no apoio aos projectos que concretizam a estratégia de industrialização definida pelo Estado), veio a ganhar forte expressão o mercado de capitais. O sistema público de pensões de tipo obrigatório, estava organizado numa entidade única - um “*National Provident Fund*” - que funcionava segundo o princípio da capitalização e era gerido pelo Governo, que canalizava as poupanças para as necessidades de infra-estrutura e industrialização (vd. tomando títulos e participações), numa fase em que a população ainda é jovem.

No modelo malaio a dinâmica de inovação esteve centrada na atracção do investimento directo internacional, na busca de parceiros externos com “know-how” para os projectos nacionais (vd. a aquisição da Lotus no Reino Unido, para apoiar a empresa nacional de automóvel ou a participação da Malásia no consórcio que retomar as actividades do construtor aeronáutico Fokker, da Holanda, colocado na falência). A regulação salarial, por sua vez, era

²³ A Malásia é um produtor de petróleo da OPEP e um importante produtor de gás, captada pelo Estado, e também pelas empresas estatais de petróleo e gás;

mais próxima do tipo competitivo, com tendência a evoluir para acompanhar as necessidades de mão-de-obra mais qualificada.

Modelo(s) Chines(es) - Quando nos pretendemos referir a um “Modelo Chinês” estamos a encarar uma realidade ainda “virtual”, que podemos tentar construir a partir de cinco realidades distintas que se podem vir a influenciar mutuamente: a experiência de Hong Kong, característica de uma “economia sem Estado”; a de Singapura, limitada pela natureza de uma cidade-Estado; a de Taiwan; a da diáspora chinesa nos países do Sueste Asiático, em cujas economias desempenham um papel crucial e a da República Popular da China, durante o actual período de transição para a economia de mercado (com Hong Kong a ter tido uma influência decisiva na evolução da província chinesa mais avançada nessa transição, Guangdong). Considerando as respostas, nalguns casos diferentes, dadas por estas cinco experiências aos parâmetros de caracterização dos Modelos de Capitalismo referidos no início do texto, e considerando como hipótese de partida que a República Popular da China (RPC) prosseguiria sem graves perturbações o seu processo de transição e de emergência na economia mundial, colocámos como hipóteses inicial que um “Modelo Chinês” de capitalismo na RPC poderia assentar numa estrutura empresarial onde coexistiriam três elementos: uma base gigantesca de empresas privadas de base familiar e de empresas “colectivas” do tipo “Empresas de Vila e Aldeia”, apoiando-se nas redes de solidariedade familiar, clânica e local; um conjunto de grandes conglomerados privados familiares, presentes em sectores mais ligados à informação, à circulação e à renda (comércio internacional, sector financeiro, transportes marítimos, telecomunicações, imobiliário, concessão de infra-estruturas, etc.) e um conjunto de empresas e/ou conglomerados industriais em sectores capital e/ou tecnologia intensivos, de propriedade estatal ou em “joint-ventures” com capital estrangeiro.

Com um sistema financeiro funcionando num contexto de elevadas taxas de poupança das famílias, e em que coexistirão: redes informais de concentração e de poupanças e repartição de crédito (vd. “clubes de crédito” ou *huis*) que terão a maior importância para o desenvolvimento da base empresarial de PME; bancos do Estado orientados para o financiamento das empresas do terceiro grupo atrás referido; e mercados de capitais que serão fundamentais para financiar as empresas públicas ou as “joint-ventures” e para tornar possível a partilha dos seus resultados e do seu crescimento, por um conjunto de investidores privados e **in** de Hong Kong (para além do financiamento que possam obter pelo seu próprio “*cash-flow*”, pelas poupanças familiares e através das redes informais) e o sistema de pensões poderia evoluir

para uma solução que incluísse como pilar base um sistema público, em regime de capitalização, eventualmente com gestão privada competitiva, e um pilar complementar produtos financeiros de uso individual geridos por instituições financeiras não bancárias e por investidores institucionais públicos.

A dinâmica de inovação seria baseada numa conjugação das estratégias de incorporação e desenvolvimento de novas tecnologias nos sectores industriais e terciários por associação com investidores estrangeiros, e das estratégias “nacionais” baseadas em programas/empresas públicas orientadas para tecnologias de defesa ou de “uso dual”. Já no que respeita á regulação salarial poderia caminhar-se para um padrão “dual”, aproximando-se do regime “competitivo” para a maioria da economia e do regime “empresarial” para o sector estatal ou misto.

4.2.4. O Modelo de Capitalismo de Estado da OPEP - Os países do Golfo materializam um tipo de “Modelo de Capitalismo de Estado” que alguns autores designam por “modelo OPEP”²⁴, que é definido em conformidade com o princípio da soberania de cada país sobre os seus recursos energéticos, e em que o Estado se tornou produtor, sendo o único proprietário das reservas de petróleo e gás do país, na sequência da nacionalização das companhias petrolíferas que operavam anteriormente. Esta foi a operação constitutiva do modelo, destinada a assegurar uma melhor partilha da “renda petrolífera” em favor dos países produtores, do que a que era assegurada pelo regime anterior de concessões²⁵. A OPEP, organismo oficial que agrupa Estados petrolíferos soberanos, todos eles com economias em desenvolvimento, é a instância que fixa periodicamente o nível dos preços petrolíferos, num processo de negociação e compromisso que deve levar à tomada de decisões por unanimidade, não obstante as grandes diferenças entre os países (nomeadamente de dimensão demográfica); a existência de empresas monopolistas do Estado no sector do petróleo torna mais operacional a fixação das quotas de produção que cada país é suposto respeitar, para se atingir o nível de preços desejado, dado que se a produção fosse partilhada com empresas privadas, cada país teria que fixar “sub-quotas” para a respectiva produção, o que tenderia a provocar conflitos com essas empresas privadas.

Neste modelo as sociedades petrolíferas nacionais substituem as empresas estrangeiras, com a dupla missão de **gerir** as reservas de hidrocarbonetos do país, assegurando o desenvolvimento, a exploração e a produção e de **funcionar** como agentes do desenvolvimento

²⁴VD. AYOUB, em artigo publicado nº de Setembro de 1994 da revista *Économies et Sociétés* (citado em “*Problèmes Économiques*” de 8 de Março de 1995).

²⁵ Em que o Estado se limitava a recolher impostos sobre as sociedades petrolíferas estrangeiras, sem meios de controlar a dimensão dos rendimentos dessas sociedades.

económico; são pois monopólios públicos com um único accionista - o Estado - que utiliza os seus rendimentos para promover a industrialização e o equipamento do país, responder às necessidades de defesa e "alimentar" uma elite numerosa. O Estado controlava o processo de desenvolvimento económico geral, quer no âmbito de opções políticas "socializantes" (como aconteceu no caso do Iraque, Argélia e Líbia), quer em modalidades mais híbridas, como acontece nas Monarquias do Golfo. Sendo que, em ambos os casos, o Estado era o principal detentor da renda petrolífera, principal fonte de financiamento do desenvolvimento e do armamento desses países e os Estados tiveram a tendência para obter cada vez mais impostos das sociedades petrolíferas nacionais, dificultando assim a estas, a elaboração e concretização de políticas de investimento de longo prazo para o desenvolvimento das suas actividades de base (vd. prospecção, desenvolvimento e exploração de novos recursos), que fossem baseadas no auto financiamento. Os Estados que administravam a renda petrolífera não eram Estados democráticos, não existindo assim quaisquer instituições com legitimidade popular para controlar o modo de apropriação e dispêndio dessa renda; esta característica tanto existia nos regimes de ideologia socialista e mono partidários, como nas Monarquias de base tribal ou clânica. Em ambos os casos o poder executivo não estava submetido a nenhum poder legislativo democraticamente eleito, mas as elites no poder tendiam a praticar formas de "paternalismo social", financiáveis pelos rendimentos energéticos, e destinadas a fornecer um nível de bem-estar às populações autóctones, que as mantivessem alheias e desinteressadas do processo de decisão política, enquanto vários desses Estados recorriam em larga escala à imigração²⁶.

As estratégias de desenvolvimento e de inserção na economia mundial, seguidas no âmbito do "Modelo" apresentaram muitos traços em comum, assentando, nomeadamente, nas premissas de que: **a)** o petróleo, sendo a grande fonte de exportação dos países deveria ser gerida por forma impedir o seu esgotamento a curto prazo; **b)** o petróleo deveria ser valorizado localmente, tão extensamente quanto possível (criação e expansão de capacidades de refinação) e de que **c)** o petróleo deveria ser encarado como uma matéria-prima que estaria na base da industrialização local (daí a aposta nas petroquímicas e nas unidades de transformação de outros materiais, que fossem grandes consumidoras de energia), traduzindo-se tudo numa aposta nas indústrias capital intensivas, pouco geradoras de emprego, mas contribuindo para a criação de uma elite técnica e de gestão locais. Mas a envolvente externa que tornava possível este "Modelo" foi-se transformando ao longo dos anos 80, salientando-se o acréscimo da produção de petróleo fora dos países da OPEP; a concentração e racionalização do sector das companhias

²⁶ Constituinte os imigrantes uma categoria social fora deste "contrato social"

petrolíferas ocidentais, em torno de um conjunto de grandes operadores que se tornaram rapidamente parceiros imprescindíveis de toda uma série de países produtores; e o desenvolvimento exponencial dos mercados petrolíferos *spot* e dos mercados de futuros, em detrimento do mercado OPEP, como funcionava nos anos 70.

4.3 O "Mundo do Pacífico". Uma Divisão de Trabalho sob o Signo da Hierarquia e da Competição

4.3.1. EUA - Os EUA detiveram a liderança mundial nas áreas da aeronáutica militar e civil, do espaço e das indústrias da defesa, sectores onde concorriam estrategicamente com a URSS e no mercado com a oferta europeia liderada pelo par França /Alemanha e pelo Reino Unido; a superioridade dos EUA nos equipamentos e sistemas electrónicos e informáticos integrados nos armamentos marcou a fase final de competição tecnológica com a URSS. Os EUA assumiram inequivocamente a liderança nas áreas de forte crescimento da electrónica e das tecnologias da informação, centrando-se inicialmente nos segmentos de utilização profissional antes de desencadear a “revolução do computador pessoal”, consolidando o seu domínio mundial no “*software*” e na micro electrónica. Começaram a década de 80 e terminaram-na com um indisputável domínio de mercado da produção e distribuição audiovisual mundial (música, cinema e conteúdos para TV), tendo como concorrente distante apenas o Reino Unido.

Os EUA construíram uma liderança mundial nas áreas da indústria farmacêutica e dos equipamentos médicos, embora nesses sectores a oferta europeia fosse competitiva na década de oitenta (antes da revolução biotecnológica) nomeadamente nos casos da Suíça, do Reino Unido e da Alemanha, sendo que lideravam a experimentação organizativa na área da prestação dos serviços de saúde, sob a pressão da exigência da redução das despesas nessa área, oferecendo soluções de carácter privado. Os EUA reforçaram a sua posição nas tecnologias de prospecção e exploração de jazigos de hidrocarbonetos, recorrendo maciçamente às tecnologias computacionais e continuaram a deter a posição dominante nas tecnologias de produção de electricidade a partir do uso do gás natural.

Mas a forte competição asiática e sobretudo japonesa causaram dificuldades aos EUA para assegurarem uma posição de topo na indústria automóvel mundial, embora com crises financeiras recorrentes dos grandes construtores de Detroit (GM, FORD e CHRYSLER); responderam aos choques petrolíferos de 70 com uma tardia oferta de modelos mais económicos no consumo de petróleo, acabando por, na década de 80, realizar uma notável recuperação

centrada nas *pick up*, monovolumes e SUV; o cluster automóvel/mecânica foi-se desintegrando à medida que cada vez mais foram máquinas japonesas renovaram as linhas de produção.

Ao longo dos anos 80 e 90 os EUA ampliaram a abertura da sua economia ao exterior (maior percentagem do Comércio Externo face ao Produto), mantiveram a sua posição de economia mais fortemente multinacionalizada, dispendo de uma rede de filiais e “joint-ventures” na indústria e nos serviços, que asseguram a verdadeira presença do sector empresarial americano na economia mundial e afirmaram-se como o principal destino do investimento internacional. Mas em consequência da acumulação durante esse período de défices de transacções correntes passaram da posição de maior credor mundial para a de maior devedor, o que rapidamente passou a afectar negativamente o saldo da conta de rendimentos de capitais.

4.3.2. Japão - O Japão ainda se podia caracterizar no início da década de 80 como uma economia exportadora industrial e importadora de serviços, com os sectores de especialização internacional concentrados nalguns pólos da indústria, que têm um peso na produção e no emprego que distingue o Japão de outros países industrializados. Uma economia que no início da década de 80 era pouco aberta às importações (as suas importações situam-se actualmente ainda em 7% do PNB, em comparação com o valor médio da OCDE de 14,6%), fracamente multinacionalizada, operando nos mercados mundiais a partir do arquipélago. O Japão experimentou no pós guerra, e nomeadamente nos anos 60 e 70, um forte crescimento económico assente na indústria, orientado para o mercado externo e focalizado num número restrito de sectores onde as empresas japonesas tiveram como objectivo não a rentabilidade a curto prazo mas o ganho de quotas de mercado, até ocuparem posições de topo ou mesmo de liderança em termos mundiais.

Essa trajectória foi reforçada com os choques petrolíferos dos anos 70 que tiveram como uma das respostas do Japão uma viragem maior para a exportação, sobretudo para os EUA, cujo mercado de tornou mais acessível, após a negociação cambial a que nos referimos no Anexo, e que justificou a prática de exportar em dólares e não em yens Durante esse período, que podemos designar de “extroversão dirigida”, o Estado, em conjugação com os Keiretsus e com algumas empresas independentes, foi construindo uma estratégia de crescimento e competitividade e pleno emprego com os seguintes componentes: a) Foi-se consolidando no Japão uma economia dual - com um conjunto de sectores fortemente expostos à concorrência internacional, intensivos em capital e tecnologia e elevadas produtividades - protegidos da presença externa na sua fase de instalação e de obtenção das economias de escala; ao lado de outro conjunto de sectores mais

protegidos da concorrência internacional, com menores produtividades e mais orientados para a satisfação do consumo interno, para a edificação do território e para o investimento nas redes infra estruturais da economia (redes de transporte, energia, telecomunicações); b) O Japão foi evoluindo de uma especialização assente em sectores exportadores do que designamos por “economia do aço” (siderurgia, construção naval, equipamentos pesados mecânicos e electromecânicos e química de base) para uma focalização privilegiada em torno de sectores de bens de consumo duradouro (automóvel, motorizadas, electrodomésticos, electrónica de consumo e instrumentação de consumo (relógios, máquinas fotográficas e outra óptico). Optou em todos estes casos por ampliar o mercado interno pela criação dos sectores que fabricavam os bens de equipamento para os sectores exportadores (máquinas ferramentas, automação e robótica, mecânica de precisão, equipamento para miniaturização electrónica etc). Ao lado da exportação de bens de consumo duradouro em mercado competitivo foi-se criando um núcleo protegido pelas encomendas públicas nas indústrias da defesa, aeronáutica e espaço procurando de forma “oculta” adquirir competências próprias em áreas chave, mantendo ao mesmo tempo actividades industriais através da colaboração com firmas estrangeiras, sobretudo dos EUA. O Estado, para enquadrar esta estratégia multifacetada utilizou três tipos de instrumentos principais: **a)** controlo sobre as importações e exportações (pautas e licenças no primeiro caso, subsidiação no segundo); **b)** controlo do Investimento Directo estrangeiro, no quadro mais geral do controlo sobre movimentos de capital, travando a entrada de multinacionais dos EUA e de outros países e negociando contratos de licenciamento de tecnologia; **c)** criação de um sistema de financiamento público complementar dos bancos dos *keiretsus* incluindo a criação de bancos específicos (ex. Banco de Desenvolvimento do Japão) beneficiando do enorme poder de captação de poupanças privadas do Banco Postal que participou na sua criação; **d)** organização das encomendas do sector público. O objectivo desta estratégia foi desde o início ultrapassar falhas de coordenação entre actores, que pudessem limitar o mercado interno e o financiamento suficiente para desenvolver novos sectores, mantendo simultaneamente um ambiente de competição entre empresas que permitisse a sua evolução. O que era facilitado pela competição entre *Keiretsus*, cada um procurando não ficar atrás dos outros nos sectores escolhidos como sectores estratégicos.

No seio do Estado o papel chave nessa política foi desempenhado pelo mítico MITI (Ministério do Comércio e Indústria), que detinha os poderes administrativos sobre os dois primeiros instrumentos. Estes poderes permitiram ao MITI (Ministério da Indústria e do Comércio Externo) ao longo das décadas de 60 e 70 controlar a direcção da mudança da

estrutura industrial japonesa, mantendo a autoridade suficiente para influenciar e constranger as decisões estratégicas das grandes empresas, sempre com a preocupação de permitir a consolidação de um grupo de empresas concorrentes em cada um dos “sectores estratégicos”, e não apenas de um campeão nacional. O Estado intervinha assim de vários modos que limitavam a margem de manobra das empresas privadas de maior dimensão e as enquadrava num planeamento nacional evolutivo, gerido por uma poderosa burocracia com intimas relações com os grupos empresariais mas não subordinada a nenhum deles. O Japão foi assim estruturando a sua presença nos mercados internacionais em torno de três pólos, articulando um conjunto de sectores tecnológica e/ou funcionalmente inter-relacionados, e de um quarto pólo que, em certas conjunturas, revelava forte potencial. Eram eles a) o pólo que integrava a siderurgia, a construção naval, a engenharia pesada e o equipamento de controlo e automação de indústrias de processo; este pólo tem vindo a perder posição no conjunto das trocas externas, nomeadamente após o 2º choque petrolífero; b) o pólo que integrava o automóvel e as motorizadas, as máquinas ferramentas, a robótica e a electrónica automóvel, permitindo dominar os produtos, renová-los pelo recurso à electrónica e ocupar a liderança nas tecnologias e equipamentos para o seu fabrico ;c) o pólo que reunia a micro electrónica, a electrónica de consumo, a óptica e optoelectrónica, a burótica, a mecânica de alta precisão para os sistemas electrónicos e os equipamentos para o fabrico de semicondutores, nomeadamente os que recorrem à tecnologia óptica; este pólo recorre para a inovação à dinâmica da miniaturização e da integração de funções. A estes três pólos acrescenta-se um quarto baseado nos mercados públicos internos, mas em que o Japão está na ponta do progresso tecnológico (equipamento para geração de electricidade e para tracção eléctrica, sistemas para redes de telecomunicações, para uso hospitalar). Este último pólo tem maior expressão em períodos de forte investimento infra-estrutural à escala mundial ou regional.

A partir do segundo choque petrolífero foram os 2º e 3º pólos que comandaram a expansão japonesa nos mercados internacionais. Dirigiram-se privilegiadamente às outras economias industrializadas focalizando-se nos bens de consumo de massa complexos (automóvel e electrónica) nos equipamentos para o sector terciário, com exclusão do equipamento informático; nos equipamentos para a renovação dos processos de fabrico dos sectores automóvel dos outros países e nos componentes de massa para os seus sectores electrónicos. Mas em termos de sectores de alta tecnologia, o Japão, comparativamente, esteve claramente atrasado na informática e no “software”, na aeronáutica e no espaço, nas redes de telecomunicações/audiovisual globais, nas indústrias farmacêuticas e na exploração petrolífera.

Nos seus pólos de especialização internacional a competitividade japonesa tem assentado, por sua vez, em quatro vantagens: a) domínio precoce das tecnologias e das soluções organizativas que permitiam acelerar a concepção e lançamento de novos produtos de massa complexos; concebendo em paralelo os processos de fabrico mais económicos e assegurando alta qualidade, com o mínimo de desperdícios; e aumentar a flexibilidade do aparelho de produção e reduzir o peso dos *stocks*; b) organização industrial e orientação estratégica ao nível das empresas e conglomerados que dava grande valor ao desenvolvimento, fertilização cruzada e à exploração, em vários sectores e produtos, de certas tecnologias onde era realizado grande investimento em I&D; c) relações de trabalho que permitiam flexibilidade na utilização dos recursos humanos, em paralelo com uma qualificação acelerada, e um sistema de ensino produzindo engenheiros em grande número; d) intensa concorrência no mercado doméstico japonês entre os produtores do mesmo sector que pertencem a conglomerados rivais, mas com capacidade para colaborar pontualmente com o Estado no desenvolvimento de certas tecnologias.

4.3.3 A Coreia do Sul e os NIC's da Ásia - A Coreia do Sul, organizada nos seus *Chaebol* seguiu uma trajectória de desenvolvimento sectorial muito semelhante á do Japão com duas décadas de atraso. Siderurgia, Construção Naval e equipamento pesado para obras públicas; automóvel e depois electrónica de consumo e de telecomunicações constituíram os pólos de competitividade coreana, competindo frontalmente com o Japão nas décadas de 90 e seguintes. Taiwan, por seu lado, transformou-se nos anos 70 e 80 numa “economia de silício” competindo com o Japão na oferta de capacidade de produção de semicondutores e de componentes para computadores, mais tarde avançando para a oferta de equipamentos informáticos de uso pessoal.

4.4. Uma Divisão de Trabalho no “Mundo do Pacífico”-Hierarquia e Competição

Pode pois afirmar-se que a divisão de trabalho no “Mundo do Pacífico” era simultaneamente marcada por uma hierarquia incontornável que colocava os EUA na liderança de sectores de ponta em termos tecnológicos, uns que nunca “saíram” do seu território, (aeronáutica, espaço e defesa; indústrias farmacêuticas e dos equipamentos médicos, audiovisual e equipamentos e tecnologias do petróleo) outros que os EUA organizaram à escala da bacia do Pacífico, tendo aberto oportunidades de crescimento rápido a países como Taiwan, Malásia e Filipinas. E por uma competição aberta nas áreas dos bens de consumo duradouro (automóvel, electrónica e

instrumentação de consumo) e dos equipamentos para a sua produção com um primado do Japão, desafiado pela Coreia do Sul.

SECÇÃO III. EUA: AFRONTANDO A URSS, COOPERANDO E COMPETINDO COM O JAPÃO (1980-1985)

Consideramos nesta investigação que em 1979/80 se inicia a actual fase da Globalização, com a liberdade de circulação de capitais por iniciativa dos EUA, Reino Unido e Japão com o início da abertura ao exterior da República Popular da China, podendo mesmo assim distinguir-se dois subperíodos:

1) O primeiro de 1980 a 1985, que nos EUA engloba o 1º mandato de Ronald Reagan e foi em termos estratégicos marcado pela resposta dos EUA ao expansionismo da URSS e em termos económicos pela política antinflacionista iniciada ainda na presidência Carter, pela desregulamentação financeira, pelo corte de impostos e pelo aumento drástico das despesas com a defesa, num contexto marcado pela recessão de 1981/2, pela alta do dólar e pela crise da dívida do terceiro mundo que atinge em cheio os *Money Centre Banks* dos EUA mas também pelo início do *bull market*; foi também marcado pelo início da profunda transformação económica da China sob a direcção de Deng Xiao Ping;

2) O segundo de 1985 a 1990, que nos EUA corresponde grosso modo ao 2ª mandato de Ronald Reagan e parte do mandato de George Bush (pai), que em termos estratégicos foi marcado pela mudança de comportamento da URSS traduzida na série de negociações sobre armamento, pela retirada do Afeganistão e pelas revoluções no Leste europeu incluindo a queda do muro de Berlim e finalmente pelo crise terminal da URSS; em termos económicos foi marcado nos EUA pela crise nos *Money Centre Banks* e nas Caixas de Poupança (*Savings and Loans*), pela transformação do sistema financeiro; pela explosão de inovação e pelo *boom* da bolsa; pelo contra choque petrolífero desencadeado pela Arábia Saudita, pela valorização do yen e pela bolha especulativa no Japão que termina com o *crash* bolsista e imobiliário.

CAPÍTULO 5 - EUA: REARMAMENTO, INDÚSTRIAS DA DEFESA E INOVAÇÃO TECNOLÓGICA (1980-1985)

No final da Administração Cárter, os EUA suspenderam as negociações START com a URSS e lançaram-se num processo de rearmamento, mas foi a Administração Reagan que concretizou o maior investimento da Defesa jamais realizado em tempo de paz²⁷.

5.1 A Modernização dos Armamentos a Nível do Arsenal Estratégico

De acordo com o testemunho do Secretário da Defesa Caspar Weinberger ao Comité de Forças Armadas do Senado em 5 Outubro de 1981 a Administração Reagan pretendia obter de novo, e manter um equilíbrio estratégico com a URSS considerando esse equilíbrio como a "chave" para dissuadir um qualquer ataque nuclear pela URSS contra os EUA e os seus aliados, ao mesmo tempo que seria também a "chave" para se vir a obter um acordo genuíno de redução de armas estratégicas. A Administração partia da constatação da existência de uma “janela temporal de vulnerabilidade” face à URSS se nada fosse feito para compensar a não modernização das forças estratégicas dos EUA em tempo recente, enquanto a URSS não tinha parado de modernizar e fortalecer as suas desde 1961, “janela” essa que na opinião da Administração atingiria o seu máximo em 1985/6. O objectivo do programa de rearmamento estratégico dos EUA era por um lado corrigir as mais evidentes fraquezas na postura nuclear, modernizando as forças existentes e, investindo ao mesmo tempo em novas forças que permitissem aos EUA avançar seguramente para o próximo século. Seriam **cinco** os principais elementos deste programa de rearmamento, partindo da noção que os EUA deveriam poder contar com uma **tríade** de dissuasão, com cada uma das suas três componente tão forte e com sobrevivência tão garantida quanto possível.

Melhorias substanciais nos sistemas de comando, controlo e comunicações do arsenal estratégico - A Administração considerava que na década anterior não teria sido feito o esforço necessário de modernização dos sistemas de alerta avançada de ataques nucleares pela URSS, nem para garantir a sobrevivência dos centros de comando e controlo do arsenal que permitiriam ao Presidente manter o comando sobre um arsenal tão complexo quanto o era o arsenal estratégico dos EUA em caso de guerra nuclear. Logo no início de funções a Administração Reagan avançou no sentido de: **a)** modernizar os radares em terra e os satélites, de forma a obter um alerta mais definitivo caso um ataque fosse decidido pela URSS (nomeadamente ataques por submarinos operando em áreas próximas das costas sudeste e sudoeste dos EUA; **b)** melhorar a

²⁷ No Anexo encontram-se analisadas as dinâmicas da década de 70 a nível estratégico geopolítico que fornecem o contexto para este processo de rearmamento.

capacidade de sobrevivência dos sistemas de alerta em satélites e instalar vários terminais terrestres móveis para assegurar o *backup* do processamento da informação oriunda desses satélites; **c)** dispor de novos centros de comando aerotransportados E-4B ao serviço da Autoridade de Comando Nacional em tempo de guerra e aumentar a resistência contra os impactos nucleares por parte dos EC.135 *Airborne Command Posts* ao serviço dos comandantes no terreno; assegurando a sua capacidade de comunicações com a Autoridade de Comando Nacional; e **d)** instalar um novo sistema de satélites de telecomunicações empregando canais de ultra alta frequência por forma a garantir a comunicação das ordens do Presidente e a melhorar as comunicações com os bombardeiros estratégicos e os submarinos.

Modernização da componente da Tríada - “bombardeiros estratégicos” - por forma a assegurar a capacidade de penetração nas defesas antiaéreas da URSS - A Administração Reagan tomou a decisão de: **a)** equipar os EUA com uma frota de 100 novos bombardeiros supersónicos B1 de uso dual (convencional e nuclear), com capacidade de voo a baixa altitude e equipados com mísseis de cruzeiro; estes bombardeiros começariam por estar ao serviço do arsenal nuclear para na década de 90, passando fundamentalmente a servir como plataformas de lançamento de mísseis de cruzeiro; **b)** avançar rapidamente - como já fora decidido anteriormente - para uma nova geração de bombardeiros estratégicos com tecnologias *stealth* que lhes permitisse "evadir" os radares do adversário soviético; **c)** modernizar parte da frota existente de B 52 com mísseis de cruzeiro, retirando do activo uma parte da frota mais antiga deste tipo de aviões; **d)** fazer dos mísseis de cruzeiro a arma privilegiada de penetração nas defesas antiaéreas da URSS com a produção encomendada de 3000 mísseis; e **e)** Aumentar a capacidade dos aviões de reabastecimento em voo dos bombardeiros estratégicos.

Instalação de novos mísseis balísticos intercontinentais baseados em submarinos, encarados como a componente da Tríade, com maior capacidade de sobrevivência - O que envolveu: **a)** desenvolver uma nova geração de mísseis balísticos intercontinentais lançados de submarinos nucleares (SLBM) – Trident II ou D5 - com o dobro da potência da geração anterior e muito maior precisão de tiro, dotando assim esta componente da Tríade de capacidades contra forças e não apenas com capacidade de resposta contra cidades (que era a sua função tradicional enquanto pilar da Dissuasão por Destruição Mutua Assegurada); **b)** Colocar ao serviço uma nova classe de submarinos nucleares – a classe ORION - com maior capacidade de transportar SLBM (mísseis balísticos lançados de submarinos); **c)** Instalar a bordo de submarinos *general purpose* centenas de mísseis de cruzeiro com ogivas nucleares lançados do mar, fortalecendo a

dissuasão, ao ampliar do modo mais rápido as forças de reserva estratégicas, gerindo assim o período em que seria maior a referida “janela de vulnerabilidade” dos EUA.

Melhoria, passo a passo, da potência e precisão dos mísseis balísticos intercontinentais baseados em terra, reduzindo simultaneamente a sua vulnerabilidade - A Administração Reagan considerava que a URSS, ao poder equipar os seus mísseis balísticos intercontinentais de grande porte (S 18 e S 19) com tecnologia MIRV (ogivas com múltiplos veículos de reentrada na atmosfera) de elevada precisão, teria adquirido um **monopólio de facto** de capacidades contra forças capazes de atingir alvos de grande valor estratégico (centros de comando, mísseis ICBM, bases de bombardeiros estratégicos dos EUA) e altamente reforçados. A sua opção de base, dotar a Tríade com capacidade contra forças, através do desenvolvimento do míssil D5 já referido. Mas também procurou encontrar uma solução para dotar a componente ICBM, com uma maior capacidade de sobrevivência para a nova geração de mísseis MIRVados MX. Decidiu continuar o desenvolvimento do míssil MX e encomendar um primeiro lote de 100 unidades (mais tarde reduzida para 50, por exigência do Congresso,) colocando possivelmente os primeiros 35 em silos reforçados, onde anteriormente estavam instalados os Titan (cuja desactivação fora decidida pela Administração) e Minutem III²⁸.

Avanços na Defesa Estratégica, como um quarto meio adicional de desencorajar e dissuadir um ataque nuclear contra os EUA - Logo no início do seu mandato, a Administração Reagan deu ênfase ao *upgrading* dos sistemas de defesa estratégica, chamando a atenção para o facto de que havia mais de uma década que os sistemas e sensores que integravam essa componente terem sido ignorados em termos de modernização - por exemplo ao nível da defesa antiaérea - e dos programas de I &D na área dos sistemas anti satélite e de defesa anti missil balísticos estarem atrasados face aos seus equivalentes na URSS. As primeiras medidas incidiram na área da monitorização, graças à parceria com o Canadá para a instalação dos novos radares *Over the Horizon Back Scatter* (OTH-B). E incluíram também a substituição dos esquadrões de interceptores F-106 por esquadrões com os F-15 e a aquisição de mais seus aviões AWACS. Ficando igualmente de pé o compromisso de desenvolvimento de sistemas anti satélite.

²⁸ Em 1983 foi criada uma comissão para estudar a melhor solução para localização dos novos mísseis.

5.2.O Lançamento da Iniciativa de Defesa Estratégica (SDI)

Em 23 de Março de 1983 o Presidente Reagan anunciou o lançamento da Iniciativa de Defesa Estratégica (SDI) com o objectivo de estabelecer um vasto e abrangente programa de I&D destinado a avaliar um conjunto de novas tecnologias que permitissem, eventualmente, a implantação de sistemas de Defesa Estratégica. Considerava o Presidente que os EUA com o passar das décadas tinham tornado a sua a sua estratégia de dissuasão nuclear demasiado dependente da ameaça de retaliação nuclear por via de armas ofensivas, situação tanto mais melindrosa quanto a URSS se parecia encaminhar para uma capacidade de primeiro ataque contra forças (nomeadamente centros de comando e controlo, silos de ICBM e bases de bombardeiros) que, a concretizar-se, deixaria os EUA perante a única escolha de retaliar contra cidades, quando a URSS permaneceria com forças suficientes para, em seguida, destruir cidades americanas. Ou seja deixando os EUA sem uma capacidade de retaliação credível - e por isso mesmo sem meios de dissuadir a URSS de lançar esse primeiro ataque contra forças. Sendo que, além disso, e em termos de Defesas Estratégicas, a URSS ao abrigo do tratado SALT I construía a única defesa antimíssil mundial para defender Moscovo e mantinha não só um vasto programa de investigação como estaria já a preparar a instalação de elementos de um sistema ABM mais vasto (vd as desconfianças quanto à finalidade da instalação de um radar de grande potência em Krasnoyark).

A proposta da Administração Reagan era a de avançar na concepção de um **sistema de defesa estratégica multicamadas**, capaz de atingir os mísseis balísticos adversários nas quatro fases do seu percurso (lançamento, pós lançamento, meio do percurso e fase terminal), assegurando um apertado crivo que não deixasse passar o maior número possível de ogivas dos mísseis MIRVados do adversário (sendo capaz de separar as ogivas dos *decoys* que as acompanhariam) e utilizando de preferência tecnologias não nucleares para interceptar e destruir os mísseis (dando ênfase às armas de energia dirigida e às armas de energia cinética). Assim alguns dos mísseis poderiam ser destruídos logo na fase de lançamento, fase em que a localização seria mais fácil, inutilizando ao mesmo tempo as ogivas que o míssil transportaria na sua parte superior; já na fase pós lançamento o sistema deveria ser capaz de destruir a componente mais restrita dos mísseis onde estariam alojadas as ogivas nucleares (designadas por *bus*) antes de essas ogivas serem espalhadas e seguirem depois as respectivas trajectórias; na fase de meio de percurso o sistema teria a tarefa mais difícil de atacar as ogivas verdadeiras nas suas trajectórias balísticas, antes que começassem a sua descida para a atmosfera; sendo que por

último as ogivas que tivessem escapado nas fases anteriores seriam objecto de intercepção a sua fase terminal.

Os quatro **vectores tecnológicos** principais do programa de I&D da SDI eram: a) Tecnologias de monitorização, aquisição dos alvos, seguimento das suas trajectórias e de avaliação da sua destruição, seguindo o princípio de que a monitorização e a aquisição dos alvos permaneceriam autónomas em cada fase, por forma a não deixar escapar os mísseis ou as ogivas que tivessem conseguido passar incólumes na fase anterior; enquanto o seguimento da trajectória e a avaliação de destruição seria contínua ao longo das fases, de forma a poder concluir da efectiva destruição dos alvos; iriam ser consideradas tecnologias ópticas, de infra-vermelhos e radar para, em conjunto e de forma integrada, cumprirem os objectivos desta função; b) Tecnologias de intercepção baseadas em armas de energia dirigida, envolvendo o investigação e desenvolvimento de *lasers* baseados no espaço, *lasers* baseados em terra, feixes de partículas lançados a partir do espaço e armas de energia dirigida com base nuclear (*lasers* de raios X, por exemplo); estas tecnologias seriam privilegiadas para atacar mísseis e seu bus na fase de lançamento e imediato pós lançamento; teriam uma forte componente baseada no espaço com todos os problemas das fontes de energia embarcadas que alimentassem as armas respectivas; c) Tecnologias de intercepção baseadas em armas de energia cinética, quer sob a forma de mísseis quer de “canhões” com projecteis de hipervelocidade; este tipo de armas seriam de particular relevo para as fases de meio de percurso quando os RV (ou seja, as múltiplas cargas nucleares contidas nas ogivas nucleares dos mísseis intercontinentais MIRVados) estivessem já distribuídos ou mesmo para fases de pós lançamento em que ainda não tivesse havido essa dispersão; e também para as fases terminais, nos casos de RV não destruídos nas fases anteriores; a SDI encarava também a possibilidade de utilizar armas de energia cinética para atacar na fase de lançamento mísseis balísticos lançados de submarinos, com curto tempo de voo; e d) Sistemas avançados de “gestão da batalha”, ou seja, sistemas informáticos de Comando, controlo e Comunicações e Informação (C3I), integrando toda a multiplicidade de sensores, o respectivo processamento de sinais e a tomada de decisão de ataque aos vários alvos, num sistema multinível com a complexidade do que se descreveu atrás.

Esteve sempre fora de causa que a primeira concretização de um Sistema de Defesa Estratégica se destinasse a proteger populações. As suas primeiras aplicações mais prováveis seriam: a) Complicar de tal forma o planeamento de um primeiro ataque (*first strike*) contra forças por parte da URSS, que o adversário hesitasse no seu lançamento, pela completa incerteza sobre quais dos alvos de valia militar que acabariam destruídos; b) Defender o território dos

EUA de um ataque contra cidades por parte de forças nucleares de menor dimensão de outras potências nucleares sem ser a URSS, destruindo os seus mísseis na fase de lançamento ou pós lançamento. Mas a SDI teve outro significado, por vezes não suficientemente referido, de ter sido o primeiro grande investimento para permitir evoluir para uma nova geração de armas pós nucleares – combinando potência de destruição em larga escala e precisão de tiro e dispensando o carácter maciço de destruição colateral típica das armas nucleares; essa foi a razão pela qual Estados que foram derrotados na 2ª guerra mundial e tinham sido impedidos de desenvolver, fabricar ou possuir armas nucleares se mostraram de imediato tão interessados em participar no seu desenvolvimento, como foram os casos do Japão e Alemanha.

5.3 Uma Nova Marinha para Responder a Conflitos nas Periferias Marítimas

Em termos convencionais os maiores investimentos realizados pela Administração Reagan incidiram na Marinha como arma privilegiada para responder ao tipo de crises que se multiplicavam em parte desencadeadas pelo activismo da URSS no terceiro mundo, e em parte pelas crises internas em Estados situados em zonas de importância crucial para os EUA. A imagem mais frequentemente associada a este investimento está condensada na frase “*a 600 ships navy*” mas esta fixação num número encobre uma profunda mudança na abordagem do papel crucial da Marinha. Esta profunda modernização incidiu quer em novas plataformas e em plataformas reequipadas – navios de superfície e submarinos - quer, sobretudo, em novos sistemas de armas utilizando tecnologias de guiamento sofisticadas e em sistemas integrados de combate. Nela se destacaram: 1) Extensão do tempo de serviço e modernização do armamento e dos sistemas de comando e controlo de porta-aviões e dos *battleships* da classe Iowa; 2) Aceleração do programa de construção de uma nova classe de porta aviões de maior dimensão com mais de 70 mil toneladas de arqueação bruta (a classe *Nimitz*) e de uma nova classe de submarinos, a classe *Los Angeles*, com propulsão nuclear e de ataque rápido que passaram a constituir a espinha dorsal da força convencional de submarinos dos EUA, armados com mísseis de cruzeiro e múltiplos lança torpedos; ao mesmo tempo era acelerado o desenvolvimento de uma nova geração de submarinos *Seawolf*; 3) Renovação da aviação naval, com os novos F/A 18 Hornet, do F-14 Tomcat e do A-6 Intruder e de aviões especializados em funções específicas de guerra electrónica como o EA – Prowler; 4) Equipamento das plataformas navais e aeronavais com novos sistemas de armas, nomeadamente os mísseis de cruzeiro Tomahawk, os mísseis anti navios Harpoon (RGM -84) e os mísseis HARM (AGM -88) destinados a destruir sistemas de radar inimigos, ou ainda, e no caso específico dos navios de superfície, os novos sistemas de

defesa anti navios do tipo *close in weapons systems* (ex:Phalanx CIWS); 5) Introdução do sistema revolucionário de combate AEGIS, começando pela sua instalação nos cruzadores com mísseis tele guiados da classe Ticonderoga, cuja produção foi acelerada. Tratava-se de um sistema avançado de comando e de controlo integrado dos sistemas de armas dos navios, que utilizava computadores de grande capacidade e radares de elevado desempenho para monitorizar e guiar em simultâneo diversos tipos de mísseis e outras armas para destruírem alvos inimigos em luta antiaérea, luta anti-submarina, ataque a alvos em terra ou batalha naval.

Este investimento maciço na Marinha, para além de ter reforçado a sua capacidade de combate naval e de luta anti-submarina, transformou-a numa arma fundamental para os conflitos travados em terra, bastando recordar o papel que os mísseis de cruzeiro embarcados em submarinos e os mísseis utilizados pela aviação naval passaram a ter nas primeiras horas de combates em regiões vitais para os EUA (vd Golfo Pérsico).

5.4. Uma Nova Concepção de Guerra Convencional em Terra. Pensando na Frente Europeia

A revolução tecnológica na guerra convencional foi a base em que assentou uma profunda mudança conceptual na condução deste tipo de guerra. Antecipada primeiro em estudos do Exército e defendida por um grupo de oficiais reformadores, acabou por ser consagrada como nova doutrina logo durante os primeiros anos da Administração Reagan. A nova doutrina, designada *Airland Battle*, destinava-se a responder à superioridade numérica convencional do Pacto de Varsóvia na Europa e à possibilidade de montar uma ofensiva vitoriosa sobre a Europa, reduzindo necessidade de utilizar as armas nucleares táticas desde a primeira fase dos combates. Assentava na capacidade de obter informação sobre o campo de batalha e de a fazer circular de modo seguro e em tempo real entre as foças, privilegiando a mobilidade das forças aliadas e a multiplicidade de ataques ás forças invasoras, acompanhada por ataques em profundidade atingindo as reservas do adversário e travando o sua junção ás forças na primeira linha dos combates. A acrescentar a maior mobilidade e poder de fogo graças a tanques mais rápidos e com capacidade de tiro em movimento rápido (tanques Abrahms), a veículos de transporte de infantaria (Bradley) e à generalização do uso de helicópteros de ataque (Apache) e utilização em larga escala de mísseis antitanque na primeira componente, da aviação e de mísseis para os ataques em profundidade.

A ECONOMIA DA URSS E AS DESPESAS COM A DEFESA - A REAVALIAÇÃO DE 1983

O Departamento da Defesa dos EUA na sua comparação anual do *performance* tecnológica nas áreas da Defesa dos EUA e da URSS concluiu em 1983 que das vinte "Mais Importantes Areas Tecnológicas Básicas " para a Defesa os EUA estariam em superioridade em quinze delas, em posição equivalente em quatro e em inferioridade apenas em uma. Já no que dizia respeito a armas já em utilização" os EUA estariam segundo o DoD em posição de superioridade tecnológica em catorze, em equivalência em treze e em inferioridade em cinco. Ou seja, a URSS, embora em atraso na base tecnológica mostrava-se capaz de incorporar tecnologias semelhantes à dos EUA num número significativo de sistemas de armas. No mesmo ano de 1983 a CIA procedeu a uma reavaliação do esforço de defesa da URSS para o período 1977-1981 evidenciando três factos:

- 1) A economia da URSS teria crescido menos do que anteriormente se calculava, o que poderia ser explicado por vários factores - esgotamento dos recursos naturais de extracção mais barata, envelhecimento do stock de capital, excesso de peso das despesas militares na alocação de fundos, baixa reprodutividade de investimentos de maior dimensão, etc; bem como de poderia atribuirá erros de avaliação dos planificadores que teriam decidido reduzir para metade o investimento na economia no Décimo Plano Quinquenal (1976-1980), acreditando que ganhos de produtividade compensariam essa redução de investimento, o que não aconteceu (devido ao próprio modo de funcionamento e à natureza dos incentivos no sistema de direcção central da economia soviética);
- 2) A proporção dos gastos com a Defesa, empregues na aquisição de novos armamentos estaria a declinar, o que em parte se poderia imputar a dificuldades tecnológicas surgidas nessas novas gerações de armamento;
- 3) Nas despesas com Defesa haveria uma realocação em favor das despesas com I&D, como que indicando a necessidade de ultrapassar atrasos tecnológicos.

FONTE:" Kaufman, Richard F., "Causes of the slowdown in soviet defense" *Survival*, vol.xxvii, nº4, July/August IISS, 1985

Um investimento em Defesa desta dimensão, em paralelo com uma redução de impostos e com a impossibilidade de introduzir cortes substanciais nos programas sociais, originou défices fiscais de enormes proporções nos EUA. Mas ao contrário do que se pensou na altura, a Globalização resolveu o problema - ao transformar os títulos do tesouro dos EUA no activo mais seguro procurado a nível mundial. Sem ter que aumentar a carga fiscal sobre a população e sem ter corrido o risco de se assistir a um surto inflacionário interno a Administração Reagan "geriu" o maior investimento da Defesa em tempo de paz, pode contar com uma inflação "domesticada" e, não obstante os grande défice correntes, viu o dólar valorizar-se em todo este período.

CAPITULO 6 - O GOLFO PÉRSICO E O MÉDIO ORIENTE NO CENTRO DAS ATENÇÕES

Os anos 80 foram marcados, fora da Europa, por dinâmicas interligadas ao longo de um Arco de Crise que uniu o Médio Oriente, o Golfo Pérsico e a Ásia Central/Afeganistão, interligação que resultou da gestão realizada pelos Estados regionais com maior autonomia de actuação e pelos EUA e URSS de três acontecimentos que haviam ocorrido em 1979:

- 1) A queda do regime imperial do Irão e a implantação da República Islâmica, que pôs em questão a solução encontrada pela Administração Nixon para a retirada militar do Reino Unido da região, ou seja, a cooptação do Irão imperial como potência regional aliada aos EUA,

contendo o Iraque, coexistindo e cooperando com Israel e assegurando funções de contenção da URSS na sua eventual estratégia de expansão para o Índico; o novo regime veio combinar o irredentismo xiita com o nacionalismo persa e confundir todo o cálculo geopolítico tradicional no Golfo Pérsico, ameaçando antes demais os países com fortes minorias xiitas no seu território, sem falar do Iraque, em que a população de matriz religiosa xiita era numericamente maioritária, politicamente oprimida e socialmente marginalizada;

2) O Tratado de Paz entre Israel e o Egito, na sequência dos acordos de Camp David deixara a Síria como o único Estado árabe da “linha da frente” com capacidade militar²⁹ Estado que, pela tutela que exercia sobre a política do Líbano passara a ter uma via foi ao longo da década de 90 o bastião de uma frente rejeccionista daquele Tratado (que incluía a Síria, Iraque, OLP, Líbia, Yémen do Sul e, com intermitências a Argélia), ao mesmo tempo que procurou as oportunidades para dividir a OLP e colocar o nacionalismo palestino sob sua direcção estrita; dividir e enfraquecer OLP era também um objectivo de Israel para poder aplicar a versão mais minimalista do compromisso assumido em Camp David de conceder autonomia aos territórios palestinos ocupados em 1967;

3) A invasão do Afeganistão pela URSS, encarada desde o início pelos EUA como o primeiro passo de um avanço para o Índico e para o Golfo Pérsico, e pela China como um passo decisivo no reforço da convergência URSS/Índia dirigida contra a aliança Paquistão /China que levaria a um “cerco “ mais completo da China³⁰.

A interacção destes três processos encontrou na Arábia Saudita o Estado cuja actuação era decisiva em qualquer deles, pelo que a década de 80 se poderia designar como a “década da Arábia Saudita”, evolução que não podia deixar de ser rapidamente apreendida por Israel. A Administração Reagan prosseguiu no período 1981/5 os seguintes objectivos neste "Arco de Crise": **a)** dotar os EUA de uma presença militar permanente no Golfo Pérsico de dimensão muito superior à que a Administração Carter tinha encarado quando decidiu a constituição da Força de Deslocação Rápida. A Administração Reagan criou um Comando Central para coordenar a acção das forças militares norte americanas na área do Golfo Pérsico e regiões limítrofes; transformou a base de Diego Garcia no Índico na retaguarda segura para as operações no Golfo; negociou o acesso a um conjunto de bases militares e de pontos de apoio para as suas unidades de combate na Arábia Saudita, em Omã, na Península do Sinai no Egito (neste caso integrada numa força multinacional) e no Paquistão; **b)** garantir a protecção das Monarquias do

²⁹ Embora totalmente dependente dos fornecimentos de armas da URSS.

³⁰ Cerco de que também faria parte a elevação do Vietname a potência regional na Indochina com o apoio da URSS.

Golfo, centrando-se num relacionamento militar aprofundado com a Arábia Saudita, com quem foi igualmente reforçada a colaboração na gestão do mercado petrolífero (e na eventual utilização do preço do petróleo para fins geopolíticos); c) manter o apoio militar e diplomático a Israel, mas prosseguir ao mesmo tempo o caminho aberto pelos acordos de Camp David celebrados durante a Administração Cárter, no sentido de, sob liderança dos EUA, avançar no processo de Paz no Médio Oriente, marginalizando a URSS; e d) organizar um “eixo” de Estados comprometidos com o combate às forças da URSS no Afeganistão, em que a Arábia Saudita e o Paquistão seriam as peças centrais e a China forneceria um apoio suplementar.

6. 1 O Golfo Pérsico em Chamas: A Guerra Iraque -Irão

6.1.1. Iraque e Irão: Conflitos fronteiriços e ameaças de subversão interna - as razões que levaram Saddam Hussein a desencadear em 22 Setembro de 1980 uma invasão do Irão, iniciando uma guerra que durou até 1988, têm sido discutidas em profundidade por muitos peritos não parecendo haver um consenso sobre a hierarquia dessas razões. Autores como Ralph King destacam as razões que tinham que ver com um receio muito enraizado em Saddam Hussein de que o novo regime do Irão, caso se fortalecesse, poderia actuar de modo a contribuir para o desmembramento político do Iraque, uma construção estatal artificial e muito recente, aproveitando-se, quer do facto de a maioria da população ser muçulmana de obediência xiita, tal como no Irão, quer da proverbial conflitualidade dos curdos contra o poder central em Bagdad. A recuperação do controlo exclusivo sobre o Shatt al Arab, que o Iraque havia sido obrigado a ceder nos Acordos de Argel em 1975 ao Irão Imperial, constituiu outra possível razão de peso, quer com valor em si mesmo, quer como demonstração de uma nova relação de forças no Golfo Pérsico favorável ao Iraque. Por outro lado, o ataque de surpresa ao Irão, se resultasse, oferecia a Saddam Hussein duas outras oportunidades – aproximar-se dos Estados árabes moderados, fazendo da campanha contra o Irão a base de partida para a sua afirmação como potência dominante no Golfo e fazer convergir essa velha aspiração com os interesses dos EUA que, após queda do Xá tinham perdido o seu aliado militar na região.

É claro que este cálculo estratégico supunha uma vitória rápida, contando Saddam quer com desorganização das forças armadas regulares do Irão, objecto de deserções e de depurações em massa dos comandos considerados de pouca confiança, quer com o embargo dos EUA aos fornecimento de peças a umas forças armadas integralmente equipadas com material norte americano e britânico. Por sua vez a busca de uma superioridade aérea, tornada possível pelos fornecimentos da França em aviões (Super Étandard e Mirages) e mísseis iria ser prosseguida ao

longo da guerra. No momento da invasão o Iraque encontrava-se numa posição financeira invejável, tendo acumulado reservas cambiais na ordem dos 35 biliões de dólares a preços da época, em consequência da alta de preços do petróleo desencadeada pelos dois “choques petrolíferos”.E estava no início de um ambicioso plano de industrialização destinado a transformá-lo na “Prússia do Médio Oriente” e tornara-se muito menos dependente da URSS, já que diversificara os seus fornecedores de armamento, tendo a França assumido um papel chave, incluindo na construção de um reactor nuclear que deveria constituir a primeira pedra de um programa inicialmente destinado a concorrer com o do Xá do Irão (e com Israel).

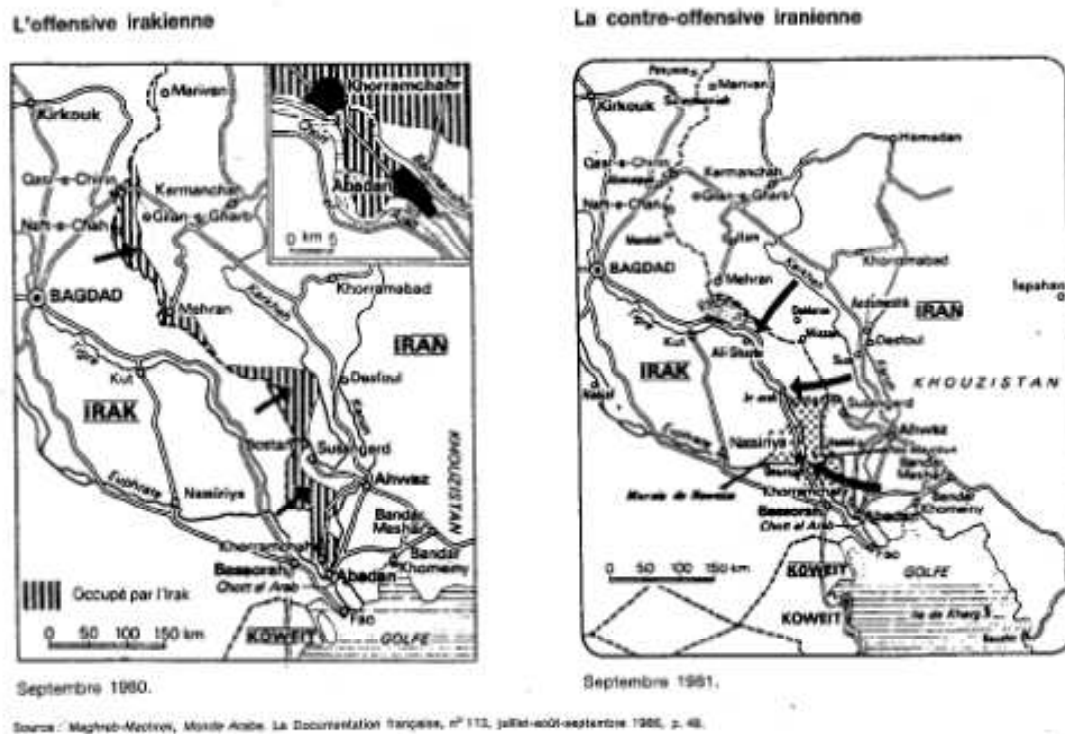
6.1.2. 1980/1985 – A guerra Iraque /Irão, uma guerra com cinco fases

1ª Fase. Setembro de 1980 a Agosto de 1981 - Em 22 de Setembro a Força Aérea iraquiana atacou de surpresa dez bases da Força aérea do Irão, mas falhou no objectivo de destruir em terra o grosso da força Aérea iraniana.No dia seguinte o Iraque invadiu o Irão, atravessando o Shatt al Arab e conquistando uma extensa faixa de território ao longo da sua fronteira em três direcções: 1) Uma frente principal a sul, concentrando forças na invasão da província do Khuzestão, com duas tenazes, uma dirigida ao controlo do Shatt al Arab e das cidade/ porto de Khorramshahr e Abadan, que foram conquistadas e as respectivas instalações petrolíferas portuárias parcialmente destruídas e outra em direcção a Ahvaz, capital da província e ao nó rodoviário da cidade de Desfoul que permitia a ligação de Teerão a diversas cidades da província³¹; 2) Uma frente ao centro, com o corpo de exército que assumia a defesa de Bagdad a avançar em direcção a duas posições consideradas estratégicas na defesa ulterior da capital iraquiana; as cidades de Mehran e de Qasr-e-Chine são conquistadas, localizando-se esta última sobre a rota tradicional de invasão Teerão – Bagdad; e 3) Uma frente a norte, na continuidade do Curdistão iraquiano, para a eventual defesa posterior de Kirkuk e dos campos petrolíferos do norte.

A invasão terrestre do Irão incluiu uma actuação claramente ofensiva em direcção ao Khuzestão e duas actuações defensivas, no centro e no norte, na expectativa de resistir a eventuais contra ofensivas do Irão contra Bagdad e Kirkuk. Os principais resultados alcançados nos primeiros dias localizaram-se ao longo de uma estreita faixa, parcialmente ao longo do Shatt al Arab e do litoral nordeste do Golfo Pérsico, longe do *heartland* do Irão, localizado nos planaltos e montanhas, onde se encontravam as principais cidades persas, o que facilitaria futuras contra ofensivas, desde que a República Islâmica sobrevivesse às dissensões internas e conseguisse reorganizar as forças armadas.

³¹ Sendo que nenhuma destas duas cidades chegou a ser conquistada.

Mapa 1. A Linha da Frente na Guerra Iraque-Irão



A 24 de Setembro o Irão respondia através da sua Marinha que atacou a segunda cidade do Iraque -Bassorá - destruindo dois terminais de petróleo perto do porto de Fao, enquanto a Força Aérea que manteria superioridade neste período da guerra atacava vários alvos estratégicos -instalações petrolíferas e petroquímicas, barragens e o reactor nuclear de Oziraz , sem o conseguir destruiu. Logo a 28 o Iraque apresentou os termos em que aceitaria de imediato um cessar-fogo e que eram: a) A aceitação pelo Irão da soberania do Iraque sobre ao Shatt-al-Arab, pondo fim à vigência do Acordo de Argel negociado com o Irão imperial; b) A cessação das interferências do Irão nos assuntos internos do Iraque; c) O compromisso mútuo de aderência ao principio de boas relações de vizinhança; d) Retirada do Irão de três ilhas de interesse estratégico localizadas no estreito de Ormuz e reivindicadas pelos Emiratos Árabes Unidos e que haviam sido anexados pelo Irão. A 29 de Setembro o Irão responde com três condições para a abertura de negociações: o derrube do regime iraquiano, a ocupação pelo Irão de Bassorá, a título de indemnizações de guerra e a realização de um referendo para permitir á população do sul do Iraque decidir se preferia a sua integração no Irão ou no Iraque e a organização de um referendo aos curdos do norte do Iraque dando-lhes a escolher entre uma autonomia no seio do Iraque ou uma integração no Irão em conjunto com os curdos iranianos. Nesta primeira definição de condições desenhavam-se os objectivos de guerra que o Irão iria prosseguir: a queda do regime

do partido Baath no Iraque e a desintegração do País, levando á perda de controlo das duas regiões produtoras de petróleo, nomeadamente através da anexação, se possível, da província meridional de Bassorá em que a população de obediência xiita era esmagadoramente maioritária e onde se localizavam uma das duas concentrações de campos petrolíferos do Iraque. A 30 a aviação Israelita, na sequência do ataque anterior pela força aérea do Irão, acabou por destruir as instalações dos reactores nucleares Isis e Osirak, sem que o Iraque reagisse.

2ª Fase. Setembro 1981 a Junho de 1982 - O exército regular iraniano e os guardas revolucionário conseguiram romper o cerco a Abadan, forçaram o recuo das forças iraquianas e reconquistaram em operações sucessivas o estreito território ocupado pelo Iraque, culminando na tomada do porto de Khomrramchar e na rendição das tropas inimigas. Saddam Hussein ordenou então o recuo para a fronteira e nos dias seguintes à invasão do Líbano por Israel propôs um cessar-fogo com o regresso ao *statu quo* anterior á invasão, com o pretexto de fazer convergira esforços contra o inimigo israelita. Nesta fase da guerra a Síria decidiu em Abril de 1982 encerrar o oleoduto que ligava os campos petrolíferos do Iraque ao Mediterrâneo, o que vindo em acréscimo à impossibilidade de exportar petróleo pelo Golfo devido ao boicote iraniano, deixava o Iraque com uma única via de exportação de petróleo, através da Turquia e do oleoduto que atravessava o Curdistão. Em contraste, o Egipto apoiou o Iraque com fornecimento de armas de fabrico soviético que detinha nos seus arsenais e iniciou a aproximação aos países árabes do Golfo, após o isolamento a que tinha sido votado devido ao Tratado de Paz com Israel. Em Junho de 1982 os EUA formalizam, através de uma Directiva Presidencial (NSDD) a sua intenção de fazer o que fosse necessário para impedir que o Iraque fosse derrotado na guerra contra o Irão.

3ª Fase. Julho de 1982 a Novembro de 1983- As forças armadas iraquianas, tendo recuado para a fronteira, entrincheiram-se e organizaram uma defesa poderosa contando com novo armamento entretanto recebido da URSS e da França .Por sua vez no seio da elite da República Islâmica do Irão formou-se um consenso no sentido da continuação da guerra com o objectivo de libertar o sul do Iraque e chegar até Bagdad, levando á queda do regime. Já sob o comando exclusivo dos guardas revolucionários sucederam-se as ofensivas iranianas, conseguindo romper as defesas iraquianas. Nesta fase da guerra o Iraque multiplicou as vias de escoamento do petróleo negociando com a Arábia Saudita uma ligação à rede de oleodutos do reino e com a Turquia uma ampliação do oleoduto existente. Se tivermos em conta a crescente dependência do financiamento externo do esforço de guerra - em que Arábia Saudita e Kuwait se iriam destacar - o Iraque passou a depender cada vez mais dos Estados vizinhos, sem que estes tivessem alternativa a continuar a apoiá-lo -com receio de uma vitória do Irão.

4ª Fase. Dezembro de 1983 a Março de 1985 - Nesta fase sucedem-se as actuações do Irão com recurso a métodos não convencionais (ataques terroristas, explosões, assassinatos, etc), enquanto o Iraque levava a cabo sucessivos ataques da sua força aérea - entretanto reforçada com novos aviões e mísseis fornecidos pela França - contra alvos petrolíferos do Irão. Entretanto foram lançadas novas ofensivas terrestres contra o Iraque - desde os territórios montanhosos do Norte aos pântanos do sul, continuando sem conseguir romper a defesa iraquiana, mas permitindo a ocupação das ilhas Majnoun onde se localizavam um sexto das reservas petrolíferas do Iraque. Nesta fase inicia-se a utilização de armas químicas pelas forças iraquianas. Perante os estragos resultantes dos ataques contra alvos petrolíferos no seu território, o Irão ameaçou encerrar o estreito de Ormuz à navegação, se continuassem esses ataques. É também nesta fase que o Irão, através de uma unidade de elite dos guardas revolucionários e de uma célula terrorista libanesa, vai fazer a sua “estreia” no conflito do Médio Oriente através de uma campanha de ataques bombistas, de uma intensidade até então desconhecida no já longo conflito israelo-árabe, primeiro contra a Embaixada dos EUA em Beirute e depois contra as tropas dos EUA e da França que integravam a força multinacional da ONU destacada para acompanhar a retirada da OLP do Líbano e a um aquartelamento israelita no país. O Irão começava a exemplificar no Líbano o que seria uma estratégia de implantação junto das comunidades xiitas até então marginalizadas nos países em que residiam e de as utilizar em favor dos seus objectivos regionais.

5ª Fase - 1985 -1986 - Foi uma fase breve mas intensa, designada "guerra das cidades" ou “guerra das capitais”, em que o Iraque tentou vergar o adversário através da superioridade alcançada pela sua aviação reequipada. O Irão, por sua vez recomeçou os ataques terrestres que abriram para uma nova fase em que o objectivo iraniano era tomar Bassorá num território xiita e daí partir à conquista de Bagdad. Em 1986 o Irão conquistava a península de Fao, no extremo sul do Iraque, na fronteira com o Kuwait, obtendo o que na altura foi considerado como a base para conquistar Bassorá e tomar todo o sul xiita, desmembrando o Iraque.

6.1.3. 1980/1985 – Os países árabes, a URSS e os EUA perante a guerra Iraque-Irão³² - Face ao desencadear e posterior desenrolar da guerra Iraque – Irão, o mundo árabe dividiu-se em três grupos: (i) A Jordânia, na continuação do estreitamento de relações jordano-iraquianas dos anos anteriores, colocou-se sem ambiguidades ao lado do Iraque; (ii) As Monarquias do Golfo (Arábia Saudita, Kuwait, Qatar, Emiratos Árabes Unidos, Bahrein e Oman) deram um passo no sentido

³² Adiante referiremos a evolução da guerra até ao seu final em 1988.

da coordenação das suas políticas criando o Conselho de Cooperação do Golfo (CCG), mas não avançando para qualquer integração militar, tendo mais que no seu seio o Kuwait foi-se sempre distinguindo pela recusa num alinhamento do Conselho com as posições dos EUA (numa posição diametralmente oposta ao Omã), tendo feito vários movimentos no sentido de uma aproximação à URSS (vd com aquisições de armamento); porém; com a passagem para a 2ª fase da guerra, quer a Arábia Saudita quer o Kuwait, embora com alguma reticência, não viram outra solução senão apoiarem financeiramente o esforço de guerra do Iraque, o que passaram a fazer em larga escala nomeadamente a partir de 1985; (iii) Os Estados mais alinhados com a URSS no conflito israelo árabe, e que permaneciam na Frente Rejeccionista dos Acordos de Camp David – Síria, Líbia e Yémen do Sul - apoiaram o Irão. O Egipto, aproveitou a guerra para reduzir o seu isolamento no mundo árabe, o que se tornou mais fácil quando o Iraque foi alvo sob sucessivas ofensivas iranianas, e passou a fornecer armas de fabrico soviético ao Iraque e se disponibilizou a apoiar as Monarquias do Golfo.

A guerra Iraque-Irão não resultou de uma actuação das superpotências uma contra a outra, mas levou cada uma delas a tentar utilizá-la seu favor: a) A URSS, que tinha sido o principal aliado do Iraque, assistira a um gradual afastamento deste sob a liderança de Saddam Hussein e, inicialmente tivera esperança em realizar uma aproximação ao novo regime do Irão, enquanto o seu principal Estado cliente no Médio oriente - a Síria - tomara partido explícito pelo Irão, o mesmo acontecendo a outros Estados alinhados com a URSS na rejeição dos Acordos de Camp David e nas iniciativas de paz lideradas pelos EUA; b) Os EUA, estando naturalmente interessados numa derrota e eventual colapso do novo regime do Irão, não estavam em condições imediatas de se aproximar do Iraque - que constituía um baluarte da frente árabe que se opusera Tratado de Paz de Israel com o Egipto (e se pretendia apresentar em competição com a Síria como o líder do mundo árabe na sua luta contra Israel) ,mas em 1982 tomaram a decisão de tentar evitar a derrota do Iraque ao mesmo tempo que pretenderam utilizar a guerra para reduzir o isolamento do Egipto no mundo árabe e dar continuidade a iniciativas de paz sob sua condução; procurando, com óbvias dificuldades, envolver nesses esforços Israel e a Arábia Saudita seus principais aliados nas duas regiões do Médio Oriente e do Golfo Pérsico, respectivamente, mas com objectivos divergentes para as eventuais negociações de paz. Em termos económicos, a guerra Iraque Irão levou à destruição de uma parte substancial da renda petrolífera acumulada pelos estados da OPEP do Golfo e reduziu a oferta de petróleo. Mas ao mesmo tempo tornou muito difícil a gestão do mercado petrolífero pela OPEP, com dois dos seus maiores produtores em guerra.

6.2 Israel: Aproveitando a Guerra Iraque-Irão para Invadir o Líbano e expulsar a OLP-1982-84

Em Israel o governo Likud, dirigido por Mehaemen Begin³³ cumpriu em Abril de 1982 a retirada completa do Sinai, de acordo com os compromissos do Tratado de Paz assinado com o Egipto em 1979. O governo do Likud decidira em 1981 anexar os Montes Golã conquistados à Síria na guerra israelo-árabe de 1967 e manteve o projecto de integração permanente dos territórios da Margem Ocidental do Jordão, conquistados na mesma ocasião à Jordânia, cumprindo o desígnio do Grande Israel, embora tendo que aceitar o compromisso de que os territórios da Margem ocidental teriam a breve trecho de gozar de autonomia, conforme fora acordado em Camp David, procurando o governo israelita adoptar uma versão o mais minimalista possível do conceito dessa autonomia. Ao mesmo tempo, e a partir das posições que ocupara no Líbano, a OLP mantinha o norte de Israel sob a ameaça intermitente de ataques de *rockets* que haviam levado a uma incursão de tropas israelitas no Sul do Líbano em 1978 que não ultrapassara o rio Litani, no sentido de expulsar as forças palestínianas aí instaladas. Tal incursão foi recebida com veementes protestos da comunidade internacional.

Em Junho de 1982 a análise que Israel podia fazer da situação internacional na região, bem como da sua possível evolução futura, podia resumir-se do seguinte modo: 1) Dos países árabes com real capacidade militar apenas um – a Síria - poderia aspirar a competir com Israel já que o Egipto tinha celebrado um Tratado de Paz e o Iraque estava tão absorvido na guerra com o Irão, que nem reagira à destruição do reactor nuclear Ozirac que a aviação israelita havia levado a cabo em Setembro de 1981; 2) A capacidade militar da Síria para desafiar Israel dependia por completo dos fornecimentos de armas da URSS, que havia recentemente enviado baterias de defesa antiaérea de última geração para a Síria e que esta colocara em parte no vale de Bekaa no Líbano; sabendo-se no entanto que a URSS não considerava que as actuações da Síria no Líbano fossem cobertas pelo Tratado de Cooperação e Amizade que havia celebrado com ela; 3) Entre a Síria e a OLP de Yasser Arafat havia de há muito um confronto violento latente, tendo sido para “proteger” os cristãos maronitas contra a tentativa da OLP constituir um “Estado dentro do Estado” no Líbano que as tropas sírias haviam invadido aquele país em 1975 durante a guerra civil libanesa e aí se tinham mantido desde então; o regime sírio queria controlar o movimento nacional palestíniano por forma ser o único pólo de comando da “linha da frente”

³³ Que fora co-responsável pelos acordos de Camp David de 1977 que desbloquearam as relações permanentes de confronto entre Israel e a generalidade dos Estados árabes, abrindo negociações directas com o Egipto em direcção ao que foi na altura designado como uma “paz separada”.

contra Israel, exigência que a saída do Egipto dessa posição tornara mais premente³⁴; 4) A guerra no Golfo Pérsico iria forçar um reforço substancial da presença directa dos EUA nessa região, absolutamente fundamental para a economia mundial e em particular para os EUA e seus aliados (por ter a maior concentração de reservas provadas de petróleo e pelo seu papel chave nas exportações petrolíferas); esta evolução iria tornar os EUA muito mais sensíveis às posições das Monarquias árabes do Golfo, que como era sabido (vd o plano Fahd apresentado pela Arábia Saudita em Agosto de 1981) defendiam na prática um plano de “Paz em troca de Territórios” que o governo Likud recusava liminarmente; ou seja nos anos que se iriam seguir Israel teria seguramente menos margem de manobra autónoma face aos seus vizinhos, sem correr o risco de por em causa a aliança com os EUA.

6.2.1 A invasão do Líbano e a expulsão da OLP - A consideração conjunta destes factores poderá ter sido crucial para a decisão israelita de invadir o Líbano a 6 de Julho de 1982. Formalmente o Governo reunira-se na véspera e aprovara uma operação para a conquista e controlo de uma área de 40km de largura a norte da fronteira de Israel com o Líbano para tornar mais difíceis os ataques de *rockets*. Mas as operações que se seguiram á invasão foram distintas e obedeceram a um plano muito mais ambicioso concebido pelo Ministro da Defesa Ariel Sharon. Assim: (a) As tropas israelitas depois de atravessarem o rio Litani, subiram ao longo da costa, tomaram Tiro e Sidon e Damour e dirigiram-se para Beirute Ocidental bombardeando as posições da OLP; b) A aviação israelita atacou nos dias seguintes o vale de Bekaa onde destruiu as baterias de mísseis de defesa anti aérea recém fornecidos pela URSS e abateu 79 aviões sírios (1/5 da Força aérea síria) em combate, obtendo assim a supremacia aérea no Líbano; c) A 13 de Junho as forças israelitas organizaram um cerco, ameaçando com uma invasão em larga escala, se não se cumprisse o desarmamento completo das forças da OLP e sírias presentes em Beirute Ocidental; d) Seguiram-se semanas de combates entre as forças israelitas e os guerrilheiros da OLP em Beirute Ocidental e com os tanques e as tropas sírias em Beirute Oriental, pelo controlo da estrada Beirute Damasco que acabou por ser tomado por Israel l. A 11 de Julho e perante a gravidade das perdas, a Síria aceitava um cessar-fogo e a 12 de Julho a OLP fazia o mesmo, tendo sido decidida a saída das forças militares da OLP do País (exigência que a própria Síria não iria antagonizar). Entretanto Israel trabalhava na componente política do seu plano - ou seja o apoio ao líder do movimento falangista (extrema direita maronita) Bashir Gemayel com o

³⁴ Havia também quem considerasse que, por detrás dessa exigência estava um desígnio não declarado do partido Basth no poder na Síria – o da reconquista da “Grande Síria (ou seja da área designada por “Síria” no Império Otomano e que incluía além da Síria no seu território presente, o Líbano, a Palestina e a Jordânia)?

objectivo de consolidar um poder central no Líbano assente em Forças Armadas libanesas a ser treinadas e equipadas por Israel, ganhando a capacidade de lidar com as cercas de 80 milícias que existiam no País e criando as condições para que um Governo libanês pudesse assinar um Tratado de Paz entre o Líbano e Israel. Depois da assinatura desse Tratado as Forças Armadas israelitas só saíam do País quando as forças sírias também o fizessem, condição para que um novo governo dirigido por Gemayel pudesse assegurar o efectivo controlo sobre o conjunto do território. Ou seja, estava-se efectivamente perante um plano coerente, baseado no uso da superioridade militar israelita no momento, com o objectivo de mudar por inteiro os equilíbrios de poder entre Israel, a OLP, o Líbano e a Síria em favor de Israel, culminando no enfraquecimento do movimento nacional palestino, que tornasse possível caminhar para um simples autonomia dos territórios ocupados da Margem ocidental do Jordão.

Foi na componente política do plano que tudo começou a correr mal a Israel. Primeiro Bashir Gemayel foi assassinado. Depois grupos falangistas, culpando a OLP pelo crime, entraram nos campos de refugiados de Sabra e Shatilla e realizaram um massacre que virou a opinião pública mundial contra Israel. Os EUA, que já haviam condenado a invasão de Beirute por Israel no Conselho de Segurança da ONU, decidiram então intervir de forma mais directa no conflito aprovando o envio de uma força multinacional com tropas dos EUA, da França e da Itália para controlarem a evacuação das forças da OLP. A 21 de Agosto de 1982 começaram a chegar os primeiros elementos dessa força e a 30 de Agosto a OLP tinha entregue as armas e os seus guerrilheiros seguido em direcção a vários países de destino, tendo Arafat permanecido num último bastião em Tiro. A Administração norte americana passou a defender no terreno a saída de todas as tropas estrangeiras do Líbano e decidiu aproveitar a crise libanesa para relançar sob sua orientação as negociações de paz no Médio Oriente, demarcando-se quer das posições de defesa do “Grande Israel” do Likud, quer do plano Fahd completamente inaceitável por Israel.

6.2.2 Os Planos para Resolver o Conflito Israelo-árabe: o Plano Reagan - a 1 de Setembro de 1982, no dia em que terminou o processo de evacuação da OLP de Beirute o Presidente norte-americano, num discurso realizado em Washington, apresentava um novo Plano de Paz que partia da constatação que: as perdas militares da OLP não diminuiriam o desejo do povo palestino em vir a encontrar uma solução justa para as suas reivindicações. Reagan considerava na sua alocução que qualquer solução futura teria que se basear no princípio de “Uma troca da Paz por Territórios”, tomando como base a Resolução 242 do Conselho de Segurança da ONU (em que também se teria baseado todo o processo de Camp David), mas reconhecia que as fronteiras pré 1967 faziam com que a largura do território de Israel fosse de

apenas 10 milhas no seu local mais estreito, em que Israel vivia a uma distância de um tiro artilharia dos exércitos de Estados árabes hostis. E o Presidente Reagan afirmava que não se poderia pedir a Israel que aceitasse continuar a viver neste enquadramento territorial e geopolítico, o que pressupunha uma interpretação da Resolução 242 em que se considerava que Israel deveria retirar-se **de** territórios ocupados na guerra de 1967 e não **dos** territórios ocupados nessa guerra e que a localização das fronteiras de Israel dependia da futura não hostilidade dos seus vizinhos mais directos. Os princípios que orientavam em concreto o Plano Reagan eram basicamente os seguintes: **a)** o Estado de Israel tem uma legitimidade inquestionável na comunidade das Nações e tem direito a uma existência em paz com fronteiras seguras e defensáveis e tem o direito de solicitar aos seus vizinhos que reconheçam estes factos; **b)** os palestinianos que vivem na Margem Ocidental do Jordão e na faixa de Gaza, tal como estava estipulado nos Acordos de Camp David, deveriam dispor de autonomia para gerir os seus assuntos próprios, respeitando as preocupações de segurança das partes envolvidas, nomeadamente de Israel; essa autonomia seria exercida durante um período de transição de cinco anos que começaria com a eleição de uma Autoridade Palestiniana encarregue das funções de auto governo dos territórios; **c)** no futuro não haveria mais lugar à construção de novos colonatos durante este período de transição, sendo que a adopção de um congelamento imediato da construção dos colonatos, mais do que qualquer outra acção, poderia criar a confiança necessária para uma participação alargada nas negociações; **d)** para além do período de transição, a paz não parecia atingível através da criação de um Estado palestiniano nos territórios ocupados, nem na base da soberania ou controlo permanente de Israel sobre esses territórios, sendo que ambas as soluções não contariam com o apoio dos EUA; e **e)** o estatuto final dos territórios teria que ser definido através de negociações, considerando os EUA que o auto governo palestiniano na Margem Ocidental e na Faixa de Gaza, em associação com a Jordânia ofereceria a melhor hipótese de alcançar uma paz justa e duradoura.

A apresentação do Plano Reagan, que surgiu num contexto de evidente enfraquecimento da OLP devido à actuação de Israel no Líbano, teve quatro consequências nos meses seguintes: **a)** abriu um caminho, até então bloqueado, a conversações entre a OLP de Arafat e a Jordânia no sentido de explorar os contornos de uma possível associação nas negociações de paz, processo que contou com o apoio do Egipto, que viu nele mais uma modo de sair do isolamento no mundo árabe; **b)** gerou a oposição frontal da URSS e dos Estados da Frente de Rejeição – Síria, Líbia e Yémen do Sul -acompanhada pela organização por parte da Síria de uma oposição dentro da OLP a Arafat e a quaisquer aproximações à Jordânia; **c)** Deixou os Monarquias do Golfo numa

situação dúbia, já que discordavam da abordagem mas não queriam antagonizar frontalmente nem os EUA nem Arafat, tanto mais que a alternativa seria uma OLP comandada pela Síria, aliada do Irão na guerra Iraque-Irão; e **d**) causou em Israel a maior consternação no Governo do Likud, que se considerou ignorado pelos EUA na preparação do Plano que lhe foi apresentado como facto consumado; o que inevitavelmente se traduziu em maior tensão na gestão dos confrontos no Líbano, que se foram prolongando pelo ano de 1983. Entretanto a presidência do Líbano foi ocupada por outro membro da mesma família cristã maronita, Amin Gemayel, que se confrontou com a exigência de profundas reformas das instituições políticas libanesas, nomeadamente por parte de xiitas e druzos, no sentido de dar maior peso nas decisões a estas comunidades até então marginalizadas, multiplicando-se os confrontos da milícia dos druzos, quer com as milícias falangistas, quer com as forças regulares libanesas, que puderam contar com o apoio financeiro e em treino dos EUA. Gemayel, sem margem para avançar rapidamente na senda das reformas políticas internas (a que o movimento falangista se opunha) concentrou-se na negociação da saída das tropas estrangeiras do território libanês, deparando-se com a oposição da Síria que só admitia sair se Israel também o fizesse. O esforço negocial concentrou-se então sobre Israel e os EUA passaram a desempenhar um papel mais activo de mediação nestas negociações em que a obstrução de Israel levou ao adiamento na entrega dos aviões de combate F-16. Acabou, no entanto, por ser conseguido um Acordo em 17 Maio de 1983 pelo qual o Líbano reconhecia Israel, se punha fim ao estado de guerra entre os dois países, que existira desde 1948, e Israel se comprometia a retirar as suas tropas desde que as tropas da Síria e o resto das da OLP fizessem o mesmo, estabelecendo uma zona de segurança a norte da fronteira em que as forças regulares libanesas teriam apenas uma presença limitada e realizariam patrulhas comuns Líbano-Israel, garantindo que aí não se implantassem forças hostis a Israel.

6.2.3. O Irão entra em força na cena política do Líbano e os EUA retiram - em Junho de 1983 Israel decide retirar as suas forças de Beirute - onde estavam a ser atacadas e atingidas pelos confrontos entre as várias milícias libanesas - para um território aquém do rio Awali. È nesse contexto que se constituiu, em estreita aliança com a Síria, uma Frente de Salvação Nacional que se iria opor ao Acordo de 17 de Maio e que integrou representantes dos druzos, dos sunitas e de cristãos maronitas não falangistas, mas que não contaria com a participação da milícia xiita AMAL, também oposta ao Acordo. Entretanto tinha chegado ao vale de Bekaa no Líbano um primeiro grupo de combatentes enviados pelos Guardas revolucionários do Irão que iriam nos meses seguintes mudar todo o cenário político da região, com uma série de ataques com bombistas suicidas que provocaram o pânico. A 18 de Abril de 1984 dá-se uma explosão na

Embaixada dos EUA, com 47 mortos; a 23 de Outubro explode o quartelamento dos *marines* em Beirute com 239 mortos e no mesmo dia as instalações do contingente francês sofrem outra explosão em que houve 59 mortos. E a 4 de Novembro foi a vez de uma ataque ao quartel-general das forças israelitas na cidade de Tiro em que morreram 60 militares. Chegara ao Líbano a célula terrorista que havia de integrar mais tarde o Hezbollah, mas que permaneceria sempre sob o comando directo de Teerão. Após a retirada das forças israelitas de Beirute, os confrontos entre falangistas e druzos e xiitas e destes com as Exército libanês aumentaram de intensidade e levaram ao colapso do Exército, retirando a Gemayel o que lhe restava de condições para governar. Em Fevereiro de 1984 a Administração Reagan, que concentrara os seus apoios em Gemaye, decidiu retirar os *marines* para os navios da esquadra norte americana fundeada em frente de Beirute e iniciou o bombardeamento sistemático de posições em terra. Esta retirada representou uma enorme derrota política para os EUA, que lhe havia de retirar nos meses seguintes capacidade negocial em toda região. Seguiu-se, meses depois, a actuação das forças sírias para expulsar os últimos seguidores de Arafat no seu último reduto em Tripoli, pondo fim à presença da OLP no Líbano, tarefa iniciada anos antes pelas tropas israelitas invasoras.

A actuação dos EUA no Líbano, seguindo a opção de Israel, ficando completamente alinhados com os cristãos falangistas, não tendo sido capaz de forçar estes a um diálogo político intra libanês que isolasse a Síria, e não tendo querido envolver directamente a Síria na elaboração do Acordo de Maio de 1983, por a considerar definitivamente alinhada com URSS acabou por liquidar uma parte do “capital político” que ficara á sua disposição após a retirada forçada da OLP do Líbano devido à invasão por Israel. Esta derrota dos EUA no Médio Oriente evidenciou as limitações, em termos de perda de flexibilidade regional, de uma ofensiva mundial contra a URSS.

6.3 A Arábia Saudita e os EUA

6.3.1 A Casa Real Saudita – Facções e Consensos - A unidade no seio da família real saudita baseava-se num delicado equilíbrio entre: a) A necessidade da protecção militar do reino, quer face a potenciais adversários árabes, o Egipto de Nasser primeiro e o Iraque do Partido Baatth e o Yémen do Saul a seguir, os três apoiados pela URSS, quer face ás ambições regionais do Irão; b) A sua fidelidade à causa árabe traduzida no compromisso pró palestiniiano e anti hashemita do fundador; c) A necessidade de manter o clero wahabita ao lado da casa real, não obstante a modernização do Reino, vista como uma insuportável ocidentalização por parte desse clero.

Os acontecimentos dramáticos do ataque à Meca em 1979 por forças fundamentalistas sauditas com base nas tribos que tinham apoiado o fundador do Reino, tinha sido um alerta

poderoso para este último aspecto. No seio da Casa Real seria o **clã Faysal**, assim designado pelo nome do Rei descendente do casamento do Rei Ibn Saoud com uma descendente do fundador da seita religiosa whabbita, representava a preocupação pró-palestiniana e whabita face ao clã Sudairi, que chegaria ao topo do seu poder com a ascensão do príncipe Fahd a monarca, sendo o seu irmão Sultan ministro da Defesa, e seu irmão Najef, Ministro do interior e das polícias, o seu irmão Salman Governador da de Rhyad e o filho de Fahd como Governador da Província Oriental onde estavam concentradas as instalações petrolíferas do reino: Existia ainda uma terceira força organizada em torno da Guarda Real e do príncipe Abdullah, que reforçava o clã Faysal e uma colecção de príncipes minoritária, que defendiam uma evolução política do reino num sentido menos absolutista.

6.3.2 Os quatro pilares da actuação da Arábia Saudita 1980/1985- é a esta luz que se podem compreender os quatro pilares da actuação do Rei Fahad entre 1980 e 1985: 1) A apresentação em Agosto de 1981 de um Plano de Paz para o Médio Oriente que na prática reconhecia o direito de Israel a existir como Estado, mas apresentava um conjunto de condições para a negociação de uma paz duradoura entre Israel e os Estados árabes. O Plano de Paz tinha 8 pontos: **a)** Israel deveria retirar de **todos os territórios** árabes ocupados na guerra de 1967, incluindo de Jerusalém árabe; **b)** os colonatos implantados por Israel em territórios árabes desde 1967 deveriam ser desmantelados, incluindo os que haviam sido construídos na Jerusalém árabe; **c)** Deveria ser aceite a garantia de liberdade de culto para todas as religiões nos Lugares Santos; **d)** Consagrar-se-ia o direito do povo palestino árabe a regressar a suas casas e a compensações para os que não desejassem regressar; **e)** A Margem Ocidental do Jordão e a Faixa de Gaza poderiam ter um período transitório sob os auspícios das Nações Unidas, mas que não excedesse alguns meses; **f)** Deveria ser constituído um Estado Palestino, tendo Jerusalém como capital; **g)** Todos os Estados na Região deveriam poder viverem Paz na Região; e **h)** As Nações Unidas ou Estados Membros das Nações Unidas deveriam garantir o cumprimento destas disposições. Este Plano de Paz representou no seu tempo uma evolução muito significativa nas posições árabes face a Israel correspondendo á aceitação do direito de Israel existir como Estado independente no Médio Oriente, com soberania sobre uma das partes de Jerusalém, colocando ao mesmo tempo um conjunto de condições a esse reconhecimento e á negociação de futuros acordos de Paz, em respeito pelo princípio “A paz em troca de territórios” que Israel rejeitou logo categoricamente; 2) A criação do Conselho de Cooperação do Golfo - Em Janeiro de 1981 foi criado numa Cimeira Islâmica o Conselho de Cooperação do Golfo reunindo as Monarquias

da região (Arábia Saudita, Kuwait, Emiratos Árabes Unidos, Qatar, Bahrain e Omã), com o objectivo de facilitar a cooperação entre esses Estados a nível económico, de segurança e de defesa. Tratava-se de um quadro institucional em que as decisões seriam tomadas por consenso. Como referia o Strategic Survey do IISS de 1981/2: “*Se todos os Estados do Golfo partilhavam o interesse pela estabilidade regional, cada um dos membros desejou integrar o Conselho por razões de interesse nacional. O Kuwait estava preocupado pela proximidade em que se encontrava face aos adversários na guerra do Golfo e pelas crescentes exigências das suas comunidades de palestinianos e de muçulmanos xiitas; o Qatar e os Emiratos, cujos nacionais constituíam não mais do que 25% da população, desejavam maior colaboração para reduzir dependência de mão-de-obra expatriada; o Bahrain temia a subversão por parte do Irão e Omã sentia-se ameaçado pelo apoio do Yémen do Sul a movimento separatista e a Arábia Saudita estava ansiosa por ordenar as questões de segurança interna ao nível regional desde o cerco à Grande Mesquita em Meca em 1979, além de que o Conselho, que excluía o Iraque, poderia servir as suas ambições de influência regional*”; 3) O reforço da aliança militar com os EUA - A Arábia Saudita durante a Administração Reagan beneficiou de uma cooperação militar extensiva com os EUA que se traduziu de forma mais visível no fornecimento de aviões AWACS a instalar no Reino, embora sob com tripulações dos EUA, ao que o governo de Israel se opôs desde o princípio, o mesmo acontecendo com os fornecimentos à Força Aérea saudita de dezenas de aviões de combate. Em contrapartida os EUA passaram a ter acesso a bases aéreas no reino e a outras instalações militares para a sua Força de Reacção Rápida. Mas esta cooperação militar com a Arábia Saudita teve que ter por parte dos EUA uma contrapartida na assinatura, logo em 1981, de um acordo de cooperação estratégica com Israel, envolvendo também o fornecimento de dezenas de aviões F 16 e, em 1984 de um novo acordo que pressupunha o pré posicionamento em Israel de material militar dos EUA para utilização em eventuais crises na região e em que os EUA se comprometeram a apoiar a construção do caça de concepção israelita Lavi, a reforçar a colaboração ao nível da *intelligence* e a financiar novas aquisições de armas. No quadro da cooperação militar EUA - Arábia Saudita destacou-se a venda de aviões AWACS, os primeiros que os EUA forneceram a parceiros fora da NATO. Esta venda foi justificada pela necessidade de proteger a Arábia Saudita de ataques de surpresa de vizinhos turbulentos e levantou as maiores objecções por parte de Israel que temia a possibilidade de, num eventual futuro conflito com Estados árabes, estes AWACS pudessem ser usados para retirar às forças armadas israelitas um dos seus factores de dissuasão do efeito surpresa. A Administração Reagan ultrapassou estas dificuldades, como vimos, reforçando a cooperação estratégica com Israel e garantindo um

amplo fornecimento de armamento de última geração; 4) A participação da Arábia Saudita, em conjunto com os EUA e o Paquistão, na organização da guerrilha anti-soviética no Afeganistão integrados numa "eixo" coordenado pelos EUA e que também envolvia a China; a responsabilidade saudita da gestão desta frente foi entregue a um príncipe do clã Fayzal e chefe dos serviços secretos, o príncipe Turki.

6.3.3. Arábia Saudita, Irão e Afeganistão - a competição no seio do mundo islâmico - se a guerra entre o Irão e o Iraque revelou uma das clivagens centrais na geopolítica do Golfo, entre os Estados Árabes e o “Mundo Persa”, outro antagonismo inter-relacionado com igual importância foi o que opôs a Arábia Saudita e o Irão, pela reactivação do islão como motor de transformações nos Estados e nas sociedades. Três acontecimentos balizaram e condicionaram essa disputa, durante os anos 80: **a)** a revolução iraniana e a sua ambição de se colocar como exemplo face ao conjunto do mundo muçulmano, não obstante o carácter minoritário do Xiismo; denunciando-o desde o início as monarquias do Golfo e da Arábia Saudita, e em particular e recusando à Casa de Saoud qualquer legitimidade religiosa resultante da guarda dos Lugares Santos; **b)** a luta contra a invasão soviética do Afeganistão, que uniu sunitas e xiitas, em disputa pelo controlo das guerrilhas islâmicas afegãs, com a intervenção mais notória, ao nível dos Estados, por parte do Paquistão, Arábia Saudita e Irão; **c)** a guerra Iraque/Irão, que acabou por impossibilitar uma expansão mais directa da influência da revolução iraniana e da sua concepção de Estado islâmico no mundo árabe, fazendo-a aparecer mais como um fenómeno xiita e um produto do nacionalismo persa, sem contudo deixar de desencadear um poderoso e diversificado movimento no mundo sunita de renovação do islão, como bandeira de transformação da sociedade, das leis e dos próprios Estados.

Refira-se, para enquadrar os acontecimentos da década de 80, dois movimentos que no mundo sunita foram os precursores do islamismo, como movimento com expressão na área política: a Irmandade Muçulmana, que a partir do Egipto, se difundiu no mundo árabe - Jordânia, Sudão, Síria, Palestina (vd. o movimento Hamas), Iémen, Kuwait, etc. e o movimento Jamát-i-Islami, no Paquistão. Segundo Olivier Roy, cuja análise iremos no essencial seguir, o que distinguiu estes primeiros grandes movimentos islâmicos do fundamentalismo tradicional do clero, foi a aposta no político, como condição para modificar a sociedade, partindo do princípio que o Islão é um pensamento global e holística; a recusa do clero como corpo de funcionários (bem como de um Estado clerical como foi defendido pela revolução iraniana); uma posição muito mais favorável à mulher, à sua educação e inserção na vida social e política; uma posição

diferente quanto à aplicação rigorosa e imediata da *Chariat*, considerando que o objectivo deve ser a islamização da sociedade, no seu todo, e não apenas a adaptação formal da lei à *Chariat*, sendo necessário, pelo primeiro processo, criar condições para a aplicação da segunda. Desde o seu início, estes movimentos islamistas opuseram-se ao nacionalismo árabe, secular e socializante, e distinguiram-se dos pontos de vista de regimes fundamentalistas conservadores como o da Arábia Saudita, preocupado com a aplicação rigorosa da *Chariat*, e cuja estreita aliança com uma corrente religiosa sunita, como o wahhabismo, em paralelo com a guarda dos Lugares Santos, devia pôr a sua Casa Real acima de qualquer crítica.

Os três processos atrás referidos determinaram dois tipos principais de respostas no mundo árabe sunita: 1) Um forte activismo da Arábia Saudita, por vezes em aliança com sectores dos irmãos Muçulmanos, no sentido de apadrinhar no mundo Árabe e no Afeganistão, uma multiplicidade de movimentos islâmicos, uns politicamente radicais, outros mais preocupados com a islamização prévia da sociedade, utilizando para essa expansão o poder financeiro de que dispunha, mas defrontando-se com o relativo isolamento do *wahhabismo*, no seio do mundo sunita; e 2) Uma tentativa por parte de vários Estados, quaisquer que fossem as suas preferências ideológicas, em reduzir o impacto das oposições islâmicas, apoiando-se nomeadamente num processo de reislamização, que se limitasse basicamente aos costumes e aos símbolos, e que foi patrocinado pelos próprios governos.

A partir de 1980, um ano depois da queda do Xá, a Arábia Saudita estendeu a sua acção encorajando a formação de redes fundamentalistas sunitas. Com falta de quadros, mas também defrontando-se com o problema do *wahhabismo* encontrar fortes resistências por parte do clero sunita tradicionalista, no exterior daquele país, decidiu apoiar grupos diversos, desde que anti-xiitas (recorde-se que o wahhabismo é considerado como sendo a doutrina sunita mais oposta ao xiismo) e anti-iranianos. Surpreendentemente pôs de pé uma cooperação estreita com a Irmandade Muçulmana, que vieram a ter um papel chave na escolha das organizações e personalidades susceptíveis de receber apoios financeiros sauditas, tendo sido a guerra no Afeganistão o lugar por excelência dessa colaboração, na qual os Irmãos Muçulmanos da Jordânia desempenharam um papel fundamental. Tal não impediu a competição entre as duas forças, sendo um exemplo o crescimento da Frente islâmica de Salvação, na Argélia, fortemente apoiada, no início, pela Arábia Saudita.

A guerra do Golfo em 1991 iria provocar uma ruptura nesta colaboração e isolar (peio menos temporariamente) a Arábia Saudita da rede de movimentos islâmicos que pacientemente financiara, durante a década de 80, procurando isolar o Irão. Como refere Olivier Roy, no

Outono de 1990, após a invasão do Kuwait pelo Iraque e o apelo da Arábia Saudita e das monarquias do Golfo aos EUA, as redes islâmicas e neo-fundamentalistas romperam politicamente, e de modo maciço com a Monarquia saudita, o mesmo acontecendo com a generalidade dos Irmandade Muçulmana, destacando-se pela rapidez da resposta, os do Sudão, que sob a forma de Frente Nacional Islâmica controlavam politicamente o regime militar do país e os da Jordânia.

A Irmandade Muçulmana do Egito e o principal dirigente da FIS tentaram manter uma equidistância entre o Iraque e os sauditas, mas acabaram, sob pressão das bases, por abandonar a Arábia Saudita. Este conjunto de forças opôs-se igualmente ao início do processo de paz entre Israel e os árabes. Mas a ruptura com a Arábia Saudita deixou a Irmandade sem um país no Médio Oriente para os apadrinhar, sabido o antagonismo radical da Síria ao movimento e o isolamento do Sudão na região.

6.4 Organizando a Resistência dos *Mujahedins* no Afeganistão

De 1980 a 1985 a URSS implantou um dispositivo militar para assegurar a ocupação do Afeganistão contando com cerca de 150 mil homens e teve que lidar com dois tipos de desafios políticos desde o início - as divisões que permaneceram entre as duas facções do Partido Comunista Afegão e o crescimento de movimentos de guerrilha de base islâmica, mas com diferentes pertenças étnicas e tribais, que procuravam capitalizar o descontentamento da sociedade tradicional afegã face aos novos ocupantes. Sete desses movimentos constituíram uma frente com sede no Paquistão, em Peshawar, sob a coordenação dos serviços secretos paquistanesas e foi lenta a sua implantação e progressão no terreno. Para o final do subperíodo que estamos a considerar a URSS já só mantinha o controlo sobre as principais cidades do Afeganistão e as linhas de comunicação entre elas. Só a partir de 1986, e com a entrada em aplicação de um programa maciço de fornecimento de armas mais modernas á guerrilha muçulmana organizado pela CIA, se iria verificar um avanço dos mujahedin no confronto militar com as tropas soviéticas.

CAPÍTULO 7 – OS EUA: REFORMATANDO O INTERIOR - LIBERALIZAÇÃO E INOVAÇÕES FINANCEIRAS

No início dos anos 80 as economias desenvolvidas e em desenvolvimento foram severamente atingidas pelo segundo choque petrolífero de 1979 que acompanhou a queda do regime imperial no Irão e a implantação da República Islâmica, logo seguido pelo início da guerra Irão - Iraque em 1980. Enquanto entre 1972 e 1974 os preços do petróleo quintuplicaram, de 1978 a 1980 duplicaram, mas como o ponto de partida em 1978 era muito mais elevado o impacto nos preços de importação foi muito severo, em particular no Japão totalmente dependente de importações de petróleo e gás natural. O ano de 1979, no final da administração Carter, marcou um ponto de viragem na política macroeconómica dos EUA. Nesse ano a Reserva Federal, já sob a direcção de Paul Volcker pôs em prática uma política anti-inflacionária de rigor excepcional,³⁵ privilegiando a elevação das taxas de juro em vez do controlo directo sobre a massa monetária. Esta política levou a uma subida acelerada das taxas de juro, tendo no entanto que ser atenuada em 1982, quando da crise da dívida externa mexicana. O segundo choque petrolífero contribuiu assim para aumentar a inflação nas economias industrializadas e restringir o consumo e o investimento e para forçar nos EUA uma mudança de política monetária acabando ambas por desencadear a recessão de 1979/1981 que foi muito profunda. O segundo choque determinou por sua vez uma nova vaga de empréstimos nos EUA dirigidos ao investimento na energia, incentivada pela política energética da Administração Carter orientada para a redução da dependência externa. Por sua vez, e durante a campanha eleitoral de 1980 para a presidência, Ronald Reagan prometera aplicar uma abordagem de *supply side* para “libertar” o sector empresarial dos EUA e os investidores de uma fiscalidade considerada excessiva, de uma regulamentação cada vez mais invasiva e de um bloqueamento da inovação resultante da protecção aos interesses empresariais estabelecidos.

7.1. Os Anos Reagan-Reduções de Impostos, Desregulamentação e "Choque Estrutural"

A 1ª Administração Reagan, de acordo com a doutrina da “economia da oferta”, levou a cabo desde 1981 um conjunto de reduções fiscais de dimensão excepcional, com impacto quer na carga fiscal dos indivíduos e das famílias (nomeadamente das de mais altos rendimentos), quer nas empresas. Simultaneamente aumentou a despesa com a Defesa e não reduziu

³⁵ A década de 80 foi marcada nos países da OCDE pelo processo de independência dos Bancos Centrais face ao poder político e por um crescente recurso á política monetária para gerir não só o nível de preços como a flutuações económicas.

substancialmente outras despesas correntes da Administração. Assim deficit orçamental federal aumentou entre 1979 e 1984 de 1% para 5% do PIB.

7.1.1.Reduções de Impostos, Defices Orçamentais, Financiamento Externo - Em termos finais a Administração Reagan, retomando a experiência de Andrew Mellon nos anos 20, decidiu reduzir drasticamente o nível de fiscalidade sobre os mais altos rendimentos e sobre a tributação das mais-valias bolsistas, na convicção que os fundos assim libertados ficariam disponíveis para investimento, o que iria produzir mais crescimento e inovação do que se esses fundos estivessem ao serviço da expansão de um Estado de *welfare* e do controlo da oferta. Ao mesmo tempo, a Administração Reagan propôs-se inverter as prioridades nos gastos públicos concentrando-os na defesa e no incentivo à aplicação generalizada de novas tecnologias no sector militar. A redução de impostos foi rapidamente concretizada e o aumento dos gastos com a defesa também. Mas a Administração não conseguiu fazer passar no Congresso a redução dos gastos com os múltiplos programas sociais, tendo encontrado uma barragem de oposição por parte dos vários grupos de interesse que essas políticas haviam criado. As despesas com a saúde, pensões, protecção na doença e no desemprego foram praticamente impossíveis de travar, tendo a Administração decidido prosseguir na criação de mecanismos privados, nomeadamente no campo das pensões, como havia sido iniciado no final da Administração Cárter. Uma das consequências desta assimetria de actuações orçamentais foi um aumento do défice orçamental. Este desenvolvimento levou a Reserva Federal a reforçar a sua política monetária restritiva para impedir que as reduções de impostos levassem a um aumento do recurso ao crédito por parte dos consumidores. A combinação de uma política monetária restritiva (embora com um abrandamento após a crise mexicana de 1982) com uma política fiscal expansionista que gerou elevadíssimos défices orçamentais, fez primeiro subir as taxas de juro para valores muito elevados, para a seguir se assistir á sua redução a um ritmo mais lento do que a desaceleração dos preços, traduzindo-se na manutenção de taxas de juro reais muito elevadas. Por sua vez, a explosão nos valores dos activos patrimoniais, acções e imobiliário, prosseguiu. Estes dois factores, no novo contexto de liberdade de circulação de capitais, atraíram naturalmente os capitais dos países e regiões excedentárias e contribuíram para valorização do dólar.

Estava encontrado, com a Globalização, o modo de financiar o maior investimento em defesa em tempo de paz, reduzir impostos, manter os programas sociais, sem temer nem a inflação nem a

desvalorização do dólar³⁶. A mudança de política monetária e a radical revisão da fiscalidade a que a Administração Reagan procedeu foi acompanhado por um processo de liberalização e desregulamentação iniciado na Administração Carter e muito ampliado na esfera financeira. Internamente a valorização do dólar, ocorrendo em paralelo com um alta das taxas de juro desencadeou um intenso processo de ajustamento estrutural nos EUA cujos fabricantes foram colocados fora do mercado mundial e cujo mercado interno foi invadido pelos produtos do Japão e dos NIC's. Entre 1981 e 1985 os EUA passaram de um excedente corrente de 7 biliões de dólares para um défice de 122 biliões (representando então 3% do PIB). E um quarto do aumento das despesas de consumo dos EUA entre 1981 e 1985 foi gasto em importações.

O sector industrial foi severamente afectado pela alta do dólar e pela alta das taxas de juro, levando a uma quebra no investimento na base industrial tradicional dos EUA, enquanto o sector terciário menos exposto á concorrência internacional, e menos afectado pelas evolução cambial, continuou a crescer. A perda de competitividade e atractividade do investimento nos sectores industriais "civis" tradicionais (siderurgia, equipamentos industriais, automóvel, electrodomésticos, electrónica de consumo, bens de consumo corrente) reorientou o investimento para as indústrias da defesa e, na área civil, para o sector imobiliário não residencial (edifícios de escritórios, grandes superfícies e centros comerciais, hotelaria e complexos de lazer e de jogo).

Por sua vez a **desregulamentação de sectores**, iniciada pela Administração Carter com os transportes aéreos e generalizada pela administração Reagan a todos os sectores infra-estruturais (petróleo e gás natural, electricidade, transportes terrestres, telecomunicações) alterou as condições de funcionamento aumentando a "competição pelos cliente"s e a busca de soluções organizativas e tecnológicas que permitissem "economizar capital" e gerar maior rentabilidade.

7.2 EUA, a Inflação dos Activos, os "Efeitos Riqueza" e a valorização do Dólar. Uma nova América

A baixa dos impostos sobre o capital e em favor dos altos rendimentos levou a um aumento dos rendimentos líquidos, depois de impostos, dos capitais investidos nas empresas, contribuindo para uma alta especulativa das acções e para o inicio do "boom" imobiliário que se referiu. O comportamento dos investidores institucionais (que nos anos anteriores se haviam tornado nos maiores accionistas das grandes empresas americanas), exigindo maiores dividendos e procurando obter mais-valias com as suas carteiras de acções, levou a um movimento de

³⁶ Ou seja, permitindo à Administração Reagan libertar-se dos constrangimentos que haviam paralisado Administrações anteriores (vd a Administração Nixon).

reorganização empresarial de grandes proporções (no sentido da desconglomerização), que também se traduziu numa redução do volume de acções disponíveis nas Bolsas³⁷ contribuindo para o prosseguimento da alta generalizada das acções. Por sua vez, a subida dos preços dos activos patrimoniais levou a um aumento da riqueza das famílias a um ritmo muito superior ao dos rendimentos, enquanto o sistema fiscal continuou a favorecer o endividamento em vez da poupança. A conjugação destas duas circunstâncias levou a um crescimento rápido da dívida das famílias, que se traduziu num aumento do consumo e num “boom” de aquisição de habitações. O resultado foi que a valorização do património dos indivíduos e das famílias contribuiu para uma redução pronunciada da poupança das famílias que de um valor médio de 7,7% do rendimento disponível em 1981 para 3% em 1987.

Os aumentos também verificados nas provisões autorizadas para as amortizações e nos créditos de impostos levaram por sua vez a uma maior capacidade de auto financiamento das empresas, ou seja a um aumento da sua poupança. Mas a redução da poupança das famílias foi superior ao seu aumento nas empresas, traduzindo-se numa redução da poupança privada, no exacto momento em que o crescimento acelerado dos deficits orçamentais levaram a uma redução da poupança pública. A possibilidade por parte dos EUA de obter financiamentos externos tornou possível que o investimento não se tivesse reduzido drasticamente, em consequência desta quebra acentuada da poupança interna. A taxa de endividamento bruto global tradicionalmente estável, passou de 137% do PNB em 1981 para 180% em 1989. Este aumento maciço do endividamento foi possível, não só devido ao aumento da dívida externa, mas igualmente ao crescimento extraordinário dos activos das instituições financeiras (influindo as carteiras de “junk bonds”). Os bancos (e equiparados) nos EUA foram dos primeiros, a nível mundial, a sofrer o duplo choque provocado pela desregulamentação e pelas inovações financeiras. Por um lado o custo das poupanças à disposição dos bancos aumentou, porque muitos depositantes tradicionais optaram por investir em fundos de investimento ou noutras aplicações com maiores remunerações do que as dos depósitos bancários. Por outro lado parte dos grandes clientes empresariais com solvabilidade desertaram os bancos e passaram a ter acesso directo ao mercado de capitais, através nomeadamente da emissão de certificados de depósito. Esta dupla evolução levou os bancos, muitos deles ainda a sofrer as consequências da crise do endividamento do 3º mundo, a aceitar operações de alto risco e de elevada remuneração (imobiliário, financiamentos intermédios para fusões e aquisições, tomada de “junk bonds”, etc.).

³⁷ Por acção das administrações das empresas, que assim se procuraram defender de “takeovers” hostis e em consequência da saída da Bolsa de empresas objecto desses “takeovers”.

Esta tendência para um envolvimento em operações de maior risco foi por sua vez apoiada pela existência de uma garantia do Estado à maioria dos depósitos. A crise das “Savings and Loans” no final da década de 80, foi ilustrativa das dificuldades que este processo fez surgir, quando se verificou uma mudança de conjuntura. O aumento maciço das dívidas públicas e privada nos EUA, levaram a uma mudança do equilíbrio poupança – investimento a nível mundial, favorecida pela liberalização em 1979 dos movimentos de capitais nos EUA Japão e Reino Unido (na Europa, a Alemanha e a Holanda já a praticavam havia tempo). Esta mudança foi provocada por três razões de fundo: 1) Os países com levadas taxas de poupança privada - Japão e Alemanha - estiveram envolvidos nesse período em processos da redução dos deficits público. (em parte para travarem os efeitos sobre o serviço da dívida pública do aumento a nível mundial das taxas de juro) e geraram fortes excedentes nas suas respectivas balanças correntes³⁸; 2) O Reino Unido, transformado a partir de 1979 num importante exportador de petróleo, gerou também excedentes correntes, que aproveitou para fazer crescer extraordinariamente o seu património no exterior, nomeadamente em activos norte - americanos; 3) A crise da dívida externa da América Latina levou, num primeiro momento, a uma gigantesca fuga de capitais em direcção aos EUA. A modificação nas carteiras de activos patrimoniais a nível mundial, com um rápido crescimento do seu segmento em dólares, levou a uma subida acelerada das taxas do câmbio desta moeda. Entre o terceiro trimestre de 1980 e o primeiro trimestre de 1985 o dólar ir-se-ia valorizar 60% face a outras moedas (embora só se tivesse valorizado 20% face ao yen).

7.3 Das Crises Bancárias ao Reforço do Papel dos Mercados de Capitais

No início da década de 80 os EUA apresentavam um sistema financeiro dominado pelos grandes bancos comerciais com presença internacional (*money center banks*) e pelos bancos de investimento (*brokers dealers*) e sociedades da bolsa da Costa Leste, por um conjunto de sólidos bancos regionais e por uma multidão de bancos e caixas de poupança de âmbito local e regional, incluindo as *savings and loans* especializadas no crédito hipotecário residencial, bem como pela existência de instituições financeiras ligadas aos fabricantes de bens de consumo (automóvel e electrodomésticos). Durante a década de 80 verificaram-se nos EUA uma série de graves crises bancárias que afectaram primeiro os "*money center banks*" que haviam organizado a reciclagem dos petrodolares e na segunda metade da década às crises nos bancos regionais que haviam estado mais directamente associados ao financiamento da expansão de produção

³⁸ A alta dos juros alimentou um influxo crescente de capitais em busca do diferencial de taxas de juro. Neste influxo tiveram papel chave os capitais vindos do Japão, onde em 1980 também foram suprimidos os controlos de capital.

energética e agrícola durante o *boom* dos preços das matérias primas da década anterior e por fim a crise das *savings and loans*. A ocorrência destas crises bancárias, em simultâneo com o processo de liberalização do sistema financeiro levado a cabo pela Administração Reagan, teve como consequência uma mais acelerada transformação do sistema financeiro dos EUA com a quebra de importância da intermediação bancária realizada pelos bancos comerciais e caixas de poupança que recolhiam o essencial dos depósitos das famílias e das empresas e o reforço dos mercados: **mercado monetário por grosso**, com os seus instrumentos (ex: papel comercial e certificados de depósitos) e os seus operadores, como os *money market funds* e **mercado de capitais** com os seus novos instrumentos como as *junk bonds* e os seus operadores, em particular os *mutual funds* e os bancos de investimento.

O financiamento das grandes empresas, para além do papel principal do auto financiamento, deslocou-se durante a década de 80 para os mercados. A banca comercial especializou-se mais no crédito às famílias (crédito à habitação, ao consumo e emissão de cartões de crédito). As reduções fiscais sobre os rendimentos mais elevados permitiu que elevados volumes de poupança se dirigissem para novos tipos de *pools* privados de capitais (*private equity funds, hedge funds, venture capital*) que iriam animar os mercados de capitais nos anos seguintes.

7.3.1. Da "Grande Inflação" ao início do processo de desintermediação bancária - As leis que regularam o sistema financeiro dos EUA após a Grande Depressão, e em especial o *Banking Act* de 1933, fixavam limites estritos às remunerações dos depósitos, através da *Regulation Q* dessa legislação. Assim a remuneração das contas de poupança pelos bancos comerciais não podia ultrapassar os 5,25% e dos depósitos a prazo deveria situar-se entre os 5,75 e os 7,75% conforme o prazo. As *Savings and Loans* (S&L), que como referimos eram caixas de poupança locais ou regionais especializadas no crédito hipotecário residencial, tinham uma ligeira vantagem na captação de depósitos, já que podiam oferecer remunerações 0,25% superiores. Ora durante os últimos anos da década de 70, com taxas de inflação de 10 a 11% ao ano a remuneração dos depósitos estabelecida para as instituições bancárias que os podiam recolher tornou - se obviamente repulsiva para os aforradores que começaram a deslocar-se para um outro sistema financeiro paralelo que se baseava nos mercado monetário por grosso, em que fundos mútuos (*money market mutual funds*) captavam poupanças sem limites de remuneração e as aplicavam na compra de papel comercial emitido directamente pelas empresas para se quisessem financiar a curto prazo. Estes fundos também não tinham as obrigações de

constituição de reservas dos bancos comerciais e das S&L e eram em muitos casos criados pelas *brokers dealers* e outras instituições operando no mercado de títulos.

Este processo de desintermediação bancária ameaçava as instituições tradicionais e levou a que em dois momentos se verificassem iniciativas legislativas de desregulamentação para proteger estes últimos: 1) Em 1978, durante a Administração Carter, foi publicada uma lei - o *Depository Institutions Deregulation and Monetary Control Act* - que alterou a regulamentação existente para tornar mais fácil aos bancos comerciais e às S&L competir com os *money market mutual funds*; entre outras medidas a Lei reduziu o montante de reservas obrigatórias que os bancos tinham que colocar em contas sem remuneração na Reserva Federal; estabeleceu uma Comissão encarregada de durante os seis anos seguintes proceder à eliminação dos limites à remuneração dos depósitos; aumentou a cobertura da *Federal Deposit Insurance Corp* (FDIC) de 40 mil para 100 mil dólares; autorizou o acesso das **instituições** que recebiam depósitos, incluindo as S&L a recorrer a "janela de crédito" da Reserva Federal em caso de problemas de liquidez; e suprimiu as "leis anti-usura" ainda existentes nos Estados e que fixavam limites aos juros cobráveis nos empréstimos hipotecários residenciais; 2) Em 1982, já na Administração Reagan, o secretário do Tesouro impulsionou a apresentação e passagem no Congresso da *Graham-StGerman Depository Institutions Act* que alterou em particular o enquadramento regulatório das S&L, que passaram a poder oferecer crédito a empresas e a agricultores desde que não ultrapassassem os 10% dos seus activos, e sobretudo autorizou-as a investir em projectos de imobiliário não residencial comercial até um limite entre 20 a 40% dos activos; e criou um programa de assistência financeira às S&L que estivessem perigosamente subcapitalizadas pelo qual o *Federal Savings and loans Insurance Corp* (FSLIC) e a FDIC comprariam certificados de capital das instituições com rácios *networth/asset* inferiores a 3%, que seriam redimidos quando as instituições readquirissem "saúde financeira"

7.3.2.A Crise da Dívida das Economias em Desenvolvimento e os *Money Center Banks* - Em 12 de Agosto de 1982 o México anunciou que não estaria em condições de pagar os juros da sua dívida externa de 80 biliões de dólares³⁹, quase toda expressa na moeda dos EUA. A situação continuou a deteriorar-se e no final de 1982 aproximadamente 40 países estavam com atrasos no pagamento dos juros e em Outubro de 1983 já 27 países, dos quais 16 da América Latina, com dívidas totais de 239 biliões de dólares, tinham reescalonado a sua dívida ou estavam em

³⁹ Em Julho de 1982 ocorrera já uma crise bancária nos EUA quando o FDIC decidiu o encerramento do Penn Square Bank em Oklahoma, muito ligado aos empréstimos ao sector petrolífero.

processo de o fazer. Desenhava-se entretanto a possibilidade de outros países fortemente endividados seguirem o seu exemplo. Cálculos feitos na altura estimavam em 500 biliões de dólares o conjunto de empréstimos que os sindicatos dos maiores bancos mundiais, liderados pelos bancos norte americanos e britânicos haviam feito aos países em desenvolvimento com grande potencial de matérias primas e energia e às economias em rápida industrialização, reciclando desse modo os petrodolares que os produtores da OPEP acumularam após os aumentos de preços de 1974 e 1978). Estes sindicatos organizaram uma rede de interdependências entre o conjunto de grandes bancos que os integravam a todos, e nos quais se distinguiam o City Bank e o Chase Manhattan ou o Barclays e o National Westminster, sem que fosse possível determinar com rigor qual a exposição total de cada um à dívida externa dos países em desenvolvimento e industrialização, correndo-se assim o risco de uma reacção em cadeia que ameaçava destruir o centro do sistema bancário mundial, se se assistisse a uma sucessão de suspensões de pagamentos de juros por parte dos principais devedores da América Latina, Ásia e países do bloco soviético. O *default* do México desencadeou uma crise financeira de grandes proporções atingindo o centro do sistema financeiro dos EUA e do Reino Unido cujos bancos mais internacionalizados em pouco tempo se encaminharam para uma situação de insolvência. Recorde-se que só os quatro maiores devedores latino americanos (México, Brasil, Venezuela e Argentina) deviam aos grandes bancos comerciais do mundo 176 biliões, ou seja, quase 74% do total da dívida do terceiro mundo, e destes, 37 biliões eram devidos aos oito maiores bancos dos EUA, sendo equivalentes a 147% do seu capital e reservas na altura. Ou seja, sete ou oito dos 10 maiores e mais internacionalizados dos bancos comerciais dos EUA poderiam na altura ser declarados insolventes se tivessem que reflectir no seu balanço as perdas que resultavam do *default* dos devedores da América Latina.

No princípio da década de 80 os maiores bancos dos EUA (os já referidos *Money Centere Banks* - *Bank of America*, *Bankers Trust (New York)*, *Chase Manhattan (New York)*, *Chemical Bank (New York)*, *Citicorp (New York)*, *First Chicago (Chicago)*, *Manufacturers Hanover (New York?)* e *JP Morgan (New York)*) estiveram em risco de declarar falência. No resto da década de 80 a concessão de novos empréstimos aos países em desenvolvimento caiu acentuadamente, preocupando-se os bancos em reduzir e reescalonar a dívida existente. Nos anos que se seguiram a 1983 as operações de reescalonamento de dívida e os apoios internacionais aos países em dificuldades aliviaram um pouco a situação. Mas as autoridades reguladoras do sistema bancário dos EUA não exigiram que os bancos mais atingidos pela crise da dívida dos países em desenvolvimento fossem obrigados a reconhecer os prejuízos que enfrentariam com o

reescalonamento da dívida e a constituir de imediato as vultuosas reservas necessárias para cobrir esses prejuízos. Fizeram-no para evitar um pânico e uma crise generalizada no sistema financeiro dos EUA e do mundo desenvolvido. Os principais bancos foram assim autorizados a manter a ficção do valor facial dos empréstimos à América Latina nos respectivos balanços⁴⁰.

Em 1984 a crise do Continental Illinois de Chicago, o décimo maior banco dos EUA, na sequência da falência do banco regional *Penn Square* esteve em vias de precipitar uma crise generalizada de confiança em todo o sistema bancário dos EUA.(ver Caixa). Tendo em conta esta prudência das autoridades monetárias e dos reguladores financeiros dos EUA podemos identificar duas fases iniciais na resposta à crise financeira associada à dívida dos países em desenvolvimento⁴¹. Na primeira fase que decorreu entre 1982 e 1984, a avaliação da situação feita pelos EUA e pelas organizações financeiras internacionais foi a de que os países devedores tinham problemas graves de liquidez mas permaneciam solventes e que, por isso, era concebível uma normalização da sua situação desde que contassem com apoios em termos de liquidez e de incentivos ao ajustamento interno, normalização que lhes permitiria em seguida regressar aos mercados. Seguindo uma orientação pela qual a intervenção das instituições públicas multilaterais ou nacionais não deveria nunca substituir-se ao desejável papel dominante do financiamento privado. Nesse período, a resposta à crise da dívida externa incluiu três elementos: 1) assistência do FMI aos países devedores reorientando a actuação do Fundo das discussões sobre o seu papel no fornecimento de liquidez à economia mundial para a intervenção nas crises de balanças de pagamento, mediante a concessão de créditos de emergência condicionados a um conjunto de reformas estruturais que reforçassem a abertura das economias e a sua competitividade futura e reduzissem o peso do Estado, de acordo com o que posteriormente se haveria de designar por *Washington Consensus*; 2) O reescalonamento em vários anos da dívida de curto prazo de forma a adiar o pagamento de juros e a amortização do capital em dívida até que as maiores dificuldades, da conjuntura internacional e internas, fossem ultrapassadas; e 3) A concessão concertada de créditos (o “*involuntary lending*”, como foi designado) para impedir *in extremis* que países devedores se atrasassem no cumprimento dos pagamentos.

⁴⁰ Só quase uma década depois, quando as economias do terceiro mundo começavam a recuperar é que os bancos “limpiam” o crédito mal parado dos seus balanços.

⁴¹ Com a crise de 1929 bem presente, e tendo em conta a necessidade de evitar a todo o custo o erro de contracção da massa monetária que a Reserva Federal então aplicara, Paul Volker, no início de 1982 começa a dar sinais de mudança de política apontando a necessidade de uma intervenção nos mercados cambiais para travar a subida imparável do dólar e para uma gestão mais flexível da oferta de moeda que se traduziu no abandono, ao fim de três anos, do *Target Money supply*.

CONTINENTAL ILLINOIS – ATINGIDO PELO RECESSO DAS VAGAS DAS MATÉRIAS-PRIMAS

O *Continental Illinois* era um banco comercial com sede em Chicago, sem rede de agências e com vários bancos locais correspondentes. Iniciou em meados dos anos 70 uma estratégia agressiva de crescimento assente no financiamento do comércio e indústria, tendo-se tornado no maior operador bancário deste segmento nos EUA e no décimo maior banco comercial dos EUA. Participou nos empréstimos à América latina, envolveu-se directa e indirectamente no financiamento de projectos de exploração de petróleo e gás nos EUA e aproveitou o mercado do euro dólar para se financiar no exterior.

Os resultados anuais do banco foram dos mais elevados da banca comercial. Em Julho de 1982, um mês antes da crise da dívida do México, o Continental Illinois é atingido pela falência do *Penn Square Bank* de Oklahoma, banco regional que se havia distinguido na concessão de biliões de dólares de empréstimos a projectos altamente especulativos de exploração de petróleo e gás natural (especulativos no sentido de que a sua viabilidade assentava em evoluções extremamente optimistas de preços do petróleo, sem as quais esses projectos seriam ruinosos), dos quais o Continental tinha comprado um bilião de dólares. As autoridades ainda tentaram evitar a falência, mas face à recusa dos maiores bancos em injectar capitais, o Penn Square acabou por encerrar, obrigando o FDIC a pagar a maior quantia da sua história até então aos depositantes de um banco falido.

Seguiram-se mais duas ou três falências de empresas a quem o Continental concedera empréstimos vultuosos (vd o caso da *International Harvester*), despoletou-se a crise da dívida da América Latina e, de repente, a opinião altamente favorável do mercado relativamente ao banco inverteu-se, a cotação das suas acções iniciou um queda abrupta, investidores institucionais abandonaram o capital do banco e o mesmo acontecendo a depositantes nas filiais do estrangeiro, desencadeando-se em poucos meses uma corrida aos depósitos do banco. Dada a sua dimensão, a rede de bancos correspondentes e as participações cruzadas em vários empréstimos internacionais as autoridades tudo fizeram para impedir a falência do banco injectando capitais e disponibilizando empréstimos através da Reserva Federal. Face ao agravamento da situação e não tendo conseguido encontrar um comprador para o Continental o FDIC organizou uma operação de salvamento pela qual entidades públicas acabaram por ficar com 80% do capital do banco, demitindo a administração, transferindo o crédito mal parado para fora do balanço do banco e gerindo durante anos a venda desses activos.

FONTE .”An Examination of the Banking Crisis of the 1980`s and Early 1990`s” FDIC EUA

Barry Eichengreen ao comentar esta fase referiu que um dos problemas desta abordagem foi o de que nenhum dos grandes bancos credores revelava interesse em ser o primeiro a fornecer os créditos adicionais, complementares aos dos organismos internacionais como o FMI, que se concretizassem, acabariam por beneficiar todos os bancos ao contribuírem para a estabilização da situação financeira dos devedores. Até 1984 esta abordagem não foi posta em causa, não obstante os novos créditos terem sido de montante inferior ao que fora antecipado. Mas em 1985 assistiu-se uma redução drástica do *involuntary lending* à América Latina que se reduziu de 16 biliões de dólares em 1984 para 2 biliões de dólares. Na segunda fase, conhecida por plano *Baker* e sob forte pressão da Administração dos EUA, os bancos credores, concordaram em conceder ao longo de três anos 20 biliões de dólares a 15 dos países com problemas de dívida externa; enquanto as instituições multilaterais se comprometeram a duplicar os seus empréstimos de 10 biliões para 20 biliões de dólares e os países devedores aceitaram reforçar os programas de ajustamento da balança de pagamentos e a acelerar reformas estruturais, nomeadamente com avanço nas privatizações e a remoção de obstáculos ao investimento directo estrangeiro. Os bancos credores contribuíram um pouco menos do que se haviam comprometido e entretanto conseguiram reduzir para metade do que era em 1982 a exposição do seu capital próprio à dívida

dos países em desenvolvimento, por via de aumentos de capital, de redução da dívida em balanço (por via de conversões de dívida em capital accionista, *debt buy backs* etc). Esta transformação reduziu o interesse dos grandes bancos credores em conceder novos créditos para evitar suspensões de pagamentos por parte dos devedores, agora mais preparados para suportar eventuais prejuízos. Como veremos adiante, só na terceira fase em 1989 com o Plano Brady, que transferiu para os mercados de capitais o centro de gravidade das intervenções para resolução da crise da dívida do 3º Mundo, foi possível caminhar para uma solução definitiva dessa crise.

7.3.3. O financiamento da aquisição de habitação, as *Savings and Loans* e a desregulamentação: "fabricando" uma nova crise bancária - O Modelo do *New Deal* para o mercado imobiliário, que vigorou no essencial desde a segunda metade dos anos 30 até aos anos 70, apresentava as seguintes características: a) Verificava-se o predomínio das hipotecas com longos prazos (pelo menos 20 anos), com amortização gradual e taxa de juro fixo, e com um *ratio loan to value* superior ao que se praticava antes da Grande Depressão; b) O financiamento era prestado essencialmente pelas *Savings & Loans* (S&L) que forneciam mais de metade do crédito hipotecário na década de 70, e a quem foram impostas várias restrições; assim as S&L eram instituições especializadas no crédito hipotecário, não podendo conceder empréstimos num raio superior a 50 milhas da sua sede, captando depósitos cujas taxas de juro foram limitadas a partir de 1966 pela famosa *Regulation Q*; os seus depositantes estavam protegidos pela garantia da FSLIC – *Federal Savings & Loans Insurance Corporation* de modo semelhante ao que acontecia com os bancos comerciais; as S&L eram obrigadas a dispor um capital próprio regulamentar de pelo menos 5% dos activos; c) Os empréstimos hipotecários convencionais tinham entradas obrigatórias relativamente reduzidas, sendo os empréstimos da FHA (*Federal Home Administration*) garantidos pelo Estado; d) O crescimento continuado do preço das residências que se verificou quase ininterruptamente desde o pós-guerra permitia por sua vez aos proprietários obter uma mais-valia resultante da valorização da sua residência face ao valor do empréstimo obtido, o que reduzia o seu risco de não cumprimento.

O modelo criado após a Grande Depressão – em que as S&L emprestavam a longo prazo e recebiam depósitos a curto prazo, com limites na fixação das respectivas taxas de juro – funcionou bem até finais dos anos 60, graças também a condições macroeconómicas que não puseram a nu alguns dos seus pontos fracos. De entre essas condições favoráveis destacava-se nomeadamente o facto de as taxas de juro nominais permanecerem baixas ao longo de um extenso período de tempo e a curva dos rendimentos obrigacionistas (que relaciona, num extremo as taxas de juro a curto prazo e noutra as taxas de longo prazo) ter-se mantido com inclinação positiva, daí resultando que as taxas de juro cobradas nos empréstimos a longo prazo eram claramente superiores às taxas de juro pagas a curto prazo aos depositantes. Logo, o risco de taxa de juro tinha pouco impacto na rendibilidade e na solvência das S&L. Em 1966 bastou

que a curva dos rendimentos se invertesse durante pouco mais de um ano para que várias S&L ficassem insolventes e todas elas enfrentassem problemas de desintermediação, com os depositantes a procurar colocar as suas poupanças em instrumentos e entidades que lhes dessem maiores rendimentos. A Administração Johnson introduziu uma série de alterações que vieram dar novo papel a um outro tipo de entidades, que não as S&L. Assim: (i) Em 1968, a FNMA *Federal National Mortgage Association* foi dividida em duas entidades: a *Government National Mortgage Association* mais conhecida por *Ginnie Mae* continuou a ser um entidade pública e a “nova “FNMA” ou *Fannie Mae* que passou a ter capitais privados, mas constituindo-se como uma GSE *Government Sponsored Enterprise* com possibilidade de acesso a créditos do Estado a taxas mais baixas e passando a ser autorizada a comprar, deter e vender hipotecas não garantidas pelo Governo, para mobilizar fundos nos mercados de obrigações a fim de financiar novas hipotecas; (ii) Em 1970, e a fim de criar maior competição no mercado foi criada uma segunda GSE a *Freddie Mac* especificamente vocacionada para que as S&L tivessem liquidez adequada evitando a repetição da crise de 1966. Os estatutos da *Fannie Mae* e *Freddie Mac* incluíam a obrigação de fornecer liquidez e estabilidade ao funcionamento do mercado secundário das hipotecas, bem como fornecer crédito hipotecário. Refira-se que em 1971 foi por eles originada uma inovação que se tornaria chave no novo modelo que se tornou dominante nos anos 80 – a criação de instrumentos derivados das *MBS Mortgage Backed Securities*.

A seguir à crise de 1966, algumas S&L tentaram melhorar a sua posição num período inflacionário emitindo hipotecas a taxas variáveis, de tal modo que em 1969 já cerca de 20% das novas hipotecas tinham esta característica. No entanto, o *Federal Home Loan Bank* considerou que as S&L não poderiam proceder deste modo e promulgou uma norma que impedia os pagamentos devidos pelas hipotecas de aumentarem ao longo do tempo da mesma. Os problemas surgidos com as S&L no final dos anos 60 foram pequenos comparados com o que se passou com os anos 70, e nomeadamente com os anos finais deste período, que por alguns foi designado como a “Grande Inflação”. Assim: a) A inflação a dois dígitos elevava as taxas de juro de curto prazo também nessa ordem de grandeza e as expectativas de estagnação e recessão deram origem a taxas de juro de longo prazo mais baixas, ou seja assitiu-se à inversão da inclinação da curva de rendimentos, num ambiente em que os rendimentos das obrigações do Tesouro a um ano chegaram a atingir os 15,06%⁴²; b) A proibição de praticar hipotecas com taxas de juro variáveis tornavam as S&L vulneráveis a esta evolução, ao mesmo tempo que os limites que lhe tinham

⁴² Assim, e a título de exemplo, o valor actual de uma hipoteca com uma taxa fixa de 7% ao ano e com um prazo de dez anos via-se reduzido para 28% menos que o valor ao par, levando a uma quebra acentuada do seu valor; o que afectava o valor de balanço dos activos das S&L.

sido impostos em 1966 (*Regulation Q*) quanto às taxas de juro a curto prazo, provocaram uma fuga de depositantes para os novos instrumentos do mercado monetário entretanto surgidos – os fundos mobiliários do mercado monetário (*money market mutual funds*) gerando uma situação em que as S&L caminhavam para a insolvência generalizada.

A partir de 1979 e já com a Administração *Reagan*, assistiu-se a uma profunda mudança, quer no enquadramento macroeconómico, quer no funcionamento dos mercados hipotecários nos EUA que deu origem a um novo modelo de financiamento da habitação que se implantou durante a década de 80, ao mesmo tempo que se assistia ao colapso das entidades que haviam sido os actores centrais do modelo anterior, as S&L (*Savings & Loans*). No que respeita ao financiamento da habitação a nova abordagem incluiu: (i) A equiparação entre as instituições que recebiam depósitos e estavam activas no mercado hipotecário, nomeadamente os bancos comerciais e as S&L, graças à supressão da Regulação Q que tornou possível às S&L competirem pela atracção de depositantes, ao mesmo tempo que lhes retirava a possibilidade de se financiarem em condições mais favoráveis junto do FHLB (entidade federal de crédito à habitação); sendo ainda de referir a autorização dada às S&L de realizarem operações de crédito para além do crédito hipotecário; a autorização da prática de taxas de juro variáveis no crédito hipotecário; e a conversão generalizada da carteira de activos das S&L, permitindo que as hipotecas a taxas fixas fossem trocadas por MBS que podiam ser vendidas a uma das GSE por hipotecas a taxas variáveis, graças à possibilidade de venda posterior no mercado de capitais; (ii) O reforço da competição pela captação das poupanças entre instituições bancárias com garantia de depósitos (bancos comerciais, S&L) e os bancos de investimento e os bancos de investimento (*brokerage houses*) operando no mercado de capitais, que se concretizou nomeadamente através da criação dos *money market deposits* com o objectivo de permitir às instituições com garantia de depósitos concorrer com os bancos de investimento no mercado por grosso dos fundos;

A opção pela titularização passou assim a constituir um pilar do financiamento da habitação, através da dinamização do mercado secundário das hipotecas, já não directamente através da venda directa das hipotecas – com todos os problemas de iliquidez inerentes – mas sim através da aquisição pelas maiores GSE – *Fannie Mae e Freddie Mac* – às instituições que concediam empréstimos de *pools* de hipotecas e a sua transformação em MBS (*Mortgage Based Securities*) ou seja em obrigações colocadas no mercado de capitais. A titularização abriu o mercado do financiamento da habitação aos investidores, introduzindo muito maior liquidez e permitindo às instituições do mercado primário transferir o risco de crédito (risco de não cumprimento por parte dos devedores) e o risco de mercado (risco de variação das taxas de juro) para investidores

que tivessem uma maior tolerância ao risco. Este novo modelo deu origem a um forte crescimento doutro tipo de instituições financeiras activas no mercado primário do crédito hipotecário (os bancos hipotecários), instituições financeiras que não recebendo depósitos eram autorizadas a conceder empréstimos hipotecários, financiando-se junto das GSE através da venda das hipotecas que iam concedendo. Progressivamente as GSE foram sofisticando os instrumentos com que se concretizava a titularização. Em particular vão inspirar-se numa inovação financeira introduzida pela *Drexel Burnham* (a instituição que criou o mercado das *junk bonds*), os CDO`s, para desenvolver um novo instrumento, os CMO⁴³.

7.4. Inovações Financeiras, Reorganização Empresarial e Centralidade dos Mercados de Capitais

Não pretendemos descrever a extraordinária vaga de inovações financeiras que se concretizaram na década 80, mas chamar a atenção para que sem uma nova infra-estrutura (computadores e redes de telecomunicações transmitindo dados) essas inovações não se poderiam ter tornado ferramentas comuns do “mundo financeiro”. Recordamos duas inovações que revolucionaram o modo de financiar as empresas e de reorganizar a sua estrutura de propriedade.

7.4.1. A Desintermediação Bancária - O sector dos bancos comerciais dos EUA experimentou duas grandes transformações na década de 80: 1) Os *Money Center Banks*, atingidos em cheio pela crise da dívida soberana das economias da América Latina tiveram que se recentrar no mercado dos EUA para obter o nível de lucros que lhes permitissem constituir ao longo da década as provisões necessárias para suportar a desvalorização de activos que essa crise inevitavelmente iria exigir (aproveitando o tempo que as autoridades monetárias dos EUA lhes deram para realizar esse processo); esta recentragem no mercado dos EUA levou-os ao crédito ao consumo das famílias e ao crédito hipotecário e à necessidade de superar as limitações herdadas do *New Deal* no que respeita à possibilidade de exercerem actividade fora do seu Estado de registo incentivou o estreitamento de alianças com bancos locais, através de linhas de crédito e do desenvolvimento do mercado monetário por grosso (*wholesale credit market*); 2) Os bancos regionais começaram um processo de “saída” para fora dos seus Estados, que nesta década assentou em acordos bilaterais entre Estados a que as autoridades de regulação não se opuseram, este processo de *intersate banking* estaria na origem da criação para o final da década e principio dos anos 90 dos bancos que se passaram designar como *Superrregionals* ou seja bancos

⁴³ Que referiremos adiante a propósito da crise financeira desencadeada pelo crédito hipotecário *subprime*.

comerciais actuando já em múltiplos Estados e com uma carteira de activos cuja dimensão os aproximava dos *Money Center Banks*. Uns e outros beneficiaram da perda de privilégios das *Savings and Loans*, para entrarem a fundo no mercado do crédito hipotecário nos EUA.

A principal transformação que se operou na década de 80 no sistema financeiro dos EUA devido á desregulamentação, mas também às próprias dificuldades dos grandes bancos comerciais, foi o processo de desintermediação bancária graças á multiplicação de fundos de investimento abertos operando, quer no mercado monetário, ou seja, na recolha de poupanças de particulares e na sua canalização para o fornecimento de crédito de curto prazo através da compra de “papel comercial” emitido pelas empresas ou pelos próprios bancos comerciais (os designados *Money market funds*), quer no mercado de capitais onde os *mutaul funds* atraíam cada vez mais as poupanças das famílias, em detrimento dos depósitos bancários.

7.4.2. As *junk bonds* ou o “Milagre do Lixo” - As *junk bonds* foram uma inovação da responsabilidade do financeiro Michel Milken e da sua empresa a *Drexel Burnham Lambert*, que financiaram um número recorde de *take overs* e de LBO-Levraged Buyouts , através da emissão de *junk bonds*, empresa que no final dos anos 80 se transformara num dos principais bancos de investimento de Wall Street. Este modo de financiamento abriu oportunidades excepcionais a milhares de médias empresas que até então não podiam entrar nos mercados de capitais e utilizá-los para o seu crescimento, ficando dependentes do ritmo da sua autofinanciamento e de eventuais empréstimos dos bancos comerciais. E desencadeou um processo de fusões e aquisições como os EUA não conheciam desde os anos 60, na fase de constituição dos conglomerados. Só que agora as fusões decorriam da destruição dos conglomerados e da construção de "empresa focalizadas" aspirando à liderança mundial nos seus respectivos segmentos de negócio, dando origem em poucos meses a um mercado de títulos inteiramente novo que no início dos anos 80 crescera o quase do zero aos 200 biliões com a *Drexel Burnham Lambert* a ser o actor dominante, chegando a ter 70% do mercado. A ideia surgiu a Milken baseado no estudo dos comportamentos passados de obrigações *distressed*, que se transaccionavam nos mercados muito abaixo do seu valor facial, devido ao facto da empresa ter encontrado, por uma razão ou por outra, sérias dificuldades. Estas obrigações de segunda qualidade poderiam oferecer grandes oportunidades de investimento, na medida em que o preço de venda com um elevado desconto davam ao comprador um rendimento muito maior do que obteria com investimentos mais seguros. A vantagem extra obtida pelos investidores que as adquirissem compensaria o risco de uma eventual falência posterior da empresa. A partir da

análise dos comportamentos passados, Milken concluiu que as probabilidades de insucesso das empresas nestas circunstâncias eram menores do que era sugerido pelo nível da taxa de desconto utilizada, que de uma forma geral exagerava o risco real de *default* implícito. Foi por isso que lhes chamou *junk*.

Esta "alquimia criativa" deu origem a um mercado secundário de grandes dimensões de obrigações de elevado rendimento. Eram emitidas por empresas de segunda escolha, que não podiam aceder aos financiamentos organizados pelos bancos de investimento tradicionais de Wall Street, já que não apresentavam características de *blue chips*. No ambiente liberalizado do tempo de Reagan a atmosfera era altamente favorável a lançar empresas médias ou pouco conhecidas ou que atravessassem dificuldades a fazer planos ambiciosos, a inovar e a expandir-se. A grande ruptura conceptual operada por Milken foi a de defender que o perfil de risco/retorno destas obrigações tinha sido até então mal avaliado, considerando que os retornos extra, pagos aos compradores de obrigações mais do que eclipsavam o risco de *default* dessas empresas. Muitos empresários tornaram-se multimilionários ao lançarem *take overs* sobre empresas que consideravam estar mal cotadas ou mal administradas. O "encanto" dos LBO e das *junk bonds* utilizadas no seu financiamento assentava nas vantagens em termos de lucro da alavancagem financeira, produzindo resultados não lineares. Quando a recessão de 1989 se instalou, num contexto de taxas de juro mais elevadas e quebras de receitas das empresas, o lado mau da não linearidade fez-se sentir. Os balanços das empresas que tinham sido objecto de LBO com elevadas alavancagens, bem como de milhares de outras empresas "cheias" de *junk bonds* até ao limite das suas capacidades, estavam *overstretched* e muitas colapsaram, enquanto outras conseguiram sobreviver, embora prisioneiras da armadilha de refinanciamentos maciços.

7.4.3. Novas Práticas de Reorganização Empresarial. As *Leveraged Buy Outs* (LBO) - Um LBO, *Leveraged Buy Out*, dá-se quando um pequeno grupo de executivos de uma empresa, trabalhando como uma empresa especialista de Wall Street como a Kohlberg Kravis propunham-se comprar essa empresa aos seus accionistas, para a retirarem a seguir da bolsa, aquisição feita com base em dinheiro emprestado, obtido quer junto dos bancos, quer por colocação de títulos da empresa junto do público, há medida que a "loucura" das *junk bonds* se desencadeou através da emissão deste tipo de títulos através da emissão de *junk bonds*. A dívida teria de ser paga pelo *cash flow* gerado da actividade normal da empresa e da venda de partes da empresa que fossem consideradas exteriores ao seu *core business*, no que se traduziu pela acelerada desconglomerização dos EUA. Os defensores dos LBO consideravam que estas permitiam

“libertar valor das empresas até então não reconhecido pelos mercados no modo como as cotavam. Por sua vez, os LBO geravam para as firmas de Wall Street um fluxo elevado de receitas (sob a forma de *fees*) associadas às diferentes fases das operações – desde vender as *junk bonds* para financiar a operação até receitas resultantes da actividade de conselho e pareciam oferecer a ambas as partes os rendimentos excepcionais resultantes do emagrecimento e acréscimo de produtividade. Rendimentos excepcionais que permitiriam valorizar as empresas “transformadas” e gerar potenciais ganhos de capital, caso fosse possível vendê-las a seguir a outras empresas que as considerassem bem adaptadas aos seus planos⁴⁴. Em meados dos anos 80 a empresa emblemática dos LBO a já controlava mais de uma dúzia de companhias adquiridas com dinheiro emprestado).

7.4.4. Os *Pools* privados de capital - A redução de impostos sobre os rendimentos mais elevados nos EUA. Realizada nos EUA durante a Administração Reagan "libertou" fundos que vieram a alimentar três novos tipos de entidades financeiras, todas elas distinguindo-se das restantes por serem *pools* privados de capital, fechados e sob gestão profissional, orientada para a maximização de rendimentos dos que nelas colocavam volumes muito consideráveis de capitais. A natureza fechada e privada destes fundos reduziu a sua exposição às autoridades regulamentares que intervinham no mercado de capitais e nomeadamente a SEC (*Securities and Exchange Commission*): a) Os *Private Equity Funds* cuja função era retirar empresas dos mercados de capitais e fraccionar, reformular e reconfigurar em termos accionistas essas empresas; b) Os *Venture Capital Funds* cuja função era descobrir, apoiar financeira e em aconselhamento empresa inovadoras obtendo valores muito elevados com os "benefícios de fundador" daquelas que conseguiam desenvolver-se com êxito até poderem ser colocadas na bolsa, neste caso no NASDAQ; e c) Os *Hedge Funds*- fundos que procuravam localizar à escala global todos os desajustamentos existentes na superfície empresarial que permitissem obter ganhos de capital pela exploração da sua inerente fragilidade das entidades onde se verificavam esses desajustamentos (empresas, Estados, moedas) até ao momento da sua implosão ou reconfiguração.

⁴⁴ Dois dos problemas associados aos LBO eram a "montanha de dívida" e a vulnerabilidade a mudanças de conjuntura afectando as taxas de juro e os riscos de, ao pretender "emagrecer" as empresas liquidassem "órgãos vitais".

7.5. Novos Sectores de Crescimento na Economia dos EUA

7.5.1. Recordando Traços Distintivos da Estrutura Sectorial da Economia dos EUA no

Início da década de 80 - A compreensão das transformações experimentadas pela economia dos EUA na década de 80 é facilitada se se tiver em consideração um conjunto de características geoeconómicas estruturais. Assim: (i) Os EUA eram uma grande economia continental, que dispunha no seu território de extensa base produtiva de bens primários – energia, minérios e alimentos - sendo um importante exportador mundial de produtos agrícolas/alimentares e de produtos derivados da floresta, mas dependendo actualmente da importação de petróleo e de minerais estratégicos. Dispunha de extenso território com linhas de comunicação predominantemente interiores ou costeiras, que realizavam a articulação espacial das zonas produtoras de bens primários com as regiões industriais; (ii) A sua base manufactureira assegurava-lhes a posição dominante a nível mundial em sectores como: as indústrias da defesa e do espaço; as indústrias da aeronáutica e da electrónica para a mobilidade (aviónica e equipamento de teledetecção); as indústrias dos equipamentos para a terciarização (informática, burótica e comunicações) e dos respectivos componentes electrónicos; as indústrias da saúde, quer de base química, como a indústria farmacêutica, quer de base eléctrica e electrónica, como a do equipamento médico; as indústrias mecânicas e químicas associadas à extracção e transformação de bens primários em materiais industriais; as indústrias associadas aos símbolos das marcas de grande consumo (agro-alimentar, higiene e cosmética); (iii) Os EUA eram, por outro lado, uma economia fortemente exportadora de serviços (incluindo serviços de transporte aéreo e de telecomunicações), e produtora de conhecimentos e inovação criativa (audiovisual, “*software*”, “*engineering*”, patentes e “*royalties*”) e fortemente importadora de bens manufacturados pelos países em desenvolvimento da Ásia e da América Latina, constituindo os EUA o principal mercado que suportou a industrialização virada para a exportação dos países dessas regiões; (iv) Os EUA eram uma economia multinacionalizada, detendo importantes posições nas reservas mundiais do energia e de minérios e assegurando uma parte da produção industrial sob seu controlo empresarial, fora das suas fronteiras. Os principais destinos tradicionais do seu investimento externo eram os países da CE, o Canadá e a América Latina.

Durante a década de 70 a economia dos EUA beneficiou do investimento feito a nível mundial na base de bens primários e na energia, de cujos equipamentos é um grande produtor mundial, tendo sido sob direcção dos bancos americanos que se procedeu à reciclagem dos petrodólares dos países da OPEP para os sectores primários dos EUA e da América Latina. A baixa do dólar ajudou, por sua vez, a reforçar a competitividade dos produtos americanos. Na

década de 80 a economia dos EUA beneficiou da procura interna nas áreas da Defesa e da Saúde e da tendência mundial para a terciarização das economias, para a informatização do terciário e para a automação das fases de concepção e desenho nos sectores manufactureiros. A grande indústria americana passou gradualmente a ter como principais accionistas os investidores institucionais - fundos de pensão e companhias de seguros - e manteve a tradição de se basear no auto financiamento e no mercado do capitais para financiar a sua expansão. No início da década o topo da indústria era ocupado por grandes empresas civis de âmbito sectorial (petróleos, automóvel, química, material eléctrico, indústrias alimentares, farmácia, informática, telecomunicações, etc.) e por um conjunto de conglomerados na área da defesa. A década de 80 assistiu a uma mudança da inserção geoeconómica dos EUA a nível mundial, com uma quebra acentuada das relações comerciais com a América Latina (facto a que não foram estranhas as dificuldades económicas dos países que se haviam endividado na década anterior) e com um intensificar das relações comerciais e de investimento com a Ásia/Pacífico, fortemente geradoras de deficits comerciais.

7.5.2. Os Novos Sectores na Liderança do Crescimento - Assistiu-se nesta década a uma reestruturação empresarial que se concretizou : a) Num processo de destruição de capital, traduzido no encerramento de empresas ou actividades parciais de empresas que não revelaram condições para competir no novo enquadramento de desinflação, valorização do dólar e de taxas de juro reais a níveis historicamente elevados; b) Num processo de reorganização maciça da propriedade das empresas que sobreviveram a esse processo de extinção, evidenciada pela vaga de *takeovers* hostis e de LBO, obedecendo a um principio orientador de facilitar a criação de empresas concentradas num *core business* e com dimensão, condições de rendibilidade e potencial de inovação para liderarem os seus sectores a nível mundial. Assistiu-se igualmente a uma convergência das despesas públicas e de investimento privado em torno de sectores em que os EUA detinham a liderança tecnológica mundial e em torno de inovações que se tornariam dominantes a nível mundial criando por isso um fluxo de exportações futuras de bens, serviços e receitas de *royalties*, essa convergência concretizou-se: 1) No maior programa de rearmamento em tempo de paz da história dos EUA , concentrado nos sectores em que os EUA detinham a liderança tecnológica mundial - aeronáutica, espaço, electrónica da defesa, teledetecção e computadorização - mas permitindo a reactivação de outros sectores como a construção naval; empresas como a LOCKHEED, NORTHROP, ROCKWELL, MCDONNELL DOUGLAS, GENERAL DYNAMICS, RAYTHEON, BOEING, LITTON, TEXTRON foram nomes que se

destacaram entre os grandes *contractors* do Pentágono; 2) Na massificação do processo de informatização da economia, com destaque para o sector dos serviços e para a componente terciária dos sectores industriais (projecto, engenharia e *design*) com a difusão dos minicomputadores para fins científicos e de engenharia e com a inovação radical que representou a combinação do microprocessador, do *package software* e do computador pessoal e seus periféricos (monitores e impressoras), empresas como a DIGITAL, a HP, a INTEL, a AMD, a *TEXAS Instruments*, a IBM, a APPLE, a DELL, a COMPAQ a MICROSOFT, a NOVELL etc, foram nomes que lideraram as valorizações nos mercados bolsistas durante a década. As novas formas de financiamento através dos mercados de capitais, com destaque para as *junk bonds* e obrigações convertíveis em acções, permitiram o financiamento de ambos os processos.

CAPITULO 8 – O JAPÃO: PROCURANDO UMA ASCENSÃO NA “REDE”

A resposta do Japão aos choques petrolíferos da década de 70 diferiu da que foi encontrada por vários países europeus que procuraram, por um lado compensar os maiores gastos com a importação de petróleo com as exportações para os produtores da OPEP e, por outro, criar uma base regional de coordenação monetária. O Japão, pelo seu lado, inseriu-se no quadro definido pelos EUA imediatamente a seguir ao primeiro choque petrolífero⁴⁵, já referido anteriormente, e que incluiu duas componentes: 1) Uma negociação com a Arábia Saudita consagrando o uso exclusivo do dólar nas transacções internacionais de petróleo e obtendo o acordo para que a reciclagem dos petrodólares fosse realizada através das instituições bancárias actuando nas praças financeiras de Londres e de Nova Iorque; 2) Uma negociação com o Japão pela qual este não procuraria internacionalizar o yen, exportando para os EUA em dólares e podendo contar com uma abertura do mercado dos EUA.

Em termos estruturais, o Japão respondeu aos choques petrolíferos: a) Reforçando a exportação para os EUA de um conjunto de pólos de competitividade; b) reformulando a sua oferta competitiva de forma a compensar o menor dinamismo de sectores intensivos em capital e em energia com novos sectores intensivos em conhecimento e inovação tecnológica, assentes na miniaturização electrónica; e c) Introduzindo nos processos e nos produtos das indústrias, sobretudo das exportadoras, uma exigência de eficiência energética como factor de competitividade nos mercados externos. Simultaneamente o Japão durante a década de 80 prosseguiu o objectivo de controlar todas as tecnologias chave e de dispor da base industrial necessária para o fabrico de armas nucleares, sem ostensivamente por em causa o respeito formal

⁴⁵ Vd Anexo 1.

pelo Tratado de Não proliferação Nuclear (TNP) de que era signatário. Procurou ainda explorar as oportunidades de colaboração com os EUA para ampliar as suas próprias indústrias de defesa, incluindo na aeronáutica e no espaço.

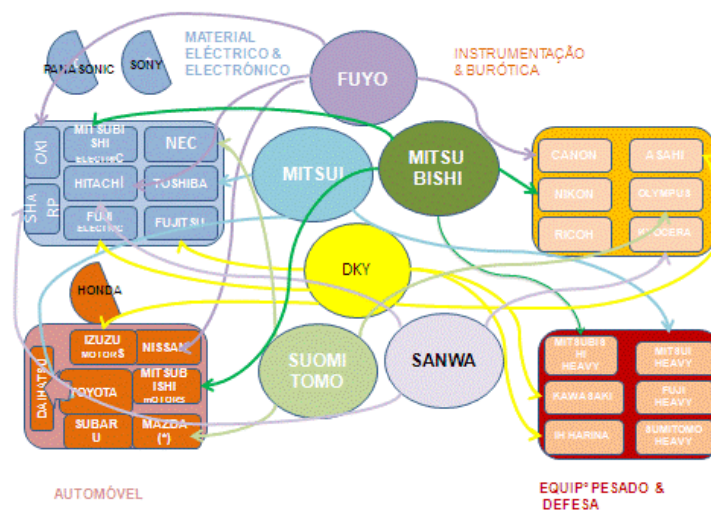
8.1 O Japão e o seu Sector Exportador: Pólos de Competitividade e Conglomerados (KEIRETSU)

Até meados da década de 80 a economia japonesa era industrializada, virada para o mercado interno, mas com um sector exportador em expansão e fracamente internacionalizada. Os seus sectores financeiro e empresarial não tinham investido em larga escala no exterior e funcionava como uma economia mista assente num sector privado industrial muito competitivo e extrovertido, e contando um forte sector de Estado a nível financeiro e um enquadramento regulamentar público muito apertado. Como se referiu, o Japão foi estruturando a sua presença industrial nos mercados internacionais em torno de três pólos principais, articulando um conjunto de sectores tecnológica e/ou funcionalmente inter-relacionados, e de um quarto pólo que, em certas conjunturas, revelou forte dinâmica: a) O pólo que reúne a siderurgia, a construção naval, a engenharia pesada e o equipamento de controlo e automação de indústrias de processo; b) O que reúne o automóvel e as motorizadas, as máquinas ferramentas, a robótica e a electrónica automóvel e c) O da microelectrónica, a electrónica de consumo, a óptica e optoelectrónica, a burótica, a mecânica de alta precisão para os sistemas electrónicos e os equipamentos para o fabrico de semicondutores, nomeadamente os que recorrem à tecnologia óptica, bem como equipamento avançado de imagiologia para uso hospitalar. E um quarto pólo fortemente baseado nos mercados públicos internos, mas em que o Japão está na ponta do progresso tecnológico, equipamento para geração de electricidade e para tracção eléctrica, sistemas para redes de telecomunicações⁴⁶. Por sua vez, o núcleo empresarial central da economia japonesa era constituído no inicio da década de 80 por: a) Um conjunto de seis conglomerados, os Keiretsus, organizados na maioria dos casos em torno de um núcleo financeiro, incluindo um *City Bank*, - um *Trust Bank*, *Brokers* e Companhias de Seguro (de vida e de riscos comuns); contando com de uma *Trading* com escala de operações internacional e com um conjunto de empresas industriais, com duas orientações distintas: empresas que forneciam o mercado interno (em sectores como os cimentos, vidro, metalurgia, química, agro alimentar, etc.) e empresas, que além deste mercado, se tinham vindo a orientar para a exportação nos pólos de competitividade que acabámos de referir. Os seis Keiretsus estão representados de forma simplificada na **Figura 4**, que ilustra

⁴⁶ Este último pólo tem maior expressão em períodos de forte investimento infra-estrutural à escala mundial ou regional.

também a sua presença em competição em quatro tipos de sectores: Equipamento Pesado & Defesa; Automóvel, Material Eléctrico & Electrónico e Instrumentação & Burótica; b) Um conjunto de grandes empresas rede orientadas para os mercados externos, sem um núcleo bancário próprio, que ou nunca pertenceram directamente aos *Keiretsus*, por terem sido criadas ou crescido no pós 2ª Guerra mundial, como a HONDA, PANASONIC, SONY ou SANYO, ou que, tendo integrado durante um longo período um *Keiretsu* acabaram por se autonomizar, como a TOYOTA ou a HITACHI; estas empresas rede incluíam uma “empresa central” integradora e uma rede de fornecedores especializados nos quais aquela era accionista.

Figura 4. Os Keiretsus -Exemplificação da Competição em Quatro Sectores



FONTE: Autor

8.2.A Nova Geoeconomia do Japão na Década de 80

Os NIC's asiáticos aliados dos EUA, e nomeadamente a Coreia do Sul e Taiwan, adoptaram uma estratégia semelhante à do Japão na sua resposta aos choques petrolíferos, aumentando as exportações para os EUA e apostando, para renovar a sua carteira de exportações, em novos sectores menos intensivos em energia e mais intensivos em tecnologia, tendo sido o sector de material eléctrico e electrónico uma aposta comum destes países. Os NIC's da Ásia, graças a essa estratégia, passaram a acumular sucessivos excedentes comerciais com os EUA, tal como acontecia com o Japão. O reposicionamento geoeconómico do Japão na década de 80 não se limitou à focalização das exportações nos EUA centrada no sector automóvel, nos bens de consumo duradouro eléctricos e electrónicos e de instrumentação ou nos bens de equipamento de burótica apresentando excedentes comerciais com os EUA. A sua indústria de bens de

equipamento forneceu os processos da nova industrialização dos NIC da Ásia com quem passaram também a acumular excedentes comerciais, Ou seja o Japão tornou-se o pólo onde se concentraram, enquanto excedentes, os cada vez maiores défices comerciais dos EUA com a Asia Pacífico. Este posicionamento não deixaria de criar fortes tensões comerciais do Japão com os EUA. A administração Reagan introduziu uma mudança substancial de foco no que respeita às prioridades nas suas relações com a Ásia Pacífico. Enquanto as administrações Nixon, Ford e Carter tinham colocado o acento tónico no estreitamento das novas relações com a República Popular da China, como forma de se fortalecerem na rivalidade estratégica com a URSS, a administração Reagan optou por um afrontamento com a URSS e por privilegiar as relações com o Japão, como seu principal aliado na Ásia. Esta mudança levou também a uma abordagem mais colaborativa com o Japão na esfera das relações comerciais. O futuro papel da RPC, com o seu processo de reformas económicas e de abertura ao exterior, no reposicionamento geoeconómico do Japão criou divisões na elite política, nomeadamente entre as facções do Partido Liberal Democrático que governou o Japão durante a década de 80. Um facção eram favoráveis a um aprofundamento rápido e extensivo das relações comerciais com a China e outras estavam mais interessadas em reforçar a influência no Sueste Asiático, manifestando receios de uma excessiva interação comercial e de investimento com a China.

8.3 Das Tensões Comerciais Japão-EUA ao Investimento Directo japonês nos EUA

Na primeira metade dos anos 80 as tensões comerciais do Japão com os EUA começaram por ser abordadas pela combinação de restrições voluntárias à exportação por parte do Japão, primeiro no sector automóvel e depois na siderurgia, com o investimento das empresas japonesas em “transplantes” nos EUA. Ou seja, as vendas no mercado dos EUA passaram também a ser realizadas a partir de fábricas construídas de raiz em território norte americano, quer por parte dos principais construtores automóveis (TOYOTA; NISSAN e HONDA) quer por alguns dos fabricantes de componentes. A Administração Reagan, na primeira metade da década, não considerou os desequilíbrios na balança comercial com o Japão como uma questão tão "escaldante" como era considerada por outros sectores do espectro político dos EUA, tanto mais que a preocupação central da Administração era reforçar a cooperação estratégica com o Japão face à URSS. Mas perante a força desses outros sectores no Congresso, onde o partido Democrata tinha maioria, a partir de 1985 e até ao final da Administração Bush em 1991 sucederam-se duas abordagens por parte dos EUA para reduzir o seu défice comercial com o Japão: as negociações MOSS e as negociações SII.

8.3.1.As negociações MOSS - Lançadas em 1985, estas negociações representaram uma mudança de foco por parte da Administração norte americana: passando de um foco nas restrições às exportações do Japão para os EUA para um processo exaustivo e consumidor de tempo de remoção de obstáculos ao acesso ao mercado japonês por parte das empresas estrangeiras, em sectores em que os EUA detinham forte competitividade internacional, mas em que se deparavam com múltiplas disposições e procedimentos administrativos limitadores das exportações. Os sectores que foram escolhidos para romper esses obstáculos foram a electrónica, os equipamentos e serviços de telecomunicações, o equipamento médico, os produtos farmacêuticos e os produtos florestais. Na opinião de Gerald Curtis⁴⁷, os resultados concretos não teriam sido muito significativos, pela dificuldade em lidar com uma burocracia numerosa e bem preparada para as negociações comerciais, por parte do Japão. Mas com as MOSS ficou consagrada uma viragem nas negociações comerciais dos EUA com o Japão, depois seguida pelas Administrações Bush e Clinton. Essa viragem consistiu em considerar como o objectivo principal nas relações comerciais bilaterais não a protecção das empresas norte americanas da concorrência japonesa no mercado dos EUA, mas dar aos EUA e a empresas de outros países uma oportunidade de competir no mercado do Japão sem obstáculos legais e administrativos bloqueadores do comércio. Esta nova abordagem a nível do Departamento do Comercio esteve articulada com o que o Departamento do Tesouro implementou a partir do acordo Plaza de 1985 (que referiremos adiante) destinado a forçar a revalorização do yen face ao dólar. Mas nem as MOSS nem a celebração do Acordo Plaza foram suficientes para travar as exigências proteccionistas no Congresso, tendo o Senado aprovado em Março de 1985 uma resolução condenando o Japão por práticas desleais e exigindo retaliações se as exportações dos EUA não crescessem rapidamente. Daqui resultou a celebração de um acordo sobre Semicondutores em 1986, em que foram definidos objectivos quantificados a alcançar na abertura do mercado japonês, ou seja um acordo já orientado por uma "lógica de resultados"⁴⁸. Em 1988, ultimo ano da Administração Reagan, o Senado aprovou o "*Omnibus Trade and Competitiveness Act*" que incluía a disposição, designada por Super 301, que exigia às Administrações a elaboração de uma lista de Estados que mantivessem um padrão de comércio desleal e exigia a negociação de remoções de barreiras em períodos de tempo previamente fixados.

⁴⁷ CURTIS: Gerald L. "US Policy Toward Japan From Nixon to Clinton An Assessment" Ed Japan Center For International Exchange Tokyo, 2000.

⁴⁸ Abordagem que iria inspirar na década de 90 a Administração Clinton nas suas relações bilaterais com o Japão.

8.3.2. As Negociações SII - A Administração Bush que sucedeu à Administração Reagan, ambas do partido Republicano, teve como objectivo principal na area do comercio internacional conseguir concluir com êxito o *Uruguay Round*, em negociação no GATT, incluindo no acordo final uma redução acentuada de barreiras no acesso aos mercados , tendo tido que vencer obstáculos colocados pelos europeus e pelo Japão. No que respeita as relações comerciais bilaterais foi mais longe e lançou com o Japão as negociações SII (*Structural Impediments Initiative*), que pretenderam implementar em detalhe reformas nas politicas públicas e nos arranjos institucionais do Japão, que os EUA consideravam constituir barreiras estruturais ao acesso ao mercado (desde aspectos das politicas macroeconómicas, à organização do sistema de distribuição, às regras dos concursos públicos ou aos acordos preferenciais entre empresas no seio dos Keiretsus). Estas negociações levaram á celebração de 13 acordos sectoriais para o aumento das exportações para o mercado japonês.

8.4. O Japão e Reciclagem dos Dólares do Pacífico

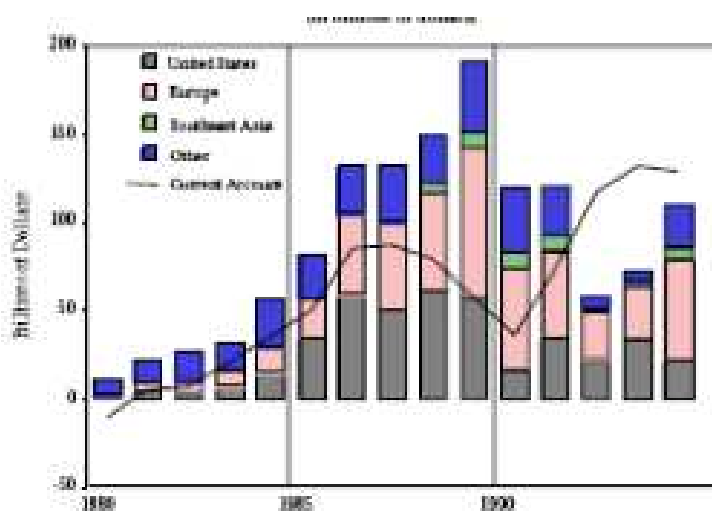
Em termos macroeconómicos podem referir-se dois traços fundamentais no relacionamento do Japão com os EUA. Durante os primeiros anos da década de 80 o crescimento do mercado americano e a vantagem competitiva oferecida pela alta do dólar tornou possível ao Japão absorver os efeitos deflacionistas do 2º choque petrolífero e simultaneamente iniciar uma política de rigor orçamental para reduzir os efeitos na dívida pública da tentativa fracassada de relançamento económico a nível mundial logo após aquele choque. Até 1987 o Japão desempenhou principalmente o papel de “comprador em última instância” nos mercados internacionais de activos patrimoniais, nomeadamente dos EUA e GB, que ofereciam rendimentos e mais-valias muito elevados. Este papel do Japão foi obviamente possível devido à liberalização dos movimentos de capitais realizada a partir de 1979.

Entre 1980 e 1985, enquanto os EUA viram agravar-se o saldo negativo da sua balança corrente, o dólar valorizava-se. Esta aparente incongruência era explicada pelas entradas de capitais nos EUA vindas quer do Pacífico, em que o Japão desempenhava o papel chave, a; quer da Europa, em que o Reino Unido foi um actor principal. Este "renascimento" britânico ⁴⁹ explica-se por duas razões principais: 1) A exploração de petróleo e gás natural no Mar do Norte transformou por completo a balança comercial do Reino Unido, pondo fim às sucessivas crises da libra verificadas nas décadas de 60 e 70; e 2) O afluxo à praça financeira de Londres de

⁴⁹ O Japão e o Reino Unido foram fundamentais durante a década de 80 para o posicionamento estratégico e geoeconomias dos EUA, ao mesmo tempo que o investimento europeu do Japão se concentraria no Reino Unido

grandes volumes de capitais vindos do continente europeu, nomeadamente da Alemanha, que durante o mesmo período de 1980 a 1985 teve o comportamento que então o considerava o único “normal”: continuava a acumular excedentes na balança corrente, enquanto o marco se valorizava⁵⁰. A acumulação de excedentes correntes em dólares foi gerida pelo Japão mediante uma “reciclagem” dos dólares assim acumulados na aquisição de activos financeiros, na realização de investimentos directos e na concessão de empréstimos por parte dos seus bancos, nomeadamente em direcção aos EUA, Europa e Sueste Asiático. Reciclagem que atingiria valores excepcionalmente elevados após 1985 (**Gráfico 3**).

Gráfico 3. Japão: Excedentes Correntes e Exportações de Capitais



Source: Bank of Japan, Balance of Payments Monthly.

FONTE: Bank of Japan Balance of Payments Monthly

8.5 O Japão e os EUA: as Industrias da Defesa e o Estatuto Nuclear A questão do Japão ser ou não uma potência nuclear esteve presente ao longo de décadas na relação entre os EUA e o Japão. Logo a seguir ao primeiro teste nuclear da República Popular da China em 1964 o então PM japonês Eisaku Sato declarou ao Presidente Lyndon Johnson que se a China, sob liderança do PC chinês, viesse a dispor de armas nucleares o Japão também as deveria possuir, embora reconhecendo que devido ao trauma de Hiroshima e Nagasaki a opinião pública japonesa se poderia opor. Considerava no entanto que tal oposição poderia ser ultrapassada, através de um paciente trabalho de educação colectiva. Durante o governo Sato a questão nuclear continuou a ser discutida, formulando-se até o conceito de que as armas nucleares tácticas poderiam ser

⁵⁰ A exportação de capitais do Japão contribuiu decisivamente para o primeiro grande ciclo imobiliário Global de 1987.

concebidas como armas defensivas e, por isso aceites no quadro da Constituição japonesa. Um relatório realizado para o governo por uma comissão presidida por Yaushiro Nakasone (futuro PM) considerava no entanto que, se bem que a posse de armas nucleares de potência reduzida para fins defensivos pudesse ser conforme à Constituição, os riscos de reacção internacional adversa ou mesmo de uma guerra, aconselhavam naquele momento a adoptar uma politica de não aquisição desse tipo de armas. Os EUA reagiram negativamente às hesitações do Governo Sato, opondo-se frontalmente á aquisição de armas nucleares pelo Japão e pressionando as autoridades japonesas a subscrever sem demoras o Tratado de Não Proliferação Nuclear (TNP). Em 1967, e face ás pressões dos EUA e á sua própria opinião pública, Sato anunciou a adopção dos “Três Principios Não Nucleraes”, segundo os quais o Japão não iria fabricar, adquirir ou permitir armas nucleares no seu território, princípios que seriam adoptados pelo Parlamento. Meses depois, em Fevereiro de 1968, Sato considerando que essa formulação seria demasiado constrangedora, apresentou ao Parlamento os “Quatro Pilares da Política Nuclear”: promoção do uso pacífico da energia atómica; participação nos esforços de desarmamento nuclear global; aceitação da dependência do Japão da dissuasão alargada dos EUA, com base no tratado de Segurança nipo-americano de 1960; e respeito pelos “Três princípios Não Nucleares”, se a segurança nacional do Japão estivesse garantidas pelos outros três pilares.

Em 1969 uma avaliação realizada pelo Ministério dos Negócios Estrangeiros concluiu que o Japão, mesmo subscrevendo o Tratado de Não Proliferação Nuclear deveria alcançar e manter as condições económicas e tecnológicas que lhe permitissem vir a desenvolver e produzir armas nucleares, no caso de tal vir a ser necessário para a sua segurança. O Japão assinou finalmente o Tratado de Não Proliferação Nuclear em 1970, mas a sua ratificação no Parlamento arrastou-se até 1976, e deu-se só depois da Alemanha o ter também ratificado e de os EUA se terem comprometido a não interferir com os planos japoneses de se dotar de uma capacidade de reprocessamento de resíduos radioactivos das centrais nucleares construídas no âmbito do seu programa nuclear civil. Em 1974 Eisaku Sato recebeu o Prémio Nobel da Paz, em reconhecimento pelo seu papel crucial na assinatura pelo Japão do TNP. Nesse mesmo ano de 1974 o PM japonês Tsutomu Hata declarava aos jornalistas: “...é certo que o Japão dispõe da capacidade de possuir armas nucleares, mas não as fabricou”.

O Japão foi durante a década de 70 construindo novas centrais nucleares para a produção de electricidade, construiu a sua própria instalação de enriquecimento do urânio para fabrico do combustível nuclear utilizado nas centrais - mas também susceptível de obter o urânio enriquecido em grau susceptível de ser utilizado em armas nucleares - e lançou-se no que

poderíamos designar como “programa plutônio” que incluiu a instalação de um reator nuclear experimental do tipo *fast breeder* alimentado a plutônio e a decisão de instalar uma unidade experimental de reprocessamento dos resíduos nucleares das centrais existentes por forma a extrair plutônio desses resíduos⁵¹. A produção de plutônio passou assim a estar no centro do programa nuclear do Japão, não obstante o plutônio recuperado do combustível utilizado nas centrais nucleares para fins comerciais ser distinto do plutônio mais frequentemente utilizado em armas nucleares, com exigências de pureza muito superiores⁵². O programa nuclear japonês nas suas múltiplas facetas, estava ao serviço do que poderíamos designar como sendo a estratégia de colocar o Japão no limiar da capacidade de produção de armas nucleares num prazo que alguns autores consideravam de um ano, sem se declarar potência nuclear e sem se retirar do Tratado de Não Proliferação. Simultaneamente desenvolveu a sua indústria espacial e de mísseis, em que se incluiu o lançador M-V de três andares, com propulsão a combustível sólido, semelhante no seu desenho ao ICBM LGM-118 *Peacekeeper* dos EUA e foi adquirindo experiência na área espacial com lançadores reutilizáveis (projectos OREX e HOPE X). A decisão de instalar uma unidade experimental de reprocessamento de resíduos nucleares em Tokai foi recebida com intenso desagrado pela administração do Presidente Carter, envolvida numa campanha de reforço do Tratado de Não Proliferação Nuclear a nível internacional e de desincentivo ao desenvolvimento de reactores de uso civil utilizando plutônio como combustível. Com efeito a Administração Carter discordava do compromisso assumido em 1976 pelos EUA relativamente à não interferência nos projectos de reprocessamento independente do combustível residual das suas centrais nucleares, que o Japão viesse a decidir.

A chegada da Administração Reagan, para quem o Japão era visto como um aliado fundamental na sua política de confronto com a URSS, alterou de novo a postura dos EUA, que deixaram de se opor a essas instalações e procuraram por várias vias reforçar a colaboração com o Japão na área das tecnologias da defesa. Nomeadamente: a) Convidando o Japão a participar, se bem que mais simbolicamente do que de forma estruturada, no desenvolvimento das tecnologias da “Guerra das Estrelas”, que deveria marcar uma mudança de paradigma ao tornar as armas nucleares ofensivas menos atraentes para quem as detivesse sem dispor das armas de defesa antibalística; b) Chegando em 1987/8 a um acordo com o Japão para o desenvolvimento

⁵¹ Para além do reprocessamento realizado na Europa, nomeadamente em instalações da França, que tal como o Japão apostara nessa altura nos reactores *fast breeder*.

⁵² Embora os próprios EUA tenham chegado a utilizar plutônio menos “puro” em armas nucleares como aconteceu durante a Administração Carter na sua campanha contra o “*plutonium fuel cycle*” (ou seja o ciclo nuclear do plutônio) por ela considerado um grande risco em termos de proliferação nuclear.

conjunto de um novo avião militar, o caça FSX, tendo como *prime contractor* a Mitsubishi Heavy Industries e tendo como subcontratantes principais a *Lockheed Martin Tactical Aircraft Systems* e as japonesas *Kawasaki Heavy Industries* e a *Fuji Heavy Industries*; o FSX foi concebido a partir do F16 norte-americano, mas com a grande novidade de toda aviónica ter sido desenvolvida e fabricada por empresas japonesas.

CAPITULO 9 – A CHINA. ABERTURA AO EXTERIOR, NOVO MODELO ECONÓMICO E RIGIDEZ POLÍTICA

Sob a direcção política de Deng Xiao Ping, a RPC definiu a partir de 1978 uma nova abordagem, quer para a transformação da sua economia (que iremos caracterizar adiante), quer para a reunificação chinesa graças ao conceito de “Um País, dois Sistemas”, que deveria ser aplicado aos territórios de Hong Kong e Macau conforme negociações que se realizaram ao longo dos anos 80, respectivamente com o Reino Unido e Portugal e deveria constituir o quadro para uma futura reunificação de Taiwan Estas transformações radicais foram realizadas na fase final da guerra fria e tendo como base uma sólida parceria com os EUA, da qual a direcção política da RPC procurou extrair o máximo de vantagens para a própria consolidação política do Partido Comunista Chinês⁵³.

9.1.Enquadramento Estratégico e geopolítico. As relações EUA/ China/ Taiwan

As relações entre os EUA e a RPC em 1980 estavam reguladas por dois comunicados conjuntos publicados respectivamente em 1972, aquando da deslocação do presidente Nixon a Pequim e em 1979 aquando do estabelecimento de relações diplomáticas durante a presidência Carter⁵⁴. Posteriormente a este último comunicado o Congresso dos EUA passou o *Taiwan Relations Act* que estabelecia os compromissos que os EUA manteriam relativamente a Taiwan à sua defesa, documento que a República Popular da China nunca aceitou por considerar que era uma intromissão nos seus assuntos internos E uma das questões que se foi cristalizando como foco de tensões entre as duas partes foi a da venda de armas a Taiwan. Ainda antes do inicio oficial das negociações sobre o futuro das relações bilaterais EUA/República Popular da China, na sequência do estabelecimento em 1979 de relações diplomáticas EUA/China, o governo de Taiwan apresentara aos EUA um extenso pedido de fornecimento de mais de 10 tipos de armamento em que se incluía a autorização para, após a produção final dos 48 caças F 5E realizada nas instalações da NORTHROP em Taiwan, fosse possível produzir 50 exemplares de

⁵³ Consolidação que passou a ser considerada como dependente da capacidade do Partido comunista ter êxito nas políticas que gerassem prosperidade e contribuíssem para a unidade nacional.

⁵⁴ Ver Anexo 1.

uma versão avançada do caça designada por F-5G; bem como a compra de caças de interceptação FX e mísseis navio-navio HARPOON e terra-ar da RAYTHEON. Esta lista de armamento, e em particular a dos caças F-5G, haveria de criar divisões no seio da Administração Carter, nomeadamente entre o Secretário de Estado Cyrus Vance e o Conselheiro Nacional de Segurança Zbigniew Brezinski, este último disposto a realizar as concessões necessárias a Pequim para consolidar uma parceria estratégica contra a URSS. Em Janeiro de 1980, já após a anulação do Tratado de Defesa Mútua EUA/Taiwan, a Administração Carter renovou o fornecimento de armas a Taiwan, não aprovando todos os pedidos já feitos, nomeadamente do caça FX, com receio de provocar uma crise nas relações com a República Popular que se oporia frontalmente a esse *upgrading* da força aérea de Taiwan.

Na impossibilidade de resolver as divisões surgidas no seio da Administração acerca de que tipo de caça fornecer no período seguinte a Taiwan resultou a decisão de transferir para a Administração seguinte essa decisão. Cumpre recordar que durante a campanha eleitoral Reagan tinha manifestado uma firme posição de defesa dos interesses de Taiwan, na linha aliás do que o *Taiwan Relations Act* consagrara. Ora nos primeiros dois anos da Administração Reagan surgiram divisões entre o Secretário de Estado Alexander Haig, também favorável a concessões à República Popular da China, e praticamente o resto do “núcleo chave” de Segurança da Administração, mais inclinado a responder positivamente aos pedidos de Taiwan. Em Outubro de 1981, à margem da Cimeira Norte - Sul em Cancun, e posteriormente com a visita do MNE chinês a Washington, a China fez saber que considerava necessário obter dos EUA um duplo compromisso: as vendas de armas a Taiwan ficariam limitadas a um intervalo de tempo a estipular; e durante este intervalo as vendas de armas se iriam reduzindo gradualmente até, eventualmente, cessarem. A Administração, agora pela voz de A. Haig, considerou que nestes termos um compromisso era inaceitável. Em Julho de 1982 os EUA deram oficialmente seis garantias a Taiwan, antes de concluírem o acordo formal com República Popular da China: a) não aceitar uma data para terminar as vendas de armas a Taiwan; b) não aceitar realizar consultas prévias com a República Popular da China no que respeita às vendas de armas a Taiwan; c) não desempenhar nenhum papel futuro de mediação entre Taipé e Pequim; d) não aceitar rever o *Taiwan Relations Act*; e) não alterar a posição face à questão da soberania de Taiwan (ou seja que os EUA, continuando a considerar que Taiwan fazia parte da China, deixariam a questão da reunificação aos chineses das duas partes, apenas estipulando que essa reunificação só se poderia dar por meios pacíficos f) não exercer pressão sobre Taiwan para entrar em negociações com a República Popular da China.

Este conjunto de garantias estiveram na base da demissão de Alexander Haig, que entretanto propusera a Reagan a assinatura de um terceiro comunicado conjunto com a China a propósito das vendas de armas, comunicado que acabou por ser assinado em 17 de Agosto de 1982 e no qual os EUA a) declaravam que não tinham em mente levar a cabo uma política de longo prazo de fornecimento de armas a Taiwan, b) que as vendas futuras de armas a Taiwan não excederiam, nem em termos quantitativos nem qualitativos, o nível de fornecimentos de armas realizados nos anos recentes desde o estabelecimento de relações diplomáticas com a República Popular da China c) que pretendiam diminuir gradualmente essas vendas de armas, levando após um período de tempo a uma resolução final. O Comunicado não só estabelecia limites aos fornecimentos futuros de armas a Taiwan, como abria a possibilidade de, num momento futuro por determinar, os EUA suspendessem totalmente essas vendas. Na prática restringia a venda dos modelos de caças avançados do tipo FX, por ultrapassarem o nível qualitativo dos fornecimentos realizados durante a Administração Carter, desde 1979.

A Administração Reagan acabara assim por chegar a um consenso em que, sem deixar de assumir responsabilidades na defesa de Taiwan (nomeadamente face a eventuais tentativas da RPC pretender resolver pela força a questão da reunificação) valorizava a colaboração da China na ofensiva contra a URSS que acabou por se concretizar explicitamente na formação de dois "eixos de colaboração": (i) Um "eixo" EUA//China/Paquistão/Arábia Saudita para apoio aos *mujaheddin* que no Afeganistão combatiam as forças invasoras soviéticas; (ii) Um "eixo" EUA/China/Tailândia para apoio aos Khmers vermelhos que no Camboja combatiam os invasores do Vietname, que contavam com o apoio da URSS. Foi no quadro desta convergência estratégica dos EUA e da República Popular da China que se realizaram as grandes transformações internas na economia e sociedade chinesas.

9.2.O Enquadramento Geoeconómico e Início das Reformas

A RPC iniciou em 1978/79 um processo de progressiva assimilação dos mecanismos da economia de mercado, mas ao contrário da Rússia, fê-lo sob o controlo político do Partido Comunista. Esse processo teve necessariamente em conta um conjunto de características estruturais e geoeconómicas da economia chinesa. Entre elas refiram-se as seguintes: a) O peso esmagador da população que vivia da agricultura e nas zonas rurais (mais de 2/3 da população) o que tornava obrigatório que qualquer processo de reforma económica tivesse que envolver transformações neste sector; b) A concentração da população e das actividades económicas, quer ao longo de um extenso arco costeiro no Pacífico, quer em regiões de penetração no interior ao

longo de eixos fluviais de grande irradiação. Esta configuração geoeconómica oferecia uma enorme superfície potencial do contacto com o exterior (neste caso com as regiões economicamente mais dinâmicas do planeta); c) Uma grande homogeneidade étnica e cultural (se bem que com uma grande diversidade de tradições e características específicas regionais) que tornava possível que experiências de descentralização e de concorrência entre regiões não colocariam de imediato o risco de uma quebra da integridade territorial da China; d) Uma base de recursos energéticos e minerais limitada face à dimensão potencial da economia, se esta entrasse numa fase de crescimento acelerado, que não apontava para a possibilidade de uma estratégia de crescimento baseada na exploração desses recursos e na sua transformação num vector chave das exportações. Pelo contrário seria no factor recursos humanos que se poderia basear um processo de rápida integração na economia mundial; e) Um complexo militar-industrial (associado a um sector de bens de equipamento) sob controlo central do Estado, altamente consumidor de recursos gerados e disponibilizados por outros sectores da economia, mas protegido como instrumento básico para assegurar a capacidade estratégica de uma potência regional. Complexo que não adquirira o peso relativo daquele que foi criado na ex-URSS, para apoiar a manutenção de um estatuto de superpotência; f) A existência de uma diáspora chinesa no Extremo Oriente e em Estados ou territórios com uma maioria da população chinesa, que no seu conjunto constituíam, a seguir ao Japão, a segunda força económica da Ásia/Pacífico. Não se tratava só de Taiwan, Hong Kong, Macau e Singapura mas de países como a Tailândia em que a comunidade chinesa detinha as mais fortes posições na economia, estando muito integrada na sociedade local (para não falar da Malásia e da Indonésia em que o peso económico da comunidade chinesa era visto com desconfiança). Esta realidade, se arbia oportunidades únicas para uma transição rápida para a economia de mercado (pela existência de experiência empresarial, capitais para investimento e acesso facilitado a tecnologias), colocava as autoridades políticas da RPC perante uma situação em que a prosperidade dos chineses do "exterior" surgia como uma demonstração evidente das insuficiências do modelo socialista tradicional.

O processo de reformas económicas e social iniciado em 1978/9 transformou a China e nomeadamente algumas das suas regiões costeiras, na zona de crescimento mais rápido a nível mundial. Tal processo teve, entre os seus aspectos centrais, os seguintes: 1) A adopção da política oficial do "filho único" destinada a controlar o crescimento da população num período que se esperava ser de maior dinamismo económico, de forma a alcançar um crescimento *per capita* elevado; esta política demográfica, imposta pelo partido comunista, teve uma

consequência macroeconómica nos anos seguintes: o reforço dos incentivos à poupança por parte das famílias que deixavam de poder contar com famílias alargadas para gerir a sua velhice; 2) Uma reformulação completa do enquadramento do sector agrícola, com o desmantelamento do sistema das comunas populares, em favor de uma economia familiar com estruturas colectivas de apoio, e no contexto da libertação dos preços agrícolas. Esta reformulação determinou um forte crescimento da produção e da produtividade agrícola (cerca de 800 milhões de pessoas que conseguiram, em média, subir quatro vezes o seu rendimento em 10 anos). Este aumento de rendimento ampliou o mercado interno para os sectores industriais produtores de bens de consumo e de bens e serviços intermédios para a agricultura e agro-indústrias e foi acompanhada por uma forte propensão à poupança das famílias (como no resto da Ásia/Pacífico), gerando-se, em consequência da transformação na agricultura, um enorme “*pool*” de poupanças disponível para financiar a industrialização; 3) Um esforço consequente e gradual de abertura ao exterior (envolvendo o comércio externo e o investimento) e de crescimento rápido das regiões costeiras a partir da exportação de produtos manufacturados ligeiros. A experiência de abertura começou pela criação de cinco “Zonas Económicas Especiais”, quatro das quais “em frente” de Macau, Hong-Kong e Taiwan, zonas estas em que a diáspora chinesa (e capitais de outras origens) investiram, utilizando uma mão-de-obra com níveis de salários muito inferiores aos que já se praticavam nos NICs da Ásia; um aspecto fulcral deste processo de abertura foi a supressão do monopólio estatal do comércio externo e a autorização para a constituição de mais de 3700 empresas de “comércio geral” em todo o país; 4) O desenvolvimento de um modelo institucional original de capitalismo que permitiu mais facilmente articular o desenvolvimento das actividades de exportação manufactureira com a reforma da agricultura. Tratou-se da generalização, nomeadamente nas zonas rurais próximas do “arco costeiro”, das indústrias rurais criadas pelas “empresas de aldeia e vila”, organizações empresariais de natureza colectiva (embora, nalguns casos se tratassem de empresas privada sob outra designação), que no início dos anos 90 já representavam 40% do emprego industrial chinês. A prosperidade destas empresas constituiu, por sua vez, a base do crescimento das receitas das administrações locais. Este modelo, assente na indústria ligeira, permitia absorver nas zonas rurais grande parte da mão-de-obra libertada em consequência da reforma da agricultura. Levou a uma intensa competição entre empresas, cidades e regiões, todas elas procurando nas relações com o exterior a base para um crescimento mais rápido. A existência de um sector concorrencial na área do comércio externo constituiu, por si, um factor decisivo para o sucesso deste modelo; 5) Uma redução drástica do peso da administração central na economia, traduzida na perda rápida de importância relativa do sector

estatal central (em grande parte devido ao extraordinário crescimento das indústrias locais “colectivas”, das empresas privadas e das empresas sob controlo estrangeiro), na perda de controlo central sobre os resultados e investimentos deste sector estatal e na rápida redução da intervenção do planeamento central na fixação dos preços e na distribuição de produtos. O sector de Estado sob controlo central continuou no entanto a ser gerador de prejuízos e a ter acesso privilegiado a subsídios do Estado e a créditos do sector bancário estatal. Uma parte significativa destes prejuízos concentrava-se nas empresas de produção energética, forçadas a vender os seus produtos a preços que não eram rentáveis, e nas indústrias da defesa. Por sua vez o complexo militar industrial procurou consolidar a sua autonomia financeira e assegurar o seu crescimento, tornando-se ele próprio exportador de equipamentos e tecnologias militares e nucleares; 6) O sector financeiro constituiu, nesta primeira fase de reformas um elo fraco da economia chinesa. O sistema bancário do Estado continuou a ser obrigado a sustentar as empresas públicas e as poupanças das regiões rurais foram canalizadas para redes informais de crédito, que privilegiavam o apoio à indústria, nomeadamente para as “empresa de vila e aldeia” e para as empresas privadas, e não através da rede bancária do Estado central (ou mesmo das recém-criadas bolsas de valores); por seu lado as autoridades de várias províncias multiplicaram instituições financeiras sob seu controlo, nomeadamente as ITIC (*International Trade and Investment Corporations*) para aproveitar da abertura da economia das regiões costeiras ao exterior.

9.3 Crescimento Económico, Descentralização e Desigualdades Regionais

Em 1990, os níveis mais pronunciados de pobreza rural verificavam-se no Noroeste, Norte, Nordeste e no Sudoeste da China, em contraste com as regiões costeiras do Sul e do Leste. No entanto, e desde que se iniciaram as reformas económicas, pode afirmar-se que as disparidades entre as províncias, agrupadas, para simplificar, em três grandes grupos - Leste, Interior e Oeste - não se agravaram, mantendo-se a situação em que as províncias costeiras, e em geral as do Leste, apresentam rendimentos *per capita* quase duplos das restantes regiões. Foi sendo referido que as desigualdades entre as províncias não eram estranhas à sua diferente especialização, sendo de salientar dois aspectos: as províncias apresentavam uma grande diferenciação no que respeita à exposição ao comércio internacional, com algumas delas, como Guangdong e Fujian, na secção meridional do “arco costeiro” a terem-se tornado já parte integrante da economia mundial, desenvolvendo actividades de comércio externo sob a plena influência dos preços internacionais; as províncias do Oeste e Interior, muito menos expostas ao comércio internacional tinham como

principal produto de “exportação interna” a energia, cujos preços, definidos centralmente, foram sistematicamente subavaliados, traduzindo-se, portanto, numa transferência de valor em favor das outras regiões. As desigualdades de desenvolvimento geraram uma migração maciça de trabalhadores rurais, em direcção nomeadamente às províncias costeiras, num contexto em que a migração legal interprovincial era controlada de forma estrita pelas autoridades, para conservar a “estabilidade social”.

9.4 A Republica Popular da China e a Diáspora Chinesa na Ásia ⁵⁵

A emergência da República Popular da China (RPC) como uma das mais dinâmicas economias do mundo e como um pólo cada vez mais relevante do desenvolvimento da Ásia/Pacífico ofuscou um duplo fenómeno da maior importância para a compreensão das características específicas do desenvolvimento desta vasta região da economia mundial: importância económica das comunidades empresariais chinesas, vivendo no exterior da RPC; papel fundamental do seu investimento no conjunto dos fluxos de investimento externo que se foram dirigindo às economias da região, e em especial à própria RPC. Assim, para além de três dos quatro NIC's da Ásia (Taiwan, Singapura e HongKong) serem territórios/Estados de base étnica chinesa, em quatro das economias do Sudeste Asiático - Indonésia, Malásia, Tailândia e Filipinas, que constituem, com Singapura (e o Bornéu) a ASEAN - as comunidades de origem chinesa, tinham um peso económico incomparavelmente superior aos seu peso demográfico, constituindo, em vários destes países, a parte mais organizada e dinâmica das respectivas economias. Num estudo realizado na Austrália por Michael Backman, e citado no *Financial Times* de 16 de Agosto de 1995 eram referidos alguns números elucidativos a este respeito. Assim os cerca de 50 milhões de descendentes chineses na Ásia Oriental (vivendo no exterior da R.P.da China), que representam menos de 10% da população dessa região, geravam, já em 1990, o que se poderia contabilizar como um “PNB” de cerca de 480 biliões de dólares, “*grosso modo*” equivalente ao PNB da R. P. da China, nesse mesmo ano e neles se incluíam 85% dos multimilionários da região. Na Indonésia a comunidade chinesa representava a cerca de 3,5% da população, mas controlava empresas que representavam quase três quartos da capitalização bolsista no país, sendo que dos 300 mais importantes conglomerados 68% eram controlados por empresários de descendência chinesa, sendo que dos 10 maiores grupos económicos e financeiros apenas um não está nessas condições. Na Malásia, em que 29 % da população é de origem chinesa, as

⁵⁵ vd FÉLIX RIBEIRO, José "Os "Empresários Chineses do Exterior", a economia da Ásia Pacífico e os "modelos de capitalismo" Informação Internacional, Julho -Setembro de 1995, Ed DPP, Lisboa 1996

empresas que controlam representavam cerca de 61% da capitalização bolsista local, ocupando, além disso uma posição dominante nas categorias profissionais superiores associadas à gestão e administração de empresas (cerca de 60% do total). Nas Filipinas a população de origem chinesa representa cerca de 2% do total, mas as empresas que controlam representam entre 50 e 60% da capitalização bolsista do país.

Nesse estudo referem-se duas características importantes do comportamento destas comunidades empresariais: uma visibilidade reduzida do ponto de vista político, para não atrair de forma concentrada a eventual repulsa da maioria da população; e uma grande importância de ligações entre empresários chineses que cruzavam as fronteiras desses países e encontravam a sua razão de ser quer em laços familiares, quer na identidade de dialectos ou das suas regiões de origem na China. Segundo o autor, a maioria das empresas controladas pelas minorias de origem chinesa nos países da ASEAN eram de raiz familiar, predominando, em número, as PME's, mas delas se destacando grandes conglomerados. Ao procurar encontrar traços comuns que evidenciam um “modelo” típico de gestão e estratégia empresariais, M.Backman apontava os seguintes: poder de decisão altamente centralizado; preferência pelo auto financiamento; opção por estratégias de grandes volumes e margens de lucro baixas, para assegurar rápida e crescente penetração nos mercados; controlo rigoroso de “*stocks*” para reduzir o investimento necessário e elevada rotação de “*stocks*”; redução dos custos de operação, por recurso a “redes” de fornecedores e prestadores de serviços de origem chinesa. Em termos de “ contexto cultural” da sua actividade económica três traços se salientariam: a disponibilidade para um ritmo de trabalho muito intenso; uma inclinação pronunciada para a poupança; a consciência da importância central da educação dos jovens. Uma das chaves para o sucesso dos empresários de base étnica chinesa era a predominância de redes ou associações de entreajuda muito abrangentes, que permitiam aos empresários recorrer à informação mais actualizada sobre mercados, mobilizar capital com uma rapidez e uma escala impressionantes e ocupar “nichos” de mercado onde se geravam os lucros mais elevados. Em termos de actividades preferenciais destas comunidades empresariais podiam referir-se as ligadas à propriedade da terra e promoção imobiliária, e actividades associadas, como construção e obras públicas e turismo; para além da banca e serviços financeiros; “*shipping*” e comércio; exploração e exportação de matérias-primas, entre outras. Os empresários chineses estabelecidos nas economias já mais desenvolvidas e “maduras” de Singapura, Hong-Kong e Taiwan, para manter os elevados ritmos de crescimento dos seus negócios, diversificavam geograficamente as suas actividades em direcção às economias em crescimento rápido da região, nomeadamente a R.P. da China, a Indonésia, a Malásia, as

Filipinas, o Vietname, reforçando a influência das comunidades chinesas locais nestes últimos quatro países. Basta recordar como ilustração deste processo que, dos 33,8 biliões de dólares de novo investimento estrangeiro canalizado para a RPC em 1994, cerca de 80% tinha a sua origem nas comunidades chinesas “exteriores”, incluindo de Taiwan. Sendo de considerar que cerca de 85% dos “chineses do exterior” de então tinham tido as suas raízes nas províncias meridionais da China (Guangdong, Fukien, Hainan, Guangxi) com maiores tradições históricas mercantis e em que se incluíram as que lideraram o arranque do crescimento económico chinês e atraíram a maior percentagem do investimento estrangeiro (uma excepção é Singapura em que a origem geográfica da maioria chinesa era diferente).

John Naisbitt⁵⁶ atribuía grande importância a estes “chineses do exterior” nas economias asiáticas (quer naquelas em que residem, quer naquelas para onde exportam capitais) e apresentava, entre outras, duas conclusões reveladoras do seu peso na economia asiática e mundial. Assim: 1) Se se contabilizasse a actividade económica dos “chineses do exterior” como se fosse “um país”, a sua dimensão económica só seria ultrapassada pelos EUA e pelo Japão; 2) Os “chineses do exterior” de Hong-Kong, Taiwan e Singapura forneciam mais capital e investimento estrangeiro na Ásia/Pacífico que o Japão, enquanto os “chineses do exterior”, no seu conjunto, eram os maiores investidores estrangeiros na Tailândia, Malásia, Indonésia, Filipinas e Vietname.

SECÇÃO IV - "1985 - O ANO EM QUE TUDO MUDOU"

Três acontecimentos marcaram o ano de 1985, acontecimentos que interagindo entre si determinariam uma mudança radical na " Rede" em que estavam organizadas as relações internacionais: **1) A Arábia Saudita**, face à indisciplina no cartel OPEP e à drástica redução da sua quota de mercado daí resultante alteou radicalmente a sua política petrolífera desencadeando um contra choque petrolífero que anulou o aumento do 2º choque petrolífero de 1979 e fê-lo em plena guerra Iraque -Irão, contando com a protecção militar dos EUA; **2) O Japão**, com os Acordos Plaza aceitou revalorizar o yen face ao dólar mas como beneficiou da redução do preço do petróleo viu aumentar o seu excedente corrente em dólares e lançou-se numa vaga de exportação de capitais enquanto no interior se gerava uma "bolha" especulativa em torno da "terra"; **3) O Partido Comunista da URSS** colocou no poder Gorbachev com um programa de reestruturação da economia, há muito exigida pelo complexo militar, e de abertura política,

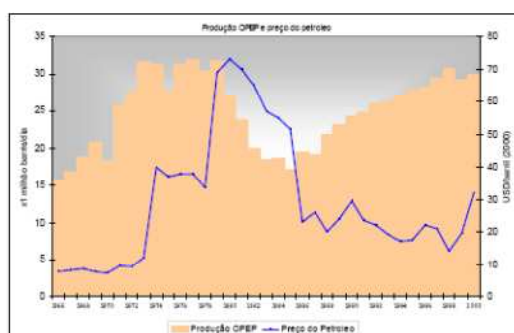
⁵⁶ NAISBITT; John "*Mega Trends asia_ the eight asian megatrends that are changing the world*" ed Nicholas Brealey Publishing, 8, London, 1996.

iniciando-se uma curta fase de *détente* com os EUA; mas o contra choque petrolífero de 1985 acabaria por selar o fim da URSS.

CAPÍTULO 10. A ARÁBIA SAUDITA E O CONTRA CHOQUE PETROLÍFERO DE 1985

A evolução conjugada do preço do petróleo e da produção OPEP está retratada no **Gráfico 4** cujas coordenadas são a) a produção em mb/d (milhões de barris /dia) dos países da OPEP e b) o preço do petróleo em dólares constantes de 2000. Identificamos quatro subperíodos: 1) De **1964 a 1973** a produção da OPEP aumentou de 15 para 32m b/d, enquanto o preço se manteve praticamente estável nos 9 dólares barril; 2) De **1973 a 1979**, a produção da OPEP estabilizou-se nos 32m b/d e o preço aumentou de 10 para 40 dólares no primeiro choque petrolífero de 1973 e para 70 dólares no segundo choque de 1979, com um período intermédio em que a produção da OPEP diminuiu para 27,5m b/d em 1975, para aumentar depois para os 32m b/d em 1976 quando o preço se estabilizou perto dos 40 dólares; 3) De **1979 a 1985** a OPEP reduziu a sua produção de 32 para 17m b/d para tentar defender os preços, sem que tenha conseguido evitar a sua redução gradual dos 71 para os 51 dólares barril; cabendo à Arábia Saudita a contribuição essencial nessa redução da produção; 4) De **1986 a 1992** assistiu-se ao que se convencionou designar por contra-choque petrolífero, em que se deu um aumento da produção da OPEP de 19 para 26m b/d, enquanto o preço oscilava em torno dos 22 dólares, com um pico de curta duração durante a guerra do Golfo; foi a alteração súbita da política petrolífera da Arábia Saudita que levou a este "contra-choque". Os sauditas decidiram reconquistar as partes de mercado perdidas no período anterior, qualquer que fosse a consequência sobre os preços.

Gráfico 4. Evolução do Preço do Petróleo e da Produção OPEP (1961-2006)

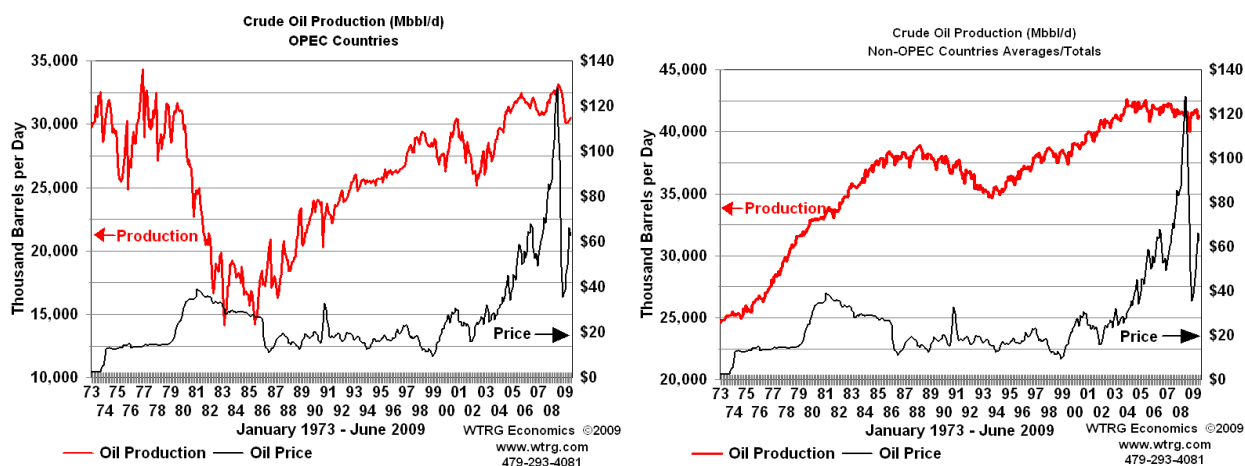


FONTE: MAURICE, Joel "Prix du Pétrole: Quelles perspectives à court et moyen terme?" em " Prix du Pétrole", Ed Conseil d'Analyse Economique, Paris 2001

10.1. O mercado do petróleo nos anos 80, a crise na OPEP e a mudança da política petrolífera da Arábia Saudita

Nos anos imediatamente a seguir ao 2º choque petrolífero de 1979 os preços do petróleo continuaram a manter-se elevados, e até a subir, em consequência do desmantelamento do sistema anterior de integração vertical do sector petrolífero pelas multinacionais, que se seguiu, na década de 70, às nacionalizações dos jazigos de petróleo que aquelas exploravam. E ao impacto imediato da destruição de instalações petrolíferas logo no início da guerra Iraque – Irão. Mas para compreender melhor as razões e o processo do contra choque petrolífero de meados da década de 80 há que recordar que por volta de 1982 se começou a manifestar um comportamento muito diferente em termos do mercado petrolífero do que era esperado no final dos anos 70. Basta recordar que a Agência Internacional de Energia previa na passagem da década que a procura mundial de petróleo atingisse em 1985 os 59/60 milhões de barris /dia, ultrapassando a oferta que se ficaria pelos 58 milhões, apontando pois para um cenário de pressão à alta dos preços. Ora a evolução verificada foi muito diferente devido a dois factos **a)** a procura mundial de petróleo não seguiu a trajectória prevista, devido á conjugação de ganhos de eficiência energética nas economias desenvolvidas (vd os casos do Japão e da Europa) em paralelo com o impacto da recessão dos primeiros anos da década; **b)** a oferta de petróleo foi muito superior ao que se estimava devido a mais 10 milhões de barris/ dia que representou a nova produção não OPEP no Alasca, no Mar do Norte, no Golfo do México, na Sibéria Ocidental (vd **Gráfico 5**). Este aumento de produção fora da OPEP permitiu fazer face á redução de cerca de 3,4 milhões de barris resultante do destruição de instalações petrolíferas no Iraque e no Irão (tendo a Arábia Saudita aumentado 1 milhão b/d da sua produção para compensar as perdas resultantes da guerra do Golfo), enquanto vários dos membros responderam à nova conjuntura de excedentes no mercado com descontos nos preços e aumentos de produção. Em 1981 os Estados membros da OPEP tiveram já que reduzir a sua produção para os 20-22 milhões de barris /dia para equilibrar a oferta e a procura a nível global, evitando uma queda precipitada de preços.

Gráfico 5. Evolução da Produção de Petróleo OPEP e Não OPEP



FONTE: WTRG Economics 2009

Em Outubro de 1981, a combinação de uma procura sem dinamismo e de uma oferta em maior escala da Arábia Saudita acabou por levar os membros OPEP a aceitar discutir uma proposta que vinha sendo feita pelos sauditas de definição de um preço único para a OPEP e de uma repartição de cortes de produção através do estabelecimento de quotas para cada Estado Membro. Tendo atingido o seu objectivo em termos de política de preços no seio da OPEP a Arábia Saudita, que em 1979 tinha atingido os 10 milhões de barris/dia aceitou reduzir a sua produção abaixo dos 7,5 milhões de barris. Nos anos seguintes o que aconteceu foi que os membros da OPEP não respeitaram as quotas e aumentaram a produção e a única maneira de travar a queda dos preços do petróleo (que em 1985 atingiam no mercado *spot* os 25 dólares por barril,⁵⁷ foi a Arábia Saudita realizar uma redução drástica da sua produção para os 3 milhões de barris/dia, aceitando funcionar nesses anos como *swing producer* .

10.2 A Europa e a Energia nas Décadas de 80 e 90: sob a Protecção da Aliança Atlântica

Nas décadas de 80 e 90 quer os EUA, quer a Europa Ocidental puderam contar com novas fontes de petróleo e de gás natural na sua proximidade, ou mesmo no seu interior, reduzindo a dependência da produção da OPEP: No caso da Europa foram os jazigos do Mar do Norte. (Mapa 2 ilustrando a complexidade actual da rede de jazigos e das infra-estruturas de transporte de petróleo) que permitiram obter uma base energética de primeiro plano no enquadramento territorial da Aliança Atlântica (o Mar do Norte é rodeado pela Noruega, Dinamarca, Reino Unido e Holanda, todos membros da NATO). Mas a exploração do Mar do Norte teve outra consequência crucial, esta de natureza geo económica e geopolítica: o Reino Unido pode contar durante décadas com um fluxo de exportação de energia em larga escala que valorizou a sua

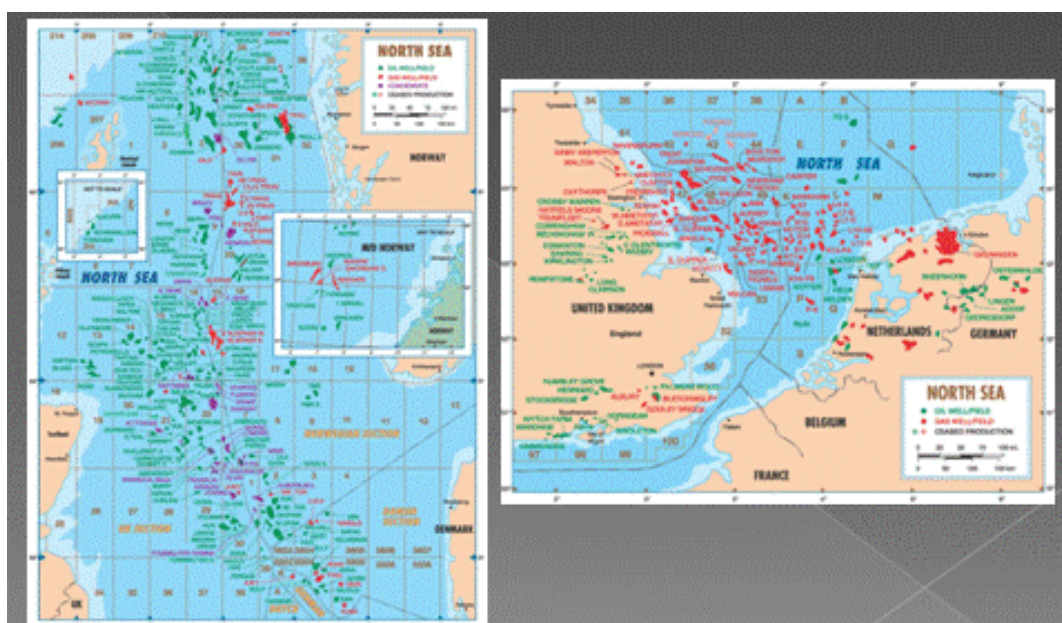
⁵⁷ A comparar com uma média de 32 dólares no início da década de 80.

moeda, acelerou a sua terciarização, enquanto Londres se manteve como principal praça financeira europeia. E o Reino Unido, seguindo uma política de redução do papel do Estado na economia e de controlo sobre o Estado Providencia pode consagrar mais fundos ao seu aparelho militar e funcionar como aliado credível dos EUA, quer na fase final da guerra fria, quer imediatamente a seguir.

10.3 O Mercado Petrolífero e os Limites da OPEP

O Funcionamento do mercado petrolífero foi atingido durante as décadas de 70 e de 80 por uma série de transformações. Assim uma **primeira transformação** consistiu na "vaga" de nacionalizações de empresas petrolíferas ocidentais nos Países membros da OPEP durante a década de 70 mudou por completo o perfil de detenção das reservas mundiais de petróleo em favor das companhias nacionais dos Estados produtores. E determinou uma profunda alteração no modo de funcionamento dos mercados petrolíferos e não apenas pela transformação gradual da OPEP num cartel petrolífero, se bem que atravessado por tensões permanentes entre os seus membros e frequentes manifestações de indisciplina. Uma **segunda transformação** verificou-se nos "modelos de negócio" das grandes companhias petrolíferas de então. Sem acesso directo às suas bases tradicionais de extracção de petróleo as maiores empresas petrolíferas dos EUA e da Europa Ocidental deixaram de poder organizar-se como entidades verticalmente integradas - dos poços até às estações de serviço - ao mesmo tempo que procuravam adquirir novas bases de produção ao abrigo das nacionalizações. Este último imperativo levou-as à exploração do *offshore* no Mar do Norte, ao Alasca ou a jazigos gigantes no México reforçando o seu papel numa função fundamental no "sistema energético mundial"- o de descobrir novos campos em regiões não OPEP, como factor crucial de enfraquecimento do poder negocial do novo cartel. O facto de não poderem continuar a funcionar como empresas totalmente integradas, dado que precisavam diariamente de comprar petróleo a outros, levou a uma mudança no seu "modelo de negócio", transferindo as suas compras do modelo de contratos de longo prazo com as empresas dos países produtores para as compras e vendas no mercado *spot* e desenvolvendo nas suas organizações unidades especializadas no *trading*. E puderam fazê-lo sem problemas porque no início dos anos 80, pelas razões anteriormente referidas, passara a haver um excesso de oferta de petróleo a nível mundial e uma competição de preços e descontos mais intensa entre os próprios membros da OPEP. O mercado tinha -se transformado de um "mercado na mão dos vendedores" dos anos 70 para um "mercado na mão dos compradores", disponíveis para comprar a quem fizesse preços mais baixos.

Mapa 2.Exploração de Petróleo e Gás Natural no Mar do Norte



FONTE:World Oil,citado em Wikipedia

Uma **terceira transformação** teve que ver com a mudança radical da política energética dos EUA, manifestada logo no início da administração Reagan, no sentido de retirar os controles estatais aos preços e quantidades⁵⁸ e deixar que o mercado os fixasse, fez com que os EUA abandonassem o que se poderia então designar por "isolacionismo energético " para passar a estar presente nesse mercado e a influenciar a sua dinâmica,⁵⁹ Assim o mercado *spot* que até final dos anos 70 era marginal, - representando apenas 10% do total das transacções internacionais de petróleo - já representava directa e indirectamente (através dos preços indexados ao mercado *spot*) mais de 50% dessas transacções em meados da década de 80⁶⁰. Uma **quarta transformação** nos mercados petrolíferos ocorreu em 1983 quando a NYMEX -*New York Mercantile Exchange* criou um mercado de futuros para o petróleo bruto. Mercados desta natureza já existiam nos EUA há muitas décadas para produtos agrícolas, como forma de protecção face á volatilidade dos preços. A sua criação para o petróleo ocorreu semanas depois do acordo alcançado pela OPEP para reconquistar o controlo do mercado e dos preços. Com a criação do mercado de futuros o poder de fixação dos preços pela OPEP ficou abalado, já que um mesmo barril de petróleo podia ser transaccionado "virtualmente" muitas vezes, tendo em

⁵⁸ E a abandonar a subsídição às energias alternativas e ás formas não convencionais de petróleo.

⁵⁹ Dado que eram então os maiores consumidores de petróleo e também grandes produtores.

⁶⁰ Algumas empresas lideraram esta dupla transformação - na geografia da exploração e no "modelo de negócio", a britânica BP que havia sido nacionalizada no Kuwait, no Iraque e na Líbia e, anos depois na Nigéria - e com isso perdera 40% do seu abastecimento em petróleo bruto - foi das que mais precocemente "se reinventaram".

conta diferentes expectativas dos intervenientes nas transacções quanto ao comportamento futuro dos preços. E entre esses intervenientes, para além dos *traders* do sector passaram a estar outros: os que forneciam liquidez ao mercado por o seu negócio ser o de realizar "apostas sobre os futuros", que habitualmente se designam por especuladores (e que incluíam os bancos de investimento e os *brokers* de Nova Iorque). Numa época em que se estava ainda no início da exploração de novas províncias energéticas, o aumento dos custos de exploração no *offshore* em zonas de acesso e clima difícil num período de baixa dos preços do petróleo assistiu-se a uma **quinta transformação**: as empresas petrolíferas dos EUA, com maior solidez ou apoio financeiro preferiram ampliar as suas reservas comprando ou fundindo-se com outras, em vez de se lançarem de imediato na descoberta e exploração de novos jazigos.

10.4 A Arábia Saudita Muda de Política Petrolífera

Tradicionalmente a Arábia Saudita norteava a sua política petrolífera por **quatro objectivos** a) manter um nível de preços moderado, contribuindo para assegurar no longo prazo a utilização do petróleo como uma das fontes energéticas principais b) desenvolver uma capacidade de produção excedentária, por forma a poder influenciar no curto prazo os preços no mercado c) conservar uma elevada quota de mercado, tendo em conta a dimensão das suas reservas, mantendo-se como principal fornecedor externo dos EUA d) obter um nível de receitas que permitissem responder às necessidades de desenvolvimento e de defesa e segurança do reino. Ora a evolução entre 1981 e 1985 traduziu-se numa grande redução da sua quota de mercado, sem que tal tivesse incentivado os parceiros da OPEP a cumprir a disciplina das quotas a que se tinham comprometido em 1981. Em Setembro de 1985 a Arábia Saudita anunciou uma inversão radical de política com o objectivo de impor disciplina no cartel, aumentando drasticamente a sua produção e fazendo baixar os preços para próximo dos 10 dólares por barril. Ou seja, deixou de vender o petróleo ao preço oficial e adoptou um sistema de fixação de preços baseado no mercado, conhecido por *netback pricing* mediante o qual assegurava aos compradores uma dada margem de refinação, o que lhe permitiu ganhar clientes. O aumento da produção fez cair o preço do petróleo dos 28 dólares por barril em 1985 para 14 dólares em 1986. A "rendição" dos outros membros do cartel não demorou a acontecer e a OPEP fixou um novo preço alvo de 18 dólares por barril, uma nova repartição de quotas de produção e uma nova regra: uma quota de mercado garantida à Arábia Saudita de cerca de 25% do total das vendas estimadas ao preço de 18 dólares. A Arábia Saudita pode actuar deste modo porque dispunha de uma elevada capacidade excedentária e de reservas financeiras para aguentar o tempo que fosse preciso até que os outros

Estados membros aceitassem renegociar um quadro de disciplina no cartel. E pode fazê-lo em pleno período de intensificação da guerra entre o Iraque e o Irão porque contava com o apoio militar dos EUA que haviam concluído a instalação no reino das infra-estruturas de defesa que ficaram conhecidas por *Peace Shield*. Esta mudança de política esteve na origem do que se passou a designar por contra choque petrolífero de 1985 que teve uma consequência há muito esperada pela Administração Reagan: a mudança de política e o colapso da URSS.

10.5 A OPEP e a Reconstituição do Cartel

Em Dezembro de 1986 a OPEP alcançou em Genebra um novo compromisso destinado a permitir a sua sobrevivência num quadro de maior competição no mercado. Esse acordo foi possível por dois movimentos: a) o Irão aceitou um novo regime de quotas com o objectivo de travar o colapso dos preços (que haviam descido em Julho desse ano aos 7 dólares por barril); b) a Arábia Saudita recuou na sua estratégia de reconquista de quotas de mercado - levando ao afastamento do seu já histórico Ministro do Petróleo - o xeique Yamani. O compromisso alcançado incluiu a definição de um "preço de referência" de 18 dólares /barril e a definição de um regime de quotas de produção que permitissem distribuir por todos os cortes necessários para alcançar esse preço (libertando a Arábia Saudita da função de *swing producer* do cartel), regime que apenas se aplicou a 12 Estados Membros da OPEP, deixando de fora o Iraque⁶¹. Os novos preços tinham um significado fundamental - apagavam por completo os ganhos que a OPEP obtivera do segundo choque petrolífero de 1979/81, no que alguns autores classificaram como "um corte de impostos" da OPEP em favor dos países consumidores, contribuindo para prolongar a retoma das economias dos países desenvolvidos

CAPITULO 11 – JAPÃO - CHOQUE CAMBIAL, INTERNACIONALIZAÇÃO E COLAPSOS

11.1 O Acordo Plaza, o Dólar, o Yen, os Defices Correntes dos EUA e o seu Financiamento

Em Dezembro de 1984 a Reserva Federal dos EUA procedeu a duas descidas na taxa de desconto e durante 1986 implementou quatro cortes nesta taxa durante um período de seis meses. Com a quebra do custo do crédito, o nível de endividamento na economia começou a subir enquanto as acções e as obrigações do tesouro experimentavam um substancial valorização. E em consequência do "contra choque petrolífero" o preço do petróleo caiu para 10/14 dólares o barril, nível nunca visto desde 1974. A economia dos EUA estava a entrar no "mundo maravilhoso" de baixa inflação, baixas taxas de juro e quebra brutal dos preços da energia, ao

⁶¹ Que ficou apenas com uma "quota virtual" de 1,5 milhões de barris/dia, conseguindo obter a liberdade de exportar o que pudesse.

qual se acrescentava um conjunto de novos sectores em franco crescimento em torno das tecnologias da informação, da defesa e da saúde. Esta evolução fez desencadear uma elevação mais pronunciada das acções, reforçando um *bull market* que tivera sua origem em 1982 e encorajou um *boom* imobiliário. Os capitais de todo o mundo afluíram aos EUA e contribuíram, como já referimos anteriormente para a alta do dólar, não obstante a ampliação continuada do défice corrente. Mas há medida que se avançava na década a alta do dólar começou no entanto a ter uma base mais frágil, já que se a deterioração da posição financeira dos EUA, tornaria possível uma baixa do dólar a longo prazo, a perspectiva da continuação de mais-valias a curto prazo mantinha a pressão no sentido da alta. Neste contexto bastaria um acontecimento exógeno para alterar as antecipações de curto prazo dos agentes privados. Assim, quando no início de 1985 o Banco Central da RFA actuou, baseado no pressuposto do que o prosseguimento da alta do dólar (moeda em que, por exemplo, eram processadas as importações de petróleo alemãs) teria consequências negativas na sua capacidade para controlar a inflação, a elevação da taxa de juro alemãs constituiu um factor relevante na inversão das expectativas. A mudança das antecipações fez surgir um prémio de risco crescente sobre o dólar, levando a um aumento do diferencial das taxas de juro a longo prazo americanas relativamente às dos outros países.

A 22 de Setembro de 1985 foi celebrado no *Plaza Hotel* de Nova Iorque um acordo entre os governos dos EUA, Japão, RFA e Reino Unido no sentido de organizar uma desvalorização ordenada do dólar contando com a intervenção dos bancos centrais nos mercados de câmbio. E entre 1985 e 1987 o dólar desvalorizou-se 51% face ao yen. Uma quebra tão significativa do dólar alimentou movimentos especulativos que se fizeram sentir para além do momento em que terminaram as intervenções coordenadas dos bancos centrais, e ampliaram o movimento descendente da moeda dos EUA. A Administração Reagan decidira resolver o impasse comercial com o Japão praticando uma política de *benign neglect face* ao câmbio da sua moeda. Assim, em vez de intervir nos mercados cambiais quando o dólar continuou a cair, optou por tomar uma atitude passiva esperando que a desvalorização do dólar face ao yen ajudasse a reduzir o défice comercial. O colapso dos preços do petróleo encorajou a administração Reagan nesta postura considerando que esta evolução ajudaria a travar aumentos potenciais da inflação interna resultantes da desvalorização do dólar. Mas a queda foi desconcertante, não se antevendo naquele momento limite para ela. Com a desvalorização do dólar face ao yen e ao marco entrara-se em 1985 num novo território: **a)** o preço do petróleo em dólares descera, o que significava uma valorização do dólar perante a matéria-prima fundamental na economia mundial; **b)** ao mesmo tempo o dólar desvalorizava-se face às moedas dos principais competidores industriais

dos EUA - Japão e Alemanha (RFA) - o que poderia contribuir para a redução do crescimento das exportações destes dois países e dos seus excedentes correntes e da necessidade de reciclagem externa desses excedentes c) e devido à total dependência externa face ao petróleo por parte do Japão e da Alemanha uma redução tão significativa dos preços do petróleo teve por um lado um impacto favorável nas suas balanças, reduzindo o valor das suas importações, e por outro ao ser paralelo à valorização das suas moedas face ao dólar reduzia ainda mais os riscos de inflação interna. Pela primeira vez desde os anos 70 o dólar valorizava-se face ao petróleo e desvalorizava-se face às moedas de dois países exportadores industriais -Japão e Alemanha - traduzindo uma perda de poder de compra para OPEP. Mas a desvalorização do dólar a seguir a 1985 não se traduziu, como era esperado, numa melhoria significativa da balança comercial dos EUA. Como veremos adiante, tal ficou em parte a dever-se ao modo como as empresas exportadoras japonesas responderam à valorização do yen para não perderem quota de mercado nos EUA. Mas houve outro factor explicativo: para que a desvalorização do dólar não tivesse contribuído para e eliminar o crescente défice comercial dos EUA: faltou uma dinâmica interna correspondente. Com efeito teria sido necessário reduzir a procura interna a seguir a 1985 e os americanos precisavam de poupar mais e de gastar menos. Ora a Administração Reagan foi incapaz de gerir esta transição e o Congresso, por seu lado, pouca acção empreendeu no sentido de controlar o défice orçamental.

As exportações dos EUA aumentaram em proporções insuficientes para compensar a degradação dos termos de troca arrastados pela queda do dólar ⁶² fazendo com que, não obstante a desvalorização, os montantes das importações continuassem a crescer pelo que o défice corrente atingiu 145 biliões em 1986 e 162 biliões em 1987 Face a este agravamento dos défices externos, e num contexto em que a descida do dólar não fora acompanhada até 1987 por uma redução da procura interna (devido, nomeadamente, à lenta redução do deficit orçamental) os EUA puseram em andamento um conjunto de iniciativas destinada a corrigir os seus défices comerciais com o exterior. Tais iniciativas incluíram: a) lançamento de uma nova, ronda de negociações comerciais multilaterais - o *Uruguay Round*, envolvendo, também países do 3º Mundo, e que devia permitir melhorar a posição das exportações americanas de produtos agrícolas, de serviços e de equipamentos destinados aos mercados públicos, e garantir de forma mais eficaz a defesa dos direitos da propriedade intelectual. Simultaneamente os EUA dotaram-se de legislação comercial própria (*US Trade Act*) que aumentava a sua capacidade de negociação bilateral; b) o lançamento de um conjunto de negociações comerciais bilaterais com o Japão. (*Structural*

⁶² Os preços das importações subiram mais depressa do que a quebra dos volumes importados.

Impediments Initiative) ao mesmo tempo que procuravam estimular as trocas intra regionais na Ásia /Pacífico, com o objectivo de reduzir a pressão dos exportadores asiáticos sobre o mercado americano; c) a "aposta" continuada na revalorização do yen, para reequilibrar as trocas comerciais dos EUA com o Japão, e na redução da disciplina da zona dólar na Ásia, procurando que as moedas e alguns dos NIC's e dos países da ASEAN acompanhassem o yen, mesmo que parcialmente, na sua valorização face ao dólar.

Até 1987 a dívida externa dos EUA continuou a crescer a um ritmo superior ao das carteiras internacionais e os credores e investidores internacionais não desejaram aumentar a parte das suas carteiras detidas em dólares, devido à mudança das expectativas, entretanto verificada. A única forma de equilibrar estes dois processos contraditórios fora através de uma desvalorização do dólar face às outras moedas. Ora para continuar a obter financiamentos externos, num contexto de baixa do dólar, era necessário dar aos investidores novas razões para tomar dívida pública dos EUA. Com efeito os investidores privados estrangeiros começaram a mostrar-se relutantes em emprestar aos EUA para colmatar o défice externo, exigindo taxas de juro mais elevadas. Ora a Reserva Federal decidiu a política de taxas de juro em estritos termos domésticos, não manifestando intenção de elevar as taxas para satisfazer os pedidos dos governos e investidores estrangeiros. Quando os investidores privados começaram a boicotar o dólar, considerando que ainda estava sobreavaliado os bancos centrais intervieram para lhes mostrar que estavam enganados. Na sequência do Acordo do *Louvre* de Fevereiro de 1987 os bancos centrais dos Estados membros do G6 (já incluindo a França) intervieram numa escala maciça para suportar o dólar; comprando de Fevereiro a Outubro de 1987 100 biliões de dólares nos mercados de câmbios, e gastando o equivalente em yens, marcos, francos e libras. Por via desta acção o défice corrente dos EUA foi financiado em larga escala pelos Bancos Centrais do Japão, Alemanha, Reino Unido e França. Estas intervenções dos Bancos Centrais dos países do G6 tiveram no entanto um efeito contraproducente. Recorde-se que as cotações das acções, das obrigações e os preços do imobiliário tinham estado a subir desde o início dos anos 80, encorajados pelo que os mercados pensavam ser o rigor monetarista das autoridades dos EUA e GB. Agora, em paralelo com um "dólar barato" e um "petróleo barato", a injeção de 100 biliões de dólares na economia global⁶³ colocaram os mercados financeiros numa trajectória de incerteza face ao futuro desse rigor anti inflacionário. Em 1987 os investidores japoneses retiraram-se da Bolsa de Nova Iorque e contribuíram para o desencadear de uma crise bolsista

⁶³ Numa altura em que as políticas de *supply side* - desregulamentação e liberalização - estavam a colocar dinheiro adicional na mão dos consumidores.

em Outubro de 1987, ampliada pela generalização do *program trading* rapidamente ultrapassada pela conjugação das actuações Reserva Federal dos EUA e das autoridades japonesas que incentivaram os investidores institucionais a regressar ao mercado bolsista dos EUA. A partir de 1988 as finanças públicas americanas sofreram uma melhoria significativa e fez-se finalmente sentir o efeito da baixa do dólar no aumento das exportações americanas, reduzindo o peso do deficit exterior em termos do PIB e reduzindo a procura que os EUA dirigiam ao “pool” de poupanças mundiais. O crescimento mais lento do endividamento americano, associado a esse menor deficit externo, tornou-o mais facilmente financiável pelo próprio facto de ter crescido a dimensão das carteiras internacionais. O dólar deixou de se desvalorizar de forma tendencial e o seu nível médio, permaneceu estável de 1988 a 1992, face ao yen e às moedas do SME.

11.2. O Sistema Financeiro do Japão no Início da Década de 80

O Sistema Financeiro japonês poderia ser caracterizado no final dos anos 70, como sendo um sistema baseado na intermediação bancária, com mercados de capitais estreitos e muito regulamentados; com uma total separação entre bancos e operadores de títulos e uma forte especialização e compartimentação bancária e existindo vários tipos de instituições financeiras não bancárias; sendo as taxas de juro definidas administrativamente e o controlo dos fluxos financeiros assegurado, quer pela apertada regulamentação, quer pelas orientações administrativas das autoridades monetárias. O Sistema Bancário japonês, no centro do seu sistema financeiro, incluía no final dos anos 70: a) um conjunto de grandes bancos comerciais, os *city banks*, predominantemente orientados para as necessidades financeiras correntes dos grandes conglomerados em que se inseriam os Keiretsus; estes bancos possuíam também o controlo de 7 *trust banks*; b) cerca de 65 bancos regionais, com um tipo de actividade virada para operações correntes a nível regional e em cuja clientela tinham mais expressão as PME; c) três bancos de crédito a longo prazo, de capitais públicos, orientados inicialmente para o financiamento a médio e longo prazo da indústria; d) a Caixa Financeira Postal (com mais de 30% do total dos depósitos totais, em 1988); e) a rede de crédito cooperativo, com destaque para as Caixas de Crédito Cooperativo (*Shinkin*); as Cooperativas de Crédito (*Shinkumi*), colocadas sob a tutela das autoridades locais e fora da monitorização do Banco Central e não se financiando junto dele; e a Caixa de Crédito Cooperativo à Agricultura (*Norinchukin*), que se encontrava, em 1988, entre os sete maiores bancos mundiais; f) as grandes “casas de títulos”, de que se destacavam um número restritíssimo de grandes estabelecimentos – *Nomura, Daiwa*, etc. g) as instituições financeiras

não bancárias especializadas, como as *jusen* vocacionadas originalmente para o crédito à habitação, e que eram frequentemente propriedade dos grandes bancos comerciais.

A regulamentação dos mercados financeiros realizada na pós-guerra assegurou, na prática, a ausência de risco nas actividades de intermediação bancária durante os anos de forte crescimento (dos anos 50 ao final da década de 70). A Lei bancária de 1948, ainda estabelecida pelas autoridades americanas de ocupação, tinha por objectivos principais a estabilidade e a segurança do sistema financeiro, em paralelo com o financiamento da reconstrução e da industrialização, canalizando a elevada poupança privada para a indústria. Comentando o modo de funcionamento que estas características imprimiam ao sistema Guichard ⁶⁴ considerava que: 1) O ***risco associado às taxas de juro*** era quase inexistente, dado o controlo rigoroso sobre as taxas credoras e devedoras; esse controlo assegurava uma margem de intermediação fraca mas segura e evitava que as diversas instituições entrassem em concorrência; por sua vez, a imposição de limitações (formais ou informais) quanto à maturidade de activos e passivos bancários, destinada a limitar a actividade de transformação (de recursos a curto prazo para empregos a longo prazo) ia na mesma direcção; a margem fraca apontava para estratégias das instituições centradas no aumento do volume de negócios, nos segmentos estreitos em que estavam autorizadas a actuar; 2) O ***risco de liquidez***, nomeadamente nos grandes bancos comerciais, era reduzido, no âmbito das relações de longo prazo entre os bancos e o resto das empresas dos conglomerados (*keiretsu*) em que se integravam, e que garantiam ao banco uma estabilidade de depósitos, incluindo através da entrega de depósitos compensatórios associada à abertura de um crédito; 3) O ***risco de não pagamento, por parte dos devedores***, era também reduzido, quer pela existência dessas relações estáveis e de longo prazo com as empresas clientes/parceiras, quer pela colateralização das dívidas com terrenos e acções detidas pelas empresas (no quadro da prática de cruzamento de participações entre empresas do mesmo conglomerado).

Em síntese, o impacto destas características no comportamento dos principais bancos podem sintetizar-se do seguinte modo: a) o subdesenvolvimento dos mercados de capitais garantia às instituições financeiras, e especialmente aos diversos tipos de bancos e instituições de crédito, um monopólio na recolha das poupanças e no financiamento das empresas; b) a protecção contra os diversos riscos limitava os estímulos à constituição de provisões (que a fiscalidade também não estimulava); c) essa protecção, em paralelo com a estreita relação entre bancos e empresas

⁶⁴ GUICHARD, Stéphanie "L'Économie Japonaise en Mutation", Politique Etrangère, Été 1996, transcrito em "Problèmes Economiques", n° 2500, 25 Décembre 1996, Ed. Documentaion Française, Paris 1996

do mesmo *keiretsu* desincentivava o desenvolvimento, no interior dos bancos, de competências alargadas de análise de risco.

11.3. Desregulamentação Financeira e "Choque Cambial"

A liberalização financeira do início dos anos 80 começou a pôr em questão, de modo gradual, os principais pilares deste sistema, reduzindo a protecção que gozavam os bancos, quer devido ao desenvolvimento dos mercados de capitais, quer à maior concorrência entre as instituições. Em 1980 foi suprimido o controlo de câmbios e instaurado um regime de liberdade de circulação de capitais, (com algumas excepções), que tornou possível aos residentes adquirir activos e obter empréstimos no estrangeiro. Em 1984 e anos seguintes seguiram-se outras medidas no sentido de desenvolver a utilização internacional do yen, medidas essas tomadas em consequência da pressão dos EUA e desencadeadas pelo acordo celebrado entre os dois países. Entre essas medidas incluíram-se as que facilitavam a emissão de obrigações em *euroyen*, a introdução de certificados de depósito em *euroyen*, a desregulamentação dos empréstimos em *euroyen* a não residentes e a residentes, a autorização para a concessão de empréstimos em *yen* a não residentes por bancos estabelecidos no Japão, o aumento dos limites de detenção de activos estrangeiros por parte dos investidores institucionais etc. Avançou igualmente a liberalização progressiva do mercado obrigacionista devido, nomeadamente, à necessidade de colocação da dívida pública a seguir aos choques petrolíferos.

A partir de 1984 acelera-se o processo de liberalização interna do sistema financeiro, nomeadamente com a desregulamentação dos “*plafonds*” de remuneração dos depósitos e a supressão gradual das barreiras entre as actividades bancárias tradicionais e as operações no mercado de capitais. Em Maio de 1986 é reforçado e alargado o sistema de seguro de depósitos, ampliando o nível máximo de depósitos para os quais haveria garantia de reembolso e aumentando os prémios entregues pelos bancos à *Deposit Insurance Corporation – DIC* (embora tais prémios se tivessem mantido independentes do nível de risco assumidos pelos estabelecimentos bancários). E o limite de concessão de empréstimos do Banco Central à DIC foi também alargado e o campo de acção da DIC foi estendido de forma a permitir a sua intervenção antes que uma instituição bancária fosse obrigada a declarar falência. É neste novo contexto do sistema financeiro que vão ocorrer e articular-se dois processos que marcaram no Japão a 2ª metade dos anos 80 - **a valorização do yen**, com o que poderia implicar para a competitividade do sector industrial japonês, e **a explosão do preço dos activos patrimoniais**, incluindo a terceira vaga de aumento do preço dos terrenos ocorrida no pós-guerra. Com efeito

em 1985 o Acordo *Plaza*, atrás referido, forçou uma forte revalorização do yen face ao dólar, invertendo por completo o quadro que a economia japonesa tinha vindo a utilizar nas décadas anteriores para a expansão do seu sector exportador, o mais dinâmico da economia. Face a este “choque” cambial o Governo e o Banco Central implementaram uma estratégia que consistiu em a) adoptar uma política monetária expansionista logo após o início da forte valorização do yen (1985) e mantida depois de 1987, no quadro dos acordos do *Louvre* e no âmbito do G7, em que foi decidido um abrandamento coordenado das políticas monetárias; b) aumentar a despesa de investimento do Estado.

11.3.1 Enquadramento Macroeconómico - Durante os primeiros anos da década de 80 o crescimento do mercado americano e a vantagem competitiva oferecida pela alta do dólar tornou possível ao Japão absorver os efeitos deflacionistas do 2º choque petrolífero e, simultaneamente, iniciar uma política de rigor orçamental para reduzir os efeitos na dívida pública da tentativa fracassada de relançamento económico a nível mundial em 1978. Até 1987 o Japão desempenhou nos mercados de capitais internacionais o papel de “comprador em última instância” de activos patrimoniais, nomeadamente dos EUA e GB, que ofereciam rendimentos e mais-valias muito elevados, claramente superiores aos que dominavam no Japão. Este papel do Japão foi obviamente possível devido à liberalização dos movimentos de capitais realizada a partir de 1980. A pausa conjuntural de 1986, que coincidiu com a desvalorização do dólar e com as pressões internacionais para que se reduzissem os excedentes comerciais japoneses, levou à adopção de um conjunto de medidas para relançar a procura interna, sem interromper a melhoria da situação orçamental, centrando-se na actuação por via da política monetária. Após o curto *crash* de 1987, e a posição muito exposta em que ficou a praça financeira de Tóquio, essa política monetária “acomodatícia” ganhou justificações adicionais.

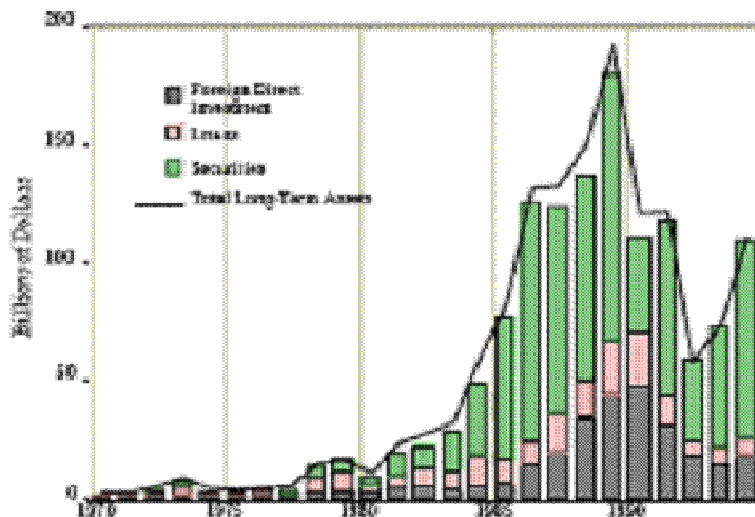
Em termos da economia real, a política de taxas de juro muito baixas levou a um forte dinamismo, quer do consumo privado (acompanhado por uma quebra do nível elevado da poupança das famílias e pelo aumento do seu endividamento), quer do investimento. Mas essa política levou também a uma explosão dos preços dos activos patrimoniais, cujo nível já vinha a subir nos anos anteriores. Assim em 1987 as mais-valias implícitas nos preços dos terrenos e das acções atingiam já 142% do PNB. Esta inflação foi naturalmente alimentada por fundos externos que se dirigiram para os activos japoneses, quando os preços dos mesmos tipos de activos revelaram menor dinamismo noutros países.

Se no caso dos EUA a inflação dos activos patrimoniais na década de 80 se baseou na concessão de créditos hipotecários e na emissão de *junk bonds* associados ao movimento de fusões e aquisições, no caso do Japão predominaram a concessão de créditos bancários tradicionais “em cascata” e a emissão de obrigações convertíveis em acções, parcialmente colocadas nos mercados internacionais de capitais. Assistiu-se assim a uma situação em que as acções de várias empresas subiram em consequência da valorização da carteira de terrenos e acções por elas detidos (as participações cruzadas de muitas empresas japonesas facilitaram esta valorização mútua); e os valores dos activos dos bancos foram empolados pela valorização das acções das empresas que detinham nas suas carteiras (pela legislação japonesa as mais - valias das carteiras podiam ser consideradas como reforço dos capitais próprios. dos bancos o que, por sua vez, facilitava a expansão do crédito). A inflação dos activos patrimoniais desempenhou um papel fundamental na adaptação da economia do Japão ao choque que representou a valorização do yen face à moeda dos EUA, principal mercado das exportações japonesas.

11.3.2. A Reacção do Sistema Financeiro e dos seus Clientes Industriais à Desregulamentação e ao Acordo Plaza - O período 1985//1989 foi marcado por uma forte interacção entre o crescimento do preço dos activos financeiros e imobiliários, o crescimento e orientação sectorial do endividamento e o comportamento dos bancos. A política monetária de baixas taxas de juro, estimulou a procura de crédito, com uma parte destinada à aquisição daquele tipo de activos. Os grandes clientes industriais dos principais bancos, incluindo os pertencentes aos mesmos *Keiretsu*, alteraram substancialmente o seu modo de financiamento, adaptando-se a uma conjuntura de valorização do yen face ao dólar e de uma Bolsa em crescimento exponencial; assim recorreram cada vez mais aos mercados financeiros externos, endividando-se na mesma moeda em que era titulada a maior parte das suas exportações – o dólar – e emitindo no exterior obrigações indexadas às acções em alta na Bolsa de Tóquio e recorrendo em larga escala a esta para colocar acções; traduzindo-se o conjunto, numa redução do peso do financiamento bancário no financiamento total das empresas, que passou de 80 para 60%. A redução do peso dos grandes clientes tradicionais, num processo de desintermediação financeira, não se traduziu numa redução do crescimento do crédito concedido pela banca, mas numa reorientação desse crédito; assim os grandes bancos comerciais passaram a concentrar atenções em áreas de maior risco – o imobiliário, o crédito às PME e o crédito às famílias, passando estas duas últimas categorias, que representavam pouco mais de 50% do total de crédito concedido pelos *City Banks* em 1985, para mais de 70% em 1989. Por sua vez, os grandes bancos, para alargarem as suas clientelas reforçaram as suas ligações a instituições financeiras não bancárias, com destaque para as suas filiais especializadas no crédito imobiliário – as *Jusen* – que revelaram um grande dinamismo, movido pelo forte investimento nessa área, estimulado pelas baixas taxas de juro; refira-se que as *Jusen*, que não podiam, por lei, receber depósitos, dependiam totalmente do

crédito bancário; estando habituadas tradicionalmente a financiar o imobiliário residencial lançaram-se em força no imobiliário de escritórios e turístico, muitas vezes em operações especulativas de alto risco, contribuindo para uma sobrecapacidade no sector que se iria revelar, a posteriori, maciça.

Gráfico 6. Composição das exportações de capitais do Japão na década de 80 e início de 90



Source: Bank of Japan, Balance of Payments Monthly.

FONTE: Bank of Japan "Balance of Payments Monthly"

Os bancos, directamente, e por intermédio do crédito às *Jusen*, ficaram assim grandemente expostos ao sector imobiliário, sendo que os créditos a este sector representavam, no final da década de 80, 25% do total do crédito concedido, em comparação com 10%, nos anos 70. E as instituições bancárias e financeiras de menores dimensões que os *City Banks*, vendo estes a concorrerem em áreas onde tradicionalmente actuavam, lançaram-se, por sua vez, em operações com maior risco e maior remuneração potencial; foi o que aconteceu com os bancos regionais, com as cooperativas de crédito e com as cooperativas agrícolas, todos acabando por se envolver no financiamento dos *Jusen*. Por seu turno, a desregulamentação progressiva das taxas de juro sobre os depósitos bancários (com a maioria a ser já em 1989 fixados pelo mercado) e o maior recurso dos próprios bancos aos mercados financeiros (nomeadamente pela colocação de certificados de depósito) aumentaram a sensibilidade do passivo bancário à evolução das taxas do mercado; por sua vez, a *Caixa Financeira Postal* veio agravar a pressão sobre o custo dos depósitos dos grandes bancos ao oferecer, em média, taxas mais elevadas. Os bancos, viram-se assim confrontados com um maior custo dos seus recursos, mas tomaram, em geral, a decisão de não repercutir este aumento nas taxas devedoras (mesmo tendo em conta que tinha aumentado o risco do crédito que concediam), com o objectivo de competir pelas partes de mercado, e devido

também ao facto da liberalização daquelas taxas ter sido menor do que a que se operou nas taxas dos depósitos. Os bancos responderam à redução dos rendimentos financeiros com um aumento das mais valias na venda de activos financeiros e com a compressão dos gastos de exploração (custos salariais, serviços gratuitos à clientela etc.) e com uma acelerada internacionalização, no caso dos grandes bancos comerciais.

A transformação bancária aumentou de escala, dado que, por um lado os bancos comerciais emprestaram a prazos cada vez mais alargados (dada a maior rendibilidade destes créditos, face aos de mais curto prazo, num contexto de uma política monetária “acomodatícia”) e por outro as maturidades dos recursos reduziram-se, em parte devido ao encurtamento dos prazos nos certificados de depósitos. Não obstante os maiores riscos, associados à reorientação de créditos para novas aplicações e ao aumento da transformação bancária, a maioria dos bancos japoneses prosseguiu a política de criar fracas provisões, possivelmente confiantes na existência de colaterais aos créditos concedidos, sob a forma de bens imobiliários⁶⁵. Por sua vez o “boom” bolsista, com o crescimento ininterrupto dos preços dos activos financeiros, veio abrir três oportunidades aos principais bancos: a) uma, que já se referiu, foi a de permitir compensar a queda dos rendimentos financeiros, com o aumento substancial das mais valias na venda de acções detidas em carteira (em muitos casos, tratava-se de vendas fictícias, seguidas, após a apresentação de contas, pela sua nova aquisição); b) outra foi a de permitir aos bancos aumentar os seus capitais próprios de “Tier 1” recorrendo à emissão de acções, com grandes prémios de emissão; c) e por último, e graças às disposições da lei japonesa, parte da valorização das carteiras de títulos (mais valias latentes) era considerada como constituindo fundos próprios dos bancos, de “Tier 2”⁶⁶; em consequência do que os grandes bancos japoneses, em fase acelerada de internacionalização, não tiveram qualquer dificuldade em cumprir os “ratios” prudenciais definidos pelo *Bank of International Settlements (BIS)*, conhecidos como “ratios” de *Cooke*.

Os bancos japoneses, face à perda parcial dos tradicionais clientes de crédito, envolveram-se eles próprios numa expansão internacional, procurando operações de grande rentabilidade e maior risco, ao mesmo tempo que apoiavam no exterior as operações de financiamento das grandes empresas japonesas. Por sua vez os investidores institucionais japoneses puderam ir mantendo um nível elevado de aquisições dos títulos do tesouro americanos, não obstante o prejuízo associado à desvalorização do dólar, porque em parte foram compensando esses prejuízos com

⁶⁵ Bens imobiliários considerados por tradição como seguros, dado que, desde a 2ª guerra, e em vagas distintas, o preço dos terrenos tinha seguido sempre uma tendência para a alta, que se acentuara em paralelo com o “boom” bolsista.

⁶⁶ Embora o seu montante não pudesse ultrapassar os da “Tier 1”; mas como estes também cresciam, pelo recurso já referido à emissão de acções, aumentou ao longo dos anos o volume de fundos próprios de “Tier 2.

lucros associados à inflação dos activos patrimoniais no próprio Japão. A inflação dos activos iniciada em 1982 nos EUA, passou assim a ter o seu centro de gravidade mundial no Japão a partir de 1987, e tornou possível a este país manter as suas posições no mercado americano e multiplicar o seu investimento na Europa e na Ásia, sem ter que interromper o seu papel de financiador dos EUA, numa fase em que estes, a seguir a 1987 foram progressivamente reduzindo o nível do seu deficit externo. Devido a estas transformações o Japão tornou-se no maior credor mundial e desempenhou, na 2ª metade dos anos 80, um papel fundamental de intermediação financeira à escala mundial, obtendo empréstimos a curto prazo e investindo a longo prazo. Durante esse período e em vários anos, o défice das operações de capital a longo prazo ultrapassou o excedente na balança de transacções correntes, com as entradas de capitais a curto prazo financiando o deficit da balança de base. Para se ter uma ideia da dimensão deste processo recorde-se que, em 1987, o Japão, só por si, forneceu mais de 80% das exportações de capital a longo prazo - investimento directo e de carteira - registadas na economia mundial. Mas ao mesmo tempo que o Japão desempenhava esta função na circulação internacional de capitais, internamente acumulavam-se os factores que viriam a causar na década de 90 gravíssimos problemas no sistema bancário japonês, que tiveram a sua origem no período da “bolha especulativa” do imobiliário e da bolsa, em que bancos e caixas de crédito emprestaram triliões de yens a promotores imobiliários, empresas de construção e a outras empresas que os investiram em bens fundiários e em projectos imobiliários.

11.3.3. A Reacção das Grandes Empresas Exportadoras – a "Corrida á Internacionalização" - Como já referimos a inflação dos activos patrimoniais, num contexto de liberalização externa e interna do sistema financeiro, desempenhou um papel fundamental na adaptação da economia japonesa ao choque que representou a valorização do yen face à moeda dos EUA, principal mercado das exportações japonesas. A resposta do Japão traduziu-se num vasto processo de internacionalização da indústria e, nomeadamente, das grandes empresas dos seus pólos de especialização internacional. Assim as empresas exportadoras japonesas preferiram conservar as partes de mercado nos EUA, mesmo que tal envolvesse uma redução nas margens de lucro, a curto prazo. Iniciaram em paralelo um processo de deslocalização da base produtiva que as tornasse, a prazo, menos vulneráveis às barreiras, quer comerciais, quer à taxa de câmbio yen/dólar, processo que envolveu a criação ou ampliação de instalações fabris nos EUA (não só dos fabricantes de produtos finais, como dos produtores de componentes) e nalguns países europeus (nomeadamente no Reino Unido e Holanda), bem como um forte investimento em

países asiáticos, tradicionalmente pertencentes à zona dólar, para daí abastecer os EUA. Esta redução voluntária na margem das vendas em dólares, levou as empresas japonesas a duas outras actuações: envolveram-se na especulação com activos patrimoniais, para nesse processo compensarem a redução dos lucros de exploração; e passaram a endividar-se no mercado internacional em dólares, recorrendo nomeadamente à emissão de obrigações convertíveis ou associadas a acções, o que tornou possível obter custos muito reduzidos de financiamento, devido à alta contínua dessas acções na Bolsa de Tóquio. A conjugação de baixo custo do capital com o aumento dos recursos gerados internamente permitiu às empresas japonesas, não só lançarem-se no investimento externo, como realizarem um investimento interno maciço na redução dos custos de fabrico, no encurtamento do tempo de lançamento de novos produtos, na redução dos custos com capital circulante e na diversificação para sectores e segmentos mais exigentes em tecnologia. A partir do levantamento dos controlos de capitais é que se colocou na ordem do dia a transformação das grandes empresas exportadoras do Japão, nos sectores em que se focalizaram, em verdadeiras empresas transnacionais, com bases de produção e de I&D fora do Japão. Esta transformação foi acelerada com o “choque cambial” de 1985 causando uma mudança na dinâmica de funcionamento da economia japonesa. Assim, entre 1981 e 1995 as empresas transnacionais do Japão investiram em filiais no exterior do Japão mais de 470 biliões de dólares (a preços correntes de 2000) o que representou uma quadruplicação de valor em termos reais no *stock* de investimento estrangeiro, com um crescimento médio anual do investimento directo do Japão no exterior nesse período de 22% ao ano. Esta transformação teve duas consequências interligadas: **a)** as exportações de produtos finais a partir do Japão, em vários destes sectores – automóvel ou electrónica, por exemplo - reduziram-se em favor das vendas realizadas pelas filiais no estrangeiro, **b)** as empresas transnacionais do Japão organizaram cadeias de abastecimento global em que, para além das tradicionais fornecedores japoneses, integraram outros e em que as PME`s tiveram mais dificuldades em acompanhar a internacionalização dos seus tradicionais clientes. Este movimento deu origem a discussões sobre o “*hollowing out*” da economia japonesa, enquanto economia industrial exportadora. Por outro lado, com a internacionalização das grandes empresas exportadoras que se seguiu ao levantamento das restrições aos movimentos de capitais e ao choque cambial de 1985, com o aumento do auto financiamento e com o recurso aos mercados de capitais não só essas grandes empresas ganharam maior autonomia face ao MITI, como várias delas ou conseguiram crescer fora dos tradicionais *Keiretsu*, (vd SONY ou MATSUSHITA ou HONDA) ou, permanecendo neles tornaram-se pólos com dinâmica mais independente desses grupos patrimoniais (vd

TOYOTA). O processo de liberalização significou assim que as grandes empresas japonesas passaram a ter a possibilidade de prosseguir os seus interesses estratégicos, libertas dos constrangimentos do Estado”.

Quadro 1 Principais Empresas Multinacionais Japonesas de Base Industrial

(Classificadas por ordem de activos no exterior -Valores em billions of dolars em 1999) (*)

EMPRESA	SECTOR	ACTIVOS NO EXTERIOR	TOTAL DE ACTIVOS	VENDAS NO EXTERIOR	VENDAS TOTAIS	RANKING MUNDIAL NO SECTOR, P/ACTIVOS NO EXTERIOR
TOYOTA	Automóvel	41,8	105	50,4	88,5	3
NISSAN	Automóvel	26,5	57,6	27,8	49,7	7
SONY CORP	Electrónica	48,2	40,3	51,1	2
MITSUBISHI CORP	Vários	21,9	67,1	41,5	120,4	1
HONDA MOTOR	Automóvel	21,5	36,5	31,5	45,4	8
MATSUSHITA ELECTRIC	Electrónica	12,2	62,7	23,6	59,7	6
HITACHI	Electrónica	12	76,6	19,8	63,8	7
FUJITSU	Electrónica	11,2	38,8	14,1	37,7	9
MITSUBISHI MOTORS	Automóvel	9,1	25,1	10,9	28,3	13
BRIDGESTONE	Pneus	7,2	13,3	9,8	16,7	2
CANON ELECTRONICS	Electrónica	7,0	22	14,6	21,2	11
TOSHIBA CORP	Electrónica	6,8	44,9	14,6	41,3	12

FONTE Cowling, Keith e Tomlinson, Philip R. "The Japanese Crisis – A case Of Strategic Failure" The Economic Journal, 110, June 2000(*) Na lista das 17 empresas japonesa com maior montante de activos no exterior também se incluíam as *Trading Mitsui & Co.*, *Itochu Corp.*, *Nissho Iwai Corp.*, *Sumitomo Corp.*, e *Marubeni Corp.* (**)Os dados relativos à de Sony não foram disponibilizados pela UNCTAD embora tenham sido calculados indirectamente por forma poder posicioná-la neste lugar do *ranking*

11.4 A caminho dos Colapsos

Três momentos marcaram de 1989 a 1990 o desmoronar das interrelações que haviam estado por trás do *boom* especulativo no Japão: 1) Em 1989, o Banco Central iniciou um endurecimento da sua política monetária, tendo a taxa de desconto passado de 2,5% em Abril de 1989 para 6% em Agosto do ano seguinte (1990); este endurecimento foi seguido por uma mudança completa nas expectativas dos agentes e por uma reafecção das carteiras de activos, provocando um encadeado de reacções que para alguns autores se aproximou de uma *debt deflation*, tal como fora descrita nos anos 30 por Irving Fisher; 2) A partir de 1989, o mercado das acções inverteu o seu andamento, e de forma radical, arrastando três consequências para os bancos - diminuição dos lucros com a venda de acções(-originando uma menor incorporação de reservas); diminuição das mais-valias latentes, com a consequente redução dos capitais próprios do *Tier 2* e uma maior dificuldade em cumprir os ratios prudenciais do BIS; e uma maior dificuldade em emitir acções com fortes prémios, num mercado bolsista em queda; 3) A queda dos preços do imobiliário que se verificou a partir de 1990 afectou por duas vias o sistema bancário: fez desaparecer uma fonte de lucros e mais-valias, e reduziu drasticamente o valor do colateral de muitos créditos que

passaram a representar créditos de cobrança duvidosa, para os quais os bancos não tinham um nível adequado de provisões já constituídas., deixando assim na banca japonesa um rastro de crédito mal parado garantido por activos fortemente desvalorizado e colocando várias das instituições financeiras não bancárias à beira do colapso.

CAPITULO 12 - OS EUA: RESOLVENDO AS CRISES BANCÁRIAS E REFORÇANDO O PAPEL DOS MERCADOS DE CAPITAIS

12.1 SOBREPOSIÇÃO DE CRISES BANCÁRIAS E TRANSFORMAÇÃO DO SISTEMA FINANCEIRO

Para além da continuação da crise no núcleo central do sistema de bancos comerciais dos EUA, os *Money Center Banks*, devido às dificuldades resultantes da crise da dívida soberana das economias em desenvolvimento, o período 1985-89 assistiu a novas crises bancárias resultantes dos dois colapsos do “preço da terra” - o contra choque petrolífero de 1985/6 e a crise no sector imobiliário que afectou em particular as Caixas de Poupança (*Savings and Loans*). Mas enquanto nos bancos que recolhiam depósitos se sucediam as crises financeiras foi-se criando em paralelo um sistema financeiro muito mais assente nos mercados de crédito e de capitais em que ganhavam maior importância **a)** os *brokers dealers* (ou bancos de investimento) de Nova Iorque e as entidades por si criadas ou "animadas"; **b)** os investidores institucionais - fundos de pensões e *mutual funds* **c)** os *pools* privados de capitais - que nesta década ganharam crescente relevância os *private equity funds* e os *hedge funds* fortemente alavancados.

12.1.1.O Sector Bancário dos EUA o Colapso dos Preços da Energia e a crise dos Bancos Regionais do Sudoeste - As mais severas das crises bancárias regionais que ocorreram nos EUA durante a década de 80 localizaram-se no Sudoeste do País abrangendo os Estados do Texas, Oklahoma, Luisiana , Novo México e Arcansas, Estados que estiveram associados ao *boom* energético do final dos anos 70 e início dos anos 80,e em especial o Texas onde se acumularam os impactos do colapso dos preços do petróleo e dos produtos agrícolas e do rebentamento da “bolha” do imobiliário comercial. Recorde-se que do total de custos que o FDIC suportou entre 1986 e 1994 resultantes de falências de bancos, cerca de metade (15, 3 biliões de dólares apções correntes do ultimo ano desse período) foram imputáveis à crise bancária do Sudoeste. Sendo que de 1980 até 1989 faliram no Texas 425 bancos comerciais, incluindo **nove dos dez maiores do Estado**. O Sudoeste dos EUA beneficiara com a explosão dos preços do petróleo que ocorreu desde o início dos anos 70 e, mais tarde, com o *boom* de investimento no gás natural após a liberalização parcial do sector em 1978.Como referimos atrás assistiu-se nesses anos a uma corrida ao investimento na energia, financiada pelos bancos comerciais que disputaram entre si

os principais promotores de projectos de exploração e desenvolvimento de novos jazigos, confiando em que os preços do petróleo estavam numa imparável trajectória ascendente que os levaria aos 60 dólares por barril nos anos seguintes, não receando pois reduzir os *standard* exigidos nos empréstimos. Mas os preços do petróleo atingiram um máximo em 1981, tendo descido gradualmente até 1985 em consequência da entrada em exploração de novas províncias energéticas fora da OPEP (vd. Alasca e Mar do Norte), dos esforços de conservação de energia nos países industrializados e da indisciplina na OPEP, com os membros a ultrapassarem as quotas para obter mais receitas. Nesses anos, ainda de forte crescimento de actividade, assistiu-se também, e como já referimos anteriormente, a uma corrida à construção de edifícios de escritórios, centros comerciais e outros empreendimentos do imobiliário comercial que transformaram por completo a face das cidades do Texas e de alguns outros Estados. Perante as primeiras dificuldades no sector da energia os bancos comerciais locais reorientaram-se para o crédito aos promotores destes empreendimentos, enfrentando a nova concorrência das *Savings and Loans* (S&L), que no quadro da desregulamentação financeira haviam podido alargar a sua actividade do crédito hipotecário para aquisição de habitação para outras áreas, nomeadamente para o imobiliário comercial.

Em 1986 assistiu-se a uma quebra brusca de preços resultante da mudança da política petrolífera da Arábia Saudita no ano anterior que dizimou a economia da região, inviabilizando múltiplos investimentos, levando ao abandono de actividades de exploração e traduzindo-se num aumento de crédito mal parado nos bancos que mais se haviam envolvido no financiamento do *boom* energético. As dificuldades na agricultura que atingiram por essa época os Estados com maior produção agro pecuária agravaram a situação económica da região, precipitando uma crise que se reflectiu de imediato no imobiliário, levando a elevadas taxas de desocupação de edifícios e ao abandono de projectos a meio de realização.

12.1.2 A Crise da Dívida dos Países em Desenvolvimento e o Plano *Brady* - Como referimos atrás, no período de 1982 a 1987 foram ensaiadas pela Administração dos EUA várias soluções para tentar ultrapassar a crise desencadeada pelo incumprimento dos devedores da América Latina mediante operações de reescalonamento da dívida. Para se poder fazer uma apreciação do impacto da crise da dívida das economias em desenvolvimento no sistema bancário dos EUA convém recordar que na média dos *Money Center Banks* no período 1982/1989 o rendimento líquido em relação com o capital e o mesmo rendimento em relação com o total dos activos se situaram respectivamente nos 4,2% e nos 0,23 %, abaixo da média do sector bancário de 9% e

0,55%.E nos anos de 1987 a 1989 os mesmos *Money Center Banks* tiveram em média rendimentos negativos, contribuindo em conjunto com as outras crises bancárias posteriores a 1984/5 para uma queda muito pronunciada dos rendimentos do sector bancário dos EUA, no seu conjunto. Esta redução nos rendimentos líquidos do sector bancário esteve associada ao reconhecimento de prejuízos, à constituição de provisões para lhes fazer face e à acumulação de reservas que se registou entre 1983 e 1989. E embora entre 1983 e 1986 a constituição de reservas por parte dos *Money Center Banks* tenha duplicado, no último desse anos essas reservas representavam apenas **13 % da exposição** desse bancos à dívida dos países em desenvolvimento. Mas a partir de 1987, e após anos de negociações com os governos dos países devedores, esses grandes bancos comerciais - que na maioria dos casos tinham continuado, com a concordância das autoridades, a registar o valor desses activos ao par - concluíram que nunca iriam reaver os capitais emprestados e optaram por começar a reconhecer prejuízos maciços nessas dívidas e a reforçar em ainda maior escala as provisões. O primeiro a fazê-lo foi o Citicorp que em 1987 constituiu provisões num valor que se aproximava dos 30% da sua exposição à dívida das economias em desenvolvimento. Pouco depois todos os outros o imitaram e em meados de 1989 os *Money Center Banks*, já tinham em média reservas que representavam 50% da dívida. Foi o Plano *Brady* (do nome do então Secretário do Tesouro) em 1989 que pôs fim à crise da dívida dos países em desenvolvimento graças à combinação de um conjunto de elementos conceptuais e operacionais de que se salientaram os seguintes: 1) Rompeu com a preferência anterior de **reescalonamento da dívida** enveredando por uma abordagem de **redução de dívida** condicionada à implementação de reformas estruturais nos países devedores; 2) Organizou a transferência ordenada da dívida soberana para instrumentos negociáveis no mercado de capitais, - pois cada país pode transformar a sua dívida aos bancos em obrigações entregues ao banco credor no montante previamente negociado - permitindo assim aos bancos libertar os seus balanços do peso dessa dívida, transferindo-a para outras entidades interessadas em ter uma exposição controlada e negociável a essa mesma dívida⁶⁷; 3) Definiu um quadro de elevada flexibilidade nas negociações, ao permitir que os credores se definissem face a cada país, podendo diferenciar as suas opções em cada caso para os bancos que quisessem acima de tudo reduzir exposição a dívida de um país, tendo que aceitar à partida uma redução no montante que receberiam do país devedor (redução conhecida por *haircut*) ou "**new money**" para os credores que quisessem permanecer com exposição à dívida do país, podendo assim vir a obter ganhos de

⁶⁷ Sem a existência dessas entidades o mercado nunca teria liquidez suficiente para que esta solução fosse interessante para os bancos.

capital na transacção das obrigações, mas tendo em contrapartida que aceitar a concessão de novos créditos; 4) Ofereceu um *menu* de tipos de obrigações que permitiu a cada banco credor escolher um *mix* específico por país; com efeito os países devedores emitiam obrigações de acordo com um *menu* onde cabiam desde as obrigações com desconto - em que o capital a amortizar era substancialmente reduzido mas os juros eram os do mercado, até a obrigações ao par - em que o valor a amortizar se aproximava do valor em dívida mas em que as taxas de juro eram abaixo das do mercado; incluindo até outros tipos cuja utilização foi menos comuns; 5) Proporcionou garantias diferenciadas às emissões de obrigações realizadas pelos países devedores; com efeito o montante correspondente ao principal em dívida era usualmente, mas nem sempre, colateralizado por Obrigações do Tesouro dos EUA a *zero coupon* a 30 anos adquiridos pelo país devedor usando uma combinação de fundos obtidos junto do FMI e do Banco Mundial e das suas reservas cambiais; enquanto os pagamentos dos juros das obrigações *Brady* eram garantidos por títulos com *ratings* de pelo menos AA depositados pelos países devedores no *Federal Reserve Bank of New York* ; 6) Traduziu-se na maioria dos casos por um *haircut* para os bancos credores - ou seja o valor das obrigações que resultaram da reestruturação das dívidas era inferior ao valor facial da dívida antes da aplicação do plano *Brady* - tendo sido os accionistas dos *Money Center Banks* a suportar este prejuízo.

12.2. Novas Direcções na Desregulamentação do Sistema Bancário dos EUA

A segunda metade dos anos 80 assistiu a dois processos de desregulamentação do sistema bancário que se reforçaram em consequência das crises bancárias que acabámos de referir. Por um lado sucessivas leis estaduais autorizaram bancos que aí tinham sede a realizar operações noutros Estados, rompendo com a extrema fragmentação existente na banca comercial; as crises dos bancos regionais e das S&L tornaram evidente a vantagem de ter bancos não dependentes de um único Estado como forma de reduzir o risco de falência, caso esse Estado fosse atingido por choques assimétricos (vd o colapso dos preços da energia e dos produtos agrícolas que se referiram atrás). O avanço da inter estadualidade na banca comercial veio dar origem uma nova categoria de actores -os Super Regionais ou seja bancos que não pertencendo ao grupo dos *Money Center Banks* ganharam uma dimensão muito superior ao que era habitual nos bancos comerciais locais ou estaduais. O mesmo processo de expansão interestadual de foi aproveitado pelos *Money Center Banks* para gradualmente irem constituindo uma rede de *franchise* bancária nacional. Comoreferimos anteriormente uns e outros foram protagonistas de uma mudança fundamental no sector bancário dos EUA com. a reorientação dos bancos comerciais para o

crédito às famílias - desde as hipotecas ao crédito pessoal e ao consumo e à emissão de cartões de crédito etc; desenvolvendo-se ao mesmo tempo os mecanismos de titularização de hipotecas e de crédito ao consumo (nomeadamente o crédito à aquisição de automóveis). Por outro lado, e desde meados da década, assistiu-se a uma progressivo ataque ao Glass Steagal Act com o objectivo de revogar esta legislação do tempo da Grande Depressão que separava claramente as actividades de banca comercial da intervenção nos mercados de títulos da responsabilidade dos brokers *dealers* (ou bancos de investimento) proibindo a estes a recolha de depósitos e não lhes assegurando o acesso “à janela” de crédito de emergência da Reserva Federal e não permitindo aos bancos comerciais operar sobre títulos como actividade principal (embora lhes permitindo fazê-lo sobre títulos do tesouro, títulos emitidos pelos municípios e obrigações garantidas por hipotecas). O Congresso esteve por duas vezes em vias de aprovar a revogação da legislação o que acabou por não se concretizar devido ao voto contra da Câmara dos Representantes. A Reserva Federal, por sua vez, ficou dividida quanto a esta eventual revogação com uma minoria a opor-se, na qual estava incluído o Paul Volcker, seu Presidente de então, que considerava possível que em consequência dessa revogação se viesse a assistir a uma degradação da qualidade dos títulos no balanço dos bancos. Com a nomeação em 1987 de Alain Greenspan para a Presidência da Reserva Federal, sendo ele um defensor da liberalização da actividade bancária, foram sucessivamente dados passos no sentido da reinterpretção da legislação, abrindo um espaço cada vez maior para operações no mercado de títulos pelos grandes bancos comerciais, e antes demais por *Money Center Banks*, como aconteceu com JP Morgan, Citigroup etc.

Ou seja, a década de 80 consagrou uma evolução do sistema financeiro dos EUA no sentido de um sistema assente nos mercados, quer de crédito, quer de capitais em que bancos de investimento, investidores institucionais, *mutual funds* e os *pools* privados de capitais (*hedge funds, private equity e venture capital*) se tornaram os actores dominantes, deixando para trás o sector bancário que -por seu lado, pretendeu entrar em escala muito mais intensa nas operações no mercado de capitais. Só um sistema financeiro integralmente assente nos mercados de capitais, líquidos e diversificados, poderia ambicionar ser o centro dos movimentos de capitais mundiais que a liberalização da sua circulação estava a multiplicar exponencialmente e ao mesmo tempo fornecer o capital a sucessivas vagas de inovação que viessem a ter origem no tecido empresarial dos EUA.

CAPITULO 13- A URSS A CAMINHO DO COLAPSO

13.1.Gorbachev em Busca de um Reposicionamento Externo e de uma Profunda Reforma Interna

A morte de *Leonid Brejnev* em 1982, após 22 anos à frente do PCURSS foi seguida por uma sucessão de três Secretários Gerais - primeiro *Yuri Andropov* responsável máximo da KGB que morreu pouco depois, sendo sucedido por *Chernenko* -que por sua vez faleceu em 1984 e foi sucedido por um Secretario Geral muito mais novo - Mikhail Gorbachev, - que havia constituído à sua volta um grupo de reformadores apostados numa revisão do relacionamento externo da URSS, na reforma da sua economia (*perestroika*) e, surpreendentemente, numa maior abertura política do regime (*glasnost*) abertura essa encarada como factor de isolamento dos sectores mais conservadores do PCURSS, mas a realizar sempor em causa o papel dirigente do Partido.

As transformações e rupturas que pretendia levar a cabo estavam enquadradas pela seguinte abordagem: 1)A URSS teria de manter no longo prazo o seu estatuto de super potencia, num período em que os EUA apostavam numa renovação tecnológica em todo o espectro do armamento e, além disso, quando tinham lançado um desafio de grandes proporções com a Iniciativa de Defesa Estratégica (SDI) baseada em grande parte na militarização do Espaço; sendo que esta opção inquestionável pela manutenção da URSS como superpotência era partilhada pelos sectores militares e pelos reformadores; 2) A quebra acentuada de crescimento da economia soviética que se vinha verificando tornaria ainda maior a drenagem de meios financeiros, científicos e físicos em favor do complexo militar industrial que um esforço armamentista em extensão e em profundidade exigiriam; sendo que fora desse complexo a capacidade de inovação era limitadíssima, pela própria lógica de funcionamento do sistema económico de planeamento central e dos incentivos que gerava; 3)A URSS não podia contar com os seus aliados na Europa de Leste para gerar a inovação de que necessitava, dado que estes tinham assumido funções na divisão interna de trabalho no COMECON que não correspondiam aos sectores de que a URSS precisava dramaticamente (com a possível excepção da RDA) sendo que o COMECON, no seu conjunto, representava uma outra drenagem de fundos, traduzida nos preços subsidiados da energia fornecida pela URSS; 4)A URSS necessitava imperiosamente de retomar o crescimento económico assente já não numa dinâmica extensiva mas sim em ganhos de produtividade em toda a economia e em ganhos eficiência na utilização de recursos energéticos que começavam a apresentar limitações na oferta (nomeadamente porque os que estavam por explorar estavam disponíveis em locais e em condições que tornavam a sua extracção e transporte mais onerosa); 5) Numa fase de transição a URSS precisava de reduzir as despesas com a Defesa sem que tal pudesse ser visto pelos militares como uma ameaça à sua

posição internacional; para que tal se concretizasse a URSS precisava de reduzir drasticamente os gastos nas forças que ocupavam a Europa de Leste, rever o papel da Marinha que havia sido a grande beneficiária dos últimos anos da "Era Brejnev" e reduzir os gastos com intervenções no "Terceiro Mundo, sem por em causa as relações com aliados mais antigos, como Cuba ou o Yémen; 6) Para tal a URSS necessitava urgentemente de melhorar as relações com os EUA, recuar no seu envolvimento no "Terceiro Mundo" (nomeadamente no Afeganistão) e aceitar a negociação de uma redução de armamentos nuclear e convencional na Europa, ao mesmo tempo que concentraria o seu eventual poder negocial na tentativa de travar o o avanço da Iniciativa de Defesa Estratégica dos EUA (encarada não como uma ameaça imediata, mas como uma possível base para o surgimento de tecnologias revolucionárias para os futuros sistemas de armas); 7) Por seu lado a modernização da economia da URSS, não podendo contar com a Europa de Leste, mas também não sendo previsível uma relação directa com os EUA só poderia avançar se a URSS pudesse contar com a **RFA** e com o **Japão** nesse empreendimento, o que seria obviamente facilitado pela melhoria substancial das suas relações com os **EUA**.

Gorbachev abandonou, logo no início do seu mandato, a "Doutrina *Brejnev*" que admitia a invasão militar de países do Pacto de Varsóvia e do COMECON se estes avançassem em direcções consideradas antagónicas dos interesses da URSS e tornou claro que cada País daquele bloco militar e económico deveria encontrar os seus caminhos de reforma - o que tinha subjacente uma outra mensagem: a URSS ia estar menos disposta e interessada em subsidiar as economias desses países, sempre que atravessassem dificuldades (o que também significava que não assumiria responsabilidades pelas dividas externas contraídas junto dos bancos ocidentais pelos Estados da Europa de Leste)

13.2. EUA, URSS e as Negociações sobre Armamento: INF, START e CFE

13.2.1.As Armas Nucleares Intermédias (INF) e as Armas Nucleares Estratégicas - A primeira grande negociação de controlo de armamentos entre a URSS e os EUA durante a "era Gorbachev " realizou-se em torno das armas nucleares de teatro estacionadas na Europa - as *Intermediate Nuclear Forces* (INF) que haviam ganho grande notoriedade depois da instalação dos mísseis SS 20 por parte da URSS e da decisão da NATO de instalar os PERSHING II na Europa, e foi seguida pela abertura de negociações sobre a Redução de Forças Convencionais na Europa – as CFE. No que respeita às negociações iniciada por Gorbchev e Reagan sobre armamento estratégico - no que viria ser mais tarde o START I - as questões eram muito mais complexas por quatro razões: 1) A URSS queria a todo o custo ligar negociação de cortes no

armamento estratégico ao abandono da SDI por parte dos EUA, enquanto a Administração Reagan pretendia proteger a SDI afastando-a da negociação; 2) Os EUA e a URSS, devido á profunda assimetria dos seus arsenais estratégicos, tinham prioridades muito diferentes quanto aos sistemas a limitar; assim, enquanto os EUA estavam sobretudo preocupados com os ICBM soviéticos de grande porte e com MIRV (*Multiple Independent Reentry Vehicles*) incluídos na componente terrestre do arsenal soviético, a URSS estava mais preocupada com as novas gerações de bombardeiros estratégicos dos EUA e com o aumento da precisão dos SLBM (mísseis balísticos intercontinentais instalados em submarinos); 3) Os problemas surgidos com a entrada de um novo tipo de armas de grande precisão no arsenal dos EUA - os mísseis de cruzeiro de longo alcance lançados a partir de submarinos - que tanto podiam ter ogivas convencionais como nucleares que constituíam, por sua vez, um factor de incerteza na avaliação das intenções do adversário, em caso de conflito por não se saber que tipo de ogivas transportavam -nucleares ou convencionais; 4) As questões de verificação das reduções de armamento no núcleo central dos arsenais estratégicos das super potências supunha um grau de abertura recíproca que até então fora impossível de obter e que exigia um "clima de distensão" sem paralelo com o que se obtivera nos anos de "détente" que tinham terminado com invasão do Afeganistão em 1979.

É interessante recordar as sucessivas posições da URSS face as INF e ás Armas Estratégicas, antes e depois da chegada de Gorbachev ao poder e ao longo dos primeiros anos do seu mandato. Assim inicialmente em Novembro de 1981, depois da NATO ter avançado com a proposta de "opção zero" (supressão dos sistemas intermédios nucleares -INF) a URSS recusou-se a negociar a não ser que a NATO renunciasse à instalação dos novos LRINF (*Long Range Intermediate Nuclear Forces*) - os PERSHING II. Durante a maior parte do período 1982/3 a URSS apenas encarava a hipótese de um congelamento da instalação de novas baterias de SS 20 em contrapartida da NATO **não instalar** os LRINF (PERSHING II). Em Junho de 1982, na primeira sessão das *Strategic Arms Reductions Talks* (START) em Genebra a Administração Reagan apresentou uma proposta de reduções no armamento a concretizar em duas fases, das quais na **primeira fase** se reduziriam as **ogivas** em mísseis balísticos para 5 000 em cada um dos lados, com um sub limite de 2500 ogivas para as que estivessem instaladas em ICBM (mísseis intercontinentais lançados de terra) e se estabeleceria um limite máximo de 850 para o numero de **mísseis ICBM**⁶⁸ (), existindo um sub limite para cada parte de, no máximo 100 mísseis

⁶⁸ Recorde-se que devido `tecnologia dos MIRV muitos mísseis transportavam mais do que uma ogiva ou ogivas com mais do que uma carga nuclear.

"pesados"(do tipo dos SS 18 da URSS, que muito preocupavam os EUA); enquanto numa **segunda fase** se estabeleceriam máximos idênticos para as duas super potencias no que respeitava aos bombardeiros estratégicos "pesados" e aos mísseis de cruzeiro⁶⁹. Em Março de 1983 os EUA anunciam o lançamento da Iniciativa de Defesa Estratégica (SDI) frontalmente rejeitada pela URSS. Em Novembro de 1983 os negociadores soviéticos abandonaram as conversações de Genebra sobre controlo de armamentos, coincidindo com o anuncio da Iniciativa de Defesa Estratégica (SDI) dos EUA. E em Dezembro de 1983 a URSS abandonou as negociações START, com a justificação do inicio da instalação dos LRINF na Europa (PERSHING II) recusando-se a estabelecer uma data para o reinicio das mesmas. Por seu lado, em 24 de Setembro de 1984 o Presidente Reagan propôs na Assembleia Geral das Nações Unidas o relançamento de negociações sobre armamento nuclear num quadro mais amplo, assegurando o empenhamento dos EUA em alcançar cortes significativos nos arsenais estratégicos. Mas só em Janeiro de 1985 em Genebra os MNE da URSS e dos EUA encontraram-se para definir a agenda de uma nova plataforma negocial que foi designada por NST (*Nuclear and Space Talks*) que cobriria as INF, as negociações sobre armamento nuclear estratégico e a Defesa no Espaço; tendo estas negociações começado em Março de 1985, com os EUA a reafirmar as propostas iniciais de 1983 e a URSS considerando que o estabelecimento de limites à SDI dos EUA era uma pré - condição para a negociação sobre armamento estratégico ofensivo. Enquanto as conversações INF apenas foram retomadas em Março 1985, tendo a URSS proposto a redução do número de SS 20 a instalar, mas continuando a defender a não instalação dos PERSHING II. No início de 1986 Gorbachev manifesta pela primeira vez a disponibilidade da URSS em eliminar as LRINF da Europa mas sem oferecer qualquer limite às armas nucleares de teatro de curto alcance e ás LRINF susceptíveis de instalação na Ásia; no entanto a oferta soviética surgia ligada à obtenção de um acordo para a proibição de armas ofensivas a colocar no espaço (componente eventual da SDI) e a um congelamento na modernização das foças nucleares da França e do Reino Unido. Em Maio de 1986 a URSS abandonou a sua recusa anterior de negociar reduções no armamento estratégico a não ser que os EUA aceitassem renunciar à SDI e apresentou em Genebra uma nova proposta que, que também contemplava duas fases; haveria assim reduções interinas nas armas estratégicas ofensivas de ambas as partes se estas concordassem em não abandonar o tratado ABM durante os 15 a 20

⁶⁹ Plataformas e armas em que os EUA tinham, ou iam adquirir, superioridade em números e/ou em tecnologia.

anos seguintes⁷⁰ (supondo que a sua vigência durante aquele período de tempo daria à URSS o tempo para recuperar e investir na defesa estratégica defensivo); a proposta de redução de armas ofensivas estratégicas apontava para um máximo de 8000 "cargas" nucleares, não podendo haver mais do que 60% num dos tipos de lançadores; para um limite idêntico de lançadores -1600 para cada parte abrangendo os ICBM, os SLBM e os mísseis de cruzeiro e a não inclusão nesta contagem dos sistemas nucleares designados por *forward-based systems* dos EUA (mísseis INF, mísseis de curto alcance, bombardeiros de médio alcance e aviões baseados em porta aviões) se o seu número não fosse ampliado ou se não fossem instalados. Em Outubro de 1986, na cimeira de Reykjavik, Reagan e Gorbachev chegam a um acordo quanto a um limite de 100 ogivas LRINF, não podendo estas ser instaladas na Europa, mas a URSS continuava a ligar um acordo de reduções de armas estratégicas ofensivas à existência de normas que restringissem o SDI (exigência que Reagan não aceitou); no que respeita às armas estratégicas ofensivas as duas partes chegaram a um acordo quanto ao limite máximo de 1600 lançadores e de 6000 cargas nucleares (instaladas em ICBM, SBLM e ALCM); tendo acordado que os bombardeiros estratégicos sem mísseis de cruzeiro (ALCM) contariam como representando apenas uma carga e que os mísseis de cruzeiro lançados de submarinos seriam abordados num acordo separado. No final de Fevereiro de 1987, Gorbachev acabou por aceitar a proibição de instalação de LRINF na Europa, deixando cair a condicionalidade ligada à SDI; mas mantendo em aberto a questão dos sistemas nucleares de curto alcance. E em Abril de 1987 Gorbachev aceitou a eliminação desses sistemas de curto alcance na Europa mas manteve a exigência de poder instalara até 100 ogivas LRINF na Ásia, exigência que deixou cair em Julho de 1987, abrindo caminho à celebração o Tratado que, pela primeira vez, eliminava uma categoria inteira de armas nucleares. Em Maio de 1987 deu-se um avanço nas negociações estratégicas, com a apresentação por parte da URSS de novas propostas: redução em 50% das armas ofensivas de cada parte (⁷¹; estabelecimento de um máximo de 1600 lançadores; redução de 50% nos ICBM mais "pesados" que constituíam a principal preocupação dos EUA; e e estabelecimento de um limite de 400 mísseis de cruzeiro lançados de submarinos que eram a arma que a URSS considerava mais geradora de incertezas; e por fim um "tecto" de 6000 cargas nucleares, na linha do que os EUA já haviam proposto. Na Cimeira de Washington, em Dezembro de 1987, Reagan e Gorbachev concordaram em que o Tratado START avançasse com base no acordo alcançado em Genebra pelos negociadores dos

⁷⁰ Recorde-se que o Tratado ABM proibia as armas defensivas estratégicas - defesa antimísseis balísticos - com a excepção de uma instalação para cada parte).

⁷¹ Dependendo de se alcançar um acordo que limitasse o teste e a instalação de sistemas baseados no espaço, que eram os que a URSS mais temia que se viessem a desenvolver).

dois países ⁷² ao que os dois Presidentes concordaram em acrescentar um sub limite de 4900 cargas nucleares em ICBM e SLBM bem como orientações quanto à verificação do Tratado, na linha do que fora acordado no Tratado INF; tendo as partes reconhecido a existência de desacordos quanto à interpretação que cada uma fazia das disposições do Tratado ABM (defesa antimísseis balísticos). Nos anos de 1988 e 1989 continuaram os progressos nas negociações do START no sentido de alargar e clarificar as "áreas de acordo" e de manter em aberto e em negociação as áreas em que se identificavam as maiores divergências: ou seja o futuro da defesa anti-missil e a interpretação do Tratado ABM; o nível de redução nos ICBM mais "pesados" da URSS e do número de cargas nucleares que poderiam transportar; o futuro dos ICBM móveis; a integração dos ALCM na contabilidade dos vectores; limites a impor aos mísseis de cruzeiro lançados de submarinos etc; de entre as áreas em que se verificaram avanços nestes anos refira-se a da verificação, tendo sido muito relevantes as soluções encontradas no Tratado INF para fazer avançar esta componente do futuro START.

Esta breve cronologia, cobrindo o período 1985/1989, revela por um lado a importância que desde a sua chegada ao poder Gorbachev atribuiu às negociações com os EUA sobre controlo e redução de armamentos nucleares e por outro uma clara flexibilização das posições negociais da URSS entre 1986 e 1987, traduzidas num recuo da URSS face à intransigência dos EUA em abandonar ou limitar a SDI e à exigência de reduzir significativamente os vectores que consideravam poder suportar uma capacidade de *first strike por parte da URSS* (os ICBM mais pesados e os ICBM móveis), ao mesmo tempo que os EUA procuravam manter a possibilidade de instalar ou modernizar os mísseis lançados de submarinos, os bombardeiros estratégicos em início de operação ou em fase de desenvolvimento e as novas armas estratégicas quer eram os mísseis de cruzeiro.

13.2.2. As negociações de Limitação de Armas Convencionais na Europa - Em 1972 o Presidente Richard Nixon e o Secretário Geral do PCUS Leonid Brezhnev tinham chegado a um acordo de compromisso para a realização de duas negociações separadas sobre a Europa - uma que deu origem à Conferência de Segurança e Cooperação na Europa (CSCE) que incidiria sobre os aspectos políticos e outra a Conferência sobre a Redução Mútua e Equilibrada de Forças na Europa (MBFR) que incidiria sobre os aspectos militares. A primeira avançou mais depressa e resultou na assinatura da Acta Final de Helsínquia em 1975, enquanto as negociações MBFR se

⁷² Que incluía: o já referido tecto de 1600 lançadores e de 6000 cargas nucleares; um máximo de 1540 cargas nucleares em 154 ICBM "pesados"; uma redução de 50% no ratio *throw weight* dos mísseis balísticos.

arrastaram, tendo mesmo sido interrompidas pela URSS que as abandonou em 1979 como resposta à decisão da NATO de instalar os PERSHING II. Em 1986, Gorbachev propôs que, no âmbito da MBFR, fossem reduzidas as forças terrestres e aéreas e se incluíssem quer as armas convencionais quer as armas nucleares presentes do Atlântico aos Urais, proposta que ainda nesse ano foi formalizada numa cimeira do Pacto de Varsóvia. A NATO respondeu com uma proposta bde duas negociações distintas: uma que se baseasse nos resultados alcançados pela CSBM na Conferência de Estocolmo (em que pela primeira vez foi negociado um acordo que contemplava a realização de inspecções *on site* das forças militares das partes envolvidas) e outra que se concentrasse no estabelecimento da estabilidade convencional do Atlântico aos Urais. A NATO e o Pacto de Varsóvia realizaram m Fevereiro de 1987 conversações informais para chegar a um mandato para negociações sobre armas convencionais na Europa. Já Em Junho desse ano a NATO apresentou uma proposta de mandato em que definia como objectivos da negociação a eliminação das disparidades de forças, a supressão da capacidade de lançar ataques de surpresa e proceder a operações ofensivas em larga escala, bem como ao estabelecimento de um sistema de verificação efectivo.

Na Cimeira de Moscovo em Maio/Junho de 1988 o Presidente Reagan e Gorbachev expressaram em comum a importância da estabilidade e segurança na Europa, apelando a uma troca de informações detalhada e credível sobre as forças, susceptível de serem verificadas, às quais se seguiriam negociações sobre a sua redução. Gorbachev anunciaria m Dezembro nas Nações Unidas a decisão de retirada unilateral de 50.00 tropas da Europa e de desmobilização de 500.mil tropas por parte da URSS. Em Janeiro de 1989, nas vésperas da vaga de revoluções democráticas na Europa, foi alcançado um acordo sobre o mandato para as negociações s obre as Foças Convencionais na Europa (CFE), que acabaram por levar em Novembro de 1990 à assinatura em Paris do Tratado CFE no qual: 1) Foram estabelecidos limites iguais para a NATO e para o Pacto de Varsóvia entre o Atlântico e os Urais para um conjunto de armamentos considerados chave, pois seriam cruciais para **lançar ataques de surpresa e iniciar operações ofensivas em larga escala**; Assim cada parte só poderia dispor nessa área de 20 mil tanques, 20 mil peças de artilharia, 30 mil veículos blindados de combate e 6800 aviões de combate e 2mil helicópteros de ataque; 2) Foram igualmente definidos limites iguais para equipamentos ao dispor das unidades activas com a finalidade de limitar o estado de prontidão para combate das forças em presença - 16 500 tanques, 17 000 peças de artilharia e 27300 veículos blindados de combate; enquanto o restante equipamento (por exemplo afecto a unidades de reserva) deveria estar concentrado em locais previamente definidos; 3) Foi definida pelo Tratado a proporção máxima de armamentos

que poderia ser detida por um só Estado signatário (Regra da suficiência) que não poderia nunca ultrapassar um terço dos limites máximos estabelecidos para cada categoria de armas. Após a vaga das revoluções democráticas que varreu a Europa de 1989 a 1990 o Pacto de Varsóvia foi dissolvido e o Tratado CFE teve que ser assinado por um conjunto maior de Estados

13.3. Do "Contra Choque Petrolífero" ao Colapso da URSS -um Percurso Decisivo

Yegor Gaidar, que foi Primeiro Ministro da Rússia de 1991 a 1994 numa entrevista em 2007 para apresentar o seu livro “O Colapso de um Império, Lições para a Rússia Moderna”⁷³ considerou que o início desse colapso se deu no dia 13 de Setembro de 1985 em que o Ministro do Petróleo da Arábia Saudita anunciara a mudança de política de produção e preços do petróleo (o que designámos anteriormente como “contra – choque petrolífero”). Para se compreender esta explicação é fundamental acompanhar a descrição muito sintética que o autor fez do que se passou na URSS em consequência da decisão da Arábia Saudita, apoiada e incentivada pela Administração Reagan nos EUA. Gaydar começa por recordar que a URSS se deparava há muito com um problema que não conseguira resolver - o de assegurar o aumento da produção alimentar que permitisse acompanhar um rápido processo de urbanização .e de crescimento populacional O que se traduzia na insuficiência quase permanente da produção de cereais, quer para a consumo directo da população, quer para a alimentação do gado produtor de carne. A forma de resolver esta insuficiência crónica foi a da importação de cereais do Ocidente, com destaque para as importações vindas do seu adversário na “guerra-fria” os EUA; essas importações eram pagas com moeda internacional que a URSS obtinha vendendo o produto principal que podia exportar de forma competitiva – o petróleo⁷⁴. Como referiu Gaydar, a produção da Arábia Saudita quadruplicou nos seis meses seguintes à data do anúncio da alteração de política petrolífera, enquanto os preços do petróleo em termos reais desciam numa proporção semelhante. Ora a esse nível de preços a URSS iria perder por ano cerca de 20 biliões de dólares de receitas com a venda de petróleo. O ajustamento a esta perda só poderia ser obtido por três vias que, no entanto estavam vedadas ao PCUS, por razões políticas: **a)** passar a exigir preços do mercado mundial aos países do COMECON e a Cuba a quem se comprometera a fornecer petróleo preços subsidiados, e na base de troca *barter*; esta opção, a ser aplicada, poderia provocar uma

⁷³ GAIDAR, Yegor, "The Soviet Collapse: Grain and Oil" *On the Issues* April 2007 Ed AEI-American Enterprise Institute for Public Policy Research, Washington D.C.,2007

⁷⁴ Refira-se de passagem que as vendas de petróleo `à Europa financiavam também aquisições de tecnologia sob a forma de compra de equipamento.

gravíssima crise económica no “Império europeu” da URSS ameaçando a sua estabilidade política⁷⁵; **b)** reduzir as importações de cereais e outros alimentos, impondo o racionamento numa escala semelhante á que fora aplicada durante a segunda guerra; o que ao ser aplicado em tempo de paz, poderia levar a uma sublevação interna na própria URSS **c)** realizar cortes nas despesas com o complexo militar industrial e das indústrias de base que o forneciam para aumentar a quantidade de petróleo exportável e reduzir os gastos do Estado, tentando com esses fundos libertados aumentar a produção agrícola.

Na impossibilidade política de concretizar qualquer destas três opções, a URSS recorreu de 1985 a 1988, e em larga escala, a empréstimos nos mercados internacionais, enquanto ainda tinha um bom *rating*, tal como alguns dos países da Europa de Leste haviam já feito nos anos 70. Yegor Gaidar revelou então na sua conferência que em 1989 a URSS chegou ao limite da exploração desta via quando tentou obter um grande empréstimo de 100 biliões de dólares junto de um consórcio de 300 bancos e foi informada que apenas 5 estariam disponíveis para participar no sindicato desse empréstimo. Tendo por fim o *Deutsche Bank* informado o Governo soviético que não iria ser possível obter este empréstimo no mercado e que a única forma de o tentar obter seria negociar com os Governos ocidentais, sujeitando -se à condicionalidade que este impusessem. Como referiria o PM soviético de então “sem receitas do petróleo não há economia nacional”. No entanto começaram a fazer-se sentir faltas de alimentos na URSS e o abastecimento de cereais às grandes cidades foi interrompido. Foi neste contexto que Gorbachev iria ter que negociar o que *Gaidar* designou como “**a rendição**” Seis semanas depois da cimeira *Gorbachev /Bush* em Malta já o muro de Berlim tinha caído (e já não existiria nenhum governo socialista no poder na Europa de Leste)

13.4.As Revoluções e as Decisões de 1989 -a Retirada da URSS da Europa de Leste

13.4.1.Os “Dominós” - A Europa de Leste foi atravessada em 1989 por uma vaga de revoluções democráticas que puseram fim ao controlo militar e político da URSS sobre a região .Três factores teriam contribuído decisivamente para esta dinâmica: 1) O abandono anunciado por *Gorbachev* da "Doutrina *Brejnev*" que definia a possibilidade da URSS intervir militarmente em Estados do Pacto de Varsóvia, ameaçados de subversão interna que pusesse em risco os regimes apoiados pela URSS; esta declaração afastava do horizonte o risco de movimentos de massas exigindo reformas ou pondo em causa regimes poderem ter o desenlace trágico que a Hungria ou

⁷⁵ Recorde-se que nesse período se estava já em pleno processo de insubordinação na Polónia sob a liderança do Solidariedade).

a Checoslováquia tinham tido em décadas anteriores, com as invasões de tropas soviéticas para esmagara esses movimentos; 2) O convite que *Gorbachev* fez aos líderes dos regimes socialistas da Europa de Leste para, tal como estava acontecer na URSS, embarcassem em processos de *glasnost* e de *perestroika*, ao mesmo tempo que de forma mais silenciosa se dessolidarizava das dificuldades financeiras que esses países podiam incorrer nas suas relações com os bancos ocidentais; o facto de alguns países como a Polónia e a Hungria terem sido forçadas a responder positivamente a esse convite devido às movimentações populares enquanto outros como a RDA ou a Checoslováquia se recusaram a aceitá-lo criou uma assimetria que as populações procuraram suprimir, imitando as movimentações dos países em que houve processos de democratização; 3) A degradação da situação económica e social, sobretudo nos países que se haviam endividado mais no Ocidente, países que para fazer face ao serviço da dívida externa (que atingiu os 40 biliões de dólares na Polónia, 21 biliões na Hungria e 11 biliões na Bulgária) não tiveram outra solução senão aumentar impostos e reduzir subsídios e/ou benefícios sociais gerando forte descontentamento popular e nas próprias elites. A vaga de revoluções democráticas de 1989 começou na Polónia, passou para a Hungria e atingiu a RDA, levando à queda do muro de Berlim, e chegou logo depois à Checoslováquia, à Bulgária e à Roménia. Consideramos de particular relevância compreender as interacções entre os acontecimentos na Polónia, Hungria e RDA que culminaram na queda do muro de Berlim, símbolo máximo desta vaga democrática que revolucionou a geopolítica da Europa e a situação estratégica mundial.

Na Polónia - A década de 80 começara na Polónia com uma vaga de greves contra a elevação do custo de vida e pela melhoria de salários, tendo como detonador a greve nos estaleiros navais de Gdansk em cuja condução se distinguiu *Lech Walesa*⁷⁶ace à dimensão da revolta popular a URSS decidiu um outro caminho que não directamente o da invasão, como havia feito em 1956 na Hungria e em 1968 na Checoslováquia. A liderança do POUP- Partido Operário Unificado da Polónia (designação do partido comunista polaco) foi substituída, ascendendo à sua direcção um militar - o General *Wojcieh Jaruzelski* - que em estreita colaboração com as chefias das forças do Pacto de Varsóvia e dos serviços de segurança soviéticos declarou a lei marcial em Dezembro de 1981 e procedeu à detenção em massa dos responsáveis pelo movimento operário e reprimiu violentamente as manifestações que se lhe seguiram. Em 1982 foi criado um Conselho Militar de Salvação Nacional (WRON), que permitiu a *Jaruzelski* concentrar o poder, interditando o Solidariedade. Os EUA decretaram um embargo económico que durou até 1983, ano em que

⁷⁶ Dessa vaga nasceu o sindicato Solidariedade que em breve alcançaria os 10 milhões de aderentes.

Walesa recebeu o Premio Nobel da Paz e em que terminou o período de aplicação da lei marcial. Nos anos seguintes consolidou-se a organização clandestina do sindicato Solidariedade, apoiada internamente na Igreja Católica, na pequena elite intelectual judaica, politicamente muito activa⁷⁷ e contando no exterior com a colaboração empenhada dos EUA, onde a Administração Reagan elegera a Polónia como componente fundamental da sua estratégia de "roll back" do comunismo. Nesses anos, centenas de milhares de polacos saíram do País. Numa tentativa de relançar a economia e melhorar as condições de vida o governo recorreu maciçamente a empréstimos no Ocidente, mas a partir de 1988, face às exigências dos credores e à pressão da nova direcção do PC da URSS lançou-se num programa de reformas económicas que foram mal recebidas pela população, reiniciando uma vaga de greves. Perante esta situação, o governo decide convocar uma "Mesa Redonda" nacional com o objectivo de lançar um diálogo sobre reformas, para o qual foi também chamada a Igreja Católica e o Solidariedade. Desse diálogo resultou um programa de reformas institucionais e a adopção do multipartidarismo e de eleições livres. As primeiras realizaram-se em Junho de 1989 tendo a oposição ao regime obtido 99 dos 100 lugares em disputa para o Senado e os 35 lugares que tinham sido colocados em disputa eleitoral na Câmara Baixa. O projecto de evolução para uma "democracia" sob a direcção do POUP até 1993 ficou claramente comprometido, mais ainda depois do Solidariedade se ter recusado a partilhar o governo com os comunistas. A solução encontrada foi a de eleger Jaruzelski Presidente da Republica, nomeando um primeiro-ministro para formar um governo de coligação. Face à passagem para o lado do Solidariedade dos pequenos partidos que durante as décadas de poder comunista haviam funcionado como "satélites" do POUP, Jaruzelski viu-se obrigado em 24 de Agosto de 1989 a nomear como PM um jornalista católico próximo do Solidariedade.

Na Hungria -A Hungria foi um dos países do Pacto de Varsóvia que, em virtude da sua experiencia reformadora na economia na década anterior, fora considerada por Gorbachev como reunindo as melhores condições para uma *Glaznost* e uma *Perestroika*, tanto mais que se acumulavam as tensões sociais e as dificuldades económicas num país que, tal como a Polónia, recorrera maciçamente a empréstimos externos para alavancar a sua economia. Na Primavera de 1988 Moscovo comunicou a *Janos Kadar*, Secretario Geral do partido comunista húngaro desde 1956, que caso optasse por uma abordagem repressiva não contaria com as tropas soviéticas para o apoiar - numa clara manifestação do abandono da "doutrina Brejnev". Kadar acabaria por ser

⁷⁷ Que fora em 1976 a primeira a criar na Polónia um colectivo de defesa popular contra o totalitarismo -o Comité KOR)

substituído por reformadores do Partido que desencadearam várias reformas políticas - liberdade de associação com autorização para a formação de sindicatos e partidos políticos e fim da censura - ao mesmo tempo que eram obrigados a implementar um programa económico de austeridade para responder às exigências dos credores externos. Esta "mistura" revelou-se fatal: criaram-se vários partidos políticos que exigiram eleições livres, apoiados por uma população revoltada com a austeridade. Eleições livres que acabaram por ser convocadas para 1990 e nas quais o Partido Socialista Húngaro (designação do partido comunista local) não teve mais do que 10,9% dos votos e constituiu-se um Governo de direita moderada com base numa aliança do Fórum Democrático recém criado, com os democratas cristãos e o Partido dos Pequenos Proprietários) pondo fim ao regime socialista. Refira-se que entre as concessões feitas pela direcção reformadora do Partido Comunista húngaro figurou uma que se revelaria decisiva para os acontecimentos posteriores na Europa de leste - o desmantelamento da proibição da circulação de pessoas (fim da "Cortina de Ferro"). Neste contexto o governo húngaro autorizaria a passagem de dezenas de milhares de alemães da RDA para o Ocidente, criando as condições para a queda do "Muro de Berlim" em Novembro de 1989.

Na RDA - A direcção comunista da RDA fora das que se mantiveram mais reticentes às s propostas de *Glasnost e Perestroika* vindas de Moscovo. A fuga de milhares de alemães do Leste através da Hungria apanhou o regime de surpresa levando-o a selar a fronteira com a Hungria e a deixar aberta apenas as fronteiras com a Checoslováquia, cuja direcção do partido comunista partilhava a mesma resistência as reformas. Mas com uma vaga de alemães a aproveitarem essa brecha para se dirigirem em massa para as embaixadas de países ocidentais em Praga, pedindo vistos para a sua saída, até essa fronteira seria fechada, desencadeando-se em 2 de Outubro de 1989 manifestações em que se envolveram centenas de milhares de pessoas. Perante o que o líder até então incontestado do partido comunista alemão, *Erich Honecker* deu ordem aos militares para dispararem a matar. Em 6 e 7 de Outubro de 1989 Gorbachev visita Berlim Leste, nas comemorações dos 40 anos do regime, e exige reformas à direcção comunista, ao que *Honecker* resistiu chegando a proibir a circulação de publicações soviéticas que defendiam as novas posições de Moscovo. Mas face à crescente movimentação popular o Partido Socialista Unificado da RDA afastou *Honecker*, reabrindo as fronteiras com a Checoslováquia, cujas autoridades acabariam por deixar os alemães de leste dirigir-se para a RFA, abrindo assim mais uma brecha na "cortina de ferro". Em Novembro de 1989 as novas autoridades da RDA teriam decidido deixar os cidadãos passar de Berlim Leste para Berlim Ocidental através dos postos de

fronteira existentes e dali podendo chegar a RFA., sem que os guardas tenham sido devidamente informados. Notícias na TV que davam conta da possibilidade imediata de passagem de fronteiras levaram centenas de milhares de alemães para junto do muro de Berlim que começaram a destruir para alargar os pontos de passagem para Ocidente. Caía assim o " Muro de Berlim" e a geopolítica europeia mudara radicalmente. Para surpresa geral Gorbachev aceitaria a unificação da RFA e RDA e, mais do que isso, não se oporia à integração da "nova Alemanha" na NATO, desde que tropas e sistemas de armas da Aliança não pudessem ser estacionadas no território da antiga RDA. No mesmo ano de 1989, e por decisão do PCUS, sob proposta de Gorbachev, a URSS iniciaria a retirada das suas forças militares do Afeganistão.

13.5. Tiananmen - ou a Vaga Democrática "Travada" na República Popular da China

O Partido Comunista da China iniciara uma profunda revisão de conceitos e de práticas em 1978, dois anos após a morte de Mao tse Tung e após o afastamento do seu herdeiro designado - Huo gua Feng. Ou seja sete anos antes da chegada de Gorbachev ao poder e ao lançamento da *glasnost* e da *perestroika*. O percurso de reformas do PCC realizou-se depois do caos político da Revolução Cultural lançada em 1966, processo político dirigido antes de mais contra os que no Partido se tinham oposto à colectivização do "Grande Salto em Frente" com a catástrofe humanitária que o acompanhou. Figuras como o Presidente LI Shao Qqi, Deng Xiao Ping e Yang Shangkun estavam entre os que, no topo do Partido, foram violentamente afastados e condenados a várias formas de humilhação durante Revolução Cultural. As reformas na China foram lançadas com o objectivo de consolidar o Partido Comunista celebrando um novo "contrato" entre o Partido e a população em torno da melhoria das condições de vida, num quadro de maior estabilidade política e de erradicação das formas violentas de luta política que tinham sido apanágio do período maoísta da República Popular da China. Procurando na nova Constituição de 1982 afastar o risco de uma concentração de poderes no Partido e no Estado numa única figura, como acontecera com Mao tse tung.

As reformas iniciadas em 1978 e a que já nos referimos anteriormente foram implementadas com base num triunvirato: **1) Deng Xiao Ping** - como Líder Supremo "de facto", sem funções de topo no Partido ou no Estado mas ocupando até à sua morte a presidência da Comissão Militar Central do PCC, órgão do Partido encarregado de assegurar a coerência entre as actuações do Exército de Libertação Nacional (PLA) e das forças de segurança por um lado, e o topo da hierarquia do Partido Comunista, por outro. Durante uma parte da década de oitenta Deng vai ter como Vice Presidente dessa Comissão Yang Shangkun - um dos oito imortais do PCC - herói da

Longa Marcha e da guerra contra o Japão - que dispunha de uma extensa e rede de apoios e de clientelas no PLA; **2)Hu Yaobang** - como Secretario Geral do Partido Comunista Chinês e que fora responsável pelas Juventudes Comunista ,dispondo assim de um extenso *pool* de talentos que poderiam ser mobilizados para a nova fase da vida do partido, muitos deles oriundos de camadas pobres da sociedade a quem fora dada a oportunidade de estudar nas universidades chinesas; e **3)Zhao Ziyang** - como Primeiro Ministro e principal responsável operacional das reformas económicas; tendo tido uma longa experiência à frente do partido em províncias tão importantes como Sichuan e Guangdong, onde se tornara conhecido pela ousadia das experiências de liberalização económica e de descolectivização. Mas no interior deste triunvirato havia diferenças de opinião sobre as reformas políticas: **a) Deng Xiao Ping e Yang Shangkun**, separavam a necessidade de reformas económicas, de maior autonomia dos dirigentes do Partido nas províncias e de uma competição entre províncias pela obtenção dos melhores resultados económicos e sociais, de reformas políticas que pudessem por em risco o monopólio do poder do PCC e a sua disciplina interna, consideradas condição chave para o êxito das reformas, da transformação económica e social da China e da sua futura projecção externa; **b) Huo Yaobang e Zhao Ziyang** defendiam maior abertura do Partido `à sociedade com maior liberdade de opiniões e maior capacidade de mobilização da intelectualidade em apoio das reformas.

Não se pode esquecer que face a este triunvirato existiam, por um lado as opiniões e avaliações dos *elders* - um grupo não institucional mas poderosíssimo de antigos dirigentes do partido que continuavam a ter "protegidos" em lugares de topo do Partido e do Estado e por outro um conjunto de dirigentes no activo que se opunham às reformas económicas. e à maior descentralização, defendendo o reforço dos mecanismos burocráticos de controlo do Estado sobre a economia e a sociedade: Um dos mais jovens desta linha era na altura *Li Peng*. Em 1987 *Hu Yaobang* acabou por ser afastado do lugar de Secretário-geral do PCC por ter sido considerada frouxa a sua actuação face a movimentos de estudantes que exigiam maior liberdade e reformas políticas. Em sua substituição foi nomeado *Zhao Ziyang*, enquanto *Li Peng* ascendia ao posto de Primeiro-ministro, cargo que iria ocupar durante oito anos e em 1988, *Yang Shangkun* foi nomeado Presidente da Republica. Nas suas novas funções, *Zhao Ziyang* abriu a discussão sobre um conjunto de propostas políticas fracturantes: separação do Partido e do Estado; enraizamento do Partido junto das massas através da realização de eleições para a escolha dos dirigentes do PCC aos diversos níveis, com a apresentação de mais do que um candidato; maior liberdade de imprensa e de associação: combate a corrupção etc. Atacado nas reformas económicas por *LiPeng*, perante o qual defendia maior liberalização (incluindo na

formação dos preços, mesmo que correndo o de inflação) *Zhao Ziyang* deparou-se com a desconfiança de amplos sectores dirigentes do PCC face as suas propostas políticas.

Em 15 de Abril de 1989, durante uma reunião do Politburo do PCC em que ainda participava, *Hu Yaobang* foi vítima de um ataque cardíaco e faleceu. Nas vésperas do seu funeral já se concentravam em Pequim, na Praça *Tiananmen*, mais de um milhão de manifestantes expressando o pesar pela sua morte, começando ao mesmo tempo a exigir melhorias nas condições de vida, a exigir o fim da corrupção oficial e o respeito pelas liberdades garantidas pela Constituição. Vários estudantes começaram uma greve da fome em defesa destas exigências. O número de manifestantes continuou a engrossar nos dias seguintes, não só com estudantes, mas com um cada vez maior número de operários. E as manifestações alastraram a outras cidades. A chegada de *Gorbachev* a Pequim numa visita oficial em 5 de Maio difundiu pelos media europeus as imagens de uma capital em tumulto, exigindo liberdade e melhores condições de vida, como se a vaga democrática que percorria a Europa se preparasse para "inundar" a Republica Popular da China pondo ai também em risco o regime do Partido Comunista. *Zhao Ziyang*, que regressara precipitadamente de uma visita oficial à Coreia do Norte, já depois da ala conservadora do partido ter declarado as manifestações como "actos contra revolucionários", ainda tentou chegar a um dialogo com os manifestantes, ao mesmo tempo que ordenava aos media oficiais uma cobertura alargada dos acontecimentos, enquanto avançava com novas iniciativas legislativas destinadas a reformar os meios de comunicação e o sector da educação. A 16 de Maio *Zhao Ziyang*, depois de um encontro com *Gorbachev*, declarava publicamente que *Deng Xiao Ping*, embora sem pertencer sequer ao Comité Central do PCC, continuava a deter a palavra final nas grandes decisões do Partido e do Estado, no que foi entendido como uma ruptura com o líder supremo, que havia sido até então o seu mentor e protector. A 18 de Maio, já com *Gorbachev* fora do país, o comité permanente do Politburo foi convocado de emergência para decidir a imposição da lei marcial, ao que apenas *Zhao Ziyang* se opôs. No dia seguinte deslocou-se a Tianamen para denunciar o que estava para vir.

O Presidente *Yang Shangkung*, que inicialmente dera cobertura as diligências pacificadoras do Secretario Geral, mudou de campo quando percebeu que *Deng Xiao Ping* se decidira pela intervenção militar. E seria o 27º Corpo do Exercito, cujo comandante pertencia ao "Clã" de *Yang Shangkung* que entrou em Pequim e expulsou pela força os manifestantes de Tiananmen e da capital em 4 de Junho de 1989, depois de *Zhao Ziyang* ser afastado do cargo e destituído de todos os cargos que ocupava e colocado em residência vigiada. *Deng Xiao Ping* conseguiu impor a nomeação em sua substituição do Presidente da Câmara de Xangai, o reformador Jang Zemin

que havia na sua cidade conseguido suprimir protestos semelhantes, mas sem efusão de sangue. Começara a ascensão dos reformadores do "grupo de Xangai" que durante os primeiros anos teve de co-existir com o conservador *Li Peng* como Primeiro-ministro. Se as reformas chinesas haviam constituído um factor relevante na decisão do PCUS com *Gorbachev* enveredar por uma via de reformas económicas e políticas o que se passou na Europa de Leste no ano de 1989 constitui um factor decisivo para que o PCC tivesse decidido esmagar as manifestações em Tianamen e permanecesse fiel, a separação entre reformas económicas pró-mercado e o bloqueio de quaisquer reformas políticas pró-democracia. E, por sua vez, o que se passou naquela praça da capital chinesa deu mais força aos que na Europa exigiram o fim dos regimes socialistas apoiados por Moscovo.

13.6. Tianamen na República Popular da China versus a democratização em Taiwan

Enquanto na República Popular da China os acontecimentos de Tianamen em 1989 "travavam" a vaga democrática vinda da Europa de Leste e com impacto nos Estados com regimes socialistas e de partido único, em Taiwan o regime autoritário e de partido único -o Kuomintang - iniciou um processo de democratização que culminou com a realização de eleições livres para as duas Câmaras do Parlamento em 1991 e 1992⁷⁸. Recorde-se que um ano antes de *Mao Tsé tung* falecer, em 1975 falecia *Chiang Kai-shek* o seu adversário derrotado na guerra civil chinesa e que se refugiara em Taiwan com os restos do seu exército e do seu partido -o Kuomintang (KMT) tendo implantando na designada *Republic of China* (ROC) um regime organizado em torno dos que tinham com ele vindo da China continental e marginalizando os taiwaneses nativos, regime cujo objectivo último era a reunificação da China sob a sua liderança. Sucedeu ao fundador deste regime o seu filho *Chiang Ching-Kuo* que durante 13 anos ocupou a Presidência, anos em que Taiwan se tornou um modelo económico, pela sua rápida industrialização orientada para a exportação de produtos electrónicos e inserida em cadeias de produção que o tornaram um fornecedor imprescindível, nomeadamente de multinacionais dos EUA, para onde dezenas de milhares de jovens foram estudar e donde muitos regressaram tendo tido pela primeira vez contactado com o funcionamento de uma democracia. Do ponto de vista político manteve durante a maior parte do seu mandato elementos chave do regime autoritário edificado pelo pai mas procurou por um lado combater com mais vigor a corrupção e por outro alargar a participação de taiwaneses no próprio KMT.

⁷⁸ Vd MACLAY, Jeffrey, "Taiwan Transition to Democracy" Air Commna and Staff College USA, March 1997.

Em 1986 o comité central do KMT anunciou a intenção de fazer evoluir o regime para uma democracia constitucional. Nesse sentido em Julho de 1987 *Chiang Ching -Kuo* procedeu ao levantamento da Lei Marcial que imperava no País desde 1947/8 e as Disposições Transitórias que haviam sido implementadas desde essa época foram modificadas e a maioria dos direitos civis restaurados. Embora a existência de partidos políticos de oposição permanecesse ilegal o KMT tolerou a formação de um outro partido de âmbito nacional - o Partido Democrático Progressivo (DPP). Em Janeiro de 1988 *Chiang Ching -Kuo* faleceu e a *National Assembly* escolhe para presidente Lee Teng Hui, o primeiro presidente do ROC nascido em Taiwan (e educado nos EUA) sob cuja direcção foram dados os passos para democratização do regime.⁷⁹ No início de 1989, quase ao mesmo tempo que os acontecimentos de Tianamen na República Popular da China foi aprovada a *Civil Organizations Law* que legalizou a criação de partidos políticos e regulamentou o processo da sua formação, seguindo-se o levantamento de restrições às campanhas partidárias. Na altura o DPP estava representado na *Legislative Yuan* (uma das duas câmaras do poder legislativo) com 13 deputados, menos 7 do que o mínimo necessário para poder apresentar propostas legislativas. O DPP, entre outros aspectos, distinguia-se claramente pela defesa da independência de Taiwan, anátema para o KMT que continuava a defender a reunificação da China. Em Dezembro de 1989 realizaram-se eleições para parte da Assembleia Legislativa, já no contexto de maior liberdade, tendo o DPP obtido 31% dos lugares e o KMT uma maioria de 60%. Em 1990 dá-se uma cisão de elementos mais conservadores do KMT, descontentes com abertura democrática e com os procedimentos encarados para a futura eleição presidencial. O ano de 1990 assistiu a um movimento de massa dos estudantes em favor de uma democratização plena, exigindo eleições directas para Presidente e Vice Presidente do Estado e eleições livres para totalidade dos lugares nas duas Câmaras da Assembleia legislativas, movimento que teve o seu momento alto na jornada de 21 de Março desse ano. Ao receber estudantes no palácio presidencial Lee expressou o seu apoio às reivindicações estudantil afirmando o seu compromisso com uma democracia plena. Lee Teng-hui conseguiu posteriormente alcançar um consenso entre as facções do KMT prometendo a convocação de uma Conferência Nacional para discutir o futuro das reformas políticas. e seguidamente foi reconduzido no cargo nas eleições presidenciais realizadas por votação na *National Assembly*

⁷⁹ Lee Teng-hui foi também eleito presidente do Kuomintang no Congresso do partido em Julho de 1998, tendo contado com a oposição de várias das figuras de topo do partido e do regime, originárias da China Continental, De seguida Lee contra procedeu a uma reformulação do Comité Central do partido nomeando 31 membros, dos quais 16 residentes em Taiwan antes de 1949 ou seus descendentes (conhecidos por *bensheng ren* em contraste com os residentes em Taiwan que tinham vindo que da China Continental após 1949, conhecidos por *waisheng ren*), sendo a primeira vez que taiwaneses detinham a maioria nesse órgão dirigente

.Na sequência dos trabalhos da referida Conferência consegue alcançar o consenso que permitiu passar na *National Assembly* um conjunto de reformas constitucionais, entre as quais a marcação de novas eleições eleição por voto popular das duas câmaras do poder legislativo - a *National Assembly* e o *Legislative Yuan*, respectivamente em 1991 e 1992. Em Abril de 1991 Lee Teng - hui declarou o fim do estado de guerra civil com a RPC e revogou a totalidade das *Temporary Provisions* que enquadravam o regime autoritário instituído em 1947/8. Nas eleições de 1991 para a *National Assembly* o KMT obteve uma vitória esmagadora com 70% dos votos, ao que não teria sido estranha a campanha agressiva do DPP em favor da independência, que não conseguiu mobilizar a população. A reunião da *National Assembly* que resultou destas eleições foi palco de intenso debate entre o KMT e o DPP em torno de propostas avançadas por este último defendendo uma mais clara separação de poderes e a eleição directa do presidente da República. a que o KMT se opôs. Foram entretanto validadas as emendas constitucionais de 1991 e introduzidas várias outras. As eleições de 1992 para a *Legislative Yuan* completaram a transição de Taiwan para um regime democrático, tendo o DPP obtido 31% dos deputados e o KMT apenas 56%. Não poderia ter sido mais distinta a evolução política na Republica Popular da China e em Taiwan no período 1989-1992.

13.7. A URSS e a Retirada do Afeganistão

O custo económico e em vidas humanas do prosseguimento das operações militares no Afeganistão, bem como o isolamento internacional incompatível com os objectivos da nova política externa soviética, contribuíram para que *Gorbachev* iniciasse uma nova abordagem que evitasse o prolongamento do esforço de guerra por tempo indeterminado, passando a definir a neutralidade do Afeganistão como o objectivo estratégico da URSS. Como o crescente apoio externo à oposição contrastava com a fragilidade do governo de Cabul, obrigando a URSS a manter no terreno mais de 100 000 homens, os soviéticos começaram em 1987 por procurar dar maior solidez ao governo afegão pró soviético substituindo na liderança do partido comunista do Afeganistão (PDPA) *Barbak Karmal* por *Mohammad Najibullah* que, de acordo com a orientação geral traçada por *Gorbachev* para a política externa da URSS, passou a promover a reconciliação nacional e decretou um cessar-fogo e uma amnistia, promulgando uma nova constituição em que reconhecia os princípios islâmicos e aceitava o pluri partidarismo. Simultaneamente, começaram a surgir os primeiros sinais de abertura da URSS nas conversações de paz de Genebra, realizadas sob o signo da ONU para promover o entendimento entre o Paquistão e o Afeganistão, procurando pôr fim à ingerência externa que sustentava a guerra civil

e impedia o regresso dos refugiados. Em Fevereiro de 1988 *Gorbachev* foi mais longe e anuncia o início da retirada das tropas soviéticas, tornando possível em Fevereiro de 1989 a assinatura de um acordo aceitável por todas as partes, e em que as duas superpotências se comprometiam a cessar as interferências no Afeganistão. Mas a retirada soviética não impediu a continuação da guerra. A impossibilidade de constituir um governo de coligação nacional, integrando sectores do governo que, implicou a continuação do apoio dos EUA, Arábia Saudita e Paquistão aos *mujahidin*, impossibilitando a concretização dos acordos de Genebra. Os EUA, estando convictos da eminente queda do governo de *M.Najibullah*, procuraram assegurar de imediato a libertação de Jalalabad, uma cidade estrategicamente situada entre Peshawar e Cabul, que serviria de base ao avanço dos rebeldes sobre a capital para vir a nomear um governo interino que seria reconhecido pelos norte-americanos. A incapacidade dos *mujahidin* em concretizar esta ofensiva e as tentativas de reconciliação nacional de *Najibullah* adiaram por mais tempo a clarificação da situação no Afeganistão, mantendo-se os EUA empenhados na derrota final do governo pró soviético,

13. 8 O Fim da Guerra Iraque - Irão: os EUA como "Gendarme" do Golfo Pérsico

Em 1986, na 5ª fase da guerra Iraque-Irão os iranianos haviam conquistado a Península de Fao e pareciam em condições de avançar para a conquista da segunda grande cidade do País - Bassorá - a "capital" do sul xiita - e realizar o objectivo de guerra de desintegração do Iraque. Mas os iranianos não contaram com dois factos: os pântanos que os separavam de Bassorá e dificultaram o seu avanço por terra e o rearmamento "a crédito" que o Iraque conseguira com armas francesas e russas, com destaque para a aviação e aos mísseis. Começou então uma nova fase da guerra que marcou também, e pela primeira vez, a sua internacionalização, envolvendo não só os países árabes do Golfo como as super potências. Em 1987 o Iraque inicia uma campanha sistemática de ataques aéreos contra navios que se dirigiam ou que partiam dos portos do Irão, ao que este respondeu com ataques aos petroleiros que transportavam petróleo dos Estados árabes do Golfo e, em particular do Kuwait -que passara a apoiar o Iraque a seguir ao avanço iraniano para Fao - e cujo território fora também atingido por ataques de mísseis iranianos. O Kuwait tomara a iniciativa em Novembro de 1986 de solicitar aos EUA protecção para a sua navegação. Mas, por precaução, fez igual diligencia junto da URSS. O receio de uma presença soviética no Golfo levou a Administração Reagan em Março de 1987 a oferecer-se para colocar todos os navios do Kuwait sob bandeira dos EUA, assegurando a sua escolta naval, mas na condição de ser a única a fazê-lo afastando assim a URSS, que apenas pode passar a proteger os seus próprios navios que

se dirigissem ao Kuwait. Nos meses que se seguiram os aliados europeus dos EUA passaram a estar também envolvidos em escoltas navais para proteger a liberdade de navegação no Golfo, enquanto o Japão se ofereceu para aumentar sua participação nos custos das forças americanas estacionadas no seu território como forma de compensar os EUA pelos custos das operações no Golfo. Estavam assim reunidas as condições para um confronto directo dos EUA ao Irão, se este decidisse continuar com os ataques à navegação no Golfo. Na Primavera de 1998 o Iraque passou a recorrer em larga escala ao uso de armas químicas nos seus ataques às forças iranianas e passou a surgir como o possível vencedor. Em Julho de 1998 chegou a pensar-se que chegara o momento de uma confrontação EUA- Irão quando no meio de uma troca de tiros com a marinha iraniana um *destroyer* dos EUA abateu um avião civil iraniano com passageiros a bordo, no que foi entendido pela liderança do Irão como um possível sinal de que os EUA se preparavam para um confronto directo com o regime iraniano com o objectivo de o derrotar e o fazer colapsar. Foi neste contexto que se agudizam as divergências no seio do poder na República islâmica do Irão com um sector liderado pelo Presidente do Parlamento e comandante das Forças Armadas, *Rafsanjani*, a defender a aceitação do fim das hostilidades, enquanto o líder dos Guardas Revolucionários considerava imperativo prosseguir na guerra⁸⁰. Finalmente *Khomeini* aceitou em 1988 o cessar-fogo, sem que tivesse atingido nenhum dos objectivos da guerra, mas tendo conseguido evitar um confronto directo com os EUA no Golfo e a queda do regime que poderia resultar desse confronto. Por sua vez os EUA tinham mantido a URSS - muito enfraquecida - fora do Golfo e haviam aproveitado os meses finais da guerra para se afirmarem como os verdadeiros *gendarmes* do Golfo Pérsico face a um Irão revolucionário mas exausto. Imediatamente a seguir ao fim da guerra Iraque Irão, a Arábia Saudita interveio decisivamente para por fim à instabilidade no Líbano convocando para Taif uma Conferência Nacional que consagrando influência dominante da Síria, redefiniu regras de funcionamento para o sistema político. Ao proceder à consolidação da influência da Síria, a Arábia Saudita estava a apoiar o principal adversário do regime de Saddam Hussein no mundo árabe, aquele que se colocara ao lado do Irão ao longo da guerra que agora terminara.

⁸⁰ Recorde-se que *Rafsanjani* tinha sido o elemento de topo na hierarquia da República Islâmica a abrir um diálogo "escondido" com os EUA no processo que ficou conhecido por "*Irangate*."

SECÇÃO V. A DÉCADA DE 90. OS EUA SEM RIVAL ESTRATÉGICO

A década de 90 pode definir-se pela posição única que nela os EUA ocuparam em termos estratégicos, geopolíticos e económicos e que resultou da implosão da URSS, sua rival estratégica desde o final da 2ª guerra mundial, e da longa estagnação da economia do Japão seu principal competidor económico na década anterior. Foi uma década com várias crises financeiras e cambiais na Ásia e noutras economias emergentes e em transição que culminou com um *crash* bolsista nos EUA em 2000.

CAPÍTULO 14 - FRAGMENTAÇÃO GEOPOLÍTICA E REUNIFICAÇÃO ALEMÃ

14.1. Da Implosão da URSS à Reunificação Alemã e à Fragmentação Geopolítica

O fim da Guerra-fria determinou o fim duma estrutura bipolar nas relações estratégicas e geopolíticas mundiais que, se levava ao agudizar de tensões em certos teatros regionais, mantivera sob controlo essas tensões, graças à intervenção de cada uma das superpotências junto dos Estados do seu campo. O funcionamento da dissuasão nuclear entre as duas superpotências, se não dispensava cada campo de se fortalecer em termos convencionais perante o outro, permitia que a gestão da dissuasão em termos de conflitos regionais fosse centralizada.

14.1.1. A Implosão da URSS e as transformações geopolíticas mundiais - Ao contrário da Globalização Económica que foi uma evolução muito pronunciada, mas de qualquer maneira uma evolução, no sentido do triunfo mundial da economia de mercado, a Fragmentação Geopolítica é um processo de outra natureza. Resultou de uma ruptura sistémica, o fim da ordem que imperou durante a Guerra-fria a nível estratégico e geopolítico, em consequência da desintegração da União Soviética. Com a desintegração da URSS e o fim da bipolaridade, emergiu, lentamente, um novo enquadramento internacional, caracterizado por uma maior fragmentação geopolítica, relativamente ao qual se destacam os seguintes elementos: **1)** A perda de importância estratégica da Europa, paralela à desintegração da URSS e à reunificação alemã, que reuniu os dois territórios em que durante a Guerra-fria se concentravam as forças avançadas das duas superpotências, RFA e RDA; **2)** Um intenso processo de fragmentação e recomposição de estados na periferia balcânica da Europa e no Cáucaso; **3)** O crescimento da importância estratégica de um extenso Arco de Crise que engloba o Médio Oriente, o Golfo Pérsico, a Ásia Central, a Ásia do Sul e a Ásia-Pacífico (Coreias, Curilhas, estreito da Formosa e Mar do Sul da China); **4)** A emergência complexa e possivelmente tumultuosa de novas grandes potências (China, Índia e Irão) que parecem querer afirmar-se como actores principais nos complexos regionais de segurança em que se inserem e que se localizam ao longo desse Arco de Crise; **5)** O

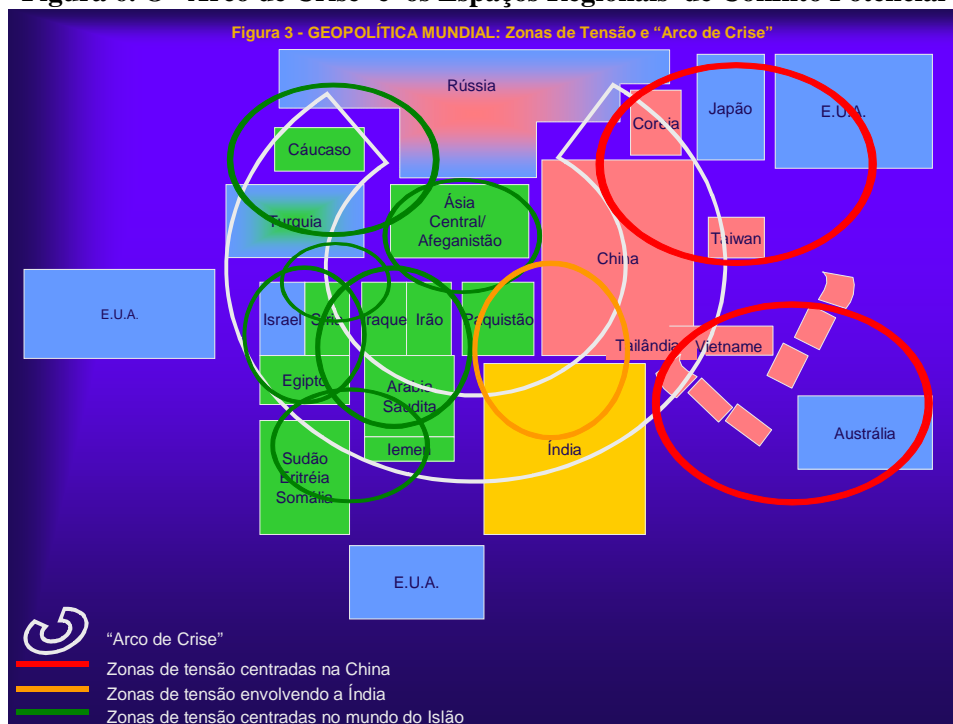
declínio do poder externo (e da base económica externa) da Rússia, dividida entre os extremos da opção por um entendimento privilegiado com os principais aliados dos EUA durante a Guerra-fria (Alemanha, Japão, Coreia do Sul e Turquia) e a utilização da ascensão de novas potências para tentar reduzir a capacidade de actuação externa dos EUA ao longo do Arco de Crise; 6) A afirmação dos EUA como única potência ainda com capacidade de projecção de poder ao longo deste “Arco de Crise” e com meios tecnológicos e financeiros para reduzir a vulnerabilidade do seu território às armas de destruição maciça em difusão.

14.1.2 Os EUA e a Contenção dos Efeitos da Fragmentação Geopolítica - Ao longo dos anos 90 a actuação dos EUA permitiu limitar o potencial de propagação de crises e conflitos ao longo do referido Arco, aproveitando um conjunto de circunstâncias regionais que lhe foram favoráveis. Assim, e depois da guerra Irão-Iraque ter terminado de forma humilhante para o Irão, este ficou limitado na sua capacidade de perturbação regional, tendo optado por reforçar a sua presença no conflito do Médio Oriente (através do Hizbollah) e por se aproximar da Rússia. Depois da Guerra do Golfo de 1991 foi a vez do Iraque ficar isolado e enfraquecido, tornando possível que durante quase uma década uma das regiões mais perigosas do mundo tenha ficado aparentemente paralisada pela dupla contenção americana do Iraque e do Irão. E depois da guerra do Golfo de 1991, os EUA apoiaram o relançamento, em novos termos, da negociação entre Israel e os palestinianos. Este processo foi materializado nos acordos de Oslo que asseguraram de 1993 a 2000 um parênteses num dos mais intratáveis conflitos regionais. No Afeganistão, após a saída dos soviéticos, os EUA entregaram a gestão geopolítica do país a uma aliança entre a Arábia Saudita e o Paquistão, os quais ensaiaram, sem êxito, sucessivas soluções étnico políticas destinadas a estabilizar o país e acabaram por em 1994 apoiar a tomada do poder pelos *taliban*.

Na Ásia-Pacífico, a China, depois de Tianamen, retomou a via das reformas económicas e mobilizou-se para a entrada na OMC, sem deixar, no entanto, de manifestar a sua determinação em vir a controlar Taiwan (vd crise dos mísseis em 1996). No conjunto do período pode afirmar-se que seguiu uma política regional de moderação. Por sua vez, o Japão reafirmou em 1996 o Tratado de Segurança com os EUA como peça central do seu dispositivo estratégico, depois de ultrapassado um período de intenso debate interno posterior à guerra do Golfo sobre a orientação futura da sua política externa e de defesa. Na península coreana os EUA ensaiaram uma via diplomática para forçar a Coreia do Norte a abandonar o seu programa nuclear e facilitaram o recomeço das relações entre as duas Coreias. Mas sem conseguirem controlar as exportações de

armas e tecnologia militar por parte do regime norte-coreano. Ou seja, durante a década de 90 a dinâmica imparável da globalização, com as perspectivas de crescimento que ofereceu às economias emergentes associada a um conjunto de intervenções diplomáticas e militares dos EUA, permitiram manter sob controlo o processo de fragmentação geopolítica no Arco de Crise. Foi nas periferias da Europa (Balcãs e Cáucaso) que os conflitos foram mais graves, tendo sido determinante na primeira das regiões a intervenção dos EUA e da NATO no sentido de travar o agudizar de processos de desintegração e de conflitualidade violenta.

Figura 6. O “Arco de Crise” e os Espaços Regionais de Conflito Potencial



FONTE: Elaboração própria

14.1.3. Da Ruptura Sistémica à Ilusão de uma Nova Estrutura Unipolar - A ruptura sistémica que representou a desintegração de uma das duas superpotências da Guerra-fria não deu origem de imediato a uma nova estrutura estável, mas fez surgir a falsa imagem de um mundo unipolar, protagonizado pelos EUA. Com efeito: **a)** o principal adversário dos EUA desapareceu e ao Estado que foi seu herdeiro, a Rússia, viu drasticamente limitadas as suas capacidades de intervenção fora do seu próprio território, em particular no Médio Oriente/Golfo onde fora um actor relevante durante a Guerra -fria; **b)** a reunificação alemã fez-se mantendo, e fazendo evoluir, as duas organizações que enquadraram a segurança e a economia europeias durante a Guerra-fria, NATO e CEE, sem que fosse ainda visível a conflitualidade latente entre ambas. **c)** a concentração dos episódios mais violentos de fragmentação geopolítica localizou-se

na periferia da Europa, Balcãs e Cáucaso, exigindo que se mantivesse consolidada a relação transatlântica organizada pela NATO, não obstante o desaparecimento do principal perigo que levara à sua criação, a URSS. **d)** alguns dos principais actores com ambições regionais, China, Irão e Índia atravessaram períodos de intensa absorção por tensões políticas internas, enquanto outros saíram claramente enfraquecidos de tentativas de expansão, como foi o caso do Iraque.

14.2 Implosão Soviética, Reunificação Alemã e União Monetária Europeia

Na Europa, a fragmentação geopolítica traduziu-se pela retirada da URSS da Europa de Leste, pela aceitação soviética da reunificação alemã, pela desintegração da URSS nas suas repúblicas “constitutivas”, pela desintegração da Jugoslávia com uma guerra civil entre sérvios, croatas, muçulmanos, bósnios e, mais recentemente, albaneses, e pela desintegração pacífica da Federação Checoslovaca. Apreciando alguns destes movimentos em maior pormenor, constatamos que, e em primeiro lugar, a reunificação alemã realizou-se no respeito pelas fronteiras exteriores da Alemanha herdadas da 2ª Guerra Mundial que consagravam o desmembramento da Prússia, não tendo existido quaisquer alterações no estatuto internacional da Áustria (adiando assim uma eventual segunda reunificação alemã *para sul*, já que o respeito pelas fronteiras do pós-guerra a *norte* impediam pensar no renascimento de uma Alemanha prussiana). A reunificação alemã realizou-se no contexto da sua integração na NATO, com a permanência no seu solo de tropas de Estados da Aliança (EUA, RU, Holanda, Bélgica e França) que passaram a estar integradas em corpos multinacionais envolvendo tropas alemãs. Estas tropas permaneceram no território alemão e constituem o *pivot* da estrutura militar integrada da NATO. Os processos de fragmentação geopolítica referidos levaram à reunificação alemã e também à formação de dois vazios geopolíticos nas fronteiras leste e sudeste da eu. Um entre a Alemanha e a Rússia, na Europa Central e Báltica, outro entre a Alemanha/Áustria e a Turquia, nos Balcãs. A reunificação alemã, pelos custos que envolveu a sua forma específica de concretização, retirou à Alemanha a possibilidade de liderar a canalização dos fluxos de ajuda para a Europa Central e Balcânica. Esta liderança, se concretizada, permitiria à Alemanha alcançar, de forma autónoma, a função de organização daquele espaço que a sua centralidade geográfica potência.

- Os EUA e os EM da UE abordaram a reformulação da arquitectura europeia (exigida para preencher os dois vazios geopolíticos referidos anteriormente e para travar o processo de novas fragmentações) manifestando a sua preferência pela estabilidade das fronteiras e pela democracia em Estados multiétnicos e oferecendo a perspectiva da adesão/colaboração com a

UE e a NATO, as duas grandes organizações ocidentais da Guerra-fria, como factor disciplinador dos comportamentos dos Estados situados nos referidos vazios: **a)** a NATO manteve-se como aliança de defesa colectiva beneficiando da dissuasão nuclear dos EUA, num contexto de redução de armamentos negociada com a Rússia e de desnuclearização dos Estados resultantes da desintegração da URSS; **b)** a NATO liderada pelos EUA continuou a fornecer os meios militares cruciais (C3I, poder de fogo, logística e tropas) e acabou por se tornar no instrumento chave para travar o processo de fragmentação geopolítica, por via do alargamento da organização à Europa Central (Polónia, República Checa e Hungria) e pela criação de efectivos protectorados no centro e sul dos Balcãs (Bósnia e Herzegovina, Kosovo, Albânia e Macedónia); **c)** a superioridade militar americana e o dispositivo geopolítico favorecido pelos EUA nas periferias da Europa (protecção das minorias muçulmanas nos Balcãs, procura de paz no Médio Oriente a partir de um apoio incondicional a Israel e reforço do papel da Turquia nos Balcãs e no Médio Oriente) acabaram por levar alguns EM da UE (que se sentiram ameaçados industrial e politicamente por essa superioridade e que, no fundo, discordam do referido dispositivo) a reagir, apostando no avanço de uma política de defesa comum e numa reorganização euro europeia das indústrias de defesa (que permitissem, a médio prazo, uma maior autonomia de decisão e de acção face aos EUA). As evoluções em que se verificou uma sintonia entre EUA e os principais Estados europeus assentaram na partilha de um conjunto de preferências: em termos estratégicos, a preferência pela dissuasão nuclear e em termos geopolíticos, as já referidas preferências pela estabilidade das fronteiras e pela democracia em Estados multiétnicos (princípios de reorganização dos vazios geopolíticos).

A reunificação alemã levou Estados europeus como França a forçar como compensação geopolítica uma aceleração do processo de integração europeia que levou à negociação do Tratado de Maastricht de 1991, que consagrou a criação de uma União Económica e Monetária, levando ao abandono do Marco pela Alemanha e à criação do Euro em 1999⁸¹. Abriu igualmente caminho para uma Política Externa e de Segurança Comum a gerir num quadro claramente inter-governamental e ao avanço para uma maior coordenação de políticas a nível dos designados Assuntos Internos, em que se apontava para a coordenação de políticas contra a criminalidade e o terrorismo a para a eventual criação de uma Política Comum na área da Imigração e Asilo.

⁸¹ Recorde-se que primeira consequência monetária da reunificação alemã foi a implosão do Mecanismo Europeu de Taxas de câmbio em 1992 em consequência da decisão alemã de combinar em 1991 e 1992 uma política orçamental expansiva para financiar os custos económicos da reunificação nos termos em que esta se realizou, com uma política monetária contraccionista para evitar um surto inflacionário, do que resultou uma elevação dramática das taxas de juro alemãs com o consequente afluxo decapitais e elevação da cotação do marco que outros Estados membros daquele Mecanismo não conseguiram aguentar, acabando por desvalorizar as suas moedas face ao marco.

CAPITULO 15 - A RÚSSIA NUM MUNDO DESCONHECIDO

15.1. Rússia, uma Transição Multifacetada num Mundo em Mudança

Em meados da década de 90 a Rússia estava envolvida num triplo processo de transição:

- 1) Desintegração de um império e de uma rede de aliados, que não só deixou cerca de 25 milhões de russos fora das fronteiras actuais da Federação Russa, como a tornou mais periférica relativamente ao centro de gravidade europeu; limitou o seu controlo sobre dois mares interiores, chave do ponto de vista estratégico (Mar Báltico e Mar Negro); abriu um período de incertezas sobre o seu papel hegemónico no Cáucaso e Ásia Central; privou-a, pelo menos temporariamente, de aliados seguros na área chave do Golfo; enfraqueceu-a face à China, nomeadamente ao ter retirado da Mongólia; deixando-a herdeira de uma rede de interdependências económicas com Estados cujas economias deixou de controlar directamente;
- 2) Transformação de uma economia de direcção central, autárquica e fortemente militarizada, numa economia de mercado, aberta aos fluxos internacionais, mas enfraquecida em toda a extensão da sua base industrial, e sem meios para manter um complexo militar industrial competitivo face ao dos EUA; correndo o risco de se transformar basicamente numa economia produtora e exportadora de energia e matérias-primas, com maior ou menor grau de transformação, função em que potencialmente poderia ser concorrenciada pelos novos Estados independentes do Cáucaso e Ásia Central, se estes obtivessem acesso directo e privilegiado à tecnologia, aos capitais e aos mercados dos países desenvolvidos, para o desenvolvimento e exploração dos seus recursos naturais, e sobretudo energéticos;
- 3) Transição de um sistema político totalitário e centralizado para um regime democrático, ainda com fraca organização partidária enraizada a nível nacional e com limitada expressão de partidos que defendessem a democracia e mercado; passagem que foi acompanhada por uma devolução substancial de poderes do “Centro”, quer para as Repúblicas, e outras entidades territoriais autónomas, de base étnica não russa, quer para as províncias em geral, devolução que funcionou como um meio de travar um processo de desintegração e instabilidade política ainda maiores; transição para a democracia que foi realizada num contexto de aprofundamento acelerado das desigualdades sociais e de crescimento exponencial da pobreza, nomeadamente em certos grupos sociais, que os tornam receptivos a plataformas políticas anti-democráticas, nacionalistas e anti-economia de mercado.

Por sua vez estas transformações foram levadas a cabo num contexto internacional marcado por algumas grandes tendências que colocaram desafios de difícil resolução à Rússia, das quais destacamos três: **1)** Uma nova fase a nível económico, caracterizada por uma vaga de

inovações tecnológicas e organizacionais que suportaram novos sectores de crescimento na área dos serviços e da indústria, fase indiscutivelmente liderada pelos EUA e, em menor escala pelo Japão, e pela emergência de um conjunto significativo de economias, nomeadamente na Ásia, cujo dinamismo e relações determinam, no seu conjunto, a deslocação do centro de gravidade da economia mundial para a zona de interacção dos EUA com a Ásia Pacífico; a Rússia, não obstante o seu potencial científico e o nível de formação da sua mão-de-obra ficou mais atrasada na assimilação daquela vaga de inovações do que várias economias emergentes (vd. a comparação com o potencial das indústrias electrónicas da Coreia do Sul ou de Taiwan ou o facto da Índia ser um produtor de *software* muitas vezes superior à Rússia), e, por outro lado, as suas relações com o novo centro de gravidade da economia mundial mantiveram-se diminutas; **2)** Uma nova fase da tecnologia e da estratégia militares em que, simultaneamente, se estava a dar uma revolução na arte da guerra, centrada na articulação das tecnologias da informação como as novas armas convencionais ultra precisas, com o papel central do espaço para essa revalorização do convencional, ao mesmo tempo que verificava uma difusão das tecnologias típicas da Guerra-fria (mísseis balísticos e armas de destruição maciça) e que, mesmo pequenos países se dotaram de novas armas e sistemas de defesa que podem manter em respeito qualquer potência, excepto as que dominarem o novo paradigma da arte da guerra; da posição de superpotência, a Rússia herdou um potencial nuclear e espacial de primeiro plano, simultaneamente com um atraso assinalável no novo tipo de armas e de capacidades de projecção do poder, que tenderão a limitar as suas ambições aos espaços geopolíticos regionais que o seu território atravessa; **3)** Uma nova fase de organização geopolítica planetária em que o espaço mundial, relativamente unificado pela bipolaridade, se desagregou mais claramente em vários complexos de segurança regionais com relações entre eles, sendo os EUA o único país capaz de exercer uma liderança por coligações, para defender os seus interesses vitais nesses diversos complexos; a Rússia, que, embora pela sua geografia euro asiática, acabava por estar presente em vários desses complexos, não tinha neles posição central, ou para adquirir capacidade de oposição aos EUA seria tentada a aliar-se a Estados, que aspiravam a hegemonias regionais, em detrimento da posição dos EUA, mas sobre os quais não tinha capacidade de exercer hegemonia.

15.2. Economia da Rússia. Evolução Conjuntural e Reformas

15.2.1. Evolução Conjuntural - ao fazerem o ponto da situação económica russa em meados de 1995, três dos mais conceituados especialistas ocidentais naquela matéria, Thane Gustafson, Daniel Yergin e Anders Aslund, apontavam em artigos publicados em Abril e Maio desse ano,

para um conjunto de evoluções conjunturais muito positivas: **a)** após quatro anos de queda muito acentuada, o PNB russo parece ter atingido o patamar de descida, podendo antever-se para 1996, de acordo com um estudo da OCDE, um crescimento de 2%; **b)** o desemprego manteve-se no nível dos 7,5% da população activa⁸² e o mercado de trabalho revelou-se muito flexível, com cerca de um quarto do total da mão-de-obra mudando de emprego cada ano; **c)** após um declínio no nível de vida médio, que atingiu cerca de 20% em 1991 e 1992, as condições de vida melhoraram consideravelmente em 1993, ano em que os rendimentos reais subiram 10% e em 1994, em que a subida foi ainda superior; **d)** a economia russa estaria a beneficiar de uma alta taxa de poupança privada, com cerca de 25% dos rendimentos médios familiares a ser poupados, o que poderia ser imputado em grande parte ao crescimento assinalável de uma classe média e média/alta; **e)** o Ministério das Finanças teria evidenciado uma real capacidade para controlar o défice público, que descera em 1995 para o nível de 5,3% do PNB, em comparação com os 10% em 1994⁸³; **f)** o sector reformador do Governo conseguiu, finalmente, liberalizar as exportações de petróleo, o que em termos orçamentais contribuiu para um aumento nas receitas de pelo menos 1,5% do PNB e para aumentar o montante das exportações; **g)** em 1995 já foi possível na Rússia financiar a totalidade do défice público por meios não inflacionistas, tendo-se assistido ao crescimento de um mercado interno de obrigações, que tornaram possível ao Governo russo vender obrigações num montante equivalente a 3% do PNB, enquanto se esperava que o financiamento internacional à economia russa viesse a representar 4% do produto.

Após a substituição da equipa económica do Governo (com a excepção do arquitecto das privatizações, A.Chubais, que subiu na hierarquia governamental) e da nomeação de um novo Governador para o Banco Central, factos que ocorreram na sequência do colapso do rublo, em Outubro de 1994 -foi possível concentrar mais energias no combate à inflação, enquanto pedra de toque da estabilização macroeconómica russa, tendo a adopção de uma política monetária dura contribuído decisivamente para a redução da inflação. O rublo prosseguiu a sua queda nos primeiros meses do ano face às moedas fortes, mas a existência de um excedente comercial de 12 biliões de dólares em 1994 e a redução da fuga de capitais para o valor anual de 5 biliões no mesmo ano permitiu encarar a possibilidade de uma estabilização do rublo. No entanto uma eventual quebra de confiança, em consequência de acontecimentos políticos poderia inviabilizar esta hipótese. O processo de privatizações levado a cabo sob a direcção de um dos mais destacados economistas reformadores atingiu em três anos 62% da economia russa e não

⁸² Embora permanecessem ainda muitas situações de subemprego, que tenderiam, no entanto, a reduzir-se com o avanço do processo das privatizações.

⁸³ Embora seja de assinalar que a esta melhoria não foi estranha uma inflação maior do que a esperada.

obstante as várias críticas lhe foram feitas (incluindo as condições de favor que os directores de empresa estatais e membros da antiga *nomenklatura* conseguiram obter para ganhar o controlo e a posse de activos importantes em vários sectores), o facto é que, pelo tipo de privatização realizado, passaram a existir na Rússia 40 milhões de accionistas. A economia viu assim criarem-se importantes grupos bancários e financeiros privados, novos meios de comunicação, incluindo várias cadeias de TV privadas, grandes conglomerados energéticos, se bem que ainda com características semi-privadas e uma reorganização empresarial, pelo menos parcial, do sector aeronáutico e espacial onde se assistiu à conclusão de acordos e “joint-ventures” com empresas estrangeiras.

15.2.2. A 2ª fase das Privatizações na Rússia: No início de Abril de 1995, antes do lançamento da segunda fase do processo de privatizações, que envolveu algumas das maiores e mais lucrativas empresas ainda, total ou parcialmente na mão do Estado, o Governo russo deu o seu acordo preliminar a um controverso plano proposto por um consórcio de sete dos principais bancos russos, incluindo nomes como o Imperial, Menatep, Oneximbank, Stolichiny e Inkombank, considerados como tendo fortes laços com sectores governamentais)⁸⁴. Esse consórcio propôs-se assumir, por um período previamente fixado (que poderia ser de cinco anos) a gestão das participações do Estado e o controlo dos resultados de um conjunto de empresas parcialmente privatizadas, que incluía algumas das maiores e potencialmente mais rentáveis da Rússia, como a Gazprom, todas as empresas petrolíferas, o monopólio da produção e distribuição de electricidade, o operador estatal de telecomunicações, uma empresa mineira maior produtora mundial de níquel, etc. Fáz-lo-ia em contrapartida da concessão de um empréstimo ao Governo, no valor de 1,8 milhar de milhões de dólares, pagando juros acima dos praticados no mercado internacional (Libor); constituindo assim uma alternativa à venda de acções destas empresas que o Governo se preparava para realizar, e com a qual pretendia obter cerca de 4 biliões de dólares, necessários ao financiamento de ¼ do défice do orçamento⁸⁵. Os bancos, em troca do empréstimo ao Estado, seriam autorizados a emitir “obrigações de *coupon zero*” que, por sua vez, poderiam nos três anos seguintes ser convertidas em acções das referidas empresas (que funcionariam como colateral da emissão de obrigações). O consórcio emitiria as obrigações a um preço fixado entre o valor actual de mercado dessas acções e um valor nominal muito mais

⁸⁴ Vd. o caso do banco Imperial, em parte detido pela empresa que detinha o monopólio do gás, a Gazprom, e por seu lado era um dos principais financiadores do sector do petróleo e do gás.

⁸⁵ Os bancos do consórcio consideravam que uma venda tão maciça de acções poderia, levar a uma queda catastrófica na cotação das acções, num mercado de capitais ainda incipiente.

elevado; caso as obrigações não fossem convertidas nas acções ao fim de três anos, o governo poderia vendê-las ao preço nominal; as obrigações poderiam, entretanto, ser vendidas interna e externamente - neste caso sob a forma de ADR (*American Depositary Receipts*) podendo este plano significar uma forma de privatização das grandes empresas com maior potencial de lucros - que deveriam ser objecto da segunda fase do processo de privatizações - dando uma garantia de preferência a capitais russos face a empresas estrangeiras, potenciais interessadas nessas privatizações⁸⁶.

O plano contara, no interior do Governo, com o apoio declarado de Oleg Soskovets, um dos dois primeiros Vice Primeiro Ministros, tido como muito ligado ao complexo militar industrial, enquanto fora manifesta a oposição de alguns reformadores, e tendo o Primeiro Ministro, muito próximo do outro grande grupo de interesses, rival do complexo militar-industrial, o *lobby* energético, solicitado aos bancos a apresentação de propostas mais detalhadas, para abrir uma negociação. A Agência estatal encarregada de supervisionar a segunda fase das privatizações considerou efectivamente o plano do consórcio como uma das três formas possíveis de executar essa fase, sendo as outras duas, a venda maciça de 7186 empresas sob a forma de leilão (correndo o risco de inundar com títulos o mercado de capitais) ou a emissão, pelo próprio Governo de *zero coupon bonds*, convertíveis durante os três anos seguintes em acções das empresas a privatizar. Sendo que uma das reacções negativas mais frontais ao plano do consórcio veio do responsável pela Comissão Federal do Mercado de Capitais, que considerou este tipo de soluções uma contribuição para o restabelecimento de monopólio sobre activos empresariais de grande importância, manifestando a sua preferência por soluções que permitissem a outro tipo de accionistas russos ou estrangeiros exercer uma influência mais directa sobre a gestão das referidas empresas. As referidas declarações foram proferidas numa sessão em que a Comissão apresentou os seus pontos de vista sobre as decisões tomadas pelo Governo quanto ao desenvolvimento futuro do mercado de capitais na Rússia, que apontavam para uma evolução de acordo com as linhas características do modelo anglo-saxónico. Refira-se, a propósito, que defensores do plano do consórcio bancário consideravam que, a concretizar-se aquele plano, ele encaminharia a Rússia para um tipo de gestão empresarial, mais próxima dos modelos alemão e japonês, com forte cruzamento entre bancos e grandes empresas.

Os presidentes da GAZPROM e da LUKOIL, a maior empresa de petróleo opuseram-se aos planos do consórcio de bancos, declarando que as suas empresas preferiam vender acções a

⁸⁶ Alguns opositores considerassem que este plano poderia acabar numa venda, a preços “de desconto”, dos activos empresariais mais preciosos da Rússia, a um pequeno grupo de financeiros e altos funcionários.

outros investidores e mobilizar fundos nos mercados internacionais de capitais. Estas declarações pareceram revelar três tipos de interesses distintos: **a)** os gestores das empresas que foram envolvidas na primeira fase das privatizações, nomeadamente das que foram só parcialmente privatizadas, viram aumentar extraordinariamente a sua margem de manobra, pois ficaram menos sujeitos à tutela do Estado, sem terem ficado subordinados a pólos accionistas privados dominantes; estes directores de empresa queriam conservar o seu poder na 2ª fase e naturalmente viram na proposta dos bancos uma séria ameaça à sua quase total autoridade; **b)** o *lobby* energético, mais internacionalizado e desejoso de operar à escala global, e não apenas na Rússia, chocava-se nos seus interesses com o *lobby* militar-industrial que pelo menos em parte defende soluções mais nacionalistas, e parecia pretender retirar autonomia ao complexo rival, colocando-o sob a alçada do referido consórcio bancário **c)** o *lobby* judaico integrando um conjunto de empresários que se tornaram mundialmente conhecidos como os novos oligarcas que acabaram por controlar os maiores bancos e algumas das maiores empresas de recursos naturais e a deter uma assinalável influência nos media⁸⁷. Mas no final, e não obstante as oposições, um decreto do Presidente Ieltsin consagrou em finais de Agosto o plano inicial apresentado pelo consórcio bancário, exactamente quando eclodiu uma grave crise de liquidez no sistema bancário russo, e alguns dos participantes iniciais no consórcio se retiraram. Uma das alterações introduzidas foi a de, em vez de ser concedida a um único consórcio a execução do plano, ser aberto concurso a investidores que estivessem na disposição de participar na sua execução, incluindo investidores estrangeiros.

15.3. Transformação Estrutural: Quatro Complexos Sectoriais à Deriva

As conjuntas de transformações que materializaram até meados da década de 90 o processo de transição da Rússia para uma economia de mercado foram acompanhadas por grandes alterações ao nível da estrutura da produção. De acordo com as estatísticas oficiais a produção russa reduziu-se em cerca de 50% no período 1991//94, o que representou um declínio significativamente maior e mais profundo e rápido do que aquele que ocorreu nos EUA durante a Grande Depressão. No entanto, um estudo do Banco Mundial considerou que, sem pôr em causa a profundidade da crise verificada, as estatísticas oficiais subavaliavam o nível da produção real

⁸⁷ Refira-se que nestes se anos iniciais da nova Rússia, se assistiu igualmente a uma emigração em massa para Israel de cientistas de origem judaica, até então trabalhando para o "complexo militar-industrial" que retirou competências e dinamismo tecnológico a este "complexo", que havia sido dominante na URSS.

da economia e isso por várias razões⁸⁸ e aponta para um declínio acumulado da produção, entre 1990-1994 da ordem dos 33%. Mas tão ou mais importante que esta constatação global era o reconhecimento que, com a reforma económica e a crise se assistiu a uma profunda transformação estrutural na economia russa. Tal transformação, modificando o peso relativo, em termos reais, dos diversos sectores e subsectores da economia, resultou basicamente de quatro factores: **a)** uma mudança nos preços relativos, com os da agricultura e das indústrias pesadas a reduzir-se e os da energia e dos serviços a crescerem rapidamente, modificações que afectaram receitas e rendibilidade; **b)** Uma mudança profunda da estrutura da procura interna, com uma quebra dramática do consumo público, nomeadamente para fins militares, acompanhada por uma redução muito pronunciada do investimento público (vd. em infra-estruturas) e do investimento das empresas, em contrapartida dum aumento do consumo privado, que foi em parte satisfeito com recurso à importação, devido à má qualidade e carácter obsoleto de muitos dos bens de consumo fabricados pelas empresas russas; **c)** uma mudança muito pronunciada da procura externa, em consequência do fim do COMECON, da dissolução da URSS e da perda de laços com Estados clientes no Terceiro Mundo, traduzindo-se em quebras de encomendas militares e de bens de equipamento e, mesmo em reduções dos fornecimentos de energia, em paralelo com um aumento das exportações para o exterior da ex-URSS, estas basicamente centradas nos produtos energéticos, nos minérios e nos produtos da sua transformação (metais, adubos etc.); **d)** mudanças estruturais nos fluxos relativos aos factores de produção (capital, trabalho e terra) com a conjugação de uma pronunciada redução das transferências e subsídios do Estado para as empresas e da liberalização nos mercados dos factores (basicamente no que respeita ao capital e ao trabalho), a determinar uma deslocação dos fluxos de crédito, afastando-os das indústrias pesadas e da defesa, em favor da produção de bens de consumo, dos serviços e das importações.

Enquanto as empresas existentes na altura da dissolução da URSS sofreram pressões violentas para se redimensionarem, reorientarem a produção, melhorarem a qualidade e orientarem-se para exportação, surgiram novas empresas que procuraram tirar vantagens das mudanças no perfil da procura. Em termos sintéticos pode afirmar -se que os principais traços da referida mudança estrutural na economia russa foram nesses primeiros anos: **a)** uma redução no valor acrescentado na agricultura (de 10 para 7% do total) e na indústria (de 57 para 41%), em

⁸⁸ Entre elas o facto de os deflatores usados para transformar os preços correntes em constantes não serem os mais apropriados; as estimativas do PNB eram feitas recorrendo sobretudo a inquéritos junto das grandes empresas, que foram das mais violentamente tocadas pela depressão; as empresas que respondiam aos inquéritos tinham razões para subavaliar os valores da sua produção (vd. razões fiscais etc.); as estimativas oficiais, que procuravam traduzir a dimensão da “economia informal”, e nomeadamente o comportamento dos serviços, podiam não captar em toda a extensão o dinamismo destes sectores.

contrapartida de um forte aumento dos serviços (de 33 para 52%), com destaque para os serviços financeiros, seguros, imobiliário, distribuição, evolução que aproximou mais a Rússia da estrutura das economias dos países desenvolvidos; b) na indústria, onde se verificaram as maiores reduções de produção, não houve um padrão uniforme de comportamento, com as maiores quebras a verificarem-se nas indústrias de bens de consumo, na sidero-metalurgia, nas químicas, ao mesmo tempo que o sector de bens de equipamento e material militar viu a sua produção reduzida a metade, com quebras maiores nas produções para defesa e aumentos na produção de bens de consumo duradouro (em parte fabricados, no período soviético, no interior do complexo militar industrial); c) o sector da energia verificaram-se também reduções muito significativas de produção, mais no petróleo (cujas produções caíram 46%, em relação ao pico atingido em 1988) do que no gás (com uma redução de apenas 6%, desde 1991); no entanto, as exportações de petróleo e gás representam mais de metade do total exportado para fora dos países da Comunidade dos Estados Independentes, constituindo a principal fonte de divisas; tendo sido no sector do petróleo que se assistiu a uma mais rápida e profunda reestruturação empresarial, prévia à privatização, com a constituição de um conjunto de grandes empresas integradas, em vez das empresas sectorializadas, dependentes de diferentes ministérios, como no tempo soviético. Durante estes anos de transição foi muito diferente a sorte de quatro grandes complexos de produção herdados do período soviético, e que sustentavam outros tantos grupos de interesse na nova Rússia, bem como eram distintos os seus interesses quanto ao futuro.

O Complexo Militar-Industrial (CMI) que ocupava a posição central na estrutura produtiva no tempo da URSS, chegando a absorver um quarto do PNB e a concentrar o essencial do potencial científico e tecnológico do país. Combinava a produção de material militar e para as indústrias do espaço, com uma posição destacada na produção de certo tipo de bens de equipamento (incluindo para as indústrias da energia e para as indústrias ligeiras e agro alimentares) e um quase monopólio na produção de bens de consumo duradouro (com exclusão do automóvel); foi duramente atingido pela transição para a economia de mercado, tendo recebido um duro golpe, do qual não se recompôs, com a redução nas aquisições de armamento pelo Ministério da Defesa em 68%, de 1991 a 1993, a que se vieram acrescentar os efeitos da queda no investimento interno, com consequências para a produção de bens de capital, atingidas também, como as de bens de consumo duradouro, pelos efeitos da valorização do rublo e da abertura às importações; a diversidade no interior do complexo militar - industrial e a diferente possibilidade de forjar alianças com empresas estrangeiras (mais fácil nas indústrias do espaço e aeronáutica), tornou difícil um *lobbying* muito efectivo; o apoio do Estado às exportações, no

quadro de uma centralização do *marketing* externo representou uma das medidas que minoraram as dificuldades estruturais; o complexo militar-industrial, ou pelo menos a parte dele menos internacionalizada, iria favorecer forças políticas que apostassem no aumento das despesas com a defesa e na criação de relações privilegiadas com países compradores de armamento, mesmo que tal levasse a um agravar de tensões com os EUA.

O Complexo do Aço envolvendo não só a produção siderúrgica e metalúrgica, como o sector de fabrico de bens de capital que não era assegurada pelo Complexo militar-industrial; a importância deste sector, intensivo em capital e em consumos energéticos, na economia soviética era muito significativa, dada a tendência da economia de direcção central para uma sobre acumulação maciça de capital, com rendimentos decrescentes no que respeita à relação entre investimento e aumento de produção; este complexo foi fortemente atingido pela queda do investimento infra-estrutural e empresarial, pela retracção adicional da procura determinada pelo carácter obsoleto de muitas das suas produções, pela falta de competitividade externa fora de um quadro de protecção. Seria tanto mais atingido quanto mais se aproximassem os preços da energia dos níveis do mercado mundial e se reduzissem os subsídios do Estado. Tratava-se de um complexo que favoreceria a reconstituição dos laços de comércio privilegiado com o espaço da ex-URSS e que provavelmente se aproximaria dos subsectores do complexo militar-industrial mais consumidores de aço (produção de tanques, veículos blindados de transporte, artilharia).

O Complexo Energético sobretudo no que respeita aos sectores do petróleo e gás foi aquele que melhorou substancialmente a sua posição, em torno de empresas gigantes como a Gazprom ou a Lukoil total ou parcialmente privadas. Embora pudessem existir diferentes preferências no interior deste complexo (por ex. quanto ao grau de abertura do sector às empresas ocidentais) vários interesses comuns o uniam: prioridade à exportação e à aproximação aos preços mundiais nas relações com os países da ex-URSS e internamente; prioridade à canalização dos lucros privilegiadamente para o investimento no próprio sector, e não para transferir para outros sectores; a defesa de um nível baixo de tributação; interesse pelo investimento no exterior de forma a assegurar uma participação significativa e sem custos no desenvolvimento dos sectores energéticos das Republicas ex-soviéticas do Cáucaso e Ásia Central ou no desenvolvimento dos sectores petrolíferos de antigos aliados da ex-URSS (Líbia, Iraque); abertura selectiva ao investimento das empresa ocidentais, começando pelas áreas periféricas (Ártico e Sakhalina); o apoio a uma política externa que assegurasse a estabilidade do escoamento interno, e sobretudo externo, do petróleo e gás russo, donde o interesse por boas

relações com a Ucrânia, por onde ainda transitava o essencial das exportações para a Europa ou pela pacificação da Chechénia, produtor e nó da rede de escoamento de petróleo da Rússia.

O Complexo Agro-Industrial" colectivizado organizado em torno das herdades do Estado e das herdades colectivas e dos grandes complexos de produção agro-industrial; os cerca de 25 mil dirigentes das grandes unidades de produção agrícola exerciam um enorme domínio político sobre os agricultores que dependiam deles para a obtenção de *inputs* e para a colocação de produtos; o *lobby* criado em torno deste complexo teve grande êxito no período de transição no que respeita à capacidade de absorver a maior parte das transferências do Estado para as empresas; esse *lobby* opõe-se à privatização da terra, a medidas adicionais de liberalização do sector agrícola e ao aumento dos preços da energia.

Uma das questões em aberto na economia russa, nestes primeiros anos da sua transição era a relação que se poderia vir a estabelecer entre as dinâmicas destes complexos, no contexto da transição para a economia de mercado e de inserção na economia mundial, nomeadamente entre o complexo militar-industrial e o complexo energético. Num artigo publicado no número de Novembro de 1995 da revista do Instituto alemão IFO colocava -se a questão de saber se a economia russa não estaria já a sofrer do que é conhecido na literatura económica como síndrome holandês, ou seja, um processo de desindustrialização geralmente desencadeado por um choque nos preços das matérias-primas, nomeadamente energia, e uma abundância de recursos para venda nos mercados externos, que modificando os preços relativos dos sectores ligados às matérias-primas e o dos outros sectores, origina uma deterioração duradoura da posição concorrencial das indústrias transformadoras (e da própria agricultura).

15.4. A Rússia, as regiões e os riscos de novas fragmentações

Um dos processos que acompanhou desde o início o surgimento em 1991 da Rússia como país independente foi a acelerada devolução de poderes das Autoridades Centrais para as Autoridades Regionais e Locais, num contexto em que se manteve a divisão administrativa herdada da ex-URSS com as suas 89 unidades, das quais 25 Repúblicas e outras entidades autónomas, correspondentes a territórios onde habitavam minorias étnicas, mesmo quando já não fossem aí maioritárias. No entanto, as principais divisões que surgiram na Rússia, nos primeiros anos tiveram uma raiz geográfica e económica, e não tanto étnica, o que não impediu que estas últimas tenham ganho especial visibilidade e até dramatismo.

A Rússia no seu conjunto é muito mais homogénea etnicamente do que o era a URSS, com os russos a representarem 80% da população no primeiro caso e cerca de 50% no segundo,

tal não impedindo que existissem unidades componentes da Rússia em que os russos são claramente minoritários ou não atingem os 50%, como em várias das Repúblicas autónomas no Cáucaso (Chechénia, Inguchétia, Daguestão, Kabardino-Balcária) ou na região do Volga (Tartaristão e Bashkortostão). No entanto, a dinâmica de devolução do poder do Centro às Regiões não teve na Rússia uma raiz principalmente étnica. A riqueza em recursos naturais ou a situação periférica, junto ou nas fronteiras exteriores da Rússia, facilitando o contacto com países terceiros, foram circunstâncias de crucial importância para justificar a reivindicação de maiores poderes sob os recursos, os impostos ou as relações económicas externas e, mesmo para obter derrogações ao cumprimento de legislação emanada do Centro. Susan Clark e David Graham,⁸⁹ ao comentarem a evolução recente destas tensões e ao avaliarem o seu possível desenvolvimento consideravam que: *“...hoje, enquanto prossegue o processo de regionalização da Rússia, vários desenvolvimentos fizeram que a possibilidade da emergência de novos Estados no território actual da Rússia se tornasse mais remota. (Esses desenvolvimentos) incluem o maior espaço de manobra que o Presidente Boris Ieltsin obteve para a sua liderança, com o Tratado da Federação de 1992; a vitória de Ieltsin sobre o “velho” Soviete Supremo em Outubro de 1993; a adopção de uma nova Constituição, que criou uma Presidência forte e ajudou a estabilizar as relações entre Moscovo e o resto da Rússia; e o receio da instabilidade que uma eventual fragmentação causaria.”* Pode aliás afirmar-se que a tendência para reivindicações de maior soberania regional foi sempre mais forte e teve mais sucesso quando o Centro era politicamente fraco, com fortes conflitos, por exemplo, entre o Executivo e o Parlamento. Assim, por exemplo, no verão de 1993, nas versões provisórias da nova Constituição, Moscovo reconheceu a soberania das regiões, enquanto, meses mais tarde, e após o confronto com o Soviete Supremo e a sua dissolução, o texto final da Constituição já não incluía nenhuma cláusula relativa à soberania. O que não impediu, no entanto, que, em conformidade com a nova Constituição, a maioria das Repúblicas Autónomas tenham aprovado as suas próprias constituições, quase todas contendo no seu articulado declarações relativas a alguma forma de soberania, para além de quase todas elas declararem, em clara oposição à Constituição Federal, que a terra e os recursos pertenceriam aos povos dessas Repúblicas.

Se é verdade que com ao Tratado da Federação de 1992 e a Constituição de 1993 se começou a estabelecer uma estrutura federal mais sólida, tal não impede que se constate que a Rússia tem sido mantida unida na base de uma série de Tratados e acordos bilaterais entre Moscovo, as Repúblicas, as regiões e mesmo os distritos, concedendo tratamentos especiais de

⁸⁹ CLARK, Susan e GRAHAM, David "The Russian Federation Fight for Survival" ORBIS, Summer 1995.

diverso grau e tipo a essas unidades territoriais. Se o mais conhecido é o Tratado entre Moscovo e o Tartaristão, que reconhece aquela República como Estado unido à Federação Russa, na base das suas duas Constituições e desse Tratado, outras Repúblicas como o Bashkortostão (reconhecido como uma parte constituinte e um Estado soberano da Federação Russa) ou duas Repúblicas Autónomas do Cáucaso já também assinaram Tratados, estando em curso negociações para o mesmo fim com outras Repúblicas e entidades autónomas e mesmo com regiões tipicamente russas, que vêm na generalidade com muito maus olhos o tratamento especial dado às unidades de base étnica, tratamento que também desejariam para si. Para se ter uma noção da margem de autonomia permitida por alguns desses Tratados recorde-se que, no caso do Bashkortostão, este dispõe de poderes para estabelecer o seu próprio orçamento, conceber a sua política fiscal, determinar as leis que regulam o acesso à propriedade da terra e dos recursos naturais, gerir o seu comércio externo, assinar tratados internacionais, etc.

No horizonte político russo estavam sempre presentes, como possíveis, quatro evoluções nas relações Centro/regiões **a)** uma restauração autoritária, que invertesse o processo em curso de devolução de poderes; **b)** um reforço controlado dessa devolução, mas no actual quadro administrativo, no seguimento do que tem sido apolítica de Ieltsin; **c)** uma estrutura federal, com um federalismo fiscal a funcionar em pleno e num outro quadro organizativo, com unidades em número muito mais reduzido; **d)** a desintegração, eventualmente temporária, da Rússia em consequência de graves evoluções económicas e de uma aguda crise política no Centro. No entanto, contra o risco de uma desintegração duradoura da Rússia, levantam-se diversos obstáculos, diferentes de região para região, e que podemos enumerar do seguinte modo: **a)** as grandes regiões mais ricas em recursos naturais, habitadas maioritariamente por russos e com ligações possíveis ao exterior da Rússia, como é o caso da Sibéria e do Extremo Oriente, que poderiam ter viabilidade económica separada, inseridas nomeadamente na Ásia/Pacífico, para além de ainda terem o escoamento das suas riquezas energéticas quase integralmente orientado para Oeste, atravessando o território de outras partes da Rússia actual, deparam-se com uma baixa densidade de povoamento, que impossibilitava a criação de estruturas militares credíveis, num contexto de ambições territoriais de países vizinhos, a que não poderiam fazer face sem disporem de armas nucleares, para equilibrar aquela vulnerabilidade demográfica; **b)** as regiões ricas em recursos e com uma base étnica própria e que estão encravadas no território da Rússia (Tartaristão e Bashkortistão), sendo dependentes das infra-estruturas altamente centralizadas herdadas do período soviético, tinham naturais dificuldades em ir mais além do que já conseguiram; e mesmo num contexto de desintegração em que poderiam eventualmente procurar

alianças com um Estado vizinho como o Cazaquistão, ele próprio com metade da população russa concentrada na zona de maior proximidade com aquelas regiões, estaria limitado na capacidade de apoio que poderia dar aos eventuais separatistas tártaros ou bashkirs; c) as regiões mais periféricas do Cáucaso, para além das tensões entre as diversas etnias que as habitam dificultarem a constituição de unidades estatais de dimensão e poder apreciável, tenderiam, fora da inserção na Rússia, a ser jogadas umas contra as outras pela rivalidade de poderes exteriores (Turquia e Irão). Uma eventual desintegração suporia sempre uma fractura da estrutura militar, que no caso de uma potência nuclear da dimensão da Rússia, colocaria problemas de uma ordem desconhecida até agora, irreduzível a um confronto entre comandantes militares, enraizados nas suas regiões, como outros tantos senhores da guerra.

15.5. A Rússia e a Questão do “Estrangeiro Próximo”

As relações entre a Rússia e o espaço da ex-URSS (com a exclusão dos Países Bálticos, que para efeitos deste texto não são incluídos naquele espaço), foram na década de 90 marcadas simultaneamente: 1) Pela tentativa de construir quadros institucionais de integração do conjunto daquele espaço, quer na esfera económica, quer na política e de segurança (Comunidade de Estados Independentes, CEI, união aduaneira Rússia, Bielorrússia, Cazaquistão e Quirguistão), tentativa que não teve grande êxito, pela oposição de alguns Estados à consolidação de quadros multilaterais que resultassem numa limitação substancial da sua soberania, e que permitissem uma hegemonia russa e pela resistência da Rússia em aceitar soluções que lhe limitassem a margem de manobra ou não afirmassem a sua incontestada liderança naqueles espaços, ou ainda que se traduzissem em elevados custos económicos; 2) Pela multiplicação de Tratados e acordo bilaterais entre a Rússia e vários dos Estados da ex-URSS, incidindo nas áreas económicas, na utilização conjunta de grandes infra-estruturas herdadas do período soviético, no patrulhamento comum das fronteiras desses Estados com países terceiros, encaradas pela Rússia, como a sua fronteira exterior, no estabelecimento de bases militares russas, no estabelecimento de acordos quanto à presença de tropas russas, no estabelecimento de regras de protecção das minorias russas vivendo nos novos Estados independentes, etc.

Martha B. Olcott⁹⁰, ao analisar o tipo de relações que se veio a estabelecer entre a Rússia e os outros Estados da ex-URSS distinguia dois grupos principais de Estados (e um residual), sendo a distinção feita a partir das diferentes concepções que tinham quanto ao grau de soberania

⁹⁰ OLCOTT, Martha B., ASLUND, Anders GARNETT, Sherman, "Getting It Wrong: Regional Cooperation and the Commonwealth of Independent States Ed Carnegie Endowment for peace Washington.

que desejavam preservar e quanto à maior ou menor disponibilidade para trocar a sua autonomia por garantias de segurança ou por uma mais reduzida responsabilidade na gestão das suas economias. No contexto particular do espaço da ex-URSS a autora considera como Estado soberano, aquele que *“disporia de capacidade suficiente para responder às suas necessidades económicas e de segurança, de modo a poder prosseguir os seus próprios interesses, mesmo que tal envolvesse o desacordo momentâneo, ou mesmo o veto declarado, da potência regional hegemónica”*. A partir desta definição, dois grupos de Estados se distinguiriam com clareza, restando um grupo residual. Assim segundo a autora poderiam distinguir-se: a) um grupo constituído pela Belaruss, o Casaquistão, o Kirguistão e, no seu contexto especial de Estado então em guerra civil larvar, o Tajiquistão, que estariam disponíveis para uma integração muito avançada com a Rússia, nos domínios económicos e de segurança, estando dispostos a abdicar de aspectos relevantes da sua soberania, em troca nomeadamente de colaboração no restabelecimento económico e/ou na estabilização interna e/ou na protecção face a terceiros; b) um grupo constituído pela Ucrânia, o Azerbaijão, o Turquemenistão e o Uzbequistão, que se opuseram, nestes primeiros anos pós URSS ao reforço dos quadros institucionais de integração no espaço ex-soviético, ao mesmo tempo que estariam disponíveis para o estabelecimento de Tratados ou acordos bilaterais com a Rússia; dispunham estes Estados recém-independentes de aspirações nacionais fortes, embora no primeiro caso desigualmente partilhadas pela população; de bases económicas diversificadas ou com abundância de recursos energéticos ou mineiros; preferindo uma abertura potencial para o exterior, fora dos canais estruturados no período soviético, ambicionando desempenhar um papel próprio nas regiões geopolíticas em que se integram (no caso do Uzbequistão, tal podia traduzir-se num desejo de expansão territorial em direcção a Estados vizinhos em que existem fortes minorias uzbeques e/ou na ambição de exercer um papel central na região, incluindo o Afeganistão); c) um grupo residual de três Estados, com graves problemas de segurança interna e externa, que não cabem claramente em nenhum dos grupos anteriores: a Geórgia desejosa de integrar o segundo grupo, mas tão enfraquecida e ameaçada de desintegração, pela dinâmica separatista de Repúblicas autónomas existentes no seu território (dinâmica alimentada pela Rússia) que teve nestes primeiros anos, pela força das circunstâncias, de aceitar a tutela russa; a Arménia, ferozmente nacionalista, mas necessitando do apoio russo contra azeris e turcos, e inclinando-se mais para as posições do segundo grupo; e a Moldova, potencialmente envolvida, a prazo, num processo de reunificação

com a Roménia, e ameaçada permanentemente, na sua integridade territorial, pelos separatistas russos da Transdnistria⁹¹.

As questões energéticas atravessavam, igualmente, esta partição em grupos, como se pode concluir dos seguintes exemplos: a) a Ucrânia, dependente do petróleo e gás russos, procurou desde a sua independência criar condições para uma maior autonomia face a Rússia ou por via de relações com países como o Azerbaijão ou o Irão, ou por via da abertura ao exterior para a prospecção, desenvolvimento e exploração do potencial energético *off-shore* do Mar Negro, a oeste da Crimeia e a leste de territórios que já foram romenos antes das mudanças de fronteiras impostas por Estaline no pós 2ª Guerra; potencial que alguns peritos consideravam na altura poder revelar-se superior, ao do Mar do Norte ou do Mar Cáspio; b) o Azerbaijão, com um enorme potencial petrolífero no *off-shore* do Mar Cáspio, encontra-se com uma parte do seu território ocupado por forças arménias, depois das vitórias destas em 1993 e 1994 na guerra pelo controlo do enclave arménio do Nagorno-Karabakh e deparou-se com a oposição russa a tentativas de explorar os seus recursos petrolíferos na base de uma aliança exclusiva com firmas ocidentais e turcas, sem oferecer gratuitamente a empresas russas posições nessa exploração ou sem utilizar na totalidade, ou na maior parte, oleodutos que passassem por território russo, para escoar a sua produção (em vez de construir rotas de escoamento que privilegiassem a passagem pela Turquia, em direcção ao Mediterrâneo Oriental); c) o Turquemenistão, com as terceiras reservas mundiais de gás natural, queria utilizá-las para construir a sua própria prosperidade sem subordinação à Rússia e tinha possibilidade de escoar parte desse potencial, através do território do Irão, em direcção ao Golfo Pérsico, mas não pretendia ser "satelizado" pelo Irão, procurando um equilíbrio nas relações com a Rússia, sem fechar as portas a eventuais rotas em direcção ao Paquistão ou à Turquia, através do Irão; d) o Cazaquistão, com os seus gigantescos campos petrolíferos, na bacia petrolífera do Cáspio, poderia ambicionar, não só desenvolve-los com base em alianças com empresas ocidentais, como articular uma nova rota de escoamento, através do Cáspio, e em articulação com a que ligasse o Azerbaijão à Turquia; mas as debilidades constitutivas do Cazaquistão (mais de metade da população não cazaque, a forte minoria russa habitando perto da fronteira com a Rússia e os seus principais campos petrolíferos ao alcance

⁹¹ A presença e o estatuto de bases militares russas constituíam neste período um dos aspectos centrais no relacionamento da Rússia com os Estados do primeiro e terceiro grupos (já que com os do segundo essa questão não pareceu constituir problema). Assim, recordem-se, no caso da Ucrânia, os problemas associados à divisão da frota do Mar Negro e ao estatuto do acesso russo à base naval de Sebastopol na Crimeia, a constituírem um ponto central de discórdia entre os dois países; as enormes pressões russas para o estabelecimento de bases no Azerbaijão; a aceitação forçada da Geórgia de bases russas, em troca da intervenção para impedir a desintegração do país, em consequência dos movimentos separatistas.

fácil de tropas russas ou cossacas) forçam-no a procurar “apaziguar” a Rússia e a aceitar as pretensões russas de condicionar a exploração futura das riquezas energéticas da bacia do Cáspio, em conjunto com os Estados ribeirinhos, limitando-lhes a autonomia.

15.6. A Rússia e as Outras Potências

Os primeiros cinco anos da Rússia independente tornaram evidentes questões não resolvidas no seu relacionamento com outras potências e que influenciariam o modo como a Rússia se viesse a integrar na cena geopolítica mundial. Questões que passavam necessariamente pela natureza das relações que estruturar, quer com os EUA e com os seus principais aliados na Europa, Médio Oriente e Ásia/Pacífico, quer com potências regionais em afirmação ou em emergência na sua fronteira Sul e Leste, quer ainda com aliados da ex-URSS. Cada uma dessas relações colocava problemas específicos à Rússia. Assim, e no que respeita às relações com os EUA a Rússia deparava-se, antes de mais com uma desproporção alarmante de poder, quer no que respeitava à economia e à tecnologia, quer ao potencial militar, no novo paradigma tecnológico, quer na capacidade de intervir e condicionar processos políticos à escala global. Qualquer política que pretendesse uma relação directa privilegiada da Rússia com os EUA arriscar-se ia a colocá-la numa posição subalterna. Tal não significava a que a Rússia não partilhasse de interesses comuns com os EUA, nomeadamente no que respeita ao controlo da proliferação nuclear e às questões de segurança nucleares, ou que não tivesse nas questões de desarmamento nuclear uma agenda herdada da guerra fria que poderia criar oportunidades de negociação; mas, poderia vir a ser grande a tentação de, por um lado, reconstituir o espaço geopolítico da ex-URSS sob a sua liderança e de explorar a relações com potências que pudessem estar interessadas em limitar a capacidade de influência dos EUA nos respectivos teatros regionais. No que respeita às relações com a Alemanha, a Rússia deparava-se com uma convergência possível entre este país e os EUA, no sentido de organizar uma zona de influência alemã na Europa Báltica, Central e Balcânica, com o mínimo de resistências a ocidente e inserida no quadro de fortes relações transatlânticas. Tal poderia materializar-se no alargamento da NATO, nomeadamente à Polónia, ou na relação privilegiada de ambos os países com a Croácia; embora a Alemanha pudesse invocar os interesses de Moscovo a fim de melhorar a sua própria posição na relação fundamental com os EUA⁹², dificilmente se conceberia que prescindisse neste período conturbado de uma relação privilegiada com os EUA para optar por ocupar, em parceria com a Rússia, parte do vazio deixado pela retirada russa para as suas actuais fronteiras. No que

⁹² Vd. a “europeização” da OTAN e identidade europeia de segurança e defesa, paralela ao alargamento da Aliança

respeita às relações com o Japão, o contencioso territorial das Curilhas dificultava uma melhoria substancial de relações e o envolvimento de uma potência asiática insular no desenvolvimento da parte mais vulnerável do território russo, a Sibéria e o Extremo Oriente, enquanto a Rússia não estabilizasse a sua visão sobre o território mínimo que considerasse necessário controlar directamente, seria difícil a melhoria substancial das relações nipo-russas. Os limites ao relacionamento com o Japão levaram a Rússia, nestes primeiros anos de independência a procurar reforçar relações com a Coreia do Sul, de cujo avanço tecnológico poderia beneficiar e a cujo interesse em reduzir a extensão das suas linhas de abastecimento petrolífero poderia responder; só que, do ponto de vista da Coreia do Sul, tal como a situação na península coreana se apresentava, a relação asiática a privilegiar seria com a China⁹³. A Rússia foi assim realizando uma rápida e extensa aproximação à China como potencial aliado em movimentos de travagem da influência regional e global dos EUA, como potência apostada em impedir a expansão do fundamentalismo islâmico (embora a sua aliança principal para o efeito seja com o Paquistão), e como mercado fundamental para o complexo militar industrial russo, nas suas actuais atribuições. A Rússia nestes primeiros anos da década de 90 parecia acreditar que uma China forte não iria, a longo prazo (nomeadamente após uma eventual reunificação com Taiwan), questionar o controlo efectivo da Rússia sobre a Sibéria e o Extremo Oriente, mas preferiria consolidar a sua “estratégia anfíbia” em direcção aos mares que a separam de Taiwan, lhe podem dar acesso a reservas energéticas e às rotas por onde passa o abastecimento do Japão e da Coreia do Sul. Por sua vez, no que respeita à Turquia, principal aliado dos EUA na zona de encontro das regiões geopolíticas dos Balcãs, do Cáucaso, do Golfo e da Ásia Central, alguns dos sectores da elite russa, independentemente de poderem encarar o aprofundamento das relações comerciais, tinham tendência em ver naquele país o seu principal rival em toda a área meridional da sua anterior esfera de influência e um obstáculo à consolidação de uma presença balcânica que pudesse compensar o recuo na Europa Central, e que fosse articulável com o reforço da presença no Mar Negro e no Mediterrâneo Oriental. No entanto, ambos os Estados tinham naquela altura a uni-los o receio do fundamentalismo islâmico só que se se mantivessem em rivalidade, irão encontrar respostas diferentes e conflituantes para esse problema; As relações com o Irão constituíam uma das apostas possíveis da Rússia, com o triplo objectivo de retirar espaço de manobra a Estados do Cáucaso e Ásia Central ex-soviéticos; ganhar maior protagonismo no Golfo Pérsico, travando o processo de liderança actual dos EUA na região e impedir uma maior

⁹³ Para além do facto de os coreanos também se mostrarem interessados numa penetração económica no Cazaquistão e noutras áreas da Ásia Central, não sendo então claro como é que a Rússia encararia esse interesse, inclusivamente no que respeita à exploração dos recursos energéticos do *off-shore* do Mar Cáspio.

aproximação entre os Estados ao sul da ex-URSS (Irão e Paquistão), com a sua exclusão. No entanto, o Irão poderá apostar, nas suas opções de política externa, num excessivo confronto com os EUA, que dificultaria o mínimo de boas relações que sectores russos, apesar de tudo, desejavam manter com os EUA. Por último, a Rússia tinha pela frente difícil tarefa que reavaliar o potencial do que foram relações privilegiadas da ex-URSS na sua “estratégia meridional”, Síria, Iraque, Líbia, Iémen (na altura Iémen do Sul) e Índia.

CAPITULO 16. O GOLFO PÉRSICO E O CÁSPIO NO CENTRO DOS CONFLITOS E DAS ESPERANÇAS

16.1. Golfo Pérsico: uma Acumulação de Focos de Tensão e de Conflitos Potenciais

Os factores de instabilidade na região do Golfo remetem para três ordens de questões:

16.1.1 tensões Religiosas e Civilizacionais - a este nível podem identificar-se duas grandes fracturas que só em parte se sobrepõem: **a)** a que opõe no seio do islão a corrente maioritária do Sunismo às correntes minoritárias do Xiismo e associadas. Ora, desde o séc. XVI e com excepção breve da dinastia Pahlavi, o Xiismo foi o factor unificador do Irão, país em que se integram a maioria persa e outros grupos (árabes e azeris), que sendo cultural, linguística e civilizacionalmente distintos dos persas partilham com eles algo que parece ter um efeito aglutinador muito forte, o xiismo⁹⁴. Não se pense, no entanto, que o xiismo está no Golfo reduzido ao Irão: a maioria da população árabe do Iraque é xiita, mas durante a guerra do Iraque/Irão manifestou lealdade ao Estado iraquiano⁹⁵. Existem, ainda, comunidades xiitas com peso relativo na Península Arábica, nomeadamente no Bahrein e Qatar, e em escala mais reduzida na própria Arábia Saudita. A unificação violenta do Iémen, sob direcção do Norte, onde é maior a expressão de uma dissidência religiosa com pontos de contacto com o xiismo, o zaivismo, pode revigorar na própria Península Arábica uma zona potencialmente perigosa de fractura religiosa, que alimente históricas inimizades entre Estados. Ou seja, é exactamente no Golfo que se encontra presente, em maior dimensão e com maior impacto político, a fractura religiosa que atravessa o mundo muçulmano. Ainda, em termos religiosos, o Golfo é o local onde se manifesta a tensão entre uma corrente integrista do islão sunita, originada no séc. XVIII, o Wahhabismo, cuja aliança com a Casa de Saoud, constitui ainda hoje a base de legitimidade do poder na Arábia Saudita - e o restantes árabes sunitas, que manifestam tendência a rejeitá-la. No

⁹⁴ Ao passo que outras componentes étnicas do Irão, como os Curdos e os Balouches, são sunitas e têm uma menor identificação com o Estado iraniano).

⁹⁵ Como os árabes xiitas do Irão, durante a guerra Iraque-Irão manifestaram relativa lealdade ao Estado iraniano, para surpresa de Saddam Hussein.

entanto, é a Arábia Saudita que tem a custódia dos dois principais lugares Santos de todo o Islão, Meca e Medina. **b)** a que opõe historicamente Árabes a Persas, e que nesta região é, como vimos, parcialmente alterada devido à fractura religiosa. Mas a presença árabe no Golfo tem a consequência óbvia da impossibilidade dos Estados Árabes da região ficarem indiferentes ao conflito que tem oposto Israel directamente aos palestinianos e a outros países árabes.

16.1.2.Sistema de Estados - A este nível identificam-se três problemas: **a)** Um desequilíbrio estrutural entre os dois principais Estados da região, Irão e Iraque, materializado numa desproporção demográfica desfavorável ao Iraque (1 para 3); num potencial petrolífero semelhante, mas desequilibrado pelas gigantescas reservas de gás do Irão; numa situação do Iraque encravado no extremo norte do Golfo, face a um Irão que dispõe de uma fachada no Índico e de uma posição favorável para o controlo das rotas de saída do Golfo; uma dificuldade de acesso seguro para o Golfo, por parte do Iraque, devido ao facto da fronteira com o Irão acompanhar, a Sul, o acesso iraquiano ao Golfo e devido ao controlo pelo Kuwait de posições litorais de grande valor estratégico para o Iraque; na disponibilidade, pelo Irão, de espaço de manobra estratégico, que falta ao Iraque. Este desequilíbrio, faz com que, para disputar a hegemonia regional ao Irão, o Iraque necessitasse simultaneamente de um regime capaz de canalizar parte principal das receitas petrolíferas para o complexo militar-industrial e de um contexto geopolítico em que a Turquia não assumisse uma posição que lhe fosse a hostil e que os Estados da Península Arábica o apoiassem; **b)** Uma fragilidade estrutural das Monarquias do Golfo que detêm importantes posições quanto às reservas de petróleo, mas têm escassas populações o que lhes dá a maior liberdade para gerir as curvas de rendimentos do petróleo, mas cria a necessidade de recorrer a estrangeiros para o seu desenvolvimento e para a constituição dos exércitos. A esta fragilidade acrescenta-se para quase todas elas (a excepção é o Omã) uma vulnerabilidade face ao Irão no que respeita à saída do petróleo para o exterior do Golfo. No caso da Arábia Saudita, à vulnerabilidade no Golfo, acrescenta-se a do Mar Vermelho/Suez, por onde escoia parte da sua produção. A existência de dois Estados hostis nessa região - Sudão e Iémen - constitui uma preocupação adicional para a Arábia Saudita, que as outras monarquias do Golfo não têm que defrontar; **c)** a existência de problemas de fronteiras, especialmente graves quando envolvem disputas sobre recursos energéticos ou territórios de valia estratégica, ou quando estão associados à existência de populações com afinidades com as de outros Estados. O traçado de fronteiras, em grande parte realizado após a Grande Guerra por intervenção de potências europeias ou em consequência de guerras travadas por estados da região, deixou pontos de

dúvida ou percepções duradouras de injustiça. Algumas das questões de fronteiras mais explosivas são as que põem em confronto o Iraque/Irão a Sul, ao longo do Chatt-al-Arab (confluência do Tigre e Eufrates), o Iraque/Kuwait, agudizadas depois do novo traçado definido pela ONU, após a guerra do Golfo, a Arábia Saudita com o Iémen, mas também com o Qatar e Emiratos (para não falar de disputas mais antigas entre Arábia Saudita e o Kuwait); o Irão com os Emiratos Árabes Unidos, a propósito de três ilhas de valor estratégico no Golfo, não esquecendo o desejo iraniano de incorporação do Bahrein no Irão, entretanto abandonado.

16.1.3.Fragilidades internas dos Estados - Para além das que decorrem da existência de fronteiras questionadas, são de referir outras fragilidades: **a)** os dois principais Estados, Irão e Iraque, são Estados multinacionais. O Irão viu os riscos de eventual desintegração aumentarem, com o colapso da URSS e o surgimento de um Azerbaijão independente, quando a população azeri no Irão é ainda mais numerosa do que a que habita no novo Estado. Se bem que os azeris iranianos registassem um longo processo de integração na sociedade e nas instituições do Estado do Irão (mesmo nas Forças Armadas no tempo do Xá), o Irão receia um Azerbaijão independente e próspero (devido às suas riquezas petrolíferas), ligado ao Ocidente e com extensas relações com a Turquia, com quem partilha língua e cultura. A esta nova fonte de preocupação juntam-se duas outras mais tradicionais, os Curdos e os Balouches, respectivamente na fronteira com o Iraque e com o Paquistão, países onde habitam populações afins destas etnias. Por sua vez, o Iraque, sendo maioritariamente árabe, tem uma forte e rebelde minoria curda habitando na área de uma das suas duas principais bacias petrolíferas; **b)** num dos principais Estados é uma minoria que controla historicamente o poder de Estado, no Iraque são os cerca 16% de árabes sunitas que desde a fundação do Estado constituem a base dos sucessivos regimes que o país conheceu, afastando a maioria árabe xiita e os curdos, mas fazendo apelo a minorias como os cristãos de rito caldeu. Este facto faz com que a integridade territorial do Iraque e a sua capacidade de acção externa (consideradas necessárias para impedir uma maior desproporção em favor do Irão) seja vista por alguns países da região como potencialmente ameaçada por um regime democrático e aceitando uma evolução num sentido federal; **c)** as monarquias do Golfo podem ter a sua estabilidade interna comprometida devido a cinco factores: a aplicação de programas de austeridade orçamental que pusessem em causa os Estados-providência muito generosos, criados no período áureo das receitas petrolíferas, nomeadamente para benefício da população autóctone; o comportamento da população estrangeira, a que tiveram de recorrer para apoio ao desenvolvimento dos seus territórios; o desenvolvimento de largas forças armadas internas, em

parte exigindo o recurso a estrangeiros e podendo criar bases para golpes de Estado, no próprio topo dos regimes; dissensões nas famílias reais, nomeadamente a propósito de sucessões dinásticas; ataques políticos de grupos fundamentalistas, nomeadamente se se assistir ao reforço da sua influência por subida ao poder em vários Estados árabes de forças islâmicas, ou se a questão do estatuto futuro de Jerusalém se revelar impossível de resolver entre árabes e israelitas. Foi neste contexto que o Irão procurou aproveitar este relativo isolamento da Arábia Saudita para a cercar a partir da colaboração com dois países sunitas, o Sudão e o Iémen, que tomaram o partido de Saddam Hussein (ou pelo menos se opuseram ao recurso aos EUA) na guerra do Golfo. Sob este ponto de vista, foi muito significativa a vitória do Presidente Saleh, do ex-Iémen do Norte, na guerra civil que se opôs às forças lideradas pela maioria dos dirigentes do ex-Iémen do Sul, unificando o país sob uma liderança que se opôs aos sauditas durante aquela guerra, e foi “penalizada” com a repatriação de mais de um milhão de iemenitas que na altura trabalhavam na Arábia Saudita. A constituição de um Iémen unificado, situado na Península Arábica, com um grave contencioso de fronteiras com a Arábia Saudita, dispondo de mais população que esta, com a forte influência de uma corrente religiosa do islão, o Zaidismo, próximo do Xiismo e tendo recursos petrolíferos que lhe poderão, eventualmente, garantir maior independência na sua política externa, representa uma mudança significativa na geopolítica do Golfo, tanto mais significativa caso o Iémen se inserir num alinhamento, mesmo que não formalizado e altamente estruturado, com o Sudão e o Irão.

Com o fim da 2ª guerra do Golfo, o regime da Arábia Saudita viu-se pressionado, por um lado, por alguns dos seus aliados ocidentais para que desse algum espaço a instituições e processos democráticos, por outro, pelas correntes fundamentalistas no interior do reino para que houvesse uma maior fidelidade aos preceitos do Islão. Durante o ano 1993 o regime levou a cabo algumas reformas para responder, a seu modo, a estas duas pressões: **a)** criação de um novo Ministério dos Assuntos Religiosos com o objectivo de supervisionar todos os assuntos da área religiosa; **b)** criação de um conselho consultivo (não eleito) funcionando junto do rei e em cuja composição foram incluídos membros conhecidos pelas suas posições reformistas; **c)** criação de 13 assembleias provinciais, uma por província, presididas sempre por um príncipe da casa real, mas incluindo cidadãos proeminentes das regiões; **d)** e num gesto de apaziguamento da minoria xiita, a autorização do regresso de figuras conhecidas que se encontravam no exílio, no quadro de uma amnistia geral. Estes passos, no sentido de uma limitada abertura política, deram-se -se quando se vinham a degradar as finanças públicas, devido à quebra de rendimentos provocada

por um período de baixos preços do petróleo, o que limitavam a margem de manobra para continuar a aplicar os generosos esquemas de protecção social à população saudita.

16.2 A Caminho da Segunda Guerra do Golfo

A guerra Irão Iraque que ocorreu entre 1980 e 1988 terminou com um cessar fogo e sem que tenha ficado claro um vencedor, embora o Iraque tenha terminado a guerra com as suas forças armadas em muito melhores condições do que as do Irão, graças a um contínuo afluxo de armamento novo adquirido a vários países durante os anos do conflito. Em termos geopolíticos o Iraque de Saddam Hussein conseguiu constituir-se no Golfo Pérsico como um baluarte árabe sunita contra os persas e xiitas do Irão, beneficiando de vultuosíssimos empréstimos da Arábia Saudita e do Kuwait que lhe permitiram essa renovação de armamento, e posicionando-se com um País cada vez menos alinhado com a URSS e como uma força de moderação face à República Islâmica, criando assim condições para uma maior aproximação aos EUA.

16.2.1. Os dilemas do Iraque no Final da Guerra Irão-Iraque e as Escolhas de Sadaam Hussein

- No imediato pós guerra Saddam Hussein deparou-se com dois problemas: **a)** os custos estimados da reconstrução da economia, que de acordo com algumas estimativas se aproximariam dos 230 biliões de dólares, e as dificuldades com o petróleo aos preços de então fazer face às despesas na balança corrente que envolviam o serviço da dívida externa (calculada em 80 biliões de dólares, cerca de metade dos quais devidos às Monarquias do Golfo), aos pagamentos de importações imprescindíveis e ao pagamento de encomendas militares realizadas durante guerra mas ainda não entregue; **b)** a dificuldade em gerir a desmobilização parcial de um exército num momento em que o relançamento da economia era difícil de antever, nomeadamente num país em que a economia dependia quase completamente do Estado. Ora, após o final da guerra contra o Irão, os Estados árabes do Golfo começaram a distanciar-se de Saddam Hussein que passou a exigir não só o perdão da dívida de mais 30 biliões de dólares contraída durante a guerra, como novos empréstimos totalizando outros 30 biliões para relançar a economia iraquiana duramente atingida pelo conflito, condição da sobrevivência do regime dominado pelo Partido Baath, ou pelo menos da liderança do próprio Saddam Hussein

Esse processo de distanciamento das monarquias do Golfo face ao Iraque começara aliás logo no imediato pós guerra. Com efeito, a 9 de Agosto de 1988, um dia depois de obtido o cessar-fogo, o governo do Kuwait decidiu aumentar a produção de petróleo, indo contra repartição de quotas estabelecida anteriormente no seio da OPEP. Esse aumento de produção envolveu uma maior extracção do gigantesco campo de Rumaila que atravessava a fronteira

Iraque /Kuwait, e que há muito era integralmente reivindicado pelo Iraque. Em resposta o Iraque declarou que a redução do preço do petróleo resultante da actuação do Kuwait iria reduzir as receitas petrolíferas no montante exacto de 7 biliões de dólares ano, custo estimado do serviço da dívida. Os anos de 1989 e 90 foram passados pelo Iraque numa constante tensão com outros Estados árabes do Golfo em torno das exigências apresentadas pelo Iraque, às quais se vieram acrescentar durante o ano de 1990 as crescentes pressões dos EUA e de outros países ocidentais, em torno do programa iraquiano de armas não convencionais, que o puseram em directo confronto verbal com Israel, com o que ganhou uma maior popularidade na “rua árabe”. Em 16 de Julho de 1990, numa carta dirigida pelo MNE iraquiano ao Secretário-geral da Liga Árabe foram apresentadas as quatro exigências inegociáveis do Iraque: uma actuação da OPEP que elevasse o preço do petróleo para os 25 dólares /barril; o fim da extracção de petróleo por parte do Kuwait do campo de Rumaila e o pagamento imediato de cerca de 2,5 biliões de dólares pelo petróleo já extraído desse campo; a aceitação de uma moratória sobre a totalidade da dívida contraída pelo Iraque junto dos Estados árabes do Golfo durante a guerra e a criação de um equivalente árabe do Plano Marshall para compensar das destruições sofridas pela sua economia em consequência da guerra. Esta carta, vista *a posteriori*, parece ter correspondido a um ultimato, mas não foi como tal interpretada pelas autoridades kuwaitianas, que menos de 24 horas depois respondiam refutando as acusações do Iraque e manifestando a maior indignação com as suas exigências e comportamento. Em 23 de Julho de 1990 a CIA reportava que o Iraque havia deslocado 30 mil homens para a fronteira do Kuwait. Em 25 de Julho Saddam Hussein recebeu a embaixadora dos EUA, que segundo registos da entrevista tornados públicos, teria manifestado o interesse dos EUA em melhorar as relações com o Iraque, afirmado a sua compreensão pelas dificuldades financeiras que o País atravessava e declarado que os EUA não se envolveriam em disputas de fronteiras entre Estados árabes, nunca deixando de afirmar a rejeição do uso da força. Esta versão da entrevista, divulgada pelas autoridades iraquianas, era por elas entendida como podendo significar da parte dos EUA um sinal de relativa neutralidade face ao conflito que opunha o Iraque ao Kuwait. O que, tendo em conta toda experiência anterior das Administrações republicanas, seria bastante improvável

Em 31 de Julho e 1 de Agosto de 1991, numa cimeira na Arábia Saudita que contou com a presença dos reis da Arábia Saudita e da Jordânia, de representantes do emir do Kuwait e de Saddam Hussein, o Iraque apresentou uma proposta de novo empréstimo de 10 biliões de dólares. O Kuwait aceitou conceder 9 biliões e para impedir um fracasso da cimeira a Arábia Saudita comprometeu-se a emprestar o 1 bilião de dólares restantes. Mas terminada a cimeira, o

príncipe herdeiro do Kuwait declarava que os 9 biliões de dólares tinham uma condição prévia: a resolução do diferendo fronteiriço entre os dois países que envolvia a posse de duas ilhas na embocadura do tigre e o controlo sobre os campos petrolíferos disputados por ambos os países. A 2 de Agosto tropas iraquianas invadiam o Kuwait e ocupavam a capital, obrigando a família real a refugiar-se na Arábia Saudita. Após a invasão sucederam-se resoluções do Conselho de Segurança condenando-a e impondo sanções, autorizando um bloqueio naval.

16.2.2 Os EUA em Socorro da Arábia Saudita - Face ao risco de um ataque iraquiano à Arábia Saudita os EUA negociaram com a Casa Real o envio imediato de tropas, aceitando a condição posta pela Casa Real de ser ouvida em qualquer decisão de realizar operações militares fora das fronteiras do Reino. A 28 de Agosto o Iraque declarava anexação do Kuwait como 19ª província e no Kuwait estabeleceu uma zona demarcada correspondente aos territórios de fronteira objecto de disputa, que passaram a ter a designação do líder iraquiano. A 9 de Setembro os EUA obtiveram na cimeira Bush-Gorbachev de Helsínquia o acordo tácito da URSS à preparação de uma operação militar contra o Iraque. Ao longo dos meses seguintes o Iraque tentou negociar directamente com os EUA a sua saída do Kuwait, na prática procurando o seu reconhecimento como potência dominante na região objectivo que a Administração norte-americana se recusava a aceitar. Finalmente em 29 de Novembro de 1990 a Resolução 678 do Conselho de Segurança das Nações Unidas fixava um prazo até de 15 de Janeiro de 1991 para o Iraque sair do Kuwait, autorizando o uso de força caso o Iraque não cumprisse esse prazo. Como o Iraque não cumpriu a operação aliada *Desert Storm* inicia-se em 17 de Janeiro de 1991 com uma campanha extensiva de bombardeamentos e termina com a derrota do Iraque, que marcou o início de um período de completo ascendente militar dos EUA na região ao serviço de uma estratégia de *duplo containment*, ou seja, de dupla contenção do Iraque e do Irão envolvendo a utilização de sanções económicas e a criação de *no fly zones* em que era proibido o sobrevoo pela força aérea do Iraque no Curdistão a norte e nas províncias de maioria xiita do Sul. A Arábia Saudita interveio na diplomacia durante e no pós-guerra de duas formas: **a)** condicionou o seu apoio à intervenção no Iraque à realização de uma Conferência Internacional sobre a Palestina, logo que terminasse o conflito **b)** procurou evitar o derrube do regime do Iraque, com receio de que viesse a reforçar o Irão e tentou estabelecer novas pontes com a Síria. A Conferência Internacional sobre o Médio Oriente viria a realizar-se em Madrid ainda em 1991, contando inclusivamente com a presença de delegados da URSS mas seria sob auspícios dos EUA que se realizariam em 1993 os Acordos de Oslo que marcaram o início de um processo destinado a obter a paz no Médio Oriente.

Durante o resto da década, a política de dupla contenção e a aplicação parcial dos referidos Acordos de Oslo permitiram reduzir o nível de tensão que caracterizara anteriormente as duas regiões -Golfo Pérsico e Médio Oriente, dando aos EUA o papel chave nesses processos. Não é difícil compreender por que razão os anos 90 foram anos excepcionais no que respeita à estabilidade dos preços do petróleo após o sobressalto de 1991/2 em torno dos 25 dólares por barril, graças à forte colaboração entre os EUA e a Arábia Saudita e ao aumento da produção de responsabilidade dos países não OPEP e das companhias internacionais que para tal contribuíram. A 2ª Guerra do Golfo e o apoio solicitado pela Arábia Saudita aos EUA para expulsar o Iraque do Kuwait e o apoio por ela dado aos Acordos de Oslo teve outra consequência chave: levou à ruptura da aliança que a Casa Real saudita tinha estabelecido com correntes fundamentalistas, desde os Irmãos Muçulmanos às diversas forças de *mujahedin* no Afeganistão que consideraram o gesto da Arábia Saudita como uma traição ao Islão ao convidar “infiéis” para se estabelecerem militarmente no País onde se localizavam os lugares santos do Islão. Da 2ª guerra do Golfo acabaria assim por nascer a Al Qaeda sob a liderança do saudita Bin Laden.

16.3. Os EUA, a Dupla Contenção e a Competição com a Rússia no Golfo Pérsico

O final da guerra do Golfo e a derrota das forças iraquianas colocou o regime do Iraque sob um triplo constrangimento: **a)** embargo comercial e financeiro quase total, iniciado com a Resolução 661 do Conselho de Segurança da ONU, votado quatro dias depois da invasão do Kuwait e da Resolução 687 do Conselho de Segurança votada após a derrota iraquiana; este regime de sanções era dirigido ao desarmamento do Iraque com especial focalização nas armas de destruição maciça e nos mísseis balísticos de longo alcance, à proibição de apoio ao terrorismo, ao pagamento de reparações de guerra ao Kuwait e ao pagamento da totalidade da sua dívida externa, Este regime de sanções não se aplicava aos produtos farmacêuticos e aos alimentos, em situações de crise humanitária; **b)** um regime rigoroso de inspeções às instalações militares e civis destinados a localizar armas de destruição maciça e laboratórios e instalações para o seu fabrico, bem como de mísseis balísticos e seus locais de produção; estas inspeções eram da responsabilidade da UNSCOM; **c)** a implementação de duas *no fly zones* por acordo entre EUA, Reino Unido e França invocando a Resolução 688 do Conselho de Segurança, sem que esta contivesse uma explícita autorização para esse tipo de operações destinadas a proteger curdos e árabes xiitas do sul do Iraque dos bombardeamentos pela força aérea iraquiana. Estes constrangimentos constituíram um dos pilares da estratégia de dupla contenção que as Administração Bush e Clinton aplicaram no Golfo Pérsico após a vitória sobre o Iraque.

O segundo pilar desta estratégia consistia num conjunto de pressões económicas, diplomáticas e eventualmente militares que os EUA estariam na disposição de aplicar destinadas a alterar o comportamento do regime do Irão em relação a quatro questões: o desenvolvimento de programas destinados à aquisição de armas de destruição maciça, o apoio directo e indirecto a redes e actos terroristas, ameaça á segurança de outros Estados do Golfo e obstrução ao processo de paz entre israelitas e árabes. Em paralelo com esta dupla contenção os EUA comprometeram-se a intermediar as negociações entre Israel e os palestinianos com o objectivo de alcançar um acordo final e permanente. Enquanto os EUA prosseguiam esta estratégia, em 1993 a Rússia tendo como MNE Eugeni Primakov⁹⁶ regressou à geopolítica do Golfo Pérsico, aproximando-se do Iraque (com quem tinha tido no passado uma forte, embora tumultuosa, parceria) por duas ordens de razões: **a)** mostrar ao Mundo e às forças políticas que na Rússia se opunham a Ieltsin que mantinha as ambições e os meios para ser tida em conta na futura evolução de uma zona de importância geopolítica crucial; **b)** obter vantagens económicas sob a forma de garantia de pagamento das dividas contraídas pelo Iraque à URSS e de criação das condições para que, quando as sanções fossem levantadas, vir a obter possíveis concessões de exploração petrolífera e novas encomendas de armamento. A Rússia foi-se aproximando-se do Irão, fornecendo lhe armas, participando no seu programa nuclear civil e desenvolvendo as relações comerciais. De 1993 até à sua crise financeira de 1998 a Rússia procurou competir com os EUA no Golfo Pérsico rompendo o isolamento quer do Iraque quer do Irão.

16.4. O Iraque Procurando Alterar as Imposições da Derrota

A partir de 1993 Sadam Hussein vai protagonizar um conjunto de actuações destinadas a reforçar o seu controlo sob o conjunto do território iraquiano, limitar o âmbito das inspecções por parte da UNSCOM e tentar obter um levantamento das sanções, isolando os EUA e o Reino Unido face ao resto da Europa e ao mundo árabe, na sua intransigência quanto ao desarmamento iraquiano. Assim em 1993 os serviços secretos iraquianos falham numa tentativa de assassinato de George Bush durante uma visita deste ao Kuwait, ao que os EUA responderam com o bombardeamento de um centro de informações em Bagdad. Em Outubro de 1994 forças iraquianas dirigiram-se para o Kuwait, ao que os EUA responderam com o envio de forças aerotransportadas para o emirato, ameaçando o Iraque caso voltasse a invadir o território kuwaitiano. Em 1995 as Nações Unidas, por proposta dos EUA e ao abrigo da Resolução 986,

⁹⁶ Primakov fora nos últimos anos da URSS o principal responsável pela política soviética para o mundo árabe e o Médio Oriente.

formalizaram o Programa *Oil for Food* que permitia ao Iraque vender petróleo no mercado mundial e com as receitas adquirir alimentos, medicamentos e outros bens que respondessem a necessidades humanitárias. Em 1996 as forças iraquianas exploraram confrontos no Curdistão iraquiano entre as milícias do KDP de Masud Barzani e as milícias do PUK de Jallal Talabani, que tradicionalmente haviam sido apoiadas pelo Irão, expulsaram-nas da cidade de Ibril, contando com a colaboração de Barzani e comprometeram os esforços dos EUA para constituir no Curdistão uma oposição unida ao regime de Bagdad. Os EUA responderam bombardeando instalações de defesa antiaérea do Iraque e fazendo aumentar para Norte a *no fly zone*⁹⁷.

16.5 Do Golfo Pérsico para o Médio Oriente. Os EUA Tentam a Paz entre Israel e o Mundo Árabe, mas a Síria Exclui-se

Os EUA, em paralelo com a política de “dupla contenção” no Golfo Pérsico. face ao Iraque e ao Irão seguiram uma política destinada a romper os obstáculos a uma paz duradoura entre Israel e o mundo árabe que lhes permitisse consolidar no futuro a hegemonia inquestionável no Médio Oriente e no Golfo Pérsico. Ora para avançar com êxito nestas negociações de paz abrangentes eram necessárias duas condições chave: **a)** obter o apoio da Arábia Saudita a um roteiro de avanço nas relações entre Israel e a Palestina **b)** conseguir retirar a Síria da “órbita” do Irão, oferecendo-lhe a perspectiva de recuperação dos Monte Golã, ocupados por Israel desde 1967 e anexados em 1981.

16.5.1. Os acordos de Oslo e o apoio da Jordânia e da Arábia Saudita - Os anos de 1993 e 1994 foram marcados por acontecimentos da maior relevância na transformação do panorama geopolítico do Médio Oriente na sequência da vitória do Partido Trabalhista nas eleições israelitas de 1992, que conduziram à nomeação de Yitzhak Rabin para Primeiro Ministro, e à atribuição da pasta de Ministério dos Negócios Estrangeiros ao veterano Shimon Peres, partidário de longa data da procura de uma paz abrangente com os países árabes, posição para a qual o novo Primeiro Ministro também viera a evoluir, na segunda metade dos anos 80. O prestígio de herói militar e a tradição de “falcão” de Rabin, veio dar uma credibilidade reforçada, face à opinião pública israelita, aos esforços de paz, que a nova equipa, em estreita ligação com a Administração Americana, iria prosseguir. Quatro acontecimentos principais marcaram esses anos: **a)** em Setembro de 1993, foi assinada em Washington uma Declaração de Princípios entre Israel e a OLP que estabeleceu um quadro para realizar a transição da administração israelita

⁹⁷ Decisão que não contou com o apoio da França que aproveitou a ocasião para restabelecer "pontes" com o seu antigo cliente.

para a autonomia palestina, num processo que duraria cinco anos, até se alcançar um acordo definitivo sobre o futuro dos territórios de Gaza e da Cisjordânia; numa 1ª Fase a autonomia exercer-se-ia sobre a faixa de Gaza e a cidade de Jericó, em paralelo com a retirada das tropas israelitas e a entrada de um corpo de polícia, subordinado a uma Autoridade Palestina (AP); as competências desta Autoridade eram limitadas a cinco áreas nessa 1ª fase, mantendo Israel a responsabilidade da segurança externa e da segurança dos colonatos; numa 2ª Fase interina a autonomia seria alargada a toda a Cisjordânia, acompanhada por nova retirada de tropas israelitas a definir, pelo alargamento substancial das competências da Autoridade Palestina (AP) e a realização de eleições; as negociações sobre o Estatuto Permanente dos Territórios a terminar em 1999 incidiriam sobre questões particularmente melindrosas como o estatuto de Jerusalém, o futuro dos colonatos judaicos, a questão dos refugiados palestinianos, as medidas de segurança, as fronteiras entre Israel e a “entidade palestina” e a cooperação da OLP com os países vizinhos; **b**) em Outubro de 1994 é assinado um Tratado de Paz entre Israel e a Jordânia, o segundo a ser assinado por Israel após o Tratado com o Egipto de finais dos anos 70. Ele permitiu a demarcação das fronteiras e a resolução das disputas relativas aos recursos hídricos, fixou soluções para questões de segurança e de natureza ambiental de importância para os dois países, permitiu iniciar a concretização de projectos ambiciosos de colaboração económica, além de ter incluído uma solução inovadora para resolver certas disputas territoriais (o aluguer de longa duração de territórios na posse actual de uma das partes, mas reivindicada pela outra). O Tratado reconheceu o papel especial da Jordânia, como Guardiã dos Lugares Santos do Islão em Jerusalém, tendo esta disposição provocado a hostilidade da OLP; o significado deste Tratado é ainda maior pelo facto de a Jordânia o ter assinado antes de a Síria ter conseguido salvaguardar os seus interesses num acordo com Israel⁹⁸; No início de Outubro de 1994 a Arábia Saudita anunciou (contando com a cobertura das mais altas autoridades religiosas do Reino) e outros membros do Conselho de Cooperação do Golfo que deixariam de aplicar o boicote a empresas que tivessem relações comerciais com Israel e que apoiariam qualquer movimento, no seio da Liga Árabe, para cancelar o boicote às relações económicas directas do mundo árabe com Israel; **c**) ainda em Outubro de 1994, realizou-se em Casablanca, Marrocos, uma Conferência convocada para explorar possibilidades de cooperação económica no Médio Oriente, face às perspectivas de uma paz generalizada na região.

⁹⁸ Recorde-se que no dia seguinte à assinatura Clinton fez uma curta visita à Síria para se encontrar com o Presidente Assad, num gesto de grande valor simbólico, quanto à disposição dos EUA de não marginalizarem a Síria.

16.5.2. Como “Ganhar a Síria” e impedir que ela fizesse perder os acordos com a Palestina -

Estes acontecimentos deixaram a Síria numa posição delicada, já que uma após outra as diversas partes directamente envolvidas no conflito com Israel se tinham encaminhado para estabelecer paz separadas com o Estado judaico, deixando a Síria e o Líbano de fora, embora os EUA tivessem tentado manter em curso contactos entre Israel e a Síria durante o ano de 1994, manifestando uma clara intenção de não isolar Damasco, conscientes da importância crucial de uma paz israelo/síria para todo o processo do Médio Oriente, devido aos seguintes factores: **a)** a Síria continuava a dar abrigo a grupos palestinos que rejeitavam a aproximação realizada por Arafat e a OLP a Israel, e não só os tradicionais grupos de esquerda da frente rejeccionista, minoritários no seio da OLP, como também, e em anos mais recentes, grupos fundamentalistas praticando sistematicamente acções de terror em território de Israel, como a Jihad Islâmica⁹⁹; a actuação terrorista destes grupos poderia voltar a opinião pública israelita contra o processo de paz¹⁰⁰; **b)** a Síria continuava a permitir e a apoiar a actuação do Hezbollah no Sul do Líbano, que de forma sistemática bombardeava a zona de segurança ocupada, desde inícios dos anos 80 pelo exército israelita em território libanês, bem como o norte de Israel. No início de 1995 era opinião de dirigentes dos serviços secretos israelitas que o Irão, que se opunha frontalmente ao processo de paz entre Israel e os árabes, tinha a intenção de provocar Israel para a realização de uma operação de grande envergadura no Líbano, que fizesse desacreditar ou atrasar o processo de paz. Era suposto que enquanto se mantivessem as relações privilegiadas que a Síria tinha forjado nos anos 80 com o regime iraniano, as actividades do Hezbollah, se bem que susceptíveis de modulação pela Síria que controlava as suas linhas de abastecimento, não iriam ser suprimidas; **c)** a Síria, contando com uma força de 40 mil soldados no Líbano, tinha transformado na prática este país num protectorado reconhecido na prática pela própria Arábia Saudita, já antes da Guerra do Golfo (acordo de Taef que pôs fim à guerra civil libanesa em 1990) e implicitamente aceite pelos EUA depois da Síria ter tomado o partido dos aliados contra o Iraque durante o conflito. Uma paz com a Síria era assim condição para um Tratado de paz com o Líbano, que naturalmente teria como exigência por parte de Israel, o desarmamento do Hezbollah; **d)** a concretização da paz Israel/Síria era condição necessária para que um conjunto de países árabes incluindo a Arábia Saudita, aceitassem restabelecer relações diplomáticas com Israel, caminhando-se para a normalização geral das relações de Israel com o mundo árabe.

⁹⁹ Que fora responsável pelo ataque suicida em Telavive, em Janeiro de 1995, que levou ao congelamento dos contactos entre Israel e a OLP.

¹⁰⁰ Se bem que o mais organizado dos movimentos fundamentalistas, o Hamas, fugisse à influência síria, inscrevendo-se na rede da Irmandade Muçulmana, inimiga visceral do regime sírio.

Em finais de 1994, o Presidente sírio Hafez-al-Assad, após o insucesso de mais uma ronda de contactos com altos funcionários israelitas, patrocinada pela Administração americana, apreensivo com a visita surpresa de Rabin ao Sultanato de Omã, a primeira visita oficial de um governante israelita a uma das monarquias do Golfo, receando que visitas idênticas se pudessem realizar em breve trecho ao Qatar e ao Bahrein, inquieto com a actuação da suprema autoridade religiosa da Arábia Saudita, que admitira a possibilidade de uma paz com Israel e abençoara a peregrinação de muçulmanos a Jerusalém, conseguiu reunir numa cimeira, em Alexandria, o rei Fahd da Arábia Saudita e o Presidente egípcio Mubarak tendo obtido o apoio explícito de ambos à exigência de uma retirada completa de Israel dos Montes Gola (território sírio ocupado desde 1967 e formalmente anexado pelo Governo israelita em 1981) do Sul do Líbano, como parte imprescindível de um acordo de paz global para o Médio Oriente.

No início de 1995 as negociações entre Israel e Síria realizadas com o envolvimento de altas patentes militares e diplomatas estavam num impasse: **a)** a Síria pretendia que Israel retirasse da totalidade dos Montes Golã antes que um acordo fosse assinado; Israel pretendia reter a parte situada entre o Mar da Galileia e o início do planalto dos Golã, cerca de 10% da área em disputa e pretendia que a retirada do resto do território demorasse pelo menos três anos, em que pudesse ser reforçada a confiança mútua entre as partes; **b)** Israel pretendia ter postos de monitorização na encosta do planalto do Golã e montes Hebron como garantia de segurança, postos que podiam identificar movimentos suspeitos das tropas sírias; **c)** pretendia que as tropas sírias avançadas recuassem para posições situadas entre o fim dos Golã e a capital Síria, Damasco, pretensão recusada frontalmente pela Síria, que considerava que tal posicionamento aumentaria a vulnerabilidade da sua capital; em contrapartida os sírios pretendiam que as tropas israelitas recuassem alguns quilómetros, para dentro do seu lado de uma fronteira a definir entre os dois países, exigência recusada por Israel (sendo que, para complicar as questões, havia duas linhas de fronteira possíveis de ser usadas como referência, a fixada em 1948 e a pré-1967 mais favorável à Síria); **d)** Israel pretendia uma normalização completa das relações com a Síria, levando a um intensificar dos vários tipos de relacionamento, logo desde a obtenção de um Acordo, enquanto a Síria queria limitar ao mínimo possível esse relacionamento e parecia estar mais interessada numa rápida melhoria de relações com os EUA.

16.5.3. Avanços na Palestina, assassinato em Israel – Em Setembro de 1995, após meses de difíceis negociações Israel e a OLP (sob a direcção, respectivamente, de Shimon Peres e Arafat) chegaram em Taba, no Egipto, a um acordo sobre a extensão da autonomia palestiniana, no que

correspondeu à 2ª Fase prevista pelo Acordo de Oslo, de 1993. Os aspectos principais do acordo de Taba foram os seguintes: a) uma retirada das tropas israelitas da maioria da Cisjordânia,¹⁰¹ a concretizar em duas fases; a primeira fase, teria lugar antes da realização das eleições, e abrangeria seis das sete principais cidades palestinas (Jenin, Tulkarem, Nablus, Qalqilya, Ramallah, e Bethlehem) que seriam colocadas sob controlo civil e militar da Autoridade Palestiniana (AP), com Hebron sujeita a um tratamento especial devido à presença de algumas centenas de colonos israelitas no seu centro; 450 vilas e aldeias dispersas pelo território (68% da população palestina da Margem Ocidental), com passagem imediata do controlo civil para a Autoridade Palestiniana (PA); a segunda fase a concretizar até Julho de 1997 envolveria uma retirada gradual das forças israelitas de cerca de 2/3 do total do território, concretizando-se de seis em seis meses e sem esquema pré-definido; Israel manteria controlo pleno sobre 144 colonatos, instalações militares, terras do Estado e Jerusalém Oriental até à conclusão das negociações sobre o Estatuto Permanente dos Territórios, prevista para Maio de 1999; b) a realização das primeiras eleições democráticas nos territórios da Cisjordânia e Faixa de Gaza (com a possibilidade da população de Jerusalém Oriental participar no acto eleitoral), destinadas a escolher quer um parlamento, designado Conselho Palestino, de 82 membros, do qual seria escolhido um Executivo e respectivo Presidente, tendo sido definido um calendário para as operações preparatórias dessas eleições¹⁰²; c) a ampliação dos poderes civis transferidos das autoridades militares israelitas, até então responsáveis pela administração, para as autoridades palestinianas; em Agosto de 1994 tinham sido transferidas competências em 5 áreas (educação, saúde, assuntos sociais, turismo e fiscalidade) Na 2ª fase alargaram-se as competências da PA a 8 novas áreas (agricultura, comércio, indústria, seguros, estatísticas, assuntos laborais, gestão municipal, serviços postais, petróleo e gás); d) a libertação de prisioneiros palestinianos detidos por Israel, prioritariamente mulheres, idosos, jovens, e prisioneiros com mais do que 10 anos de cadeia ou que tivessem cumprido dois terços das suas penas¹⁰³.

¹⁰¹ Refira-se que uma das condições que tornaram possível o acordo sobre o reposicionamento das tropas israelitas na Cisjordânia foi o compromisso escrito, assumido por Arafat, de proceder à revisão da carta da OLP, anulando as secções que apelavam à luta armada para destruir o Estado de Israel, operação que não deixaria de levantar oposições no seio de vários movimentos que integram a organização.

¹⁰² No entanto, Israel obteve extensos poderes de veto sobre decisões do Conselho.

¹⁰³ Em anexo foi obtido um compromisso sobre a questão crucial dos recursos hídricos - que fora um dos problemas que durante largos meses haviam impedido o êxito das negociações - e pelo qual Israel admitiu uma distribuição mais equilibrada das águas dos aquíferos dos montes da Margem Ocidental e a realização de investimentos para obter novos recursos dos aquíferos da área Leste, em contrapartida da aceitação pelos palestinianos de adiar a resolução da questão dos direitos e soberania relativamente aos recursos hídricos para as negociações finais do Estatuto Permanente dos Territórios.

A pedido das partes o Acordo foi assinado em Washington a 28 de Setembro, na presença do Presidente dos EUA, do Presidente egípcio e do Rei da Jordânia. Arafat e outros dirigentes da OLP, que tinham tido que fazer várias concessões de vulto para tornar possível o acordo, saudaram-no como abrindo claramente caminho para a criação, no futuro, de um Estado palestino. O Primeiro Ministro de Israel, Yitzhak Rabin, numa declaração feita no dia da assinatura em Washington, manifestou a sua oposição, de momento, à ideia de um Estado para os palestinianos, mas insistiu na expressão de momento, abrindo campo para que no futuro pudessem ser procurados todos os tipos de soluções. Marcadas as eleições palestinianas para Janeiro de 1996, abriu-se um período de intensos esforços, por parte de Arafat e de dirigentes da OLP, para alcançar um acordo com o *Hamas*, o principal movimento radical islâmico, que se opusera frontalmente ao Acordo de Oslo e fora responsável pela vaga de atentados suicidas em cidades de Israel, no sentido de suspender as operações terroristas contra Israel, e eventualmente participar nas eleições. Arafat, apostava nos efeitos da perda de apoio popular da organização, visíveis nos seis meses anteriores e nas consequências das prisões realizadas pelas autoridades palestinianas. Em Outubro alguns dirigentes do *Hamas* da faixa de Gaza e da Cisjordânia pareciam dispostos a aceitar um compromisso e, inclusivamente, estariam na disposição de formar um partido e concorrer às eleições. Mas outros dirigentes políticos, no exterior (na Jordânia e na Síria), bem como a rede de células militares da organização, opuseram-se veementemente a qualquer tipo de participação, considerando que tal reforçaria Arafat e o seu acordo de paz com Israel. Os radicais do movimento defendiam uma escalada de operações suicidas em Israel, para retirar base de apoio a Shimon Peres e a Arafat, provocar os israelitas a exercerem retaliações em larga escala, forçando-os ao encerramento repetido das fronteiras e à proibição de entrada dos palestinianos que trabalhavam em Israel, agravando as já difíceis condições económicas nos territórios. Mas o Acordo de Taba também era difícil de aceitar por uma parte significativa da opinião pública israelita, como se viu pelos violentos ataques desferidos pelo Likud, o principal partido da oposição, por movimentos religiosos ortodoxos e ultra-ortodoxos e por representantes dos colonos. Para essa parte de Israel o Acordo representava a entrega à administração pelos palestinianos de grande parte dos territórios bíblicos da Judeia e Samaria e o início do fim do sonho de ver concretizado o Grande Israel. Já na sua edição de 1993/94 o *Strategic Survey* do I.I.S.S., referindo-se ao significado do acordo Israel/OLP para os judeus dos colonatos, afirmava “..tal significará o fim de uma ideologia, da crença, num outro *Eretz Israel*; a sua maneira de interpretar o sionismo, política e religiosa, será destruída. E, se se der uma retirada paralela dos Montes Golã e o desmantelamento dos colonatos aí

construídos, tal não fará mais do que agravar o problema. Como consequência, Israel confronta-se hoje com um grave cisma nacional, com a possibilidade de se assistir a judeus israelitas combatendo outros judeus”. Como que ilustrando tragicamente esta antecipação, a 5 de Novembro de 1995, durante o maior comício a favor da paz jamais realizado em Israel, o Primeiro-ministro foi assassinado por um extremista de direita judeu, apostado em fazer parar o processo de paz. A morte de Rabin veio criar uma grande incógnita sobre o futuro desse processo, não obstante, no curto prazo, a opinião pública, profundamente traumatizada pelo ocorrido, se ter, na sua maioria, reunido em torno da memória daquele que fora um herói militar, um brilhante estratega e um combatente dos grandes confrontos que Israel travara para a sua sobrevivência, num ambiente regional que lhe era hostil. Nos anos seguintes prosseguiriam as tentativas de relançamento das negociações de Israel com a Síria, mas sem resultados.

16.6. Do Golfo Pérsico para a Bacia do Cáspio. Os EUA e a Turquia na "Nova Fronteira" do Petróleo e do Gás Natural - A implosão da URSS e a independência dos Estados do Cáucaso e da Ásia Central que rodeavam o Mar Cáspio, onde a URSS tinha importantes bases de produção energética em exploração e em desenvolvimento, transformou a bacia energética do Cáspio na nova fronteira que as companhias petrolíferas anglo americanas BP, BG, CHEVRON e EXXON MOBIL procuraram ocupar em parceria com as IOC SHELL, ENI, TOTAL e com as companhias estatais constituídas nesses novos Estados. Ao mesmo tempo na Rússia essas companhias aproximavam-se dos novos oligarcas que controlavam firmas petrolíferas em processo de privatização. A Administração Clinton iria orientar a actuação dessas companhias na bacia do Cáspio no sentido de libertar essa nova fronteira do monopólio das infra-estruturas de transporte de petróleo e gás natural herdadas da URSS, que atravessavam o território da Rússia. A Turquia, dada a sua posição única como "tecto" do Golfo Pérsico e como "ponte" para o Cáucaso e Ásia Central, passou a ocupar um lugar central na estratégia geopolítica e geo-económica dos EUA numa nova Grande Província energética.

16.6.1. A Implosão da URSS e as Novas perspectivas Geopolíticas para a Turquia - Durante a Guerra-fria a política externa da Turquia pautou-se por quatro grandes orientações: **a)** integração na Aliança Atlântica, onde funciona como estado da linha da frente face à URSS, nas fronteiras do Cáucaso e do Mar Negro, estreitando uma aliança privilegiada com os EUA. A pertença à NATO e a mediação americana permitiram manter sob controlo o antagonismo greco-turco, não obstante episódios com pesadas consequências futuras, como o da invasão turca de Chipre de 1974, em resposta a um golpe de estado dos cipriotas gregos, coordenado com Atenas;

b) a aproximação à Comunidade Europeia, com quem manteve o estatuto de associação desde início de 60, em paralelo com a Grécia, que acabou por aderir à CEE em 1981, desequilibrando a relação de forças em desfavor da Turquia¹⁰⁴; política de abertura a leste, traduzida numa aproximação económica à URSS, de quem se tornou grande cliente energético, e cujo mercado foi procurado pelas firmas turcas; **c)** alheamento das questões do Médio Oriente que dominara nos tempos do Império Otomano e uma política de equidistância entre o Iraque o Irão, ambos partilhando com a Turquia a questão curda; receando os turcos um envolvimento desses dois Estados no apoio à guerrilha curda em território da Turquia. De 1989 a 1992 o enquadramento externo da Turquia alterou-se, pelas oportunidades criadas pela implosão da URSS. A retirada da URSS da Europa de Leste, o fim do Pacto de Varsóvia e do COMECON e a sua desintegração abriram oportunidades de relacionamento mais intenso com Estados do Mar Negro e permitiram à Turquia retomar ambições pan-turcas em direcção aos novos Estados saídos da ex-URSS de língua e cultura próximas da Turquia, no Cáucaso e na Ásia Central; **b)** a desintegração da Jugoslávia, e a mudança de regime na Albânia, permitiram-lhe visionar um novo papel balcânico, alterando a relação de força geopolítica com a Grécia, mediante a aproximação a um Estado de maioria muçulmana como a Albânia, ou a Estados como a Macedónia e Bulgária, em que as forças democráticas búlgaras puderam contar nos primeiros tempos com o apoio do partido da minoria turca para exercerem o poder; para além de que a desintegração da Jugoslávia veio permitir à Turquia funcionar como um dos apoios externos à recém-criada República da Bósnia-Herzegovina; **c)** a guerra do Golfo permitiu-lhe constituir-se como retaguarda imprescindível da aliança que derrotou o Iraque, chave da política de criação de uma autonomia curda *de facto* no Norte do País, por coincidência numa área que aquando da criação do Iraque fora reivindicada pela Turquia, que correspondia ao antigo *villayet* otomano de Mossul, uma das bases petrolíferas do Iraque; **d)** o processo de paz no Médio Oriente, sob mediação dos EUA, iniciado após a guerra do Golfo, parecia vir permitir à Turquia desempenhar um importante papel regional, graças nomeadamente ao seu controlo sobre as águas do Tigre e do Eufrates e à possibilidade de intervir na questão dos recursos hídricos, decisiva para o futuro da região.

A Turquia ensaiou até à morte de Turgut Ozal em 1993 um conjunto de movimentos e iniciativas em direcção a todas estas frentes, na base de uma aliança estreita com os EUA e com o objectivo de a transformar num Estado laico, numa economia em rápido processo de abertura e modernização, protagonista chave na zona de fracturas mais densa da parte ocidental da Eurásia.

¹⁰⁴ De tal modo que, a seguir à sua adesão, a Grécia tudo fez para congelar durante 15 anos o eventual reforço das relações da CE com a Turquia.

A aposta na aproximação à agora União Europeia, manteve-se e deveria beneficiar com este reforço inesperado de influência geopolítica, sem qualquer comparação com o da Grécia. Ozal procurou criar um quadro de cooperação regional no Mar Negro/Balcãs que, não excluindo a Rússia, permitisse um reforço de relações da Turquia com Estados saídos do colapso da URSS. Assim por iniciativa turca constituiu-se em 1992 a Zona de Cooperação Económica do Mar Negro (ZCEMN), incluindo Estados ribeirinhos (Turquia, Rússia, Ucrânia, Moldova, Roménia, Bulgária, Geórgia) e quatro outros Estados (Azerbaijão, Arménia, Grécia e Albânia, esta bastante excêntrica relativamente ao Mar Negro, mas contando com fortes relações com a Turquia). Esta Zona não tinha como ambição criar um Mercado Comum regional, mas assegurar uma melhor e maior circulação de bens e pessoas, cooperação em matéria de transportes, comunicações, energia, agricultura e protecção ambiental, devendo levar à definição de projectos concretos de âmbito transfronteiriço que poderiam vir a obter apoio das organizações multilaterais e de um eventual Banco de Desenvolvimento cuja criação foi encarada. Mas este quadro de cooperação regional, ao envolver obrigatoriamente a Rússia, exigia por parte da Turquia a definição de uma rede privilegiada de relações bilaterais e triangulares que permitissem reforçar a sua influência e protagonismo regional. Poderia afirmar-se, como hipótese, que o dispositivo geopolítico que maximizaria a posição da Turquia no Mar Negro, incluiria uma relação privilegiada com a Ucrânia, Azerbaijão e Geórgia, Este dispositivo competia no entanto com um outro liderado pela Rússia, materializado na CEI, funcionando como pólo de aglutinação de Estados que, tinham sido Repúblicas da ex-URSS¹⁰⁵.

16.6.2. Turquia, Cáucaso e Ásia Central. Dificuldades geopolíticas e êxito geoeconómico –

A desintegração da URSS pareceu abrir à Turquia excepcionais oportunidades de competição pela influência junto de quatro de cinco Estados que resultaram dessa desintegração e partilhavam com ela de uma língua com origens comuns e de um passado histórico-cultural com densas relações: o Azerbaijão, no Cáucaso e o Cazaquistão, Turquemenistão e Uzbequistão, na Ásia Central. Os três primeiros dispunham de reservas conhecidas de petróleo e gás que estavam por explorar e que pretendiam desenvolver esses recursos com a participação das companhias petrolíferas ocidentais e dispor de novas rotas de escoamento do petróleo e gás que diminuíssem a sua total dependência da rede de oleodutos e gasodutos da ex-URSS, que privilegiavam a Rússia como território de trânsito. E todos eles pretendiam consolidar uma autonomia face a

¹⁰⁵ Tendo alguns sectores russos encarado a hipótese de alargar selectivamente a Estados como a Bulgária, com quem a Rússia desejava ter relações estreitas.

Moscovo (embora entre eles o Azerbaijão fosse o mais ambicioso nesta posição) e permanecer imunes à influência do fundamentalismo islâmico, ambos os objectivos apontando para as vantagens de fortes relações com a Turquia com um Estado laico, uma economia de mercado com um forte sector estatal, uma aliança com os EUA e relações institucionalizadas com a UE. Assim o dispositivo geopolítico que permitiria maximizar a influência turca no Cáucaso e Ásia Central, integraria como aspectos principais: **a)** a escolha do Azerbaijão como aliado privilegiado, apoiando o desenvolvimento da sua autonomia e prosperidade, integrando os consórcios ocidentais que desenvolvessem e explorassem os jazigos petrolíferos azeris, nomeadamente no “offshore” do Mar Cáspio; conseguindo construir uma nova rota de escoamento do petróleo que, partindo de Baku, desembocasse no porto turco de Ceyhan do Mediterrâneo Oriental, curto circundando as redes de transporte energético russas e oferecendo, por interconexão com esta rota (através de uma ligação sob o Cáspio), uma saída para o petróleo dos novos jazigos do Cazaquistão; **b)** a organização de um Fórum que reunisse os países turcófonos, apostando no estreitamento das relações culturais, audiovisuais, económicas e de transportes, valorizando a plataforma do Azerbaijão como nó chave desse agrupamento; **c)** a aceitação da Organização de Cooperação Económica (ECO) como organização de cooperação económica regional, que excluindo a Rússia permitisse reunir a Turquia e dois dos rivais pela influência na Ásia Central, Irão e Paquistão, co-fundadores dessa organização, com os cinco estados turcófonos já referidos, o Tadjiquistão persófono e o Afeganistão.

Mas uma qualquer estratégia de afirmação regional da Turquia no Cáucaso e na Ásia Central iria contar com a oposição: **a)** da Rússia, para quem o controlo sobre o Cáucaso era chave para a influência na Ásia Central, no Mar Negro e na sua própria fronteira sul; **b)** do Irão que contando com uma forte minoria azeri na parte setentrional do país receava a independência e prosperidade de um Azerbaijão alinhado com a Turquia, e que encara a Ásia Central como uma área privilegiada de influência, cercada que estava no Golfo Pérsico por potências e Estados adversários; **c)** da Arménia, cujo antagonismo intenso com a Turquia tinha as suas raízes no genocídio perpetrado pelos turcos, no período imediatamente a seguir à queda do Império otomano, em 1915. A actuação separada e conjugada destes três Estados contribuiu decisivamente para que o dispositivo ambicionado pela Turquia estivesse em meados da década de 90 longe de se concretizar. Assim: **a)** no Azerbaijão assistiu-se à derrota das forças azeris face à aliança dos arménios do enclave de Nagorno Karabakh com a Arménia e a diáspora arménia, traduzindo-se na perda de controlo de Baku sobre aquele enclave, e na conquista pelas forças arménias do corredor de Lachine que o ligava directamente à Arménia; ao afastamento do poder das forças

políticas mais declaradamente pro-turcas; à imposição de uma participação de empresas russas no consórcio que iria explorar os novos jazigos do Cáspio e à decisiva intervenção russa na escolha das rotas iniciais de escoamento do petróleo aí produzido, que deveriam utilizar um porto russo e outro na Geórgia (em detrimento da opção da travessia do território turco, pelo menos no curto prazo) **b)** na Ásia Central, o Irão conseguiu estruturar uma relação com o Turquemenistão, de que se destacaram a criação de uma nova rota de escoamento do gás natural turquemeniano e a interligação das redes de caminho de ferro dos dois países, que além de oferecer o porto iraniano de Bandar Abbas como saída para o Índico aos Estados da Ásia Central permitiria concretizar uma rota meridional de ligação ferroviária do Irão até à China; Na Ásia Central o Cazaquistão, além de apostar no estreitamento das relações com a Rússia a nível económico, reorientou as suas relações externas por forma atribuir maior importância à China para equilibrar essas relações estreitas com a Rússia, sem deixar de se abrir às companhias energéticas dos EUA e de outros países ocidentais; **c)** a guerra civil no Afeganistão, e a luta de influência neste país entre o Paquistão, o Irão, o Uzbequistão e a Rússia, deslocou o centro de gravidade político da Ásia Central mais para oriente, para longe da Turquia.

Em termos geo-económicos a Turquia viu valorizar-se a sua posição. Com efeito os EUA apoiaram a entrada das empresas petrolíferas anglo-americanas no Cáucaso e na Ásia Central procurando transformá-la em local obrigatório de passagem das novas rotas da bacia do Cáspio para o exterior. A Turquia era já o local de passagem do petróleo oriundo da região curda do Iraque (bacia petrolífera de Kirkuk) que de 1991 a 2003 funcionou com autonomia política face a Bagdad, sob a protecção militar da aviação dos EUA. No caso do Azerbaijão, as empresas internacionais presentes nos novos campos em que assentou nos anos seguintes a emergência do país como um produtor chave da bacia do Cáspio estiveram no essencial organizadas no consórcio Azeri-Chirag-Guneshli (ACG). Este conjunto de campos de petróleo e gás natural passaram a ser explorados por um consórcio de dez companhias que assinaram contratos de extracção com o Governo do País, o consórcio *Azerbaijan International Operating Company*, que incluía algumas das maiores IOC, como a BP, a CHEVRON e a EXXON, mas também a NOC norueguesa STATOIL, independentes como a DEVON ou a AMERADA HESS; mas que também integrava empresas de países sem tradição empresarial de primeiro plano no mundo do petróleo como as japonesas INPEX e ITOCHU ou a turca TURKIE Petrolleri, bem como a Companhia estatal azeri, a SOCAR. Tradicionalmente o Azerbaijão podia aceder aos mercados internacionais para colocar o seu petróleo através de um oleoduto de dimensão reduzida (100 mil barris /dia) que ligava o terminal de Sangachal ao porto russo de Novorossiysk, no Mar Negro. A

importância do Azerbaijão não resultava só do seu potencial de produção mas também do papel chave que veio a desempenhar na instalação de oleodutos e gasodutos que permitiram fazer o *by pass* da rede russa, utilizando a Geórgia e a Turquia como países de trânsito, tais como: o oleoduto BTC (Baku -Tiblissi-Ceyhan), com uma capacidade actual de 1 milhão de barris /dia, ligava os campos petrolíferos ACG no Cáspio ao porto turco de Ceyhan no Mediterrâneo Oriental passando pela Geórgia; este oleoduto que começou a funcionar em 2006 fornecendo vários países europeus, nomeadamente a Itália, sendo operado pela BP mas propriedade do consórcio AIOC; o oleoduto Baku-Supsa, de muito menor dimensão (cerca de 150 mil barris/dia) que ligava o Azerbaijão ao porto de Supsa na costa da Geórgia no Mar Negro, sendo igualmente propriedade do consórcio AIOC e operado pela BP¹⁰⁶.



FONTE: SOUTH CAUCASUS PIPELINE, WIKIPEDIA

No Cazaquistão as IOC anglo americanas estiveram associadas desde 1993 ao desenvolvimento dos dois maiores campos petrolíferos do país, Tengiz e Karachagank. O primeiro é actualmente o principal responsável pela produção do Cazaquistão e o maior do mundo à profundidade a que é explorado, tendo vindo a ser desenvolvido desde 1993 pela *joint venture* Tengizchevroil entre a empresa estatal Kazmuniagas (20%) e a Chevron (50%), Exxon Mobil (25%) e a russa LUKarco (5%), envolvendo um investimento de 20 biliões de dólares. A sua produção máxima é estimada em 750 mil barris /dia. O Karchaganak, situado na proximidade da fronteira com a Rússia tem reservas provadas de 8/9 biliões de barris de petróleo bruto e de condensados de gás e 47tcf de gás natural. A sua produção poderá vir a situar-se no 700 mil b/d e é explorado pelo consórcio KPO na base de um PSA (*Production Sharing Agreement*) assinado em 1997 com o compromisso de desenvolvimento total do jazigo em 40 anos. O consórcio incluía a AGIP/ENI (32,5%) a British Gas (32,5%), a Chevron (20%) e a

¹⁰⁶ É utilizado pela Exxon Mobil que, integrando o consórcio AIOC, não é sócia do BTC.

Lukoil (15%). A possibilidade de escoar o petróleo e o gás natural por rotas alternativas às que passassem pela Rússia e utilizassem a Turquia foi mais difícil pela decisão tomada em 2001 de construir um novo oleoduto Rússia/Cazaquistão, que liga os jazigos gigantes de Tengiz e de Karachagank ao porto russo de Novorossiysk no Mar Negro, tendo a Rússia e o Cazaquistão acordado em expandir a sua capacidade de 700 mil barris/dia para um pouco mais do dobro em 2013, data inicial da sua finalização. O consórcio que explora este novo oleoduto tem a participação minoritária da norte americana Chevron e da Oman Oil.

16.6.3. A Turquia como Aliado Crucial dos EUA no Médio Oriente/Golfo Pérsico no Período do Imediato Pós Guerra-fria - Em Fevereiro de 1996, e para surpresa de muitos, a Turquia e Israel assinaram um acordo de cooperação militar, que permitia às forças aéreas de cada um dos países a possibilidade de utilizar o espaço aéreo e as bases do outro. O *Financial Times* de 3 de Junho de 1996 transcrevia um extracto de um comentário de um especialista americano sobre este acordo, que referia que os laços entre os dois países “*reflectiam o desapontamento turco com as posições árabes sobre a questão de Chipre, o PKK e as águas do Tigre e Eufrates*” e acrescentava que a Turquia e Israel tinham muito em comum: eram ambos aliados dos EUA; eram democracias; tinham economias de mercado, receavam ambas o recrudescimento do fundamentalismo islâmico e estavam ambas relativamente isoladas no Médio Oriente. Ao que se poderia acrescentar que ambas tinham interesse em pressionar a Síria. O acordo Israel/Turquia (facilitado pelos Acordos de Oslo) deve ser visto em paralelo com a actuação dos EUA no sentido de transformar a Turquia no ponto de passagem obrigatória das novas rotas de petróleo e gás natural da bacia do Cáspio para o exterior, fazendo o *bypass* da Rússia. Traduziu uma nova tentativa dos EUA de definir um novo triângulo no Médio Oriente/Golfo Pérsico (Turquia, Israel, Arábia Saudita) que permitisse compatibilizar as suas alianças na região, enquanto aplicava a dupla contenção do Irão e do Iraque.

16.7. Do Golfo Pérsico para a Ásia Central ou o Afeganistão dos Soviéticos para os *Talibans*

Referimos anteriormente que o reforço da aliança militar da Arábia Saudita com os EUA aquando da guerra do Golfo levou a uma quase completa ruptura com as forças islâmicas radicais que tinham combatido os soviéticos no Afeganistão, contando com o apoio do Paquistão, Arábia Saudita, EUA e China, tornando assim muito mais difícil a estabilização política deste País (e do próprio Paquistão) após a retirada dos soviéticos e a queda do regime por eles instalado. Esta relação entre dois dos teatros de conflito do Arco de Crise seria muito importante para o futuro.

16.7.1. Afeganistão, etnias, partidos. Uma matriz básica para compreender uma evolução turbulenta - Pouco antes da saída das tropas soviéticas do Afeganistão, o Paquistão, com apoio dos EUA, procurou formar um Governo Interino do Afeganistão (GIA), que deveria constituir uma alternativa ao regime pró-soviético que continuou no poder em Cabul e outras cidades. Os serviços secretos militares paquistaneses (ISI) convocaram em Fevereiro de 1989 uma *shura* (assembleia tradicional) para eleger o GIA, na qual participaram os sete partidos da aliança baseada em Peshawar e todos os comandantes militares da guerrilha no terreno. Com o apoio saudita foi escolhido para Primeiro-ministro desse governo interino, com forte representação dos movimentos mais fundamentalistas, o líder do pequeno partido ligado à seita Wahhabita da Arábia Saudita. Ao mesmo tempo a ofensiva desencadeada contra Jalalabad que deveria, se tivesse êxito, marcar o início da derrocada militar das autoridades de Cabul e precipitar uma vitória das forças apoiantes do governo interino, foi um fracasso. Esta derrota e o facto de terem sido alienados sectores importantes da resistência afegã no processo político referido fez que o regime de Cabul pudesse ter sobrevivido mais uns anos. O regime afegão só foi derrubado em 1992, com a tomada de Cabul por uma coligação que envolveu as forças de base Tadjique do Comandante *Massoud* e do Jamiat-i-Islami, os Hazaras do Hizb-i-Wadhat e as tropas Uzbeques daquele que fora um pilar do regime pró-soviético, o General *Rashid Dostam*, cuja mudança de campo foi assim decisiva para a queda do regime. Os *pashtouns* do Hizb-i-Islami, de *Hekmatyar* ficaram de fora desta coligação e fora de Cabul, eles que haviam sido as forças mais apoiadas pelo eixo EUA/Paquistão/Arábia Saudita durante a guerra contra a ocupação soviética e no primeiro período após a retirada das tropas. Mas os *Pashtouns* eram e são a maior etnia do Afeganistão¹⁰⁷ de raiz religiosa sunita, tradicionalmente ocupando os topos da sociedade afegã, residindo tradicionalmente ao longo de uma cintura abrangendo o sudoeste, o sul e o noroeste do Afeganistão. Estavam profundamente divididos em termos tribais, destacando-se duas confederações tribais principais. Os *Durranis* a sul tinham Kandhar como cidade mãe e constituíram a base da monarquia afegã desde há mais de um século, tendo sido marginalizados desde o derrube da monarquia e a invasão do país pela tropas soviéticas, levando a que a cena política fosse ocupada pela confederação dos *Ghilzay*, que forneceu parte dos apoios ao regime e constituiu em conjunto com as tribos desorganizadas do Nordeste a base da principal força *pashtun* que se opôs aquele regime: o partido Hizb-i-Islami dirigido por *G. Hekmatyar*, apoiado no Paquistão por sectores militares e pelo partido Jamiat-i-Islami e ligado a movimentos guerrilheiros islamistas e anti-indianos no Caxemira.

¹⁰⁷ Oliver Roy, no nº de 1996 de “*L'État du Monde*”.

Ora a coligação que tomou Cabul em 1992 traduzia um alinhamento não *pashtoun* por demais evidente e claramente desequilibrado, em função da composição étnica do país. Contava com o apoio do Irão que podia aspirar a estar no centro da política afegã pós-soviética, quando tinham sido regionalmente o Paquistão e a Arábia Saudita os principais apoios da guerrilha islâmica durante os anos da guerra de libertação. *Massoud* desejava um Afeganistão unificado, em que os *pashtouns* não detivessem no futuro o monopólio do poder, e *Dostam* era adepto de uma solução federal. *Hehmatyar* manteve uma pressão militar contra a coligação, procurando provocar a ruptura entre as suas partes constituintes e abrir de novo caminho à supremacia *pashtoun* e à sua confederação tribal. No contexto de negociações internacionais foi entretanto alcançado um acordo nacional, que colocou na presidência *B. Rabbani*, tadjique do *Jamiat-i-Islami*, *Hekmatyar* como Primeiro-ministro e *Massoud* como Ministro da Defesa. Mas as forças *pashtouns* foram mantidas à margem do poder efectivo e fora de Cabul. Para melhor compreender a evolução seguinte convém recordar que em 1991, durante a guerra do Golfo *Hekmatyar* apoiou *Saddam Hussein*¹⁰⁸. Após 1992 o Governo paquistanês cortou com *Hekmatyar* acompanhado pela Arábia Saudita, mas a grande liberdade de actuação de sectores do *ISI* e o apoio do partido paquistanês *Jamiat-i-Islami* manteve ainda *Hekmatyar* como um personagem central da política afegã.

16.7.2. Mudanças de Alianças sem Resultados definitivos - A 1 de Janeiro de 1994 dá-se nova reviravolta política, com a mudança de campo do General *Dostam* e dos *Hazaras* do *Hizb-i-Wadhat*, que rompem com os *tadjiques*, aliam-se a *Hekmatyar* e desencadeiam um golpe de Estado para depor *Rabbani* e *Massoud*. O golpe fracassou e os combates entre as duas forças arrastaram-se sem que Cabul tenha sido conquistada pelos revoltosos. Entretanto travavam-se combates a norte junto a *Kiunduz*, que foi alternadamente passando das mãos de *Dostam* para as das tropas governamentais. O país foi-se dividindo em fidelidades regionais, de maior ou menor dimensão. A norte *Mazar-el-Sharif* era a base de retaguarda de *Dostam*, o nordeste era partilhado pelos tadjiques e seus aliados ismaelitas e forças de *Hekmatyar*. *Massoud* controlava Cabul e a ocidente a cidade de *Herat* era um quase emirato dirigido pelo chefe militar, aliado dos tadjiques, *Ismail Khan*. O resto do país foi-se esboroando numa multiplicidade de pequenos feudos locais dominados por senhores da guerra que, terminado o acesso aos apoios financeiros que os alimentaram durante a luta contra os soviéticos, passaram a ter como receitas os impostos sobre

¹⁰⁸ Enquanto, nas forças armadas do Paquistão e nos *ISI*, certos sectores defendiam um não envolvimento de forças paquistanesas ao lado dos EUA e dos aliados, ao mesmo tempo que viam com bons olhos uma aproximação regional ao Irão.

os cultivadores de ópio ou as que resultavam da participação activa no próprio comércio de drogas. Em poucos anos o Afeganistão transformou-se no principal produtor mundial de heroína. No Outono de 1994 o impasse militar era total e o representante do Secretário Geral da ONU esforçou-se ainda por pôr de pé uma fórmula política, prevendo a substituição do presidente Rabbani por um conselho de personalidades apolíticas representando as diferentes províncias, apoiado por uma força de interposição com tropas vindas de todo o país. Pouco tempo depois deste plano estar finalmente aceite pelas partes, tornou-se caduco com a emergência dos *taliban*.

A aliança Uzbeques/Hazaras/Pashtouns (de Hekmatyar) que tentou, sem êxito controlar Cabul, dividir “a meio” as forças alinhadas com os tadjiques de Massoud e Tallbani (separando Ismail Khan, na sua praça forte de Herat, no oeste do país, das tropas de Massoud em Cabul e no Nordeste) e estender o seu poder ao conjunto do país parece ter representado, em termos de alinhamentos regionais, uma aproximação entre: a) alguns sectores dirigentes do Paquistão que, pretendendo um acesso mais facilitado à Ásia Central (o que era permitido pela continuidade territorial Norte/Sul que a aliança garantia), defendiam igualmente uma maior aproximação do Irão; b) sectores dirigentes do Irão que pretendiam reforçar os laços com o Uzbequistão, em paralelo com os já desenvolvidos com o Turquemenistão e ampliar a sua influência a oeste, retirando Herat, símbolo da influência cultural persa, aos tadjiques da Jamiat-i-Islami.

16.7.3. Os Taliban e a nova política afegã do Paquistão. Em busca da profundidade estratégica face à Índia - Já em 1992 após a guerra do Golfo sectores dirigentes do Paquistão, com o apoio da Arábia Saudita, haviam decidido abandonar oficialmente Hekmatyar (para mais acusado de ter a sua organização fortemente envolvida no tráfico de droga), sem deixar de privilegiar a aliança com os *pashtouns*. Tal decisão não fora provavelmente partilhada por sectores militares dos serviços de espionagem que eram há muito os tutores de Hekmatyar. Em 1993, realizaram-se eleições no Paquistão e a vitória coube ao Partido do Povo Paquistanês (PPP) e Benazir Bhutto foi nomeada Primeiro-ministro. Contara sempre, mesmo na oposição, com o apoio do partido fundamentalista paquistanês Jamiat-i-Ulama Islami (JIU), sob influência da escola islâmica designada Deobandista (da cidade de Déoband na Índia) adversária do islamismo político do partido JIU (que fora a base de apoio político principal do regime do General Zia Ul-Haq e um parceiro instável da facção da Liga Muçulmana liderada por Nawaz Sharif, anterior Primeiro Ministro). Aquele partido era frontalmente anti-xiita, mas também anti-wahhabita (a corrente fundamentalista sunita dominante na Arábia Saudita). O Ministro do Interior do novo governo, Naseerulah Babar, de etnia *pashtoun*, era defensor de uma ligação

estreita entre o Paquistão e a Ásia Central ex-soviética, oferecendo o seu território como saída para o Indico, e para o exterior dessa região geograficamente encravada e ainda dependente das redes de oleodutos, gasodutos e transportes terrestres herdadas da ex-URSS. Para o êxito dessa estratégia concebida no contexto da competição com o Irão era necessária a estabilização do Afeganistão sob uma autoridade central forte que pacificasse o país e permitisse a instalação e a utilização em segurança de novas redes de oleodutos e gasodutos e de eixos de transporte.

O governo de Bhutto sob a influência de Babar veio alterar radicalmente a orientação dos apoios do governo aos movimentos afegãos, concentrando-os nos *Taliban*, também conhecidos como “estudantes de teologia” e que eram uma organização fundamentalista formada como força político-militar a partir das escolas religiosas superiores (ou *madrassa*) *deobandis* patrocinadas pelo Jamiat-i-Islami (JIU), em território paquistanês no Baluchistão e nas províncias do Noroeste do Paquistão. Durante os anos da guerrilha afegã contra as forças soviéticas haviam-se abrigado no pequeno movimento nacionalista de *Harakat-i-Enqlab Islami*, de *Nabi Mohamedi*. Os *Taliban* pertenciam à etnia *pashtoun* e na sua maioria provinham da confederação tribal *Durrani*, marginalizada desde a queda da monarquia afegã em 1973, mas não excluía elementos da confederação rival dos *Ghilzay*. O centro de gravidade político dos *Durrani* era Kandhar no sul. Defendiam a unidade e centralização do Afeganistão sob um regime islâmico e eram pouco contemporizadores com eventuais desejos de autonomia das outras etnias do país.

16.7.4. Os Taliban à Conquista do Afeganistão. Vitórias e Impasses - contando no Paquistão com o apoio do Ministério do Interior/*Jammat*, que substituíra o anterior eixo Serviços Secretos Militares/*Jamiat*, os *Taliban* foram armados com equipamento pesado, comunicações modernas e foi-lhes assegurado um fluxo de munições e apoio logístico de qualidade. Em Outubro de 1994 conquistam Kandahar e em Janeiro de 1995 Ghazni. Aventuram-se a uma primeira ofensiva contra Cabul em Fevereiro de 1995, conquistando o quartel-general do movimento de *Hekmatyar*. Mas às portas da cidade recusaram uma solução de compromisso elaborada pela ONU e exigiram o desarmamento das tropas governamentais. Convidados a entrar na cidade pelo movimento xiita de base hazara Wahadat foram rechaçados pelas tropas fiéis a Massoud. Pouco depois apareceu morto o líder do Wahadat, o Cheique Mazari, quando se encontrava sob detenção dos Taliban, facto que veio a criar, posteriormente, um antagonismo permanente entre os xiitas do Afeganistão e os “estudantes de teologia”. Face ao insucesso a ofensiva sobre Cabul, os Taliban mudam de alvo e dirigem-se para sul, em direcção ao território controlado pelo senhor da guerra Ismail Khan, com o objectivo de se apoderarem da base aérea de Shindand,

situada na fronteira entre as zonas persófonas e *pashtouns* do sul do Afeganistão, mas a sua ofensiva falhou. Em meados de 1995 os Taliban tinham conquistado a maioria da cintura territorial *pashtoun*, mas não tinham conseguido entrar no território dominado pelas outras etnias. Esta situação mudou em Setembro, com a conquista de Herat controlada por Ismail Khan, que fugiu para o Irão. Com esta conquista os Taliban abriram um corredor do Turquemenistão até à fronteira com o Paquistão, que tornava possível encarar a construção futura de oleodutos e gasodutos que, partindo dos grandes jazigos energéticos daquele país ex-soviético, pudessem chegar ao Índico, a um porto paquistanês. A tomada de Hérat foi vista com alarme pelo Irão, que passou a estar envolvido em actuações políticas destinadas a congregar vários movimentos hazaras, usbeques e tadjiques contra as pretensões centralizadoras dos Taliban¹⁰⁹.

Ainda em 1995, os Taliban tentam segundo ataque a Cabul e falham de novo. Em Maio de 1996, face à eventualidade de novos ataques contra a capital, Hekmatyar reconcilia-se com o Presidente Rabbani e com Massoud, mas já era tarde. Em Setembro de 1996 os Taliban entravam vitoriosos em Cabul, onde impõe rapidamente a prática de um islamismo radical. A queda da capital levou à formação apressada de uma coligação anti-Taliban, reunindo forças políticas e militares uzbeques, hazaras e tadjiques (semelhante à que tomara Kabul em 1992 e que fora rompida depois), que antes fora impossível formalizar, não obstante as diligências de alguns países da região. Esta coligação, atravessada por desconfianças resultantes de sucessivas mudanças de alianças de alguns dos seus participantes, procurou, numa primeira fase tentar impedir o avanço dos Taliban para norte e nordeste (em direcção ao túnel estratégico de Salang e aos desfiladeiros que dão acesso ao vale de Panshir). Nos anos seguintes foram gradualmente controlando o conjunto do País reduzindo o espaço da Aliança do Norte dirigida por Massoud e apoiada pela Índia, Irão e Rússia. E seria o regime Taliban, dirigido pelo Mullah Omar que recebeu Bin Laden convidado a sair do Sudão pela pressão da Arábia Saudita e dos EUA, transformando assim o Afeganistão na maior base da nascente AlQaeda.

16.7.5 Do Afeganistão para a Caxemira - Em 1989, após o início da retirada da URSS do Afeganistão registou-se um reactivar da guerrilha anti-indiana na Caxemira, contando com a deslocação de militantes islâmicos que haviam combatido a ocupação soviética, procurando capitalizar o descontentamento popular face eleições estaduais realizadas em 1987 no estado indiano de Jammu e Casmhira, cujos resultados os partidos e movimentos anti-indianos consideraram falseadas. Os serviços secretos do Paquistão foram acusados pelas autoridades

¹⁰⁹ Partilhando as apreensões do Irão, encontravam-se também a Rússia e a Índia.

indianas de coordenarem esta transferência de militantes e apoiarem movimentos radicais islâmicos, alguns dos quais vieram a alinhar com a Al Qaeda. Recorde-se que as relações entre a Índia e o Paquistão desde a partição da Índia Britânica em 1947 foram marcadas por forte antagonismo, que esteve na origem de três guerras, duas directamente associadas à questão da Caxemira e a terceira levando à partição do Paquistão e à independência do Bangladesh. Este antagonismo fundador inseriu-se no confronto entre as superpotências, com o Paquistão a ser o aliado privilegiado dos EUA na região (embora em graus diferentes conforme os períodos) e a Índia a ser, nomeadamente a partir da assinatura de um tratado de Amizade e Cooperação em 1971, um aliado estratégico da URSS. A tensão entre os dois países encontrou expressão ao nível de uma corrida aos armamentos, em que a Índia assumiu em permanência o espectro de uma guerra em duas frentes, dada a sua conflitualidade com a China (guerra de 1961) e o entendimento político e estratégico entre China e Paquistão. Essa corrida aos armamentos traduziu-se em programas de desenvolvimento de armas nucleares em ambos os países, tendo a Índia realizado os primeiros testes atómicos em 1974 e num empenho, por parte de ambas, em obter ou desenvolver capacidades na área dos mísseis balísticos. No entanto, pode dizer-se que a inserção na bipolaridade da Guerra-fria manteve as tensões e a corrida aos armamentos sob relativo controlo. As relações bilaterais directas, responsáveis por um longo período de paz (o acordo de Simla em 1972 incluía cláusulas que apontavam para a resolução pacífica, no âmbito bilateral, de todas as questões contenciosas, incluindo a de Caxemira até 1984). As relações sofreram novo período de agravamento e na década de 80 e início dos anos 90 os dois vizinhos estiveram próximos de um conflito armado por três vezes, 1984, 1987, e 1990, e por duas vezes uma reconciliação pareceu possível. Uma em 1988 e outra poucos anos mais tarde, tendo a última levado à assinatura de um acordo de não ataque às instalações nucleares da outra parte e a um acordo, entretanto abortado, de redução mútua de forças no glaciar de Siachen que as tropas indianas haviam ocupado em 1984. De acordo com Shekar Gupta¹¹⁰, o movimento mais significativo nas relações entre os dois países ter-se-ia dado em Fevereiro de 1994, por iniciativa da Índia, que apresentou ao Paquistão seis propostas para reforço da confiança mútua, que incluíam, nomeadamente, um compromisso por parte de cada um dos países de não empregar a sua capacidade nuclear contra o outro; uma retirada recíproca de forças do referido glaciar de Siachen, para linhas pré-definidas, e sem prejuízo das reivindicações territoriais de cada um; o estabelecimento de melhores canais de comunicação entre as Forças Armadas dos dois países; e uma proposta para resolução de um pequeno diferendo sobre águas territoriais. Em resposta, o

¹¹⁰ GUPTA, Shekar "India Redefines its Role" Adelphi Paper 293, Janeiro 1995, Londres.

Paquistão além de afirmar que a primeira proposta indiana era desprovida de sentido por não possuir armas nucleares, considerava que a discussão das outras propostas só faria sentido depois de discutir Caxemira. Entretanto a evolução política neste território e nas políticas internas do Paquistão e da Índia tornaram pouco provável qualquer entendimento entre os dois países acerca da Caxemira. O Paquistão defendia que a população da área da Caxemira sob administração indiana tivesse oportunidade de se manifestar num referendo previsto numa Resolução do Conselho de Segurança da ONU, em que a escolha seria entre a integração num ou noutro dos países; e apostou desde cedo na internacionalização do problema; tendo sempre como um aspecto central da sua política externa a reivindicação da totalidade da Caxemira, território maioritariamente muçulmano; por sua vez, movimentos islamistas paquistaneses e afegãos vinham a colaborar a nível não oficial, mas activamente, na revolta contra o domínio indiano. A Índia estava empenhada em acabar com a rebelião na parte que controlava, desencadeada em 1990, e em consolidar a integração do território que administrava, tendo para oferecer um estatuto de larga autonomia, previsto na própria Constituição indiana, mas rejeitado por forças políticas internas, como o BJP; o governo indiano, colocado entre a guerrilha muçulmana no território e a intransigência dos radicais hindus em Deli, tinha estreita margem para negociar e só aceitaria fazê-lo num quadro exclusivamente bilateral. Foi-se desenvolvendo no interior da Caxemira entre as gerações mais jovens uma posição de rejeição de integração, quer na Índia, quer no Paquistão, e de defesa da criação de um país independente, tendo a rebelião de 1990 sido desencadeada em grande parte por essas forças, o que veio tornar ainda mais complexa a resolução do problema¹¹¹. Alguns consideraram que esta questão poderia escapar ao controlo de qualquer dos Governos, limitados na sua margem de manobra e despoletar um confronto armado que poderia envolver a ameaça de uso de armas nucleares. Outros consideravam como mais provável a continuação de escaramuças diplomáticas e de um conflito de baixa intensidade¹¹². A Índia observou com alarme a tentativa por parte do Paquistão de com as milícias islâmicas *Taliban* assegurar uma posição política dominante no Afeganistão, abrindo um corredor de comunicação directo entre os seus portos no Índico e a Ásia Central ex-soviética, nomeadamente Uzbequistão e Turquemenistão, competindo directamente nesse objectivo com o Irão e com a Índia, que naturalmente estava interessada na energia e nos mercados daquela região.

¹¹¹ Recorde-se que o Paquistão se opõe a uma Kashmira unificada e independente, inclusivamente por receios de insegurança futura na estratégica estrada de Karakorum que o liga à China sua principal aliada na região.

¹¹² Sendo que a questão da Caxemira constitui para a Índia uma séria limitação à sua actuação internacional, à busca de parceiros e à própria redefinição das suas prioridades estratégicas e de desenvolvimento das suas Forças Armadas (como por exemplo a sua transformação numa potência marítima, próxima de uma das regiões de maior importância estratégica mundial - o Golfo Pérsico).

CAPITULO 17 - O NOROESTE DO PACÍFICO E A ASIA DO SUL NO PÓS-GUERRA FRIA. DEMARCANDO AMBIÇÕES

17.1. A Ásia Pacífico - da Fase Final da Guerra Fria à Implosão da URSS

Recorde-se que a dinâmica geopolítica da Ásia/Pacífico entre 1978 e 1989 tinha sido basicamente caracterizada por: 1) Crescimento do poder estratégico soviético na região, concentrado no Nordeste da Ásia, mas incluindo a ampliação do seu poderio naval, com a tentativa de alargar a área de influência geopolítica para o Sudeste da Ásia, apoiando o expansionismo do Vietname na Península Indochinesa (Cambodja e Laos), e com a tentativa de transformar o Vietname num ponto de apoio da sua penetração naval para sul, na proximidade das rotas marítimas de acesso ao Nordeste asiático, peninsular ou insular; e 2) Aproximação dos EUA à China, consagrada no reconhecimento diplomático mútuo, início de uma colaboração na área militar; e numa forte coordenação geopolítica entre ambos, com a China a pertencer às duas coligações lideradas pelos EUA que tiveram como objectivo travar o expansionismo soviético, respectivamente no Sudeste Asiático (coligação que envolvia a Tailândia e outros países da ASEAN) e no Afeganistão (coligação que envolvia o Paquistão, tradicional apoio da China no seu confronto com a Índia, principal aliado asiático da URSS, e a Arábia Saudita); e no reforço geral das relações triangulares EUA/China/Japão.

Na Ásia/Pacífico acumulavam-se questões não resolvidas aos níveis da configuração do Sistema de Estados, do elenco de contenciosos territoriais, do quadro de distribuição de poder e da viabilidade das posturas estratégicas das principais potências. Questões que pela importância dos actores envolvidos, o potencial de violência que encerravam e as consequências profundas que poderiam vir a ter na capacidade dos EUA manterem a sua presença mundial nos termos actuais deram aos processos em curso nesta região uma dimensão global. O contexto estratégico da Ásia/Pacífico apresentou durante década de 90 e em continuidade com as décadas anteriores três características principais: **1)** a ausência de quadros multilaterais de segurança alargados à região, do tipo do que se concretizou na Europa com a criação da Aliança Atlântica, reunindo os EUA, o Canadá, Estados da Europa Ocidental e a Turquia; **2)** a existência de uma rede de alianças bilaterais entre os EUA e vários países asiáticos, tendo como base o “Sistema de S. Francisco”, cidade onde foram assinados em 1951, os tratados que consagraram as alianças dos EUA com o Japão (*Mutual Security Treaty*), com as Filipinas (*Mutual Defence Treaty*) e o acordo EUA/Austrália/Nova Zelândia (ANZUS). Esta rede de alianças asiáticas dos EUA foi posteriormente alargada à Coreia do Sul, em 1953, Taiwan, em 1954, revogada na sequência da normalização das relações EUA/China, e Tailândia, em 1962). Este dispositivo era compatível

com a possibilidade de formação eventual de coligações lideradas pelos EUA com outras potências não abrangidas naquele sistema de alianças e para objectivos específicos; 3) a existência do *Five Power Defence Arrangement* sistema de segurança multilateral parcial que reunia Grã-Bretanha, Austrália, Nova Zelândia, Malásia e Singapura, com o objectivo principal de assegurar a defesa destes dois últimos Estados, anteriormente do Império Britânico. Por sua vez, o Nordeste do Pacífico era marcado por incertezas ao nível da configuração do Sistema de Estados: a) o processo da reunificação coreana, que levantava a questão de saber se iria ser precedido por um conflito militar intercoreano, se seria susceptível de se realizar gradualmente, com enquadramento multilateral EUA/China ou se precipitaria na base de um nacionalismo coreano, que aproximasse os dois regimes mantendo em aberto a opção nuclear da Coreia reunificada; b) o processo da reunificação chinesa, podendo perguntar-se se iria determinar uma guerra asiática, se viria a concretizar pela aproximação entre China e Taiwan na base da defesa dos interesses da Grande China em oposição ao Japão, ou se realizaria pela aceitação pela China, eventualmente com um poder central fraco, de uma solução do tipo Confederação que contemplasse uma autonomia militar para Taiwan, após um processo de reconhecimento internacional mais substancial.

17.1.1 China. Crescimento e Armamento: a "Outra" Modernização - o crescimento da China assente na abertura e integração na economia mundial e na base de uma relação de forte complementaridade geoeconómica com os EUA foi um facto marcante em toda década de 90, não se pode esquecer que entre modernizações que a RPC empreendeu a partir de 1978 se inclui uma que começou a ganhar forma nesta década: a sua modernização militar¹¹³. Recorde-se que orçamento da Defesa da RPC (considerando as despesas que são oficialmente declaradas como tal, e que incluem o que está encoberto noutras despesas da administração central e o que resulta dos meios libertados pelo extenso complexo industrial controlado pelos militares) veio a crescer rapidamente, para se colocar em 1995 entre os maiores do mundo, embora muito abaixo do Japão. Esse reforço de meios insere-se ao que tudo parece indicar numa tendência de longo prazo. Entre os alvos que parecem ser centrais nesse esforço de reequipamento e modernização poderão distinguir-se antes de mais a modernização do arsenal nuclear, de forma a dispor até 2010 entre 50 a 70 mísseis balísticos intercontinentais baseados em terra (ICBM), móveis ou colocados em silos reforçados com alcances entre 8 e 12 milKm e dispondo de ogivas nucleares

¹¹³ FÉLIX RIBEIRO, José "República Popular da China, Taiwan e as Spratly's. Configura-se uma Crise na Ásia/Pacífico?" Informação Internacional 1º Semestre 1995, Ed DPP, Lisboa 1995.

múltiplas (tipo MIRV), contra os 14 actuais, bem como colocar em submarinos parte mais significativa do seus mísseis, prevendo-se que passem de 1 para 3 ou 6 submarinos, fornecendo à China meios para realizar um segundo ataque nuclear, com maior capacidade de sobrevivência; Os novos mísseis balísticos de segunda geração podem atingir alvos em toda a Ásia, nos EUA (incluindo na costa leste) e na Rússia (incluindo a parte ocidental). A modernização do arsenal de mísseis balísticos de alcance intermédios, em parte equipados com munições convencionais, para uso em conflitos regionais baseados nos planaltos do Tibete, do Qinghai e na província de Yunan. Este arsenal pode atingir alvos na Ásia do Sul (Índia) ou na Ásia do Sudeste. Destacou-se igualmente o reequipamento da Força Aérea, tradicionalmente ponto fraco das Forças Armadas chinesas que, se realizada em toda a extensão, constituiria uma tarefa de longo alcance, dado o facto da maioria dos caças disponíveis estarem três e quatro gerações atrasados em relação ao estado da arte. Nas compras externas de aviões e tecnologias, para reduzir mais rapidamente os atrasos considerados mais gritantes pelas chefias militares, encontram-se caças avançados russos, aviões-tanque de grande raio de acção para reabastecimento em voo, aviões de transporte de sistemas de alerta, controlo e comando (do tipo AWACS), tudo destinado a reforçar o potencial de intervenção à distância¹¹⁴. Começaram ser dados passos firmes no sentido da criação de uma Marinha oceânica, dispondo do número e qualidade de submarinos que permitissem realizar embargos navais (ex. a Taiwan), como de novos *destroyers* e fragatas com maior raio de acção e maiores capacidades anfíbias, estando essas plataformas a ser equipadas com novas gerações de mísseis superfície-superfície, torpedos e meios de guerra electrónica.

De modo exploratório tentámos identificar os objectivos estratégicos e geopolíticos da República Popular da China na Ásia Pacífico que em meados da década de 90 explicariam as orientações do seu investimento de modernização militar. Começaríamos por destacar um primeiro objectivo que seria manter em aberto a possibilidade de reunificação com Taiwan, em condições que não constituam ameaça para o regime político da RPC¹¹⁵: Esta exigia a Taiwan o abandono prévio de quaisquer de duas posições conhecidas por Duas Chinas. Ou seja, o reconhecimento de Pequim e de Taipé por países terceiros, e por *Uma China, Um Taiwan*, interpretado como o abandono do projecto de reunificação e a declaração de independência por parte de Taiwan; a concretização da reunificação em termos aceitáveis por Pequim exigia a disponibilidade de meios militares que constituam uma dissuasão para qualquer recusa da

¹¹⁴ Bem como a expansão da frota de helicópteros e de aviões de ataque ao solo, em consonância com o novo ênfase na mobilidade e na acção rápida.

¹¹⁵ Assim a exigência de respeito pela democracia colocada por Taiwan como condição para a reunificação seria completamente inaceitável pelo Partido Comunista da China).

reunificação e de afirmação de independência por parte de Taiwan; mas por outro, a adoção de uma postura militar ameaçadora poderia reforçar os sentimentos independentistas na ilha e precipitar o que a China queria evitar, correndo o risco de uma guerra, em que à partida não pode estar segura de que os EUA fiquem neutros. Considerámos um segundo objectivo que seria o de impedir, no que estiver ao seu alcance, a nuclearização, quer do Japão, quer da Coreia, mantendo o seu primado como única potência nuclear declarada de entre os Estados da Ásia Pacífico e o de travar ou neutralizar o aumento do potencial aeronaval do Japão que lhe fornecesse os meios de acção autónoma para sul. Este duplo objectivo acabava por forçá-la ao reconhecimento da importância das relações de segurança bilateral EUA-Japão e EUA-Coreia do Sul, derivada do domínio americano no complexo de segurança regional do Noroeste do Pacífico¹¹⁶. Por sua vez, as actuações de cariz militar empreendidas pela RPC nos mares meridionais que a rodeavam parecia apontar para um terceiro objectivo, o de privilegiar como espaço de afirmação regional o subcomplexo de segurança do Sueste Asiático, envolvendo forte presença naval no Mar da China do Sul. Esta opção era facilitada pelo relativo vazio geopolítico criado com a saída dos EUA das instalações militares nas Filipinas e abrangia objectivos geoeconómico de ter acesso privilegiado ao potencial energético do Mar da China do Sul e geoestratégico, de se posicionar numa posição central face às rotas marítimas da região e das que desempenham um papel fundamental para o Japão e, em geral para o Noroeste do Pacífico; mas se o viesse a fazer na base de reivindicações territoriais extensivas e de uma postura militar agressiva poderia levar à criação de um alinhamento anti-chinês, que incluísse os países da ASEAN, e alargado ao Vietname, e até mesmo à Austrália; perderia assim a hipótese de “destacar” do quadro geopolítico da Ásia/Pacífico alguns países que poderiam manter uma maior distância relativamente aos EUA.

17.1.2. A Questão Nuclear na Coreia do Norte - Com o colapso da URSS a liderança política da Coreia do Norte, habituada a contar com a China e a URSS na sua retaguarda, e provavelmente não querendo ficar apenas dependentes da China, concluiu da necessidade de simultaneamente se dotar de armas nucleares e de tentar forjar uma nova relação com os EUA, centrada na eventual assinatura de um pacto bilateral de não agressão. A Coreia do Norte tinha assinado o Tratado de Não Proliferação Nuclear (NPT) em 1985, mas nos anos seguintes não permitira a realização de inspecções das suas instalações nucleares. Em 1989, através de fotos de satélite, os EUA deram conta de nova construção de um complexo nuclear perto da cidade de

¹¹⁶ A alternativa seria apoiar, como o fez a Rússia, a criação de um quadro multilateral de segurança na Ásia, que fornecendo garantias de segurança aos diversos Estados, limitasse a margem de actuação unilateral dos EUA, o que tinha o risco de limitar, igualmente, a margem de actuação da China.

Yongbyon, suspeitando tratar-se de instalações para transformar combustível nuclear usado em plutónio utilizável no fabrico de armas nucleares. Face a estas suspeitas, os EUA adoptaram uma tática que consistiu em que, se a Coreia do Norte aceitasse cumprir integralmente os seus deveres de signatário do NPT, seria possível avançar noutras questões diplomáticas, como a normalização das relações entre os dois países. Em 1991 os EUA retiraram as suas últimas armas nucleares estacionadas na Coreia do Sul¹¹⁷. Em 1992, e pela primeira vez, a Coreia do Norte aceitou a visita de uma equipa de inspectores da IAEA às instalações de Yongbyon, tendo ficado ultimados os preparativos para missões subsequentes de inspectores. Nos meses que se seguiram as autoridades norte coreanas recusaram a entrada em duas das instalações e os inspectores encontraram provas de que o país não estaria a revelar em toda sua extensão as actividades de produção de plutónio. Em Março de 1993 a Coreia do Norte anunciou que planeava retirar-se do Tratado de Não Proliferação Nuclear e recusou-se a aceitar novas vistas de inspectores aos seus locais nucleares. Em 1994 os EUA estimavam que Coreia do Norte disporia de suficiente plutónio reprocessado para fabricar 10 bombas atómicas. Face à votação no Conselho de Segurança das Nações Unidas da Resolução 825, e às ameaças dos EUA realizarem ataques cirúrgicos contras o reactor nuclear, a Coreia do Norte aceitou envolver-se numa negociação com os EUA de que resultou o *Agreed Framework* pelo qual, nas negociações que se seguiram, a Coreia do Norte aceitou desmantelar o seu programa de reprocessamento de plutónio como parte dum Acordo em que os EUA e a Coreia do Sul se obrigavam a um conjunto de actuações. O acordo de 1994, entre os EUA e a Coreia do Norte, deixou esta com alguma margem de pressão para atingir objectivos políticos que definiu. Um deles era obter uma melhoria significativa nas relações com os EUA, obtendo um reconhecimento internacional mais vincado sem ser obrigada a aprofundar as relações com a Coreia do Sul e procurando criar tensões entre os EUA e o seu aliado coreano, explorando o interesse vital dos EUA em desarticular o seu programa nuclear militar. Em Fevereiro de 1995, vieram a lume notícias, na imprensa internacional, apontando para que a Coreia do Norte considerava em risco o acordo nuclear, se os EUA não dessem passos mais significativos para melhorar as relações bilaterais. Numa deslocação posterior do conselheiro nacional de segurança dos EUA, Anthony Lake, à Coreia do Sul este reafirmou às autoridades do país, que a política norte americana face à aquele país visa promover o diálogo entre as Coreias e que não haveria qualquer acordo EUA/Coreia do Norte que excluísse a Coreia do Sul.

¹¹⁷ Embora tivessem na ocasião opiniões divergentes sobre a efectiva retirada dessas armas.

No início de Maio de 1995 a Coreia do Norte anunciou que abandonaria as obrigações associadas ao armistício de 1953, que pusera fim às operações militares da Guerra da Coreia, deixando de reconhecer a Zona Desmilitarizada (DMZ), criada na altura para separar as duas Coreias. Na sequência deste anúncio forças norte coreanos realizaram incursões na DMZ. Os EUA, que chefiam o comando das Nações Unidas encarregue de vigiar o cumprimento do armistício, consideraram estas incursões como uma violação significativa do mesmo, mas não consideraram haver causa para alarme, e funcionários norte-americanos consideraram-nas como uma manobra política destinada a pressionar os EUA a melhorar as relações com a Coreia do Norte, mesmo contra a vontade de Seul. Dias depois a RPC, um dos poucos Estados que mantinham relações normais com a Coreia do Norte embora reconhecendo o interesse de substituir a prazo o armistício por um novo mecanismo de paz, aconselharam Pyongyang a respeitá-lo, e a desistir de realizar incursões na DMZ. Segundo altos funcionários da Coreia do Sul, esta teria tido contactos com a China no sentido de solicitar a sua intervenção junto da Coreia do Norte, a fim de que esta respeitasse o armistício. Na sequência do acordo nuclear entre a Coreia do Norte e os EUA assinado em 1994, no início do ano de 1996 foi dado um importante passo para a sua concretização, com a assinatura do acordo entre a Coreia do Norte e a *Korean Peninsula Energy Development Organization* (KEDO), organização suportada basicamente pela Coreia do Sul, Japão e EUA. A KEDO comprometia-se a construir duas centrais nucleares de 1000 MW cada, de fabrico sul coreano, até ao ano 2003 (no valor de 4/5 biliões de dólares) e a Coreia do Norte reafirmava o compromisso assumido no acordo com os EUA de suspender o seu programa nuclear, autorizar inspecções da Agência Internacional da Energia Atómica (IAEA) a todas as suas instalações para fins nucleares, permanecer como parte do Tratado de Não Proliferação Nuclear e de colaborar no armazenamento seguro e sob controlo internacional do combustível usado, retirado do seu reactor de 5MW¹¹⁸. Um aspecto crucial do acordo inicial consistia na disposição segundo a qual, uma vez que uma parte significativa da primeira das duas centrais nucleares em construção pela KEDO estivesse instalada, e antes que os seus componentes especificamente nucleares tivessem sido entregues, a Coreia do Norte permitiria o acesso à IAEA às duas zonas de armazenagem de resíduos nucleares, o que na opinião de peritos ocidentais permitiria, em definitivo saber se a Coreia do Norte construiu ou tentou construir armas nucleares.

¹¹⁸ O plutónio necessário ao fabrico de bombas atómicas poderia ser obtido a partir desse combustível usado.

17.1.3. Taiwan no Centro das Atenções - Em 23 de Março de 1996 realizaram-se em Taiwan as primeiras eleições directas para a Presidência da República, culminando um processo de democratização que incluía a realização de eleições legislativas em Dezembro de 1995. O partido Kuomitang no poder desde 1949 obteve a maioria, embora se tenham verificado ganhos marginais do partido da oposição, mais favorável à independência, o Partido Democrático Progressista (DPP), e um partido dissidente do Kuomitang, mais favorável à aceleração do processo de unificação com a RPC. As eleições presidenciais foram disputadas por três candidatos: a) LeeTeng Hui, leader do Kuomitang, que não pondo em causa a reunificação a prazo com a RPC não aceitava fazê-lo nos termos então defendidos por Pequim, considerando que só deveria ocorrer depois da China se tornar democrática e pretendendo, entretanto, reforçar Taiwan enquanto entidade com maior reconhecimento internacional, envolvido numa campanha de consolidação e alargamento de relações diplomáticas com países da América Central e de África e com países do Sueste Asiático, interessados no investimento taiwanês; b) o representante do Partido Democrático Progressista, Peng Ming-min, favorável à independência de Taiwan c) o representante de uma facção dissidente do Kuomitang, Lin Yank-kang (e o seu parceiro de lista Chen Li-an), que destacaram o desejo de reunificação com a RPC.

Nas semanas que antecederam as eleições em Taiwan, a China realizou dois tipos de actuações militares, destinadas muito provavelmente a enviar um sinal da sua determinação em impedir, se necessário pela força, qualquer deriva independentista e intimidar a população, procurando influir na sua escolha e criando igualmente o pânico nos mercados de capitais de Taiwan, expondo a vulnerabilidade da economia taiwanesa a actuações militares da China. De 8 a 15 de Março levou a cabo testes de mísseis balísticos de alcance intermédio, para alvos situados a menos de 50 Km dos dois principais portos de Taiwan (Kaohsiung a sul e Keelung a norte), no que se pode interpretar como o enfatizar do poder da China bloquear os portos de Taiwan, vitais para sua economia insular. Durante Março após os testes de mísseis, realizou exercícios militares de maior envergadura do que os realizados no Verão anterior, que envolveram 150 mil homens no território da RPC, frente a Taiwan, e no mar e ar, envolvendo cerca de 40 navios de superfície, submarinos e lanchas de desembarque, pertencentes às três Esquadras da Marinha chinesa, unidades da força aérea com os mais modernos caças e bombardeiros que realizaram diverso tipo de manobras, incluindo a simulação de batalhas navais, operações de bloqueio e minagem, ataques anfíbios e para as unidades aéreas a simulação de ataques ao solo e manobras de interceptação. As tropas em terra praticaram combates em terrenos montanhosos e áreas urbanas. Pára-quedaistas de elite foram largados sobre o território.

Os EUA reagiram a estas manobras anunciando, logo em Janeiro, que tinham decidido enviar o porta-aviões *Nimitz* para o estreito da Formosa que separa Taiwan do continente e que é uma das artérias marítimas mais movimentadas da Ásia¹¹⁹. Quando a China concretizou os exercícios militares, os EUA abandonaram a doutrina de ambiguidade estratégica consagrada no *Taiwan Relations Act*, aprovado pelo Congresso em 1979 (ano do reconhecimento diplomático da RPC)¹²⁰ e deslocando dois porta-aviões e navios de apoio para águas próximas de Taiwan, tendo avisado a China para que não usasse a força como meio de resolver os diferendos com Taiwan. Esta deslocação naval constituiu a maior movimentação militar dos EUA na Ásia após a guerra do Vietname. De acordo com a imprensa internacional foram enviados sinais por Pequim a Washington no sentido de assegurar que não pretendia invadir ou atacar Taiwan.

As eleições presidenciais em Taiwan realizaram-se na data prevista e deram uma substancial vitória ao candidato Lee Teng Hui, com 54% dos votos, votação superior à que era esperada, tendo o candidato favorável à independência alcançado 21% dos votos (nível inferior ao obtido pelo Partido Democrático Progressista nas eleições legislativas de Dezembro de 1995). O candidato dissidente do Kuomitang favorável à reunificação mais acelerada com a RPC ficou na terceira posição, com 14% dos votos. Ou seja, a maioria do eleitorado apoiou as posições dos que, de uma maneira ou doutra, pretendem reforçar Taiwan como entidade autónoma, reconhecida internacionalmente. Em clara oposição aos desejos manifestados por Pequim. No dia seguinte às eleições um porta voz do MNE chinês, num tom completamente diferente do que predominara durante o período da campanha, apelou à realização de uma cimeira entre o Presidente chinês, Jiang Zemin e Lee Teng-hui, e defendeu a abertura de ligações directas aéreas, marítimas e postais entre Taiwan e a RPC, o que parecia indicar a adopção de uma tática privilegiando o estreitamento das relações económicas com a RPC que tornasse a prazo mais difícil a Taiwan optar por outra solução que não fosse a reunificação nos termos de Pequim. Não obstante esta posição de maior abertura após as eleições, a actuação da China, nas semanas anteriores, teria tido um conjunto de consequências na cena geopolítica da Ásia/Pacífico, das quais o *International Herald Tribune* de 26 de Março, num artigo de M. Richardson destacava, entre outras as seguintes: **a)** o uso de mísseis balísticos e a realização de exercícios militares para tentar intimidar Taiwan, foram vistos com apreensão pelos Estados da região, tendo neste processo sido abalada a convicção, existente nalguns círculos, de que a integração da China

¹¹⁹ Recorde-se que desde há três décadas que os EUA tinham seguido como política vender armas em quantidade suficiente para que Taiwan se pudesse defender, dissuadir a China a atacar Taiwan e reduzir a possibilidade de forças americanas serem envolvidas num conflito entre as partes.

¹²⁰ Em que os EUA se comprometeram a ajudar a defender a ilha, mas sem especificar os meios.

numa rede de interdependências económicas a nível regional poderia moderar o seu comportamento externo¹²¹. A actuação chinesa e a reacção americana, teriam contribuído para que mais Estados na Ásia apreciassem o efeito estabilizador da presença militar dos EUA na região; b) o comportamento chinês e a ameaça potencial que constituiu para a livre passagem nos mares e estreitos da Ásia Oriental, levou o Japão a manifestar uma maior abertura à análise das formas como poderia fornecer melhor apoio aos EUA, em caso de crise a propósito de Taiwan, enquanto os EUA viram reforçada a importância das suas instalações militares no Japão como posições avançadas face a uma China com crescentes capacidades militares. Como referiu, em plena crise Winston Lord, subsecretário de Estado americano para os assuntos asiáticos, não se podia separar a actuação chinesa de dois factos internos à RPC, a crescente influência de certos sectores militares num período incerto de lutas pela sucessão de Deng Xiao Ping, ainda em vida deste; e o papel crescente do nacionalismo como ideologia aglutinadora, ambos podendo retirar flexibilidade aos dirigentes. Haveria acordo entre militares e dirigentes políticos chineses quanto à questão de Taiwan em termos gerais, mas subsistiriam diferenças de apreciação quanto ao modo de expressar as preocupações chinesas quanto à evolução possível de Taiwan e quanto ao que poderia ser considerado provocatório pelos países vizinhos. Num artigo de 25 de Março, publicado no *International Herald Tribune*, Steven Mufson considerava três cenários possíveis no que respeita ao futuro das relações China/Taiwan: **a) Reconciliação** no pressuposto de que as autoridades chinesas ou sectores influentes estariam na disposição de negociar tudo com Taiwan, excepto a independência, recordando-se posições de Deng Xiao Ping em início de 80, em que sugeria que Taiwan poderia manter as suas forças militares, mesmo depois da reunificação; **b) Continuação de Tensões sem Conflito Armado**, no pressuposto de que após as atitudes de confronto durante a crise das eleições presidenciais a China prosseguiria as suas pressões sobre Taiwan, pelo menos à retirada das forças navais americanas; **c) Conflito Armado** que poderia verificar-se na sequência de movimentos de Taiwan com reconhecimento internacional, depois de anos de aceleração do esforço de armamento da China, que lhe permitissem dispor dos meios que ainda lhe faltavam para estar em condições de tomar Taiwan pela força por volta de 2006.

¹²¹ Como referia um perito das Filipinas, “... ficou evidenciado como a China valoriza mais as suas reivindicações irredentistas do que o desenvolvimento económico; dado que a China tem disputas territoriais com 10 dos seus vizinhos e reivindica quase 2 milhões de Km² para lá das suas actuais fronteiras, não se podem estranhar o facto dos países da Ásia Oriental, terem aumentado a sua ansiedade face ao seu grande, e potencialmente poderoso, vizinho”.

17.1.4. De regresso à Coreia do Norte

A 16 de Abril de 1996 os presidentes dos EUA e da Coreia do Sul, num encontro em território deste último país dirigiram publicamente um convite aos dirigentes da Coreia do Norte para a realização de conversações de paz quadripartidas, destinadas a pôr formalmente fim à Guerra da Coreia, e que envolveriam, além dos três países referidos, a R. Popular da China, conversações que deveriam iniciar-se logo que possível, e sem condições prévias. A Coreia do Sul aceitou abandonar a sua insistência, de longa data, de que qualquer Tratado de Paz teria que ser exclusivamente negociado entre as duas Coreias, no que foi considerado por observadores e analistas como uma mudança significativa para o futuro das negociações de paz. As autoridades sul-coreanas e americanas ao avançarem com a nova proposta consideraram que as dificuldades económicas gravíssimas que atravessava a Coreia do Norte, incluindo a generalização de fome e encerramento de fábricas por falta de combustível, poderiam contribuir para uma resposta favorável de Pyongyang a este novo quadro negocial, já que a assinatura de um Tratado de Paz abriria o caminho a ajuda e relações económicas com a Coreia do Sul e os EUA. O Presidente Clinton tornou claro na ocasião que o seu país não entraria em negociações bilaterais com a Coreia do Norte, como as autoridades de Pyongyang prefeririam.

A primeira reacção da China à proposta de conversações multilaterais apresentada pelos EUA foi positiva, tendo afirmado que sendo um signatário do acordo de armistício, a China estava disposta a cumprir um papel construtivo. O Japão também a apoiou e a Rússia, que fora excluída do elenco dos participantes nas futuras conversações de paz, manifestou o desejo de ser incluída. O embaixador norte-coreano em Moscovo, pelo contrário, insistiu na posição de que o seu país só aceitaria conversações directas com os EUA, rejeitando a necessidade de uma conferência internacional, como fora proposto. Mas a 17 de Abril o MNE norte-coreano declarava que a proposta estava a ser analisada e que não poderia fazer mais comentários. Os analistas consideravam que dada a forte probabilidade do sector militar de linha dura controlar a vida política norte coreana, era pouco provável uma resposta favorável às conversações.

Entretanto os EUA, que tinham saído há pouco de um período de forte tensão com Pequim, durante a crise associada às eleições presidenciais em Taiwan, desenvolveram esforços para obter o apoio da China à nova iniciativa, mas depararam-se com a afirmação das autoridades de Pequim de que a China não procuraria impor uma solução à Coreia do Norte, tendo o MNE chinês afirmado que conversações daquele tipo só poderiam realizar -se depois das duas Coreias terem resolvido os seus diferendos, no que representou um endurecimento de posições face às primeiras reacções chinesas. Na ocasião o MNE chinês manifestou apreensão

com a declaração sobre questões de segurança acabada de assinar em Tóquio, pelo Presidente americano e pelo PM japonês, afirmando que, se o que essa declaração significava era que o Japão estava a afirmar uma responsabilidade pela paz e estabilidade na Ásia, através da sua parceria militar com os EUA, tal não deixaria de dar origem a grandes problemas. A 23 de Abril de 1996 um porta voz do MNE clarificou a posição chinesa, ao afirmar que a China manifestava pouco interesse em participar nas conversações quadripartidas propostas pelos EUA, pondo as suas esperanças em que as duas Coreias resolvessem os seus desacordos através de consultas. E a 26 de Abril a agência noticiosa oficial da Coreia do Norte reafirmou a posição do seu Governo de negociar a redução de tensões na península coreana, exclusivamente com os EUA. Ainda em 1996 o chefe dos inspectores informou o conselho de directores da IAEA que a Coreia do Norte continuava sem ter feito a declaração da quantidade de plutónio de que dispunha e que, sem essa declaração, a IAEA ficava sem meios para verificar se a Coreia do Norte estaria a usar plutónio para o fabrico de armas nucleares.

Em 1997 barras de combustível nuclear usado são finalmente armazenadas sob a inspecção da IAEA, parecendo que o processo de desnuclearização concebido em 1994, estaria a consolidar-se na pratica. Mas em Agosto de 1998 a Coreia do Norte lançou o Taepodong I, míssil de longo alcance, sobrevoando o território do Japão e terminando o seu voo perto do Alasca. O que levou o Japão a retirar a ajuda de um bilião de dólares a que se tinha comprometido para a construção dos dois reactores nucleares previstos no *Agreed Framework*. Uma das questões que permanece obscura é de saber até que ponto a China teria movimentado a sua influência junto de sectores da liderança norte coreana para inviabilizar uma aproximação Coreia do Norte/EUA/Coreia do Sul /Japão que, com certeza considerava altamente perigos do ponto de vista geopolítico, nomeadamente quando a evolução em Taiwan caminhava num sentido que não lhe era favorável. Este episódio ilustra a complexidade da situação geopolítica no Nordeste da Ásia, com a China a recusar-se a perder a sua principal carta diplomática regional e as suas supostas boas relações e influência junto da Coreia do Norte de que os EUA pareciam necessitar para evitar negociações directas sobre a paz na península coreana com Pyongyang, já que estas poderiam dificultar as relações com um seu aliado regional, a Coreia do Sul.

17.1.5. Contenciosos Territoriais e a *Maritimidade Estratégica*

De um período em que os principais conflitos territoriais entre Estados da Ásia/Pacífico se concentravam nas fronteiras terrestres (vd. os casos da China/Rússia, China/Vietname, Vietname/Cambodja), e coincidindo com o fim da Guerra Fria, passou-se para uma situação em

que se tornou cada vez maior a importância dos conflitos nas fronteiras marítimas, em torno de contenciosos históricos não resolvidos, ou surgidos de novo. Para tal contribuiu a crescente importância económica das regiões da Ásia Marítima; a importância e maior vulnerabilidade das vias de comunicação marítima que ligam o Nordeste da Ásia ao Golfo Pérsico (nomeadamente após a retirada dos EUA das instalações militares nas Filipinas); a importância crescente dos jazigos *off-shore* de hidrocarbonetos, quer para os Estados Asiáticos produtores (vd. Indonésia e Malásia), quer para os importadores (China e Japão); tudo precipitado pela ratificação sucessiva da Lei sobre a Convenção dos Mares das Nações Unidas por parte dos principais Estados da região, que definiram as suas Águas Territoriais e Zonas Económicas Exclusivas, com numerosas sobreposições¹²².

Podiam distinguir-se basicamente duas concentrações de problemas nas fronteiras marítimas da Ásia/Pacífico: **a)** no Nordeste da Ásia, podiam referir-se: o contencioso entre o Japão e a Rússia a propósito das Curilhas; entre o Japão, a China e Taiwan, a propósito das ilhas Senkaku ou Diaoyutai, no Mar da China Oriental; entre o Japão e a Coreia do Sul a propósito das ilhotas Takeshima ou Tak-do, situadas no sul do Mar do Japão; **b)** No Sudeste da Ásia, e no Mar da China do Sul, podiam referir-se o contencioso entre a China e o Vietname, a propósito das Paracels; entre a China, Taiwan e o Vietname, Malásia, Brunei, e Filipinas a propósito das Spratly; entre a China e Indonésia, e esta e o Vietname a propósito da ilha Natuna; entre a China e a Malásia, para além do contencioso entre a Indonésia e a Malásia, a propósito das ilhas Sipadan e Ligitan, no Mar das Celebes. Ou seja, no Nordeste da Ásia os conflitos na fronteira marítima centravam-se no Japão, e no Sudeste Asiático na China.

17.2. O Japão à Procura de um Novo Lugar na Ásia Pacífico

O Japão no período do pós-guerra foi caracterizado em termos partidários: **a)** pela hegemonia indisputada do Partido Liberal Democrático (LPD), resultante da fusão de dois partidos no final dos anos 50 e responsável pelos Governos sucessivos, arquitecto da reconstrução e reorientação para o exterior da economia japonesa, realizada no quadro de fortes mecanismos de protecção comercial e financeira, defensor da aliança com os EUA, e atravessado ao longo do tempo por divisões sobre o modo de tratar a “questão chinesa”; **b)** pela existência de um Partido Socialista, como principal partido da oposição, com posições anti-americanas

¹²² Sendo que o controlo sobre ilhas não habitadas, mas habitáveis, permite definir, em seu redor, zonas económicas próprias, que garantem o acesso a riquezas haliêuticas, energéticas ou minerais.

relativamente vincadas, e) por um pequeno Partido Comunista e por outras pequenas formações, entre as quais uma associada a uma importante organização budista.

O LDP integrava várias facções organizadas e, embora sendo um Partido próximo dos grandes grupos económicos, tinha fortes bases eleitorais junto dos agricultores e do pequeno comércio. O sistema eleitoral, pelo modo como definia as circunscrições eleitorais, dando um peso desproporcionado aos círculos rurais e pelo método de escolha dos deputados - as “*multiseat constituencies*”, não só favoreceu o LDP como permitiu a consolidação das suas diferentes facções e o seu entrosamento com grupos de interesse específicos. Por outro lado, e no pós guerra, o sistema político japonês deu um poder enorme às burocracias dos grandes Ministérios, em detrimento dos políticos eleitos e dos membros do Governo. Acompanhando o rebentar da bolha especulativa na segunda metade dos anos 80, a entrada da economia japonesa numa fase de recessão, a forte pressão dos EUA no sentido da abertura, a liberalização e desregulamentação da economia e a desorientação da burocracia face à definição das políticas mais adequadas para responder a esta nova situação, a cena política japonesa foi agitada por um conjunto de escândalos políticos que atingiram importantes figuras do LDP, acusados de receberem financiamentos e dádivas de interesses económicos vários. Essa onda de escândalos iria culminar com a prisão do “homem sombra” da principal facção do LDP (a facção Tanaka/Takeshita, do nome de dois ex-PM), Kanemaru, figura conhecida pela sua defesa da aliança com os EUA, a sua desconfiança face à China e as suas relações próximas com as autoridades em Taiwan. Começaram a verificar-se então as primeiras saídas significativas de figuras notáveis do LDP, que constituíram pequenos agrupamentos com expressão parlamentar (graças aos deputados dissidentes que acompanharam essa figuras). Esse movimento mudou de natureza e levou à queda do Governo LDP, quando Ichiro Ozawa e Tsutomu Hata, duas figuras de primeiro plano do Partido o abandonaram e criaram o *Japan Renewal Party*. Ozawa, antigo Secretário Geral do LDP e delfim de Kanemaru, rompeu com o Partido em nome da defesa de um ambicioso programa de reformas políticas e económicas e de uma nova postura internacional para o Japão, mais afirmativa, mas sem quebra das relações privilegiadas com os EUA.

Nas eleições de 1993 o LDP teve uma derrota histórica e Ozawa iria ser o arquitecto de uma operação política muito arriscada ao levar à formação de uma coligação integrando, desde grupos dissidentes do LDP, ao partido de influência budista e outros pequenos partidos, até ao Partido Socialista, que posteriormente mudou a sua designação para Partido Social Democrático (SDPJ). Pela primeira vez no pós-guerra o LDP ficou na oposição, a braços com uma crise de liderança, enquanto a nova coligação, levava a cabo em 1994 a sua grande reforma, a introdução

de um novo sistema eleitoral. Em tudo o resto, da reforma da economia, ao contencioso comercial com os EUA ou a questões internacionais candentes, como a crise desencadeada pelo programa nuclear da Coreia do Norte, era difícil chegar a acordo numa coligação com um espectro político e ideológico tão alargado. A existência desta coligação não permitiu construir um bloco sólido de Governo, mas marcou o início do processo de abandono progressivo por parte do SDPJ, de posições que haviam constituído o alicerce da sua identidade de partido durante o pós-guerra. O novo sistema eleitoral introduziu alterações de fundo, com as quais os seus autores esperavam vir a alterar, no futuro, o espectro partidário e o modo de governo no Japão - dando maior expressão aos interesses e desejos das camadas urbanas maioritárias, limitando o envolvimento de grupos de interesses particulares na vida dos partidos, favorecendo a constituição de agrupamentos de partidos com posições afins e levando à criação de uma dinâmica de alternância. De entre essas alterações podem destacar-se duas: **a)** o Parlamento passaria a ter 500 lugares, dos quais 300 seriam eleitos em círculos eleitorais uninominais, e os 200 restantes por representação proporcional; sendo que para ganhar um lugar no Parlamento através do primeiro tipo de votação era necessário obter uma proporção maior de votos do que no anterior sistema de círculos plurinominais (“*multiple seat districts*”), em que, por exemplo 20% dos votos chegavam para obter um lugar; **b)** o desenho dos círculos eleitorais foi modificado, para dar maior expressão do que anteriormente ao voto urbano.

Do final de 1993 a Junho de 1994 sucederam-se dois Governos da coligação anti-LDP, o Governo Hosowaka e o Governo Hata, até que, face à crise permanente entre os parceiros, o LDP tomou uma iniciativa surpreendente: propôs ao seu rival do pós-guerra o SDPJ a formação de uma nova coligação de Governo com base no Parlamento existente e atraiu um pequeno partido de centro esquerda da anterior coligação, o *New Harbinger Party* (NFP), formado a partir de uma das primeiras dissidências do LDP, oferecendo o lugar de PM do novo Governo ao presidente do SDPJ, Murayama. Em Junho de 1994 o novo Governo passou no Parlamento. Em Dezembro de 1994, e em resposta a este tremor de terra político, nove partidos e agrupamentos, incluindo cinco dos sete partidos da anterior coligação (os outros dois tinham mudado de campo) decidem fundir-se e criar um novo partido, o NFP com a ambição de polarizar toda a oposição ao LDP e ao novo Governo. Nesse partido Ozawa não assumiu a liderança num primeiro momento e apoiou o ex Primeiro-ministro M Kaifu, em vez do seu velho aliado Hata para presidente do novo partido, ao mesmo tempo que garantia uma relação privilegiada com a organização budista Soka Gakkai, dispondo de um significativo poder de mobilização com os seus seis a sete milhões de afiliados e simpatizantes. O NFP, liberto dos parceiros da anterior coligação que se

posicionavam no centro-esquerda, evoluiu mais claramente para o centro-direita, deixando a cena política japonesa desequilibrada, dado que com a sua associação com o LDP, o SPDJ foi acelerando a sua descaracterização, agudizando a sua crise de identidade e caminhando para uma quebra pronunciada de influência. O início de 1995 seria marcado pelo terramoto de Kobe, que revelou uma ineficiência do Governo e da burocracia, e pelo ataque com gás sarin no metropolitano de Tóquio, por membros da seita *Aum Shinrikio*, o que contribuiu para agravar um clima de insegurança no país. As eleições locais de Abril de 1995 foram marcados pela eleição inesperada para presidentes da Câmara de Tóquio e de Osaka de dois ex-animadores da TV, eleitos à margem dos partidos, traduzindo uma desilusão das grandes massas do eleitorado com os partidos velhos e novos. O SDPJ sofreu uma estrondosa derrota e o NFP registou apenas ganhos modestos. Nas eleições para a Câmara Alta, realizadas em Julho de 1995, a abstenção atingiu valores *record*, os maiores do pós-guerra. O SPDJ sofreu novo revés e o NFP registou os maiores ganhos, com quarenta novos lugares, surgindo como o segundo maior partido naquela Câmara, a seguir ao LDP.

Cinco acontecimentos marcaram, em termos partidários, o final de 1995 e o início de 1996: a) em 15 de Setembro 1995, a direcção do SPDJ tornou pública a sua intenção de formar, no mês seguinte, um novo partido liberal e de centro-esquerda, para afrontar os dois partidos rivais de centro-direita; e propõe para a plataforma programática da nova força política, a recusa do uso da força nos conflitos internacionais e o desarmamento nuclear, uma maior prioridade às políticas ambientais e uma economia de mercados "justa", bem como uma maior descentralização do poder; b) o LDP, decidiu mudar de liderança e assumir um novo protagonismo no Governo, face à queda de influência dos seus parceiros, e ao risco potencial que representava no futuro, o partido de Ozawa; em 22 de Setembro o congresso do LDP elege R. Hashimoto, o ministro do MITI que fizera frente aos americanos nas duras negociações comerciais da Primavera de 1995 e forçara os EUA a recuar em várias das suas exigências; Hashimoto, figura histórica do LDP da mesma facção a que pertencera Ozawa, de quem fora rival desde há muito, era conhecido pelas suas ligações herdadas da família, à organização dos antigos combatentes e era tido como um nacionalista; a sua eleição não poderia deixar de ser recebida com desagrado pelo PM Muryama e pelo SDPJ; c) a 22 de Outubro o *leader* do pequeno partido da coligação governamental *New Harbinger Party* e Ministro das Finanças M. Takemura, surge como um forte candidato à liderança do novo partido que o SDPJ se propusera criar, em contrapartida da sua própria dissolução, mas nos meses seguintes não se verificaram avanços no sentido da formação do novo partido; d) em Dezembro de 1995, em eleições para a liderança do NFP, que contaram com a

participação, pela primeira vez, na história partidária do Japão, de eleitores não necessariamente votantes no partido, Ozawa ganha contar Hata e assume pela primeira vez o protagonismo visível, que sempre lhe pertencera na sombra; Hata reagiu mal à derrota e partidários seus consideraram que Ozawa beneficiara do apoio discreto dos budistas que, mais que os próprios militantes do Partido, teriam contribuído para sua vitória; Hata, não perdeu tempo, começando a organizar o seu próprio grupo, para já dentro do NFP; e) em 5 de Janeiro de 1996 o PM Muryama demitiu-se e abriu caminho à eleição, no Parlamento, de Hashimoto como novo PM do Japão, após negociações complexas em torno do programa do novo Governo, que herdava a questão escaldante da concessão de fundos públicos para fazer face ao colapso” de sete instituições financeiras especializadas no crédito imobiliário; ainda nesse mês Muryama é reeleito líder do SDPJ e reafirmou o seu apoio a uma fusão do seu partido com o *New Harbinger Party* de Takemura.

Com o fim da Guerra-fria o Japão entrou num processo relativamente caótico de reorganização partidária que simultaneamente enfraqueceu a burocracia até então dominante na condução da política industrial e haveria de tornar mais difícil a definição de políticas para fazer face à estagnação/recessão que caracterizou desde 1990 a economia do Japão. Nestes anos conturbados a vida política japonesa, na falta de um terceiro protagonista que tardava em emergir, ficou assim transformada na luta sem quartel entre dois irmãos inimigos possuidores de invejáveis capacidades e talento político, Ozawa e Hashimoto. Sem estar na posse de toda a informação necessária para comparar os programas reais dos dois dirigentes, pode sugerir-se como comparação possível a seguinte: a) Ozawa, era a favor do que designava como a “terceira abertura” do Japão (as duas primeiras foram a da dinastia Meiji e do período pós 2ª guerra), defendendo uma desregulamentação acelerada de sectores protegidos e/ou cartelizados ou monopolizados; uma maior abertura às importações e uma maior competição no mercado interno, favorecendo as camadas urbanas; a adopção de soluções de inspiração anglo-saxónica em vários aspectos da reforma da economia japonesa; uma fiscalidade muito mais assente na tributação indirecta, e com reduções de impostos sobre o rendimento das empresas e dos particulares; programas de investimento público, mas apenas durante os cinco primeiros anos a seguir a um forte movimento de desregulamentação, como forma de reduzir problemas de desemprego; uma forte preocupação de reequilíbrio do orçamento; em termos internacionais defendia uma maior projecção internacional do Japão, mas mantendo como pedra angular da política externa a aliança com os EUA, opondo-se a uma “deriva asiaticista”, manifestando reticências sobre a evolução da China, e propondo um papel privilegiado para a ONU como

espaço de afirmação internacional do Japão, para além de propor a criação de forças especiais destinadas a assegurar a participação japonesa em operações de manutenção de paz. Hashimoto, defendia volumosos investimentos públicos em infra-estruturas durante uma década, nomeadamente para reduzir o congestionamento e melhorar a qualidade de vida urbana, parecendo adepto de políticas de inspiração mais Keynesiana; era mais cauteloso do que Ozawa a propósito da desregulamentação, receando pela perda de empregos, como eventual primeira consequência do processo; era mais sensível a duas tradicionais bases de apoio do LDP - agricultores e pequenos comerciantes e empresários - receosos com a desregulamentação; era menos favorável a uma abertura ao exterior, que se traduzisse num forte crescimento das importações; em termos internacionais era, como Ozawa, defensor do Japão desempenhar um papel mais proeminente na cena mundial, obtendo um lugar de membro permanente no Conselho de Segurança da ONU e participando militarmente em operações de manutenção de paz; mas pode-se pôr como hipótese que, sem colocar em questão a aliança com os EUA seria mais sensível à influência da corrente asiaticista, que tinha ganho peso em lugares chave da burocracia no M. das Finanças e Negócios Estrangeiros¹²³; b) Ozawa era um político com um programa muito mais radical do que Hashimoto na economia, e possivelmente mais conservador em assuntos internacionais, mas continuava a ser, como Hashimoto um velho político no que respeita aos métodos de actuação. A sua mensagem acabou ao longo dos anos por ser mal entendida pelos que receavam a inovação nas políticas e a firmeza nas rupturas e porque o seu protagonista pessoal não prefigurava um novo estilo de fazer política. Em Abril de 1996 H. Funada, uma das estrelas do partido anunciou ter chegado a acordo com um dos membros mais influentes do *New Harbinger Party*, Yuko Hatoyama, para criar um novo agrupamento que, a constituir-se retiraria força ao NFP de Ozawa e acabaria também por inviabilizar a constituição da terceira força em torno do que restava do SDPJ. Sendo Hashimoto um político nacionalista é interessante verificar que durante o seu relativamente curto mandato presidiu a duas decisões chave orientadas para o reposicionamento do Japão na Ásia: a nível estratégico a renovação do Acordo de Segurança com os EUA mas com um alargamento de funções para o Japão e a nível geoeconómico a decisão de desencadear uma profunda reforma do sistema financeiro, não directamente para sair da crise herdada do rebentar da bolha especulativa dos anos 80, mas para abrir caminho à internacionalização do yen, tornando-o uma moeda internacional concorrente do dólar e transformando Tóquio na principal praça financeira asiática, preparando-se para vir a

¹²³ Neste período já não via ser o MITI mas o Ministério das Finanças a gerar uma estratégia de afirmação do Japão, através da aposta na internacionalização do yen e da criação de um "bloco monetário" asiático.

ombrear com o Euro num sistema monetário multidivisas. Destaquemos a primeira componente. Com efeito os dois acontecimentos que referimos, crise do Estreito da Formosa e crise da Zona Desmilitarizada na Coreia, configurando duas das mais graves crises que se poderiam vir a desenvolver na Ásia/Pacífico, afectando em profundidade os interesses geopolíticos centrais dos EUA na região, e tendo um impacto directo para a segurança do Japão vieram chamar a atenção para o desajustamento entre o conteúdo tradicional que tinha vindo a ser dado à relação estratégica entre o Japão e os EUA (materializada no Tratado de Segurança Mútua) e as novas realidades geopolíticas e estratégicas da Ásia/Pacífico. A esse propósito escrevia T. Friedman no *International Herald Tribune* de 29 de Fevereiro de 1996 que “*o Tratado de Segurança EUA/Japão é muito claro acerca do que aconteceria no caso do Japão ser invadido pela China. Mas é completamente opaco sobre como é que os EUA e o Japão deveriam cooperar se Taiwan fosse invadido pela China ou se a Coreia do Sul fosse atacada pela Coreia do Norte. Os responsáveis americanos não fazem ideia sobre se o Japão lhes permitiria utilizar as bases americanas ali existentes para defender Taiwan contra a China. Hoje os activos económicos internacionais japoneses são regionais, as ameaças à segurança do Japão são regionais, mas a interpretação japonesa da aliança EUA/Japão e da Constituição do Japão é a de que as Forças de Autodefesa do Japão só podem colaborar com os EUA para defender o seu próprio território. Ora esta situação não pode permanecer*”.

Após um ano de intensas negociações, a viagem do Presidente Clinton a Tóquio procurou, entre outros objectivos, iniciar uma mudança na percepção das funções da aliança EUA/Japão no séc. XXI. A Declaração Conjunta assinada a 18 de Abril de 1996 pelo PM japonês Hashimoto e por Clinton consagrou os seguintes aspectos principais: **a)** os EUA reafirmaram que a manutenção dos seus compromissos na Ásia, no contexto de segurança existente, requeria a permanência da estrutura de forças envolvendo cerca de 100 mil homens, dos quais 47 mil deveriam permanecer em território japonês; esta reafirmação foi assumida pelos dois estadistas, reflectindo a avaliação comum da imprescindibilidade da presença militar americana na região e a consideração de que a relação nipo/americana permanecia a pedra de toque para os dois países alcançarem objectivos de segurança comuns, e para se manter a estabilidade na Ásia; **b)** os EUA aceitaram começar a reduzir a concentração das suas tropas presentes no Japão, em Okinawa, uma ilha onde se desenvolveu um forte movimento local de oposição ao estacionamento dos 37 mil americanos (nomeadamente depois do episódio da violação de uma estudante local por três soldados americanos, em 1995); tal traduziu-se na decisão de encerramento de uma base, de dois centros de comunicações, de um porto e de outras

instalações, num total de onze, que a representavam cerca de 20% dos activos militares americanos na ilha; mas com os respectivos efectivos militares a serem deslocados para outros locais no arquipélago nipónico, por forma a não afectar o total de 47 mil homens, antes referido; **c)** o Japão comprometeu-se, pela primeira vez, a assegurar em tempo de paz, o fornecimento de apoio logístico e o intercâmbio de abastecimentos e serviços às forças americanas estacionadas no seu território, nomeadamente no contexto de exercícios conjuntos e em missões de manutenção de paz da ONU; **d)** o Japão comprometeu-se a *estudar* a revisão das orientações para a colaboração com os EUA na área da defesa, constantes de um documento de 1978, no sentido de alargar as formas de colaboração com os EUA, em caso de guerra na Ásia Oriental; tendo as duas partes concordado na necessidade de promover uma cooperação política bilateral para enfrentar situações que pudessem emergir em áreas vizinhas do Japão e que tivessem influência importante na sua segurança¹²⁴; **e)** os EUA e o Japão decidiram prosseguir com o intercâmbio nas áreas das tecnologias e equipamentos militares, incluindo o desenvolvimento de projectos conjuntos, de que se exemplifica o caso do caça de apoio F-2.

Nos dias seguintes à Declaração Conjunta, as autoridades japonesas, procurando acalmar receios de vizinhos, e eventuais reticências internas, esclareceram que: **a)** a Constituição do país impedia a participação japonesa em qualquer quadro de segurança colectiva (vd. tipo OTAN), ao consagrar que o Japão renunciava à guerra como direito de soberania da Nação, e ao uso da força como meio de resolver disputas internacionais; **b)** não consideravam de momento a possibilidade de aprovar no Parlamento legislação na área da segurança que permitisse ao Japão lidar com conflitos militares fora das fronteiras do país; **c)** não tencionavam alargar o conceito geográfico de “Far East”, que definia a área protegida pelas forças dos EUA no Japão (sendo que para os japoneses esse conceito geográfico abarcava, no entanto, as Filipinas). A questão mais significativa, mas ao mesmo tempo ainda rodeada de ambiguidade, desta Declaração Conjunta, era sem dúvida a que dizia respeito à possibilidade do Japão estreitar a colaboração militar com os EUA em caso de conflito na Ásia, e não apenas nas circunstâncias de defesa do território do Japão. Face ao cepticismo de alguns comentadores, outros consideraram que: **a)** essa colaboração não significava necessariamente que tropas americanas e japonesas pudessem vir a combater lado a lado na Coreia, mas poderia traduzir -se na autorização para que aviões americanos utilizassem as bases no Japão, ou mesmo aeroportos civis em casos de emergência; que o Japão assegurasse o reabastecimento de navios dos EUA envolvidos em operações militares ou que garantisse o tratamento dos feridos americanos; **b)** mas essa colaboração poderia vir a ser muito

¹²⁴ O que obviamente se podia dar durante uma crise em torno de Taiwan.

mais forte, se nos anos seguintes o Japão procedesse a uma reinterpretação da sua Constituição, nomeadamente no que se refere às disposições mais limitativas do envolvimento em operações militares no exterior, por forma a que estas passassem a ser admitidas em caso de crises regionais que afectem a segurança do Japão; esses comentadores recordavam que a Constituição japonesa também limitava radicalmente a existência de forças militares, e que tal não impedira que as designadas Forças de Autodefesa fossem as mais poderosas da Ásia e que os gastos com a Defesa por parte do Japão só fossem na época ultrapassados por um ou dois países no mundo.

17.3 China e Rússia - Construindo uma parceria para o século XXI?

A 25 de Abril de 1996, poucos dias depois do Presidente Clinton visitar o Japão e selar um aprofundamento da colaboração geopolítica e estratégica entre os dois países, foi a vez do Presidente Ieltsin da Rússia, se deslocar à China para evidenciar o clima de boas relações existentes entre os dois países, no que a declaração conjunta saída do encontro em Pequim foi ao ponto de designar como a formação de “uma parceria estratégica para o séc. XXI”. A visita de Ieltsin foi marcada pela: **a)** a expressão do apoio chinês aos esforços russos de pacificação da Chechénia, e o apoio russo à política chinesa face ao Tibete e a Taiwan; **b)** a denúncia conjunta das actuações do Ocidente, e dos EUA em particular, naquilo que o comunicado conjunto referia como “...*hegemonismo, política de potência e repetidas pressões sobre outros países*”; **c)** a assinatura de 13 acordos sectoriais limitando-se a repetir compromissos anteriores ainda não cumpridos; deles se destacavam a possibilidade de desenvolvimento em comum de jazigos de gás na Sibéria Oriental e a reafirmação da colaboração na construção de uma grande central nuclear na província de Liaoning no Nordeste da China; **d)** o acordo quanto à discussão de eventuais reduções adicionais de forças militar ao longo da fronteira comum de 4300 Km, cujo traçado definitivo ainda estava em discussão; **e)** o acordo quanto ao alargamento da actual cooperação em assuntos militares (recordem-se as vendas de armas russas à China e os projectos para o eventual fabrico de algumas delas, sob licença). No dia 26 de Abril, em Xangai, e no acontecimento provavelmente mais significativo de toda esta visita, os Chefes de Estado da China, da Rússia e de três Repúblicas ex-soviéticas da Ásia Central, Cazaquistão, Tajiquistão e Kírguizia, assinaram um acordo destinado a garantir a paz nas suas fronteiras comuns, estipulando, nomeadamente, que as forças militares dos cinco Estados não se atacam umas às outras, que não conduzirão exercícios militares visando qualquer das restantes e que se informarão reciprocamente sobre quaisquer exercícios militares que realizem.

Esta aproximação entre a Rússia e China, poucos meses antes das eleições presidenciais russas e poucas semanas depois da crise que acompanhou as eleições presidenciais em Taiwan, foi objecto de intenso debate entre comentadores, procurando apontar as causas e os limites dessa aproximação e antecipar a natureza futura das relações entre os dois países, e de ambos com os EUA. Sem pretender fazer um balanço desse debate podem referir-se os seguintes aspectos: **a)** a Rússia e China partilhavam um interesse comum na estabilidade da Ásia Central ex-soviética e opunham-se, nomeadamente - e em conjunto com as actuais lideranças das quatro Repúblicas da região - à difusão do fundamentalismo islâmico; sendo que a China desejava que essas Repúblicas consolidassem um espaço de autonomia próprio face à Rússia, podendo relações reforçadas da China com cada uma delas, constituir um factor dessa autonomia; **b)** a Rússia e China, estavam ambas interessadas, no que respeita ao comércio, investimento e acesso a tecnologias, num estreitamento das relações com os países mais desenvolvidos, mas pretendiam conservar, e se possível aumentar, a sua margem de manobra internacional face aos EUA, que consideravam possuir no período pós-guerra fria de um poder e influência excessivo; mas se ambas podiam explorar relações com países desenvolvidos, para além dos EUA, nenhuma delas, pelo menos com as suas actuais lideranças, pretendia dispensar relações directas com este país; **c)** a China estava interessada na aquisição de sistemas de armas e de tecnologias militares russas que lhe permitissem, nalgumas áreas bem delimitadas, avançar mais rapidamente para o nível de capacidades exigidas pela sua nova postura estratégica; este interesse convergia a curto prazo com o das indústrias de defesa russas, que atravessavam desde o fim da guerra fria um período de quebra radical de encomendas internas; por sua vez, a Rússia poderia não considerar arriscado, a médio e longo prazo, contribuir para a consolidação de uma postura estratégica “anfíbia” da China, mais preocupada do que no passado, com a projecção de poder para zonas situadas na sua “fronteira marítima” do que na sua fronteira terrestre; **d)** a China estava seguramente interessada no desenvolvimento conjunto com a Rússia de jazigos de gás na Sibéria Oriental, não só como modo de responder a necessidades energéticas do Norte do país (incluindo da região de Pequim), mas como modo de penetrar em territórios cuja posse actual pela Rússia poderia contestar, em termos históricos; a Rússia, mantendo desconfiança sobre as intenções últimas da China em termos territoriais, privilegiaria o envolvimento de outros parceiros (Coreia do Sul ou Japão) na exploração conjunta desses jazigos. Ou seja, as relações Rússia/China revestiam e deveriam continuar a revestir, em termos de intensidade, uma natureza totalmente diferente das relações EUA/Japão. A criação da Organização de Cooperação de

Xangai em 2001 acabaria por ser a consubstanciação mais estruturada da convergência entre Rússia e China na Eurásia, mas no contexto de uma competição entre as ambas

17.8. Da Ásia Pacífico para a Ásia do Sul. Os EUA, a Índia e a nuclearização da Ásia do Sul

Se houve um Estado na Ásia para quem a implosão da URSS, acompanhada pela reforço da China e pelo relacionamento tenso mas cada vez mais intenso EUA/China representou um "erramoto geopolítico" de 1º importância foi a Índia, tanto mais que o seu rival regional na Ásia do sul era o Paquistão, cujo primeiro aliado era exactamente a China, que desde o principio e em conjunto com a Coreia do Norte teria apoiado o programa nuclear militar paquistanês. Com efeito as relações da Índia com as grandes potências - Rússia China e EUA, - sofreram profundas alterações, em sentidos inversos, desde o final da "guerra fria". Assim: a) com o desaparecimento da URSS, a Índia perdeu o seu aliado estratégico e parceiro comercial de primeiro plano, já que a **Rússia**, não assumiu a intensidade das relações anteriormente existentes no período soviético, nem forneceu as mesmas garantias militares, nem se revelou um parceiro credível para a transferência de tecnologias sensíveis, necessárias aos programas militares da Índia; se existiam fortes possibilidades futuras de aumento das relações comerciais entre os dois países, elas tenderiam a ter um paralelo nas novas relações comerciais e de fornecimentos militares entre a Rússia e a China; ou seja não só a Rússia reduziu as relações com a Índia como iniciou uma aproximação à China, tendo a Ásia Central e o fornecimento de armas como dois focos dessa aproximação; b) com o fim da Guerra-fria assistiu-se ao acelerar de um outro movimento, já perceptível em 1988, a redução drástica das tensões entre a Índia e a China, que culminou em 1993 com a assinatura de um acordo que estatuiu o congelamento do contencioso fronteiriço, o lançamento de um programa de desengajamento mútuo e de retirada de tropas estacionadas mais perto das fronteiras, a instituição de medidas para robustecer a confiança mútua e o estreitamento das relações comerciais e culturais; esta aproximação não indicou a formação de qualquer eixo Pequim - Delhi, com ambições mundiais e forte conotação anti-americana; ambos os países revelaram na altura ter um interesse maior em reduzir as tensões entre eles, para cada um se poder concentrar nas questões essenciais para sua afirmação regional¹²⁵; c) com o fim da Guerra-fria e a retirada da ex-URSS do Afeganistão e com o arrefecimento das relações estratégicas dos EUA com o Paquistão, no período que imediatamente se lhe seguiu, e num contexto em que as Administrações americanas atribuíram uma maior prioridade ao combate à proliferação nuclear,

¹²⁵ Recorde-se que uma estratégia "anfíbia" da China, privilegiando mais pronunciadamente a sua fronteira marítima e as relações com ilhas e penínsulas ao longo da sua fachada litoral, exige a pacificação nas fronteiras terrestres com a Rússia e Índia.

assistiu-se a uma melhoria assinalável das relações entre os EUA e a Índia, tanto na área económica e tecnológica, como mesmo na área militar¹²⁶; d) os EUA com uma gradual aproximação à Índia procuraram contribuir para a estabilidade regional e obter uma paragem nos programas de armamento nuclear da Índia e do Paquistão; mas do reconhecimento, por parte dos EUA, de que a Índia era uma “potência emergente” com quem era imprescindível manter diálogo, e sempre que possível cooperação, ao estabelecimento de relações estratégicas mais intensas, iria ainda nesta década uma grande distância, tanto mais que os EUA, voltaram a apreciar o papel regional do Paquistão, nomeadamente em relação à Ásia Central ex-soviética.

Pode, pois, dizer-se que a Índia, ao contrário do que se passava no período da guerra fria, mantinha em meados da década de 90 relações "normais" com qualquer das três grandes potências referidas, - Rússia, China e EUA - sem no entanto, poder contar com nenhuma delas para o desempenho de um papel hegemónico na Ásia do Sul. Enquanto os EUA procuravam no Noroeste do Pacífico travar o programa nuclear da Coreia do Norte e convenciam o Japão a assinar a prorrogação por tempo ilimitado do Tratado de Não Proliferação os dois Estados rivais da Ásia do Sul, Paquistão e Índia, deram passos irreversíveis na nuclearização da região e estiveram à beira de uma quarta guerra em 1999, motivada por um erro de cálculo quanto aos efeitos para o Paquistão - nos seus confrontos com a Índia - de se ter tornado uma potência nuclear. Estes acontecimentos podem ser vistos no quadro mais geral da fluidez de alianças e parcerias que o fim da Guerra-fria determinou na(s) Ásia(s). Antes de mais convém recordar a estrutura desequilibrada do triangulo geopolítico e de segurança China-Índia-Paquistão. A Índia e a China têm um triplo contencioso territorial, na fronteira norte e de segurança interna, resultante do apoio da Índia ao Dalai Lama e da China às guerrilhas maoistas do leste da Índia; e de áreas de influencia geopolítica, com a Índia receosa de que China realize um "cerco" através da aliança com o Paquistão, Myanmar e Sri Lanka **b)** a Índia e o Paquistão têm um contencioso territorial centrado na Caxemira, que já dera origem a três guerras e a uma permanente tensão entre os dois Estados; **c)** o Paquistão, após a partição do seu território na guerra de 1971, que deu origem ao Bangladesh decidiu adquirir armas nucleares¹²⁷ e após a primeira explosão nuclear da Índia em 1974 celebrou um acordo na área da defesa com a China, que em conjunto com a

¹²⁶ Vd. a visita do Secretário da Defesa W. Perry a Nova Delhi, na primeira quinzena de Janeiro de 1995, e a assinatura de um acordo de segurança considerado histórico, envolvendo a possibilidade de exercícios militares conjuntos, de consultas entre as Forças Armadas dos dois países, de colaboração na área de I&D para defesa, de produção conjunta de material militar, etc.

¹²⁷ Índia e Paquistão não foram subscritores do Tratado de Não Proliferação Nuclear, mas mantiveram até 1998 e uma postura de ambiguidade, não se declarando potências nucleares, mas sinalizando a posse de armas nucleares e de vectores para a sua utilização.

Coreia do Norte contribuíram com tecnologias para os seus programas de armas nucleares e mísseis balísticos. China e Paquistão tinham uma forte convergência de interesses que antagonizam a Índia, mas como a China estrategicamente pertencia também a outro triângulo de segurança China-EUA-Rússia, em que se relaciona com duas potências nucleares de maior poder, a sua estratégia nuclear neste triângulo obrigará a decisões de desenvolvimento do seu arsenal que irão originar receios na Índia, sua rival no primeiro dos triângulos referidos.

Após o colapso da URSS e o fim da Guerra-fria o EUA liderou na década de 90 várias iniciativas para reforçar o quadro institucional de combate à proliferação nuclear. A extensão em 1996, e por tempo indefinido, do Tratado de Não proliferação (NPT) de que a Índia e o Paquistão nunca tinham sido signatários. A Índia argumentara que o NPT apenas se preocupava com a proliferação nuclear horizontal, ou seja, a aquisição de armas nucleares por novos Estados, sem intervir no que designava como proliferação vertical, a possibilidade dos Estados que já dispunham de armas nucleares modernizarem e melhorarem as suas ogivas. As negociações para um *Comprehensive Nuclear Test Ban Treaty* (CTBT) cuja evolução desagradara à Índia, nomeadamente no que respeitava ao artigo XIV que estipulava que os 44 países que possuíssem reactores nucleares deveriam depositar os respectivos instrumentos de ratificação antes do Tratado entrar em vigor, o que foi considerada uma pressão inaceitável à assinatura que bloquearia a realização futura de testes nucleares. Estas iniciativas tornaram mais difícil a manutenção dessa postura de ambiguidade, uma vez que a Índia e o Paquistão foram recusando, com vários argumentos, aderir a essas iniciativas, embora ambos desejassem manter ou alcançar uma relação de colaboração com os EUA. A visita do presidente Clinton à Índia em Março de 1998 tornou evidente o reconhecimento da importância que os EUA lhe tinham passado a atribuir como parceiro, mudança de posicionamento que a Índia consciente da sua nova solidão iria apreciar¹²⁸ E que a China e o Paquistão não deixariam de ver com alarme.

A chegada ao poder do partido nacionalista hindu BJP iria desempatar o dilema em que se encontrava a Índia em termos nucleares, em favor de uma declaração inequívoca de capacidade nuclear. Pouco depois de chegarem ao governo e meses depois do Paquistão ter testado um míssil capaz de atingir Nova Delhi, e pouco depois da visita do Presidente Clinton, a Índia a 11 e 13 de Maio de 1998 realizou vários testes nucleares. E em 28 de Maio de 1998 o Paquistão, como que para salientar a recuperação do seu poder militar face à Índia e manifestar a

¹²⁸ Assim fosse possível vencer o poderoso *lobby* pró soviético que, embora "orfão", tinha ainda grande influência nas estruturas de decisão em assuntos de segurança e defesa. Esta aproximação dos EUA à Índia não pode deixar de ser visto com alarme pelo Paquistão e pela China.

sua autonomia face aos EUA, realizou também uma serie de cinco testes de armas atómicas entrando assim declaradamente para o clube dos países dispendo de armamento nuclear¹²⁹.

CAPITULO 18 - REGRESSANDO AO MÉDIO ORIENTE E AO GOLFO PÉRSICO OU UM NÓ SEM SOLUÇÃO

Como temos vindo a defender, a competição geopolítica central dos EUA localizou-se desde 1971- após a retirada britânica das instalações militares a leste do Suez - e da aproximação dos EUA à China - no espaço do Médio Oriente/Golfo Pérsico, no qual os EUA se defrontaram com a dificuldade em manter simultaneamente, como aliados Israel, Arábia Saudita e Irão o que lhes permitiria uma hegemonia regional consolidada. Esta dificuldade foi patente durante a Guerra-fria e não deixou de se manifestar e ampliar no período a seguir á implosão da URSS em que o "cimento anti-soviético" deixou de funcionar e os antigos aliados da URSS tiveram que procurar outras alianças e protecções. Os EUA na primeira metade da década de 90, depois de terem derrotado o Iraque sem depor o regime liderado por Sadam Hussein, no novo contexto criado pela implosão da URSS procuraram aplicar a dupla contenção do Iraque e do Irão, ambos enfraquecidos pela sua longa guerra e procuraram manter uma relação privilegiada com a Arábia Saudita e com o Egipto, num contexto em que Casa Real saudita passou a ser hostilizada pelo islamismo radical de matriz sunita devido à sua dependência militar para com os EUA. Elevaram para um novo patamar o relacionamento com a Turquia, que esta podia estabelecer pontes com o Cáucaso e a Ásia Central ex-soviéticas e era na altura o único país muçulmano com relações estratégicas assumidas com Israel. Focalizaram-se em negociações directas entre Israel e a OLP, intensificadas na sequência dos Acordos de Oslo, com o objectivo de alcançar uma solução permanente para o conjunto de diferendos entre as partes que lhe permitiria consolidar a sua hegemonia na região do Médio Oriente e Golfo Pérsico.

18.1. Golfo Pérsico. Os Limites do *Dupla Contenção*

Como já referimos, o Iraque, após a derrota na guerra de 1991 ficou sujeito a: **a)** um regime de sanções internacionais destinadas a forçar o seu desarmamento, nomeadamente no que

¹²⁹ Em 1999 a Índia e o Paquistão estiveram á beira de um conflito armado quando as autoridades indianas se deram conta de uma infiltração em larga escala de guerrilheiros de movimentos fundamentalistas islâmicos que se opunham á Índia em Caxemira, e que tinham tido a cobertura do exército paquistanês; a deslocação de tropas indianas para zona de Cargill em que essas infiltrações se deram colocou os dois adversários face a face. De visita a Washington o PM paquistanês Shariff foi "aconselhado" a recuar para evitar um conflito entre as duas potências nucleares. No regresso ao Paquistão Shariff foi deposto por um golpe de Estado que colocou no poder o general Musharff Chefe do estado-maior do exército aquando dos eventos de Cargill.

respeitava às armas de destruição maciça e seus vectores de lançamento. Esse regime previa desde o início um mecanismo para aliviar as consequências das sanções sobre a população, ao permitir que o Iraque vendesse petróleo no mercado mundial para adquirir alimentos, produtos farmacêuticos e outros bens essenciais (o designado programa *Oil for Food*). Mas só em 1996 o regime iraquiano aceitou negociar um Memorando para aplicação desse programa; **b**) duas *no fly zones*, uma a Norte para proteger os curdos e outra a Sul para proteger a população xiita. Até 1996 o regime iraquiano envolveu-se na guerra fratricida entre os dois maiores partidos curdos, contando com a colaboração do partido de Barzani, enquanto o partido dirigido por Talabani era apoiado pelo Irão. Só em 1996 os EUA conseguiram alcançar uma pacificação no Curdistão, permitindo nos anos seguintes a consolidação de instituições de uma autonomia regional protegida dos ataques da aviação iraquiana

O regime iraquiano foi procurando ao longo dos anos romper o seu isolamento e testar até onde poderia não cumprir as obrigações relativas ao desarmamento. Para romper o isolamento a que tinha ficado condenado após a invasão do Kuwait e derrota posterior, o regime liderado por Saddam Hussein: **a**) iniciou uma fase de aproximação à Rússia, aproveitando a passagem pelo cargo de MNE de Eugeni Primakov o mais conhecido arabista da fase final da URSS; **b**) procurou reabrir canais de comunicação com a França, seu fornecedor tradicional de armamento, tentando criar dissensões no seio da coligação que se tinha formado contra o seu regime em 1990/91; **c**) procurou surgir aos olhos da "rua árabe" como um líder que desafiava os EUA e estava ser injustiçado; **d**) internamente foi estabelecendo pontes com forças islamistas que haviam sido perseguidas até então e, segundo autores¹³⁰ teria nos anos de 1998 realizado uma aproximação à Al Qaeda com o objectivo de coordenar com ela um conjunto de ataques terroristas de grande impacto contra os EUA.

Por sua vez, o Irão durante os oito anos da presidência de Rafsanjani esteve envolvido na reconstrução da economia com uma orientação menos estatizante e no reequipamento das Forças Armadas após quase dez anos de guerra com o Iraque; ao mesmo tempo que consolidava a sua influência no Líbano através do Hezbollah o que lhe permitia interferir numa das frentes do conflito israelo-árabe; na consolidação da aliança com a Síria, país chave para manter o apoio logístico ao Hezbollah; e na criação de uma verdadeira internacional terrorista organizada com a colaboração deste movimento libanês. Foi-se tornando claro ao longo da década que o Irão, para romper a sua dupla natureza minoritária no espaço geopolítico a que pertencia - persa num região

¹³⁰ Ver em detalhe BODANSKI, Youssef "Bin Laden -o Homem que declarou Guerra `América" Ed.Prima Publishing , Roseville, California, 2001

maioritariamente árabe e xiita numa região maioritariamente sunita - foi desenvolvendo uma estratégia destinada a tornar-se no pólo mais consequente da oposição a Israel, com o que pretendia retirar espaço de manobra às monarquias do Golfo aliadas com os EUA. O Irão nesta década estabeleceu também uma parceria com o regime islamista do Sudão o que lhe proporcionou o acesso a bases navais no Mar Vermelho e lhe criou oportunidades de contacto com grupos terroristas sunitas, a começar pela Al Qaeda que até 1996 teve no Sudão a sua base de apoio principal.

18.2. A Vaga de Atentados Contra Interesses dos EUA

O atentado de 1995 contra as instalações militares dos EUA na Arábia Saudita em Khoubar marcou a outra forma de pressão iraniana sobre estas monarquias: a ameaça de actos terroristas, contando com a colaboração do Hezbollah e em convergências com a Al Qaeda, interessada no derrube da Casa Real saudita e na expulsão dos EUA desse estado. Em 1996 os EUA e a Arábia Saudita forçaram o regime do Sudão a expulsar Bin Laden que se refugiou no Afeganistão onde os Talibans se preparavam para controlar o país após a conquista de Cabul. A partir de 1996 ocorrem dois ataques contra interesse norte-americanos, contra as embaixadas no Quênia e na Tanzânia e em 1998 o ataque ao navio de guerra norte-americano *Cole* fundeado no porto de Aden. Ambos os ataques foram reivindicados pela Al Qaeda naquele que foi o seu primeiro espaço privilegiado de actuação, o Corno de África/Golfo de Aden. Os EUA viram-se pois confrontados na segunda metade da década de 90 com um triplo desafio, as actuações do Iraque, as acções do Irão e o surgimento da Al Qaeda como entidade capaz de realizar actos terroristas em grande escala. Optaram por centrar a sua resposta militar a estes desafios no Iraque, em resposta à recusa do regime em permitir a entrada de inspectores da UNSCOM. Para tal tiveram de relançar o processo de paz israelo-palestiniano como forma de obter o apoio dos aliados árabes para esse intensificar da resposta ao Iraque.

18.3. O Iraque Desafiando os EUA e as Nações Unidas

Com efeito o regime de Saddam Hussein acentuou pós -1997 os desafios às Nações Unidas e aos EUA. Assim a) no Outono de 1997 o governo iraquiano proibiu os inspectores norte-americanos integrados na equipa da UNSCOM encarregue de averiguar da existência de armas de destruição maciça de participar nesta missão, o que levou o conjunto dos inspectores a abandonar o Iraque. Ao que os EUA responderam mobilizando forças e ameaçando com uma intervenção militar no Iraque; o MNE da Rússia encontrou-se com a Secretária de Estado

Madeleine Albright e, com o apoio da França propôs um acordo segundo o qual os inspetores poderiam regressar em troca de uma promessa de levantamento das sanções num horizonte temporal não definido, **b)** em Janeiro de 1998 Saddam Hussein rompeu com este acordo e proibiu inspeções aos seus palácios presidenciais que os inspetores da UNSCOM consideravam poderem ser a cobertura de uma rede de depósitos militares camuflados; decisão que levou os EUA e o Reino Unido a concentrarem forças no Golfo Pérsico na preparação de um eventual ataque, tendo sido alvo de críticas por parte do Egipto quanto ao modo agressivo como as forças aliadas estariam a lidar com o Iraque; **c)** em Fevereiro de 1998 surge uma declaração fundamental da Arábia Saudita que anunciou não permitir o uso do seu território por forças dos EUA para atacar o Iraque com a justificação da incapacidade política revelada pelos EUA nos esforços para alcançar uma paz duradoura entre Árabes e Israel o que determinou, como veremos adiante, o relançamento das iniciativas de paz lideradas pelos EUA.

Nos meses seguintes, face à oposição árabe, da Rússia e da França a um retomar das hostilidades militares contra o regime iraquiano, os EUA procuraram uma via diplomática que se traduziu na mediação do Secretário Geral das Nações Unidas, Kofi Annan que obteve de Saddam Hussein o compromisso de não interferir no futuro com as inspeções da UNSCOM¹³¹. Em Agosto de 1998, Saddam Hussein impede inspeções a sítios que não tivessem já sido visitados, impedindo futuras visitas surpresa¹³²; face à ausência de uma resposta credível dos EUA o responsável principal dos EUA na missão de inspetores demitiu-se e abandonou o Iraque. Em 23 Outubro de 1998 a Administração Clinton conclui com êxito um acordo entre Israel e a Autoridade Palestiniana, o Memorando de Wye River, prevendo novas retiradas israelitas da Cisjordânia, na sequência do que já acontecera com Hebron. Este acordo reduziu a hostilidade dos Estados árabes a um endurecimento da resposta dos EUA, tendo os Estados que se tinham oposto à invasão do Kuwait exigindo que o Iraque desse cumprimento às resoluções das Nações Unidas se quisesse evitar uma nova confrontação militar. Entretanto, o Congresso dos EUA, por iniciativa do partido republicano, aprovou uma lei que disponibilizou fundos para apoiar a movimentos que pudessem contribuir para uma mudança de regime no Iraque.

Em Novembro de 1998 a Rússia mergulhou numa crise financeira de grandes proporções necessitando do apoio do Ocidente para financiar as aquisições de alimentos para o inverno seguinte e deixou de se opor a eventuais intervenções no Iraque. e logo a meio de Dezembro de

¹³¹ Enquanto nos EUA a oposição republicana reforçou o seu ataque à Administração Clinton acusando-a de capitulação face ao regime iraquiano.

¹³² Que tinham sido até então fundamentais para revelar partes do programa iraquiano de armas de destruição maciça e de construção de mísseis balísticos para as transporta.

1998, quando estava em debate no Congresso uma proposta republicana de *impeachment* do Presidente, a Administração lançou uma operação militar de maior envergadura contra o Iraque, com cerca de 300 ataques de mísseis de cruzeiro contra alvos militares, destinados a reduzir as capacidades do regime vir a fabricar armas de destruição maciça e mísseis balísticos; a fustigar as unidades de elite do regime, integradas na Guarda Republicana; e a destruir instalações dos serviços de informação militar¹³³. Após este ataque o Conselheiro de Segurança de Clinton Samuel Berger, considerou que só restavam duas vias nas relações dos EUA com o Iraque¹³⁴. Ou o regime aceitaria cumprir integralmente as Resoluções das Nações Unidas ou se tornava inevitável forçar o afastamento de Saddam Hussein do poder.

18.4. *Camp David* e Taba. Os EUA em Busca do Prémio: um Acordo Permanente de Paz Israelo-Palestiniano

Em Israel, nas eleições de Maio de 1996, a vitória coube ao partido de direita Likud tendo Benjamim Netanyahu definido uma nova orientação para as negociações com a OLP, de acordo com a qual só haveria novos passos no sentido da paz se houvesse reciprocidade, ou seja se o presidente da OLP Arafat se comprometesse a não fazer incitamentos à violência e a dar cobertura directa ou indirecta a actos terroristas que se tinham multiplicado por iniciativa do Hamas e da Jihad Islâmica. Como referimos, no período em que o Likud liderou o Governo foi assinado em Wye River um Memorando que definia novas retiradas de tropas israelitas de zonas da Cisjordânia (como já acontecera em Janeiro de 1997 com a realocação de forças israelitas em Hebron), bem como medidas de segurança. Mas em 1999 o Partido Trabalhista de Ehud Barak ganhou as eleições com um programa de retirada unilateral do Sul do Líbano, onde nos anos anteriores se haviam registado um sem número de confrontos entre milícias xiitas do Hezbollah e do Amal com as tropas israelitas que haviam permanecido em território libanês desde a década de 80. A decisão de retirar foi feita fora de um quadro de negociação prévia com Síria e a retirada concretizou-se em Maio de 2000 e foi considerada uma vitória para o Hezbollah e indirectamente para o Irão. Por sua vez, e contando com a colaboração e abertura negocial do Governo de Ehud Barak, a Administração Clinton realizou um último esforço para terminar o seu mandato com um acordo final de paz israelo-palestiniano que consolidasse a hegemonia dos EUA na região. Em 2000 Clinton convidou para uma cimeira em *Camp David* o Primeiro-

¹³³ Mas poupando as unidades do exército regular de dentro do qual poderia eventualmente vir a surgir alguma tentativa de golpe de Estado contra Saddam Hussein.

¹³⁴ Vd FREEMAN, Robert O. "American Policy Toward Iraq and Iran in Clinton Second Term" Jerusalem Letter nº402 !5 March 1999.

ministro israelita Ehud Barak e o presidente da Autoridade Palestiniana Arafat para negociar um acordo sobre cinco questões chave: Território do futuro Estado palestino; estatuto de Jerusalém; refugiados e direito de retorno; meios militares do futuro Estado; garantias de segurança para Israel.

A Cimeira decorreu em torno das propostas concretas para negociação apresentadas por Israel, dado que a delegação Palestiniana definiu princípios e não apresentou contrapropostas. Sem pretender ser exaustivo refere-se que as propostas israelitas apresentadas na Cimeira contemplavam, entre outros os seguintes elementos: **a)** Israel não aceitava o regresso às fronteiras de 1967, por considerar que não dariam condições de segurança e porque desejava exercer a soberania sobre um conjunto de blocos de colonatos mais populosos entretanto implantados na Cisjordânia; **b)** Israel propôs que a Cisjordânia fosse atravessada a meio por uma estrada controlada por Israel, de Jerusalém ao Mar Morto, permitindo o seu livre atravessamento pelos palestinianos - embora em caso de emergência pudesse ser encerrada por decisão de Israel ; em contrapartida os palestinianos poderiam utilizar uma auto-estrada através do Neguev, ligando Gaza à Cisjordânia que, no entanto permaneceria sob soberania de Israel; **c)** Israel propôs que o futuro Estado da Palestina começasse por ser implantado em 73% da Cisjordânia e na totalidade da Faixa de Gaza, sendo que no horizonte de 10 a 25 anos o Estado da Palestina se expandiria até no máximo 90 a 91% da Cisjordânia (94% se excluísse do cálculo a Grande Jerusalém); **d)** em Jerusalém existiria uma diferença entre soberania e poder de administração, de tal forma que os palestinianos tivessem poder administrativo nos bairros muçulmanos e cristãos da Cidade Velha, permanecendo de início a soberania em Israel (mas podendo encarar-se futuramente a passagem da soberania para a Palestina), Israel exerceria a soberania inquestionável sobre os bairros judeus e arménios da Cidade Velha, e anexando à cidade sob sua soberania colonatos entretanto instalados na periferia de Jerusalém e situados para além da Linha Verde; em contrapartida os palestinianos poderiam fundir aldeias e pequenas cidades (que historicamente se situavam fora da cidade mas que Israel havia anexado a Jerusalém depois de 1967), de forma a constituírem uma nova cidade AlQuds, que seria a capital do Estado da Palestina, permanecendo a actual Jerusalém como capital de Israel; **e)** no que respeita aos Lugares Santos os palestinianos teriam a custódia, mas não soberania, sobre o Monte do Templo, mantendo Israel soberania sobre o Muro Ocidental; e sendo atribuída aos palestinianos poder administrativo, mas não soberania, sobre os lugares santos islâmicos e cristãos na Cidade Velha, podendo colocar neles a sua bandeira; **f)** Israel recusava o direito universal de retorno ao seu território por parte dos palestinianos

refugiados após a guerra de 1948¹³⁵, defendendo que houvesse um limite aos que pudessem regressar enquanto os outros poderiam regressar mas para o futuro Estado da Palestina, ou se o não quisessem poderiam ser ajudados a fixar residência definitiva nos Estados em que se haviam refugiado ou a instalar-se noutros Estados; Israel no quadro de um fundo a criar internacionalmente ajudaria nos custos destas opções; **g)** o futuro Estado palestino seria um Estado desmilitarizado, com a excepção das suas forças paramilitares; haveria a presença de forças internacionais no Vale do Jordão, devendo o Estado da Palestina comprometer-se a não permitir a introdução de forças estrangeiras a leste do rio Jordão e podendo Israel manter uma presença militar em 15% da fronteira entre a Jordânia e o Estado da Palestina para se proteger de eventuais ataques vindos do leste; Israel disporia ainda de instalações de radar no interior do Estado da Palestina e poderia utilizar o espaço aéreo da Palestina em casos de emergência; **h)** Israel pretendia que os recursos hídricos da Cisjordânia fossem partilhados pelos dois Estados, mantendo-se sob gestão israelita.

A delegação palestina recusou as propostas israelitas sem apresentar nenhuma contraproposta, fazendo com que da Cimeira apenas resultasse oficialmente um comunicado conjunto em que as partes declaravam que o objectivo das suas negociações era por fim a décadas de conflito e alcançar uma paz justa e definitiva; que ambas as partes se comprometiam a continuar os seus esforços para alcançar um acordo, tão cedo quanto possível, sobre todas as questões do estatuto permanente; que ambas as partes concordavam em que as negociações se fizessem com base nas Resoluções 242 e 338 do Conselho de Segurança das Nações Unidas; que as partes reafirmaram que se propunham criar um ambiente para as negociações liberto de pressões, intimidação ou ameaças de violência; que ambas as partes reconheciam a importância de evitar acções unilaterais que prejudicassem o resultado das negociações, pretendendo que os seus diferendos fossem ultrapassados com boa fé durante as negociações e, finalmente que ambas as partes concordavam que os EUA permanecessem um parceiro vital na busca da paz, comprometendo-se a continuara ter consultas frequentes com o Presidente Clinton e a Secretária de Estado Madeleine Albright. Imediatamente a seguir ao encerramento da Cimeira de *Camp David*, e em simultâneo com a visita ao Monte do Templo de Ariel Sharon, candidato do Likud às eleições israelitas de 2000, foi desencadeada a segunda *Intifada* (conhecida como a al Aqsa Intifada), em que se destacaram o movimento Tazim, ligado a Fatah de Arafat, o Hamas e outros movimentos palestinos. A meses de terminar o seu mandato, em 23 de Dezembro de 2000, o

¹³⁵ Os refugiados iniciais seriam entre 420 mil a 756mil, enquanto em 2000 ascendiam a perto de quatro milhões representando quase metade do povo palestino.

Presidente Clinton apresentou às duas partes um conjunto de parâmetros não negociáveis que serviriam de base para um acordo final de paz a alcançar em próximas negociações: **a)** o Estado palestino incluiria a faixa de Gaza no seu conjunto e 94-96% do território da Cisjordânia, enquanto Israel anexaria o resto do território onde se localizariam os principais colonatos (contendo 80% dos habitantes do conjunto dos colonatos já implantados); em compensação destas anexações Israel cederia territórios que representassem 1-3% do seu total mas para que o Estado palestino fosse contíguo e as anexações afectassem o menor número possível de palestinos; **b)** o Estado palestino exerceria soberania sob o seu espaço aéreo, mas tendo em conta necessidades operacionais e de treino da força aérea israelita; **c)** o Estado palestino seria definido como Estado não militarizado, não dispondo de forças militares convencionais, mas podendo dispor de forças de segurança fortes e contaria com uma força internacional para segurança de fronteiras; Israel seria autorizado a colocar forças militares em certas áreas e rotas pré estabelecidas, devendo as forças internacionais ser previamente notificadas; **d)** Israel manteria, durante os primeiros 36 meses após um eventual acordo, uma presença militar através de postos fixos ao longo do Vale do Jordão, mas sob a autoridade de uma Força Internacional, podendo esse prazo ser reduzido caso houvesse uma diminuição das ameaças de segurança a Israel; **e)** no que respeitava ao estatuto de Jerusalém, Jerusalém Oriental e a sua Cidade Velha seriam divididas de acordo com as divisões étnicas existentes no terreno, mantendo Israel soberania sobre os zonas ocupadas por judeus e os palestinos soberania sobre o Muro Ocidental, e os palestinos obteriam soberania e Israel a posse simbólica sobre o resto do Monte do Templo; **f)** os palestinos deveriam abandonar a sua exigência de direito de retorno ilimitado a Israel e Israel deveria reconhecer o sofrimento moral e material causado ao povo palestino pela guerra de 1948 e afirmar a sua disponibilidade para assistir a comunidade internacional a responder ao problema, já que caberia a uma comissão internacional caso se chegasse a um Acordo de Paz, tratar de todas as questões relacionadas com os refugiados; sendo que o Estado palestino aceitaria todos os refugiados que desejassem estabelecer-se no seu território, enquanto os restantes seriam apoiados a estabelecer-se nos países hóspedes ou a imigrar para países terceiros e apenas um número restrito poderia fixar-se em Israel.

Em Janeiro de 2001 realizou-se no Egipto a Cimeira de Taba, já com as eleições presidenciais americanas realizadas, mas ainda sem o novo Presidente George Bush ter tomado posse, e com a campanha para as eleições israelitas em marcha, com as sondagens a dar uma vitória a Ariel Sharon e ao Likud que se opunham a muitas das concessões consentidas anteriormente por Ehud Barak Nessa Cimeira Barak fez concessões na linha dos Parâmetro

apresentados pelo Presidente Clinton, alguns dos quais foram também aceites, em princípio pela parte palestiniana. Mas Ehud Barak, pouco depois, sofreu uma derrota clara nas eleições israelitas em favor de Ariel Sharon e Clinton iria passar o testemunho a George Bush, pelo que não foi possível concluir nenhum acordo neste período.

SECÇÃO VI - EUA E JAPÃO EM COMPETIÇÃO NA ÁSIA EMERGENTE

CAPITULO 19 - OS ANOS 90: O REFORÇO DA GLOBALIZAÇÃO NA ECONOMIA MUNDIAL

19. 1. Heranças dos Anos 80: padrão dólar e liberdade de circulação de capitais

19.1.1. Caracterização do Sistema Monetário Internacional na década de 90 - o Sistema Monetário Internacional que vigorou na década de 90 sucedeu ao sistema conhecido por *Bretton Woods* e pode ser caracterizado do seguinte modo: **a)** sistema de taxas de câmbio flutuantes, mais correctamente designado por *managed floating* entre o dólar, o yen e o marco, em que o primeiro continuava a ocupar o lugar central, embora as outras duas moedas tenham visto crescer o seu uso para certas funções, de natureza pública ou privada; esse papel central do dólar, foi acompanhado por fortes variações nas paridades das três moedas, e sobreviveu à mudança do estatuto dos EUA de primeiro credor internacional para o de primeiro devedor, alteração realizada na década de 80; **b)** sistema que permitia aos países escolherem livremente as suas relações cambiais bilaterais, sendo que enquanto alguns dos países desenvolvidos, para além dos detentores das três moedas chave, optaram por câmbios flutuantes (Austrália, Canadá, Nova Zelândia e Suíça), outros países, como os da União Europeia optaram por criar um subsistema próprio com o objectivo de reduzir a volatilidade nas taxas de câmbio entre as suas moedas - um sistema de paridades fixas e ajustáveis, que depois de um período de rigidificação, acabou por se desdobrar em vários subgrupos com situações diferenciadas; enquanto entre os países em desenvolvimento, cerca de 55% optou por ligar o valor das suas moedas às de outros países ou a cabazes de moedas de outros países, opção que lhes fornecia uma âncora para a condução da sua política monetária, enquanto os restantes usavam arranjos cambiais mais flexíveis, tendo o número destes últimos vindo a aumentar; **c)** em termos de princípios de acção colectiva era um sistema assimétrico, no sentido em que os EUA gozavam de uma liberdade de actuação, nomeadamente face à evolução das suas contas externas que os outros países não conheciam; era um sistema que envolvia um certo grau de co-responsabilidade dos três países emissores das principais moedas, alargada aos países do designado G-7, embora essa co-responsabilidade fosse

de intensidade fraca, exercendo-se sem regras pré-fixadas e sobretudo face a situações de crise ou desequilíbrio duradouro do dólar; a coordenação existente entre os países emissores das principais moedas nunca correspondeu a uma vontade de sujeitar duradouramente as suas políticas macroeconómicas internas ao objectivo de conter as taxas de câmbio entre as suas moedas entre limites estreitos; **d**) sistema que a partir do final dos anos 70 passou a existir num contexto de liberdade de circulação de capitais, primeiro assumida por alguns dos países mais desenvolvidos e depois gradualmente generalizada; este facto distingue-o claramente do Sistema Bretton Woods em que as paridades fixas mas ajustáveis existiram num contexto de liberdade restrita de circulação de capitais; distingue-o dos primeiros anos de flutuação das moedas, em que continuaram a existir entraves significativos à mobilidade dos capitais.

19.1.2. Sistema Monetário Internacional, mobilidade internacional dos capitais e transformação do sistema financeiro internacional - no seu Relatório de 1994, o *Bank of International Settlements* (BIS) analisava a evolução verificada nos fluxos de capitais e o seu impacto nas taxas de câmbio, chamando a atenção para um conjunto de elementos chave. Constatava que os mercados de capitais mundiais se tornaram mais integrados, numa escala que só tem paralelo nos anos áureos do padrão-ouro antes de 1914. Enquanto em meados da década de 70 a convertibilidade das moedas nos principais países industrializados se circunscrevia apenas às operações externas correntes, no início dos anos 90 dominava a liberdade de circulação de capitais, tendo as pessoas e instituições de um país quase inteira liberdade de adquirir e possuir activos estrangeiros, como antes de 1914. Para esse processo foi decisiva a evolução nos EUA, Japão e Grã-Bretanha, sendo na Europa continental a Alemanha e a Holanda pioneiros na liberalização dos movimentos de capitais. Mas em contraste com os anos que precederam 1914 assistiu-se a uma extensão acelerada do tipo de activos financeiros transaccionáveis, nos mercados domésticos e nos mercados internacionais. Esses activos em moedas diferentes produziam rendimentos reais mais diferenciados do que era típico no período do padrão ouro, em que a liberdade de circulação de capitais ocorria num sistema de paridades fixas, sendo que uma parte dos novos instrumentos estiveram ligados à necessidade de cobrir os riscos associados à variabilidade das taxas de câmbio, das taxas de juro, dos preços de *commodities*, etc. O crescimento espectacular dos movimentos de capital de *portfolio* esteve associado ao facto de nos mercados de câmbios as transacções associadas a esses movimentos e aos de curto prazo de gestão de tesourarias de operadores multinacionais são muito mais significativas do que as que

estão ligadas aos fluxos comerciais¹³⁶. Tal significa que os mercados de câmbios se tornaram mais sensíveis ao que se passa nos mercados financeiros, em comparação com a situação de décadas anteriores, em que eram os resultados nas operações correntes de um país que influenciavam a taxa de câmbio da sua moeda. A diversificação de *portfolios* dos investidores institucionais, mais do que dos particulares ou dos tesoureiros das multinacionais, foi a partir dos anos 80 a força motora dos movimentos de capitais internacionais, começando com o Japão, continuando no aumento do peso de títulos estrangeiros nas carteiras de investidores europeus, para culminar no processo maciço de diversificação externa dos fundos de pensões e dos *mutual funds* dos EUA. Tal processo acompanhou a maior disponibilidade dos Estados em colocar parte das suas dívidas públicas, em crescimento por vezes descontrolado, junto de investidores não residentes, especialmente institucionais.

A importância dos investidores institucionais não residentes na colocação da dívida pública e o peso e relevância das obrigações do Tesouro na evolução dos mercados internacionais de capitais, fazem com que os Governos tendam a ver reduzida a sua margem de manobra na condução da sua política económica, estando mais sujeitos à sanção dos mercados de capitais. Numa evolução significativa os EUA que no Sistema de Bretton Woods e num período que se lhe seguiu, conseguiam eximir-se aos constrangimentos sentidos por outros governos, viram reduzir-se a sua posição de privilégio, como revelou a subida das taxas de juro de longo prazo. em 1994. O sistema de flutuação de moedas, com liberdade de circulação de capitais, forçava os governos a adoptarem políticas mais rigorosas, num sentido anti-inflacionário, limitando as possibilidades de uso de estímulos fiscais para tentar influir sobre o nível de actividade económica.

19.2. Os Anos 90 e as Forças Motrizes na Globalização: a Expansão de Fronteiras Geoeconómica e Tecnológica

Retomando a caracterização já realizada sobre as Forças Motrizes que configuraram o crescimento mundial no quadro da Globalização, referiremos sucintamente os principais traços que a década de 90 imprimiu a essas Forças.

19.2.1. A expansão da fronteira geoeconómica - esta Força Motriz desdobrou-se em cinco processos distintos. Podemos começar por referir a consolidação de um conjunto de Economias Emergentes, de entre países em desenvolvimento e em transição, que levaram mais longe a

¹³⁶ Recorde-se que já no início de 90 as transacções internacionais de títulos em 6 países do G7 atingiram 6 triliões de dólares por trimestre na 2ª metade de 1993, 5 a 6 vezes o valor do comércio internacional no mesmo período.

lógica de liberalização, privatização, abertura ao comércio internacional e aos capitais estrangeiros, adoptando em muitos casos a convertibilidade das moedas ao nível da balança de capitais e procedendo à transformação dos sistemas financeiros, com o desenvolvimento de mercados de capitais (enquanto em muitos casos os sectores bancários permaneciam protegidos da concorrência externa). Para destacarmos de seguida a transformação da zona da Ásia/Pacífico numa base gigantesca de produção industrial à escala mundial¹³⁷, iniciada com o desenvolvimento fulgurante do Japão e que se estendeu sucessivamente aos NIC, a alguns países da ASEAN e às províncias costeiras da China. Este processo de desenvolvimento colocou no entanto grande pressão sobre os seus sistemas financeiros ainda pouco sofisticados, os quais atravessaram crises com fortes repercussões regionais e impactos negativos no seu ritmo de crescimento. Simultaneamente à emergência de economias que se tornaram exportadoras de bens industriais a baixo custo assistiu-se à emergência de novas Províncias Energéticas, com destaque para a Bacia do Cáspio que com o Golfo Pérsico passou a constituir uma região com vocação para abastecimento mundial, ao mesmo tempo que se ia assistindo a uma corrida à regionalização das fontes de abastecimento energético dos EUA, Europa e da Ásia /Pacífico, envolvendo *off-shore* do Golfo do México e da África Ocidental (que se transformou numa importante província energética), o Cáucaso e a Rússia. Ambos os processos contribuindo para que o preço do petróleo se mantivesse ao longo de quase toda a década em torno dos 20-25 dólares o barril. Tendo-se igualmente assistido ao desenvolvimento e expansão de Províncias Mineiras na América Latina, Austrália e Sueste Asiático, em detrimento das tradicionais “províncias” da África e da América do Norte, mantendo-se uma incógnita relativamente à Rússia. Nesta década consolidou-se a tendência para a regionalização da economia mundial, traduzida na criação de Agrupamentos Económicos Regionais, com destaque para o Sul do planeta, que envolveram países próximos, que em muitos casos ultrapassaram histórias recentes de conflito ou desconfiança e que procuraram passar a gerir em conjunto aspectos da inserção na economia global (da criação de zonas de comércio livre, uniões aduaneiras ou formas ainda mais ambiciosas de integração) e a promover a construção integrada de redes de transportes, energia e comunicações e a gestão comum de problemas ambientais de natureza transfronteiriça, etc.

¹³⁷ Refira-se que, enquanto algumas das Economias Emergentes, nomeadamente na América Latina, eram grandes produtores de matérias primas e produtos da sua transformação, o contrário acontecia na Ásia/Pacífico, em que a industrialização não directamente baseada nos recursos naturais, revestiu um papel muito mais central.

19.2.2. A expansão da fronteira tecnológica - durante a década de 90 a expansão desta fronteira teve o seu centro o prosseguimento da revolução das tecnologias da informação, telecomunicações e audiovisual, prolongando na sociedade civil a revolução que se havia dado na esfera da Defesa. A estas acrescentou-se a revolução da biotecnologia na saúde e o desenvolvimento de nova instrumentação e equipamentos de micro engenharias. Nesta expansão incluíram-se múltiplos componentes: a) digitalização geral do processamento, transmissão, armazenamento da informação sob diversas formas (voz, dados, imagens fixas e audio/vídeo) e desenvolvimento das actividades de *software*, como actividades fulcrais para o funcionamento das economias assente em redes de computadores e em telecomunicações em fibra óptica ou em telefonia celular *wireless*; b) transformação dos processos de concepção e desenvolvimento de produtos e sistemas, dos meios de educação e dos meios de entretenimento, em torno das mesmas famílias de tecnologias (imagem digital, grafismo computacional, simulação, realidade virtual); c) generalização do acesso a um novo *médium*, a *internet* de âmbito global, com funcionamento interactivo e conteúdos multimédia, afirmando-se como espaço de comunicação, informação, transacções e de entretenimento, ciberespaço, levando a uma corrida à inovação nos equipamentos terminais, no desenvolvimento de novo *software* e na criação/actualização das bases de dados; d) Transformação significativa nas esferas monetária e comercial, com o desenvolvimento da moeda electrónica (associada, eventualmente a uma maior competição entre moedas internacionais, por parte dos utilizadores) e das formas de tele-comércio. Mas esta mutação tecnológica abrangente incluiu, com destaque outras vertentes como: a) novas Tecnologias na área da Saúde e das Tecnologias do Vivo (vd. biotecnologias, terapia génica, novos fármacos, novas estratégias de concepção de fármacos, novos meios e equipamentos de diagnóstico, novas tecnologias de intervenção não intrusivas, novas soluções para doenças crónicas, próteses mais sofisticadas etc.) e da Agro-pecuária (vd, espécies geneticamente transformadas, biopesticidas, etc.); b) o papel crucial das Micro engenharias, como tecnologias de fabricação decisivas para a micro electrónica, a optoelectrónica, a fotónica, a engenharia génica, das proteínas, constituindo as bases de grande parte dos desenvolvimentos referidos anteriormente. A expansão da fronteira tecnológica abriu novos sectores de actividade; alteou substancialmente anteriores fronteiras entre sectores; renovou as bases tecnológicas de sectores tradicionais, muitas vezes por “deriva tecnológica”, originária de sectores que lideram essa deslocação de fronteira. E quanto mais rápido fosse a difusão das novas tecnologias nas Economias Emergentes, permitindo-lhes ultrapassar limitações difíceis de superar com as tecnologias tradicionais, pela maior intensidade capitalista ou pelo impacto ambiental destas

últimas, mais rápido poderia ser o crescimento a longo prazo gerado por esta dupla deslocação de fronteiras, já não apenas simultânea, como também articulada.

19.2.3. Uma força derivada. O fim da Guerra-fria e a reorientação do investimento para as infra-estruturas civis - Podemos distinguir basicamente quatro tipos com forte significado nos ciclos longos da actividade económica: **a)** as estratégicas, que concretizam os dispositivos militares das principais potências de acordo com as tecnologias dominantes num dado período. A sua importância económica advém, não só do volume de investimento que podem representar, como da procura que dirigem a vários sectores (associados à mobilidade, comunicação, energia, materiais, etc.) e do facto de funcionarem frequentemente como primeiro campo de aplicação de novas tecnologias; **b)** as energéticas que têm que ver com o desenvolvimento de novos grandes campos de produção de petróleo e gás e com a instalação das redes de transporte desses campos até aos mercados de consumo; **c)** as de transporte e comunicação que suportam o funcionamento das redes, nomeadamente redes para a transformação e distribuição energética, de transporte e de comunicação e informação. A sua importância económica advém não só do facto de permitirem o funcionamento de toda a economia, como de definirem o modo como está organizado o espaço económico e de constituírem, em paralelo com as infra-estruturas militares, os principais mercados para sectores fundamentais da economia, sendo muito sensíveis à evolução das tecnologias; e por último **d)** as imobiliárias que respondem a movimentos demográficos, mudanças na localização de actividades e transformações na estrutura de emprego. Pela sua massa constituem factores-chave dos ciclos de actividade económica de médio/longo prazo.

Uma das tendências mais significativas da economia mundial na década de 90 foi o início de um *boom* de investimento em infra-estruturas civis, ou seja, dos três últimos tipos, associado às necessidades dos países em desenvolvimento, à introdução de novas soluções tecnológicas nas redes dos países desenvolvidos, à necessidade de responder a problemas de congestionamento de espaço e de controlo da poluição, bem como ao próprio reforço das redes de transportes e comunicações que suportavam directamente a globalização. Tal *boom* apresenta características particulares associados claramente à Globalização: a) um gigantesco processo de investimento em infra-estruturas nos países em desenvolvimento, liderado pelo crescimento excepcionalmente rápido da Ásia; incluindo infra-estruturas energéticas na Ásia Central e nas regiões costeiras do Pacífico e noutras regiões do mundo; infra-estruturas para a produção de electricidade e para a transformação dos hidrocarbonetos; infra-estruturas de transportes e comunicações; b) um investimento em infra-estruturas nos países desenvolvidos comandado pelas redes de

comunicações e informação, de transportes e ligadas ao ambiente, em paralelo com menor peso e reorientação de prioridades das infra-estruturas estratégicas. Os países desenvolvidos lideram igualmente um vultuoso investimento nas redes que suportam directamente a globalização, redes de transportes aéreos, marítimos e suas conexões com as redes terrestres e redes de telecomunicações e audiovisual. O investimento infra-estrutural nos países em desenvolvimento e nos países desenvolvidos passou a ser maciçamente financiado e gerido pelo sector privado, num período de privatização de operadores públicos de redes, multiplicando-se as soluções de financiamento, construção e exploração de infra-estruturas por consórcios de empresas de vários países e assistir-se-á à expansão internacional das empresas especializadas na gestão de redes nacionais, após a sua privatização e perda de monopólio.

19.3 Inovações Financeiras e Novos Actores no Sistema Financeiro

Os sistemas financeiros, à escala global, experimentaram nesta década de 90 um conjunto inter-relacionado de transformações que contribuíram decisivamente para a formatação do desenvolvimento das Forças Motrizes e da própria dinâmica da Globalização, marcada pela ocorrência de sucessivas crises financeiras. Entre elas destacam-se: **a)** o papel crescente dos mercados financeiros no financiamento das economias, com destaque para as Economias Desenvolvidas mais inspiradas no Modelo Anglo-Saxónico e as Economias Emergentes; em detrimento das formas mais tradicionais da intermediação bancária; **b)** o papel crescente para uma nova categoria de actores centrais nos mercados financeiros, investidores institucionais e *pools* privados de capital surgidos em força durante os anos 80 com a liberalização implementada pela Administração Reagan, abrangendo fundos de pensão, companhias de seguro de vida e fundos mobiliários, abertos (do tipo *mutual funds*) ou fechados (*private equity funds* ou *hedge funds*). Estes investidores captam uma parte cada vez mais significativa das poupanças das famílias e dos particulares e gerem, ou entregam a gestão, de carteiras de activos com uma dinâmica de diversificação de instrumentos e de âmbito geográfico, contribuindo decisivamente para transformar a interconexão dos mercados financeiros em integração à escala global. A maioria dos activos destes investidores institucionais é detida por instituições dos EUA (fundos de pensões, *mutual funds* e *hedge funds*) e muito atrás em volume por entidades japonesas (companhias de seguro de vida); **c)** uma transformação das funções e das competências centrais dos grandes bancos comerciais, no duplo sentido de um maior envolvimento no fornecimento de liquidez aos intervenientes nos mercados financeiros e de uma reorientação das actividades de crédito interno em direcção às famílias e aos particulares; tendo como resultado que o

comportamento dos bancos se revela determinante nas manifestações de instabilidade financeira e na propagação das crises (vd. “crise asiática”).

19.3.1.O Mundo dos Derivados - com o fim das paridades fixas mas ajustáveis do regime monetário de *Bretton Woods*, a liberdade de circulação de capitais e a possibilidade de actuar simultaneamente em vários mercados de activos á escala global multiplicaram-se as incertezas sobre o comportamento futuro de preços como as taxas de juro, as taxas de câmbio ou as cotações de acções em várias praças financeiras, o que deu origem à procura de instrumentos financeiros que permitissem cobrir riscos contratuais associados ao comportamento futuro desses preços e oferecessem meios para explorar as diferenças entre esses preços, de forma a obter retornos positivos ou que permitissem intervir nos mercados para fazer evoluir os preços de acordo com as apostas realizadas quanto ao seu comportamento futuro. Os Derivados eram exactamente os instrumentos financeiros, sob a forma de contratos entre duas partes, cujo valor está associado aos movimentos futuros esperados para os preços dos activos físicos ou financeiros que lhe estão subjacentes, que podem servir para *hedging*, arbitragem ou especulação. Os derivados utilizados no inicio da década de 90 e que se haviam desenvolvido na década anterior foram principalmente de três tipos, no que respeita à relação entre o derivado e o activo subjacente: *futures/forwards*, *swaps* e *options*¹³⁸. Estes três tipos aplicam-se a vários activos como moedas, obrigações, acções, matérias-primas e progressivamente foram sendo desenvolvidos instrumentos derivados cada vez mais complexos, combinando os elementos que definem cada um dos tipos básicos. Os derivados podem por sua vez ser transaccionados de duas formas: **a) *Exchange Traded Derivatives*** transaccionados ou não em bolsas especializadas, em que os contratos são estandardizados pela própria bolsa e em que esta intervém como intermediária em todas as transacções que nela se realizem, funcionando como contraparte e cobrando uma margem a ambas as partes no contrato como garantia¹³⁹; **b) *Over The Counter Derivatives* (OTC)**, em que os contratos são estabelecidos fora de bolsa por simples acordo entre as partes e a inexistência de formatos estandardizados, as transacções de *swaps*, *options* e *forwards* são na maior parte dos casos transaccionadas deste modo. Os principais intervenientes

¹³⁸ *Futures/Forwards* são contratos para compra ou vender um activo numa data futura a um preço que é especificado no momento de assinatura desse contrato; os primeiros são contratos estandardizados enquanto os *forwards* são definidos à vontade das partes. *Options* são contratos que dão ao interveniente direito, mas não obrigação de compra (no caso de ser uma *call option*) ou de vender no caso de uma *put option* um activo, sendo que o preço ao qual a transacção se efectua o *strike price* é especificado no momento em que se celebra o contrato. *Swaps* são contratos para transaccionar *cash flows* numa data futura especificada ou antes dela, baseada no valor dos activos subjacentes (câmbios no caso de moedas, taxas de juro no caso de obrigações, *commodities*, acções.

¹³⁹ As transacções de futuros são sempre transaccionadas deste modo.

nos mercados de derivados eram do lado dos *market makers*¹⁴⁰ os grandes bancos comerciais, bancos de investimento e *securities houses* e do lado dos utilizadores as grandes empresas multinacionais, os investidores institucionais como os fundos de pensões, fundos mutuários ou companhias de seguros e *pools* privadas de capitais como os *hedge funds*. No caso dos EUA o desenvolvimento dos mercados de derivados ofereceu uma oportunidade de ouro aos *Money Center Banks* para explorar novas fontes de receitas fora do negócio típico da intermediação bancária, recolher depósitos e fornecer empréstimos, passando a prestar à sua extensa e diversificada carteira de clientes pelo mundo inteiro, serviços altamente remunerados de *market makers* em contratos de derivados. Este tipo de operações não lhe estava vedado pela regulamentação ainda existente na maior parte da década de 90, o que os impedia de entrar nos negócios com títulos (*Glass Steagsl Act*). Os bancos de investimento e os *Money Center Banks* tinham toda a vantagem em desenvolver os derivados OTC, porque lhes permitia dominar os negócios dos seus clientes sem intervenção de outros intermediários (as bolsas de derivados). Mas operar no mundo dos derivados exigia capitais próprios, dimensão e competências que aceleraram o processo de fusões e aquisições dos bancos comerciais e dos *Money Center Banks*.

19.3.2. Os Hedge Funds ~ são um dos três tipos de fundos de investimento privados de capital fechado que se multiplicaram na década de 80 (os outros foram os *Private Equity Funds* e os *Venture Capital Funds*). Não estavam cotados na Bolsa, estavam abertos à participação de particulares com grandes fortunas ou de investidores institucionais com limitações na escolha dos seus investimento. Intervinham à escala global e em todos os mercados de activos financeiros e procuravam atingir rendibilidades mais elevadas do que índices de referência (*absolute returns*) acudiam a operações de maior risco que estavam vedadas a esses outros tipos de investidores e procuravam proteger-se deste risco graças ao uso combinado de vários instrumentos; recorrendo em larga escala a produtos derivados e privilegiam na maior parte dos casos as transacções de activos a descoberto e utilizavam com frequência níveis muito elevados de alavancagem financeira, nomeadamente nos casos em que as margens de retorno nas operações são muito reduzidas¹⁴¹. Os *Hedge Funds* foram em larga escala o produto das restrições legais que atingiam outros tipos de entidades, nomeadamente os *mutual funds* e outros fundos de investimento. Não eram regulados ou objecto de vigilância institucional, já que se

¹⁴⁰ *Market Makers* são entidades que fazem cotações do lado da compra e da venda de um instrumento financeiro ou de uma matéria-prima, esperando obter um lucro no *spread* entre o *bid* e a *offer*; O *market maker* compra e vende aos clientes, sendo compensado pelos diferenciais de preço por um triplo serviço que presta: fornecer liquidez, reduzir os custos de transacção e facilitar as trocas.

¹⁴¹ Angel Ubide, "Demystifying Hedge Funds" Finance&development, June 2006.

tratava de fundos privados e fechados. Embora com o passar dos anos a sua actuação, só nos EUA passasse a ser monitorizada por sete entidades públicas.

Os *Hedge Funds* utilizavam vários tipos de estratégias na obtenção desses retornos elevados. No início da década de 90 salientaram-se os macro fundos, o *Quantum Fund* de George Soros, que realizavam apostas sobre a evolução de variáveis macroeconómicas como os movimentos dos câmbios, a evolução de taxas de juro ou as mudanças de política económica (ou seja, apostavam na direcção de evolução, assente na compreensão dos fundamentais. Tratava-se de operações de especulação com elevadíssimo risco e altíssimos níveis de endividamento¹⁴². Mas durante a década de 90 ganharam maior expressão fundos com outro tipo de estratégias e de focalizações, que praticavam no essencial a arbitragem com o objectivo de aproveitar ineficiências ou anomalias dos mercados na valorização de activos financeiros, cobrindo-se do risco através de contratos a prazo. Estes *hedge funds* utilizavam sobretudo a arbitragem sobre obrigações convertíveis (posições longas em obrigações convertíveis em acções e curtas nas acções das sociedades que haviam emitido as obrigações); arbitragem sobre a evolução dos rendimentos de títulos (adquirindo posições longas e curtas sobre produtos financeiros cujas taxas de rendimento se considerava irem convergir) ou ainda arbitragens sobre operações de fusões ou aquisições. Iremos adiante referir o caso mais conhecido deste tipo de focalizações na década de 90, com a ascensão e colapso do *Long Term Capital Management* (LTCM).

19.4. Globalização e Transferência de Capitais da Ásia Pacífico para os EUA: as Quatro Fases na Circulação de Capitais no Mundo do Pacífico

As transferências de capitais em larga escala da Ásia Pacífico para os EUA, que se iniciaram na década de 80 protagonizadas pelo Japão, prosseguiram na década de 90, desdobrando-se em várias fases e experimentando interrupções associadas a crises cambiais, concretizando-se através dos mercados de capitais crescentemente integrados e do papel central dos investidores institucionais e dos bancos de investimento no sistema financeiro internacional. No centro deste processo esteve o modo como o Japão e as economias chinesas¹⁴³ transferiram o seu excesso de poupanças para os EUA¹⁴⁴. Com efeito: **a)** a estagnação, com recessões

¹⁴² As actuações dos *Hedge Funds* que lhe deram maior visibilidade na década de 90 foram deste tipo, centradas em desajustamentos de câmbios: crise do Sistema Monetário Europeu (1992/3), crise do peso mexicano (1994) e crises cambiais asiáticas (1997).

¹⁴³ Por "economias chinesas" referimos a República Popular da China, Taiwan, Hng Kong (até à sua integração na Rep. Popular da China em 1997) e Singapura.

¹⁴⁴ A seguir à crise financeira e cambial asiática de 1997/8, as exportações de capital da zona euro foram cruciais para financiar o défice corrente dos EUA, substituindo parte dos fluxos originários da Ásia; a criação do euro, ao suprimir o risco de câmbio entre os países membros da UEM, permitiu às multinacionais, aos bancos e aos

recorrentes, da economia japonesa durante a década produziu um excesso de poupança sobre o investimento que forneceu à economia mundial e em especial aos EUA e economias da Ásia, fluxos de capitais de longo e de curto prazo interrompido por curto período no final da década; **b)** a adoção pelas economias chinesas de estratégias de crescimento baseadas nas exportações e de integração na zona dólar, traduziu-se numa acumulação gigantesca de reservas cambiais, traduzidas num fluxo de capitais a curto prazo para os EUA ¹⁴⁵ **c)** o reforço da integração comercial das economias dos NIC's na economia dos EUA na sequência da crise cambial e financeira asiática de 1997/8, tendo com contrapartida anos depois num acumular de excedentes correntes que esses países reciclaram para os EUA. A Globalização tornou assim possível que durante a década de 90 sobretudo na sua segunda metade os EUA, pela intensidade da inovação tecnológica e organizacional e pela rendibilidade das suas empresas, atraíssem capitais de longo prazo da Ásia Pacífico (e Europa) em montante suficiente para financiarem o seu défice corrente. Este défice permitiu estimular as exportações da Ásia Pacífico e sustentar o respectivo crescimento, tendo beneficiado igualmente das exportações de capitais do Japão e dos EUA. Os EUA foram responsáveis por 40% do crescimento mundial entre 1994 e 2000, mas que só foi possível porque a Globalização o tornou independente do défice corrente. A década de 90 pode ser dividida em quatro fases no que respeita à circulação de capitais no Mundo do Pacífico.

19.4.1. 1991 a 1994. Uma interrupção nas articulações existentes ou a estruturação de padrões mais complexos de circulação de capitais - assistiu-se a uma quebra explicável pelas recessões de 91/92 ocorridas nos países desenvolvidos, a que se seguiu uma retoma localizada nos EUA e Reino Unido a partir de 1992. Após 1991 ocorreu um rápido crescimento nas Economias Emergentes, marcando o início de uma fase em que passaram a ter um papel mais pronunciado no crescimento mundial. Inicia-se uma longa fase de estagnação da economia do Japão, uma década de expansão ininterrupta da economia dos EUA e uma fase prolongada de contracção fiscal e de política monetária de combate à inflação na Europa, enquanto prosseguia a destruição maciça da renda petrolífera acumulada pelos principais produtores/exportadores do Golfo no contexto de baixos preços do petróleo. A Europa funcionou em contra-ciclo assegurando uma dessincronização na economia mundial que reduziu tensões inflacionista e

investidores institucionais europeus lançarem-se numa vaga de investimento nos EUA, sem paralelo na história europeia recente.

¹⁴⁵ Contribuindo novamente para o financiamento do seu défice corrente, na parte em que este era superior ao saldo líquido dos capitais de longo prazo).

criou oportunidades de colocação de capitais aos investidores institucionais dos EUA¹⁴⁶. Verificou-se um forte aumento da liquidez a nível mundial resultante da coincidência de políticas monetárias expansionistas nos EUA (até Fevereiro de 1994) e no Japão. Em termos cambiais registou-se uma alta do yen e uma desvalorização do dólar (na continuação de um movimento iniciado em 1985). Assistiu-se à generalização na Ásia/Pacífico de regimes cambiais tendo como âncora o dólar. No que respeita à circulação internacional de capitais podem destacar-se os seguintes aspectos: a) manutenção da posição central do Japão na formação dos excedentes comerciais no Mundo do Pacífico; b) forte crescimento dos investimentos directos (Japão, Coreia do Sul e Taiwan) e de carteira (EUA e Reino Unido) nas economias do México, Chile e Ásia/Pacífico; influxos de capitais que neste caso (e ao contrário do México) não serviram para financiar défices correntes mas para aumentar as reservas cambiais; c) redução drástica do investimento do Japão em títulos do tesouro dos EUA; e mudança no mecanismo de reciclagem dos défices americanos, com redução da reciclagem directa pelos investidores institucionais, empresas e bancos japoneses, e predomínio de uma reciclagem indirecta, sob a forma de investimento a médio e longo prazo do Japão nas economias emergentes da Ásia/Pacífico; d) forte crescimento do investimento de carteira de investidores institucionais e de grandes empresas dos EUA, nomeadamente em obrigações; acompanhada pela diversificação geográfica de carteiras por parte dos fundos de pensões (sendo de referir os fluxos em direcção à Europa); e) aquisição em larga escala de títulos de curto prazo dos EUA pelas economias emergentes da Ásia/Pacífico em consequência de um rápido crescimento com acumulação de reservas.

19.4.2. 1995-1997. O Mundo do Pacífico e a Febre da Ásia - este período foi marcado por um conjunto de acontecimentos: crise financeira e cambial do México (1995); crise das economias emergentes da Ásia (1997/98) e de outras regiões (1998/9); recessão no Japão (1998) e reforço do *bull market* nos EUA. Assistiu-se a um forte crescimento à escala mundial, centrado nos EUA (e Reino Unido) e nas economias emergentes, com destaque para as asiáticas, tendo sido interrompido em 1998 com a crise verificada nestas economias, que no entanto foi rapidamente ultrapassada. De 1995 a 1998 as grandes economias do Mundo do Pacífico foram caracterizadas pelos seguintes processos: a) *EUA* - um *boom* de investimento em torno do desenvolvimento das novas tecnologias de telecomunicações/Internet e da generalização dos equipamentos informáticos em toda a economia; forte crescimento na mobilização de capital de risco em torno

¹⁴⁶ Atraídos pelo diferencial de taxas de juro mais elevado na Europa e pelo aparente baixo risco de câmbio, devido ao funcionamento do Sistema Monetário Europeu.

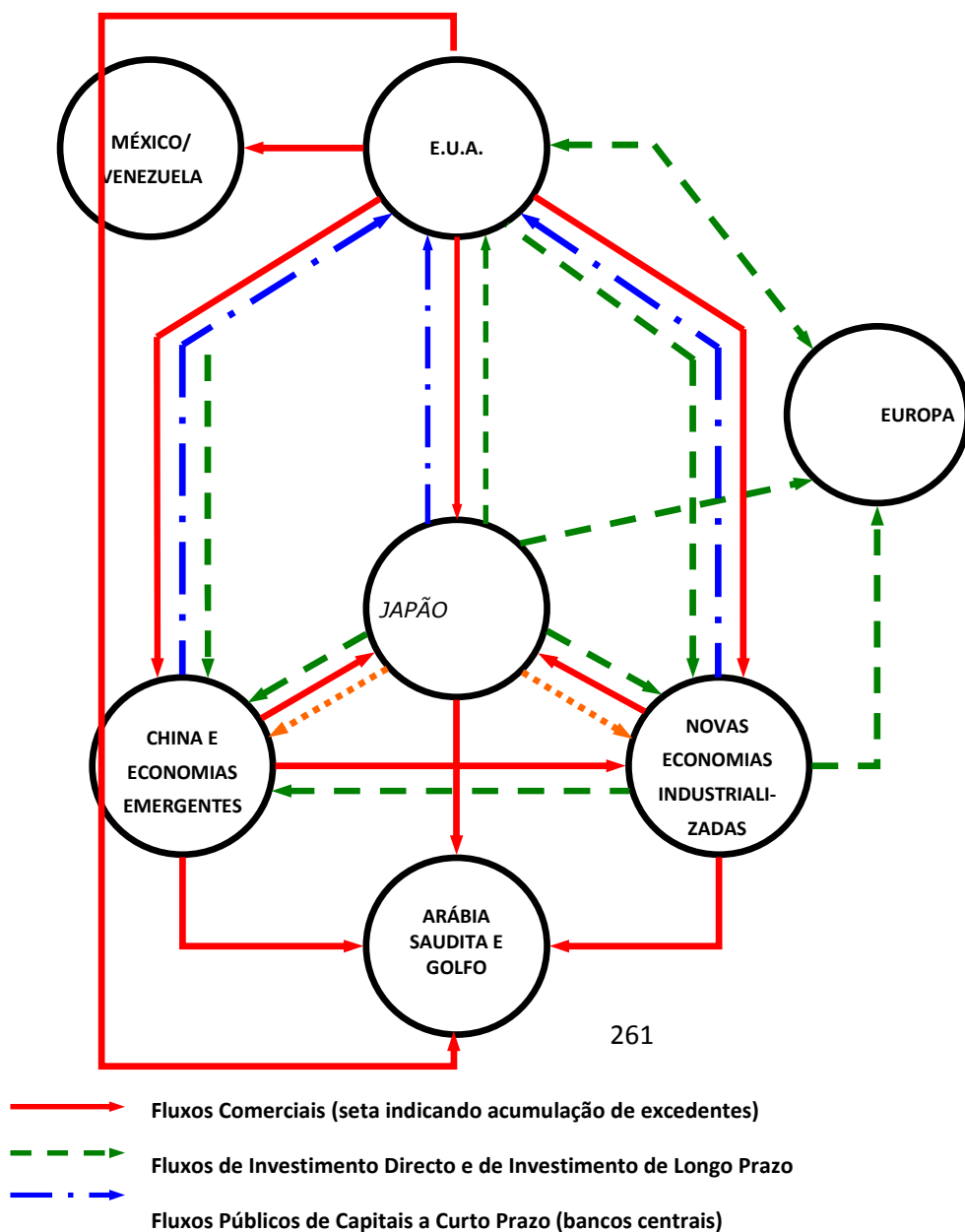
de um leque variado de tecnologias (microelectrónica, fotónica, genética); melhoria substancial na poupança pública, com a inversão dos saldos orçamentais que passaram a ser positivos; e numa forte atractividade sobre capitais oriundos do exterior; b) *Ásia/Pacífico* - um *boom* de investimento alimentado pelos níveis muito elevados de poupança doméstica dessas economias e pelo fluxo de capitais externos oriundos da própria da *Ásia /Pacífico* (Japão, Coreia do Sul e Taiwan e Hong Kong); dos EUA, e da Europa, embora sob formas diferenciadas (investimento directo, investimento de carteira e empréstimos bancários); c) *Japão* - retoma breve do crescimento em 1996, interrompido pouco depois, em consequência da alteração da política orçamental num sentido de redução do défice; papel chave no financiamento indirecto e directo dos dois *booms* de investimento atrás referidos, por via dos empréstimos bancários a longo prazo às Economias Emergentes da *Ásia* e dos empréstimos a curto prazo a investidores dos EUA, através do mecanismo do *yen carry arbitrage* que funcionou entre 1995 e finais de 1998, na sequência da política de taxa de juro zero seguida internamente. Neste período a *Europa*, em crescimento lento na fase de preparação para a 3ª fase da UEM, participou activamente no financiamento do *boom* de investimento dos EUA, por via do investimento directo em larga escala e pelo crescimento do peso de activos em dólares nas carteiras dos investidores institucionais europeus. Dado que muitas das empresas dos EUA são hoje verdadeiras empresas globais, são considerados como investimentos globais e sendo assim as carteiras dos investidores institucionais europeus aumentaram a sua parte de acções de empresas dos EUA. Os seus bancos forneceram créditos em larga escala às Economias Emergentes da *Ásia/Pacífico*.

Os fluxos de capitais característicos do Mundo do Pacífico e da sua inter-relação com a Europa foram os seguintes. a) um défice corrente dos EUA mantido em torno dos 2% do PIB , acompanhado por saídas de capitais a longo prazo, investimento directo e investimento de carteira, este último associado à diversificação de carteira dos investidores institucionais a exigir volumes elevados e sustentados de financiamento externo; b) uma entrada sustentada de capitais a longo prazo na economia americana, com um peso crescente de investimento directo internacional (nomeadamente associado às F&A) e de investimento de carteira dirigido a obrigações e acções de empresas, com destaque para os fluxos originários da Europa continental e da atlântica, ao mesmo tempo que se assistiu a um perda de peso das aquisições de obrigações do tesouro no conjunto do financiamento do défice da BTC; c) um papel crucial das entradas de capitais a curto prazo na economia americana, com origem na *Ásia* – empréstimos bancários oriundos do Japão e aquisição de títulos do tesouro de curto prazo pelos bancos centrais das economias emergentes da Zona dólar (como forma de materialização do volume crescente de

reservas cambiais); **d)** um volumoso fluxo de capitais, investimento directo, investimentos de carteira, empréstimos a curto prazo e empréstimos a longo prazo, dirigido para as Economias Emergentes. O Japão e a Europa forneceram crédito, os EUA forneceram investimento de carteira e o Japão e a economias chinesas mais evoluídas forneceram investimento directo.

De 1995 a 1997 assistiu-se a um forte crescimento da liquidez internacional, na sequência da saída da crise do México e da política de taxa de juro zero no Japão. Este foi um período de procura maciça de activos financeiros denominados em dólares (emitidos nos EUA) ou acessíveis por meio do dólar (emitidos nas Economias Emergentes integradas na zona dólar), associados aos dois *booms* de investimento referidos; provocando uma forte procura da moeda americana como moeda veículo nos mercados de capitais. Em termos cambiais, e em consequência destes fluxos, o período é caracterizado pela valorização contínua do dólar em relação ao yen; pelo funcionamento até 1997 de regimes cambiais nas Economias Emergentes da Ásia/Pacífico que tornaram mais rígida a ligação ao dólar das suas moedas nacionais.

Figura 6. Fluxos de Capitais no Mundo do Pacífico e com a Europa (1995-1998)



19.4.3. 1997/1998. Crise financeira e cambial asiática e das economias emergentes - a crise cambial e financeira das economias emergentes da Ásia/Pacífico, que atingiu de modo muito menos pronunciado as Economias Chinesas, foi acompanhada em 1998 e 1999 por grandes mudanças nos fluxos de capitais no Mundo do Pacífico: a) retirada rápida e maciça de capitais dessas economias da Ásia que se precipitaram sobre os mercados financeiros dos EUA, contribuindo para acelerar o processo de alta das acções no segmento mais especulativo das Tecnologias da Informação/Comunicações/Internet; b) forte aumento no défice corrente dos EUA que funcionou como consumidor de última instância do Mundo do Pacífico, absorvendo o aumento de exportações das economias asiáticas, nomeadamente de *hardware* electrónico por via do seu *boom* interno de investimento e consumo privado; c) redução nos fluxos de capitais a curto prazo do Japão em direcção aos EUA devido à actuação das autoridades nipónicas que travaram o funcionamento do *yen carry arbitrage*. A rápida recuperação nas balanças correntes das economias asiáticas mais atingidas pela crise permitiu, no entanto, a retoma dos fluxos de capitais a curto prazo originados nos bancos centrais dessas economias, que procuraram rapidamente reforçaram as suas reservas cambiais para fazer face a eventuais crises futuras; d) aumento dos fluxos de capitais a longo prazo (investimento directo internacional e investimento de carteira) oriundos da Europa, com destaque para os da recém formada zona Euro, que tiveram um papel crucial no financiamento do défice corrente dos EUA; e) forte aumento dos fluxos de capitais japoneses em direcção aos activos em moedas europeias que iriam integrar a zona Euro, como manifestação de um desejo de diversificação face ao dólar. Em termos cambiais este período foi caracterizado por: a) forte desvalorização nominal de várias moedas asiáticas em relação ao dólar à excepção da RPC sem que o dólar tenha deixado de ser a moeda de referência; b) valorização do yen face ao dólar que travou a recuperação japonesa e desincentivou a colocação de capitais japoneses no exterior. Essa valorização teria sido desejada pela administração americana, em resposta à exigência nesse sentido feita pelas autoridades chinesas como contrapartida da não desvalorização da sua moeda.

19.4.4. 1998/2000. A corrida para os EUA - a atracção dos mercados financeiros dos EUA sobre os investidores externos e sobretudo a atracção exercida pelos títulos privados está patente no facto das aquisições de obrigações e acções por não residentes terem atingido em 1999 338 biliões de dólares, o equivalente a 96% do défice na BTC. Neste período podem destacar-se os seguintes aspectos: a) nos mercados de títulos do tesouro reduziu-se o *stock* total da dívida no montante de 71,6 biliões de dólares, pela canalização de parte dos excedentes orçamentais para

esse fim. Tal redução tornou possível, não obstante os não residentes terem sido vendedores líquidos destes títulos em 9,6 biliões de dólares, que a sua parte no conjunto se tenha mantido estável; **b)** nos mercados de acções, em consequência das aquisições maciças de acções próprias pelas empresas americanas, reduziu-se o total de acções cotadas de cerca de 68 biliões de dólares. Os investidores não residentes adquiriram 96 biliões de dólares de acções, situando-se logo a seguir em importância às aquisições dos *mutual funds* (123 biliões de compras). Se os investidores externos detinham apenas 9% do total das acções cotadas, em termos de fluxos teriam sido largamente responsáveis pelo comportamento recente de índices como o S&P 500 ou do *Nasdaq* ; **c)** nos mercados de obrigações de empresas os não residentes adquiriram cerca de 35% do total das novas emissões (157 biliões de dólares), muito acima do sector segurador americano com 71 biliões de dólares.

CAPITULO 20 - UMA DÉCADA DE OURO NA ECONOMIA DOS EUA: A PRIMEIRA METADE DA DÉCADA

Nos EUA assistiu-se nesta década à mais prolongada fase de crescimento do pós-guerra da economia americana, com o PIB *per capita* a crescer em média 2,6% ao ano entre 1991 e 2000. Este crescimento foi não-inflacionário¹⁴⁷ e baseado em factores endógenos: o consumo e o investimento residencial das famílias e o investimento empresarial, centrado nas tecnologias da informação e comunicação. Os EUA foram responsáveis por 40% do crescimento mundial entre 1994 e 2000, o que só foi possível porque a Globalização o tornou independente do défice corrente, que se foi aprofundando ao longo da década, sobretudo depois de 1997/98. Esta expansão de uma década apresentou algumas características que a distinguem das anteriores. Tratou-se de uma expansão caracterizada por um crescimento não inflacionista que permitiu ultrapassar o perfil tradicional de ascensão e queda, separadas pela ocorrência de surtos inflacionistas que forçavam o endurecimento da política monetária e com ela o fim das expansões. Este novo comportamento esteve relacionado com a alteração favorável do *trade off* entre desemprego e inflação. Foi essencialmente determinado por factores endógenos com destaque para investimento das empresas em equipamentos e *software*, investimento residencial das famílias¹⁴⁸ e consumo privado. A expansão foi acompanhada por uma substancial melhoria na poupança do Estado, tornada possível pelo fim da Guerra-fria e a redução das despesas com a Defesa, que libertou fundos para o investimento privado. E ainda pela melhoria da poupança do

¹⁴⁷ Por isso mesmo a recessão de 2001 não esteve associada a um endurecimento da política monetária, com o objectivo de travar aumentos verificados na taxa de inflação.

¹⁴⁸ Estas duas componentes do investimento viram a sua parte no PIB atingir os níveis mais elevados desde 1929.

sector empresarial, traduzida pela forte recuperação da parte dos lucros no PIB, em relação aos níveis deprimidos das décadas de 70 e 80. Mas também pela queda pronunciada na poupança das famílias, que permitiu um forte dinamismo do consumo privado e tornou o financiamento do *boom* de investimento mais dependente dos fluxos de capitais externos. Esta expansão foi acompanhada pelo mais longo mercado altista na Bolsa verificado na história da economia americana, desde que existem registos (1871). O índice S&P cresceu em média 16,2% ao ano entre Abril de 1990 e Abril de 1999 e 25,2% entre Dezembro de 1995 e Dezembro de 1999, sendo que se verificou uma clara sobreavaliação das acções.

A expansão pode contar com a dinâmica de consumo e de investimento residencial das famílias, sustentada pelo crescimento do emprego, pela melhoria das remunerações e pela redução da poupança não contratualizada; a valorização do património imobiliário e de acções, contribuiu para a decisão de reduzir a poupança e aumentar o endividamento. O aumento substancial do investimento das empresas esteve cada vez mais centrado num conjunto de sectores baseados no conhecimento, quer sectores de serviços como a produção de *software* e serviços informáticos, serviços de telecomunicações e *internet*, serviços financeiros e às empresas, serviços de saúde e produção de conteúdos audiovisuais; quer sectores industriais de alta tecnologia fornecendo os equipamentos a estes sectores de serviços, equipamento informático, de telecomunicações e *networking*; médico; micro electrónica, etc. Esta expansão contou com uma nova vaga de liberalização graças ao *Telecommunications Act* de 1996, coincidindo com a explosão na exploração comercial da *internet* que contribuiu para uma vaga de investimento de dimensões históricas nas redes de comunicações públicas e privadas e originou novos sectores de actividade ainda sem modelos de negócio estabilizados. Em termos de endividamento dos sectores institucionais, esta expansão travou o crescimento do endividamento do Estado e foi acompanhada por níveis *record* de endividamento do sector privado (em contraste com as décadas anteriores melhor caracterizadas pelos níveis elevados de endividamento público) que atingiu em 2000 valores superiores a 200% do PIB, mas o maior crescimento da dívida privada localizou-se no sector financeiro interno. Sendo uma expansão que beneficiou com o endividamento das empresas, quer para financiar o investimento, quer sobretudo para adquirir acções próprias, e através desse processo distribuir valor aos accionistas e oferecer *stock options* aos empregados; o sector das empresas foi durante a década comprador líquido de acções. Em termos cambiais esta expansão teve dois períodos distintos no comportamento do dólar: entre 1991 e Abril de 1995 marcado por acentuada desvalorização face ao yen e ao marco; a partir de Abril de 1995 marcado pela valorização do dólar.

O reforço da Globalização transformou os títulos americanos nos activos financeiros mais procurados do mundo. As condições de base da economia americana associadas ao que poderíamos designar o seu modelo de capitalismo forneceram condições para a valorização superior à dos títulos de outras regiões da economia mundial. A redução na oferta de acções devido às compras maciças de acções próprias realizadas pelas empresas, num período de aumento da procura, contribuiu para elevações ainda mais pronunciadas das cotações, que atingiram níveis sem precedente histórico¹⁴⁹. Mas sob a aparência de uma realidade única esconderam-se nesta expansão da economia americana duas realidades distintas, que se sucederam no tempo e se diferenciam quanto às principais transformações internas do modelo de capitalismo, à dinâmica de crescimento e aos aspectos principais do enquadramento externo: uma estende-se de 1991 até 1994 e a outra de 1995 a 1998. 1999 marca uma fase de transição em que se inicia a correcção de alguns desequilíbrios e se assiste ao agravamento de outros.

20.1. Uma surpreendente saída da recessão sem estímulos fiscais

20.1.1. Retoma económica e política monetária - Em 1991/2 pela primeira vez em 30 anos a economia dos EUA saiu de uma recessão sem beneficiar de estímulo fiscal, e ao contrário das experiências dos anos 60 e 70 em que esses estímulos contribuíram depois para um acumular de tensões inflacionistas, a retoma deu-se sob a forma de um crescimento não inflacionista. Tal evolução é tanto mais significativa quanto o período de recessão de 90/91 assistiu ao agravamento fiscal e à redução das despesa com a Defesa, fazendo assim com que, além de não ter havido estímulos fiscais, a política orçamental tenha tido um comportamento pró cíclico. A retoma permitiu nos três anos seguintes o crescimento do GNP de 2,5 a 3% ao ano, a redução do desemprego de 7,8 para 6,4%, mantendo a inflação anual abaixo dos 3%. Ficou a dever-se basicamente à política monetária, e em particular à baixa das taxas de juro, a ter sido evitado que a recessão se tivesse transformado em depressão, e que a fragilidade do sistema financeiro no início da recessão tivesse originado uma ruptura. A contribuição a política monetária sob direcção da Reserva Federal foi decisiva: após ter subido as taxas de juro de curto prazo em 3% nos meses finais de 1989, para travar a inflação dos activos financeiros, procedeu desde então a sucessivas reduções das taxas de juro, trazendo-as para os níveis mais baixos dos 20 anos anteriores. Em 22 de Fevereiro de 1994, durante uma exposição feita a uma comissão do Congresso dos EUA, o Presidente da Reserva declarou que no início dos anos 90 as taxas de juro

¹⁴⁹ O sector financeiro dos EUA esteve cada vez intensamente ligado ao financiamento do *boom* de investimento nas telecomunicações e nos sectores baseados no conhecimento e à concessão de crédito às famílias.

de curto prazo tinham sido reduzidas para níveis anormalmente baixos (taxas reais quase ao nível de zero) para contrariar o efeito deflacionista da digestão do endividamento acumulado nos anos finais da década de 80, nomeadamente no que respeita ao impacto no sistema bancário da queda dos preços no imobiliário., o que tornou possível que o peso do pagamento das dívidas fosse reduzido em dimensão suficiente para tornar possível uma retoma da procura agregada¹⁵⁰.

Esta retoma ficou também a dever-se a factores exógenos, entre os quais a dessincronização ao nível da economia mundial, e nomeadamente a continuação do crescimento em economias da Ásia e América Latina. Mas se é verdade que o crescimento das exportações foi fundamental para o primeiro ano da retoma, já em 1992 contribuíram decisivamente os aumentos de procura no mercado interno dos EUA, nomeadamente no que respeita à aquisição de habitações e de automóvel por parte dos consumidores e ao investimento por parte das empresas, tudo componentes da procura sensíveis à alteração das taxas de juro. No entanto esta retoma teve uma rapidez de cerca de metade de retomas anteriores e demorou muito mais tempo a desencadear os mecanismos endógenos, associados à criação de empregos. Ao procurar identificar os mecanismos específicos em que se baseou podem salientar-se um conjunto de elementos directamente relacionados com a condução da política monetária. Assim é fácil compreender que a baixa das taxas de juro era o que uma economia com elevados níveis de endividamento das famílias e das empresas necessitava. Em 1993 e 1994 as famílias refinanciaram mais de 1 trilião de dólares em dívida hipotecária e a maior parte das empresas substituíram a dívida de alto custo, contraída maciçamente nos anos 80 por fundos mais baratos. Este duplo processo, quando atingiu um certo nível libertou biliões de dólares para consumo e investimento, que nos anos anteriores eram canalizados para o pagamento dos juros. Por sua vez as baixas taxas de juro a curto prazo, num ambiente de baixa inflação, levaram os investidores a sair das aplicações no mercado monetário e a dirigirem-se mais para as aplicações de longo prazo, contribuindo nomeadamente para o aumento das cotações das obrigações, e portanto para a redução dos seus *yields* e no contexto de uma política orçamental apostada na redução do défice as baixas taxas de juro e a baixa inflação contribuíram para uma forte valorização nas acções e obrigações das empresas, aumentando deste modo a riqueza das famílias¹⁵¹ que, ao

¹⁵⁰ Recorde-se que o poder da política monetária, e das reduções das taxas de juro para apoiar a saída de uma recessão era posta em dúvida no início dos anos 90. Vários economistas tinham presente a experiência da Grande Depressão dos anos 30, que havia mostrado que as taxas de juro podiam descer para zero, sem que as empresas e os indivíduos decidissem recorrer ao crédito para investir ou aumentar o consumo, já que não tinham expectativas de expansão da economia e de redução do desemprego.

¹⁵¹ Recorde-se que nos EUA as famílias, enquanto grupo, têm como pilares do seu património o imobiliário residencial e a posse de acções, directamente ou através de fundos mobiliários.

ocorrer em paralelo com a redução operada nos custos do seu endividamento, forneceu estímulos ao consumo e facilitou um maior recurso ao crédito por parte dos consumidores. Enquanto a baixa das taxas de juro a curto prazo e a passagem para uma inclinação positiva na curva de *yields* permitiu aliviar as dificuldades do sistema bancário por três vias: 1) reduziu o crédito mal parado (ao aliviar os problemas financeiros dos devedores); 2) permitiu aumentar as margens de crédito e 3) tornou possível a colocação maciça de fundos em obrigações do tesouro de longo prazo. A política monetária contribuiu igualmente para manter o dólar barato, aumentando a competitividade dos exportadores americanos, nomeadamente nos dois primeiros anos da retoma; esse efeito foi indirecto. Deu-se por via do estímulo que as baixas taxas de juro forneceram aos investidores americanos para colocarem, em larga escala, fundos no estrangeiro, em praças onde podiam obter maiores rendimento. As saídas de capitais contribuíram por sua vez para manter o câmbio do dólar baixo.

20.2. A economia dos EUA. Transformações estruturais na primeira metade da década¹⁵²

20.2.1. Expansão económica e liderança tecnológica e empresarial - a economia americana ultrapassou durante 1995 o quarto ano de expansão económica consecutivo e essa expansão ficou assinalada por um conjunto de fenómenos que traduziram mudanças, umas relativamente a períodos imediatamente anteriores, outras de carácter mais histórico. Assim esta retoma foi acompanhada por um conjunto de movimentos que consolidaram pontos fortes da competitividade americana e restabeleceram a posição competitiva de sectores que tinham atravessado situações difíceis. Os EUA assumiram inequivocamente a liderança nas áreas de forte crescimento das tecnologias da informação, nomeadamente na convergência da informática, das comunicações e do audiovisual, reafirmando o seu domínio mundial no *software*; consagraram a sua liderança no *software* para a exploração das redes de informação, desde as redes com vocação global e multimédia, como a Internet, às redes locais. E assumiram claramente a dianteira tecnológica e organizativa no desenvolvimento e a exploração das oportunidades abertas pela digitalização na transmissão e comunicação da informação, quer na área da TV digital, quer na possível fusão entre as comunicações telefónicas e a distribuição audiovisual por cabo, quer em novas formas de comunicações pessoais por rádio; assim como lideraram o processo de criação de redes de comunicação multi-uso com escala de operações globais, baseadas na utilização de redes de satélites.

¹⁵²FELIX RIBEIRO, José, "EUA- Economia, Globalização e Liderança Mundial" Informação Internacional 2ºSemester 1995 ED DPP, 1996.

Nesta década os EUA consolidaram a liderança nas áreas mais inovadoras das indústrias da saúde (biotecnologias, terapêutica genética, etc.), participaram activamente na consolidação a nível mundial das indústrias farmacêuticas e comandaram, sem sombra de dúvida, a experimentação organizativa mais vasta na área da prestação dos serviços de saúde, sob a pressão da exigência da redução das despesas nessa área. Mantiveram a liderança nas áreas da aeronáutica, do espaço e das indústrias da defesa, após um processo radical de redução, consolidação e rearticulação empresarial, acompanhada por inovações tecnológicas, tendo-se adaptado a uma redução acelerada dos gastos com a defesa e a um período de baixo investimento pelas empresas de aviação civil. E reforçaram a sua posição de liderança noutra área nas tecnologias de prospecção e exploração de jazigos de hidrocarbonetos, recorrendo maciçamente às tecnologias computacionais. E até na indústria automóvel recuperaram a primeira posição mundial, baseando-se nos segmentos de maior dinamismo da procura interna (*minivans, pick-up* e veículos recreativos, SUV's, etc.) e numa revolução no modo de conceber e preparar a engenharia de produção de novos modelos.

20.2.2. Expansão económica e criação de empregos. Um predomínio da qualificação - assistimos por razões demográficas à redução do número de novos activos e à criação de empregos cujas características contrastaram com algumas das visões correntes sobre a dinâmica de emprego nos EUA, que punham o acento tónico no peso de empregos pouco qualificados, mal remunerados e instáveis. De acordo com os resultados de um estudo apresentado em 1996 pelo Governo dos EUA na Cimeira do G7, a criação de empregos desde 1993 teria sido caracterizada por: **a)** um volume significativo de empregos criados desde 1 de Janeiro de 1993, na ordem dos 9 milhões, na maioria com salários superiores 14 a 17% face à média; **b)** cerca de 60% dos novos empregos criados em ocupações de tipo profissional e de gestão com exigências de elevadas qualificações sobretudo no sector de serviços. Em 1995 cerca de 54% dos novos empregos foram criados em indústrias de alta tecnologia; **c)** a maioria dos novos empregos foi do tipo *full-time*, envolvendo uma média de 37 horas semanais, 93% originados no sector privado; **d)** o maior aumento verificou-se em empresas de média dimensão e só em 3 anos foram criadas 2 milhões de novos empregos. No entanto, a criação de empregos com estas características foi paralela, ao longo da retoma, por uma destruição em larga escala de empregos, com destaque para empregos não operários e com qualificações (em especial nas grandes organizações), destruição associada ao processo de reestruturação empresarial, e eventualmente correspondendo os dois movimentos

a faixas etárias diferentes, mas traduzindo-se, não obstante, num saldo claramente positivo, tendo-se a economia, no seu conjunto, aproximado do pleno emprego¹⁵³.

20.2.3. Retoma económica, redução dos custos unitários de trabalho e elevação da produtividade - a retoma iniciada em 1991/2 prolongou processos que já vinham de trás e gerou outros que lhe foram específicos. Assim: a) os custos unitários de trabalho na indústria americana desceram em média 6,4% ao ano no período 1985/93, a comparar com um crescimento anual médio de 6,6% no Japão e de 4,2% na Alemanha. Este processo foi acompanhado nos EUA por uma estagnação dos rendimentos salariais, e por um forte crescimento no emprego; b) Os ganhos de produtividade nas quatro retomas cíclicas anteriores contribuíram em cerca de metade para o crescimento do PIB nos primeiros 2 anos e meio da retoma; ora nos 10 trimestres até Setembro de 1993 a produtividade cresceu a uma taxa anualizada de 2,4%, ou seja ao mesmo ritmo que a economia, o que teria traduzido, segundo autores como *Stephen Roach*, uma maior importância do aumento de produtividade nesta retoma¹⁵⁴ c) estes aumentos de produtividade teriam, por sua vez, contribuído para reduzir as pressões inflacionistas, se os compararmos com o crescimento dos custos unitários de trabalho. Mas as opiniões dividiram-se entre os que atribuíram os aumentos de produtividade verificados a factores essencialmente cíclicos (normalmente o crescimento da produtividade é robusto nas primeiras fases da retoma económica) e os que afirmaram desde essa altura que os ganhos excepcionalmente fortes da produtividade também se tinham ficado a dever a mudanças estruturais (como as reestruturações empresariais extensivas em resposta a maior concorrência estrangeira, numa economia global e crescentemente integrada ou a pressão no sentido da maior eficácia, exercida pelo mercado de capitais).

20.2.4 Retoma económica, reorganização empresarial, rentabilidade e investimento - a retoma no período 1991/4 foi acompanhada por uma profunda reorganização empresarial, envolvendo: a) redefinição do núcleo central das empresas, com recentragem nas actividades em que pudessem assegurar maior competitividade e transferência paralela para fornecedores exteriores de actividades até então realizadas no interior das empresas a nível industrial e de serviços (*outsourcing*); b) reformulação das organizações, com vista a focalizá-las nos clientes,

¹⁵³ Refira-se, por último, o comportamento atípico dos salários nesta retoma, que não cresceram, comportamento para o qual deverá ter contribuído a maior insegurança no emprego, comportamento dos salários que, por sua vez, contribuiu para que a retoma se realizasse sem agravamento da inflação.

¹⁵⁴ Para outros autores o crescimento da produtividade nestes primeiros anos de retoma, não teria sido superior ao que se verificou em média em retomas anteriores (a diferença estaria em que esta retoma ter sido mais lenta, com ritmos de crescimento menores).

assegurar uma menor separação entre operações fundamentais para a inovação e venda de produtos e serviços e reduzir o número de escalões intermédios; c) renovação do aparelho produtivo e encerramento de unidades menos competitivas. Esta reestruturação permitiu às empresas aumentar a sua rentabilidade, a sua parte dos lucros no rendimento nacional, reduzir drasticamente o nível de endividamento e aumentar a produtividade do capital. Esteve associada a um extraordinário *boom* de investimento das empresas (crescimento do investimento em bens de capital fixo não residencial na ordem de 40% desde 1991). Este investimento foi financiado numa proporção excepcional por emissão de títulos, obtenção de maiores empréstimos junto dos respectivos fundos de pensões e acumulação mais rápida de dívidas comerciais, não tendo o auto-financiamento sido tão elevado como em ciclos precedentes. Como já referimos esta primeira fase da expansão foi já caracterizada por um forte dinâmica do investimento das empresas, centrado nas tecnologias da informação – equipamento e *software*. Em duas vertentes: a) forte aumento do investimento horizontal nas Tecnologias da Informação (TI), correspondendo ao intensificar do movimento de *computorização* centrado na generalização dos computadores pessoais e na difusão das redes locais de computadores (com destaque para o sector terciário) e para a difusão das estações de trabalho em toda a área científica e da engenharia e pela *digitalização* da rede fixa de telecomunicações, com introdução maciça da fibra óptica na parte central dessas redes; b) investimento na expansão da capacidade de produção do próprio sector das TI, que confirmou a superioridade dos EUA na produção de microprocessadores, processadores de sinal, estações de trabalho e computadores pessoais, equipamento para redes locais e na produção de *software* entendido como sector autónomo. Este investimento horizontal nas TI teve quatro consequências principais: a) aumentar a produtividade do capital, ao aumentar a flexibilidade dos sistemas de produção industrial e reduzir o peso do capital circulante; b) aumentar a produtividade do trabalho na indústria, na área crucial da concepção de novos produtos e processos, reduzindo drasticamente o tempo de introdução de inovações; c) aumentar a produtividade do trabalho no sector terciário, ao permitir conceber e inovar na oferta de serviços com maior valor acrescentado, sobretudo na área dos serviços financeiros, ao mesmo tempo que aumentava a intensidade capitalista do sector, devido ao próprio investimento em equipamento informático e de telecomunicações. Ao permitir automatizar inúmeras funções e uma utilização mais polivalente da força de trabalho, o sector de bens de capital passou a estar mais organizado em torno das TI e nele se verificaram dois processos: aumento exponencial das capacidades dos componentes e equipamentos, atribuível ao próprio progresso tecnológico na parte material e aumento das funcionalidades tornadas possíveis pelo *software* e aumento de

produtividade no fabrico da parte material do sector das TI, que pela intensa competição existente foi transferido para os utilizadores sob a forma de baixa continuada dos preços¹⁵⁵.

20.2.5. A Expansão económica, as famílias e *Wall Street* - a retoma foi acompanhada por uma mudança nos instrumentos de poupança privilegiados pelas famílias. Nas décadas de 50 a 80 pode afirmar-se que o investimento imobiliário, traduzido na aquisição de casa própria, constituía o principal instrumento de canalização de poupanças das famílias americanas. A conjugação de um forte crescimento demográfico, e a consequente procura de residências por parte das famílias recém-constituídas, com uma tendência ao crescimento da inflação, nomeadamente a partir dos anos 60, contribuiu para que o investimento imobiliário fosse visto como um meio seguro de valorização de poupanças, permitindo ao longo da vida comprar habitações sucessivamente mais caras, ou utilizar as receitas da venda desse património imobiliário valorizado, para reforçar os meios de financiamento do período pós-reforma. Os anos 90 traduziram-se numa alteração substancial deste panorama. Por um lado a geração dos *baby boomers* passou a poupar proporcionalmente menos do seu rendimento disponível do que gerações anteriores na mesma fase da sua vida, veio contribuir decisivamente para que a posse directa ou indirecta de acções tenha vindo a substituir-se ao investimento imobiliário como o principal destino das poupanças das famílias americanas. Os anos 90 foram de forte crescimento dos *mutual funds*, com destaque para os que geriam carteiras de acções e de uma crescente popularidade de planos de reforma geridos por investidores institucionais que colocavam parte desses fundos em acções; recorde-se que, só entre 1992 e 1994, o número de contas individuais em *mutual funds* gerindo carteiras de acções cresceu 79%, passando de 33 para 59 milhões; E enquanto os preços do imobiliário perderam valor real nos anos 90 (recorde-se que o preço real médio das residências novas perdeu 15% do seu valor desde o pico de 1989, sem que se tenham revelado sinais de uma alteração da situação nos anos imediatamente a seguir), as acções valorizaram-se continuamente, fazendo que *Wall Street* se tornasse cada vez mais atraente para as famílias, tanto mais que, para além de uma valorização do património, a posse directa ou indirecta de acções, gerava rendimentos anuais que completam as remunerações do trabalho, aumentando o rendimento disponível, concedendo às famílias maior autonomia face ao crescimento lento de salários e benefícios complementares. A reorientação das poupanças familiares para activos que experimentaram forte valorização permitiu às famílias aumentar a sua riqueza, sem aumentar proporcionalmente a poupança e tornou possível um crescimento paralelo

¹⁵⁵ Mas o sector de bens de capital ficou prisioneiro de uma restrição fundamental, a dificuldade em aumentar a produtividade na própria produção de “*software*”.

do endividamento, para fazer face ao consumo e à aquisição de casa própria, sem que tal se tenha traduzido numa degradação preocupante da sua situação financeira, medida em termos médios¹⁵⁶. Mas os valores médios do endividamento escondem uma dualidade na situação financeira das famílias e, já que o crescimento do crédito ao consumo foi particularmente pronunciado nas famílias com menores rendimentos (e menor riqueza), o que se tem vindo a traduzir no rápido crescimento das dívidas mal paradas com os cartões de crédito.

20.2.6. Expansão económica e consenso sobre a redução do défice orçamental - esta retoma não se distinguiu das anteriores apenas por ter permitido uma radical redução do défice orçamental unificado (federal, estadual e local, segurança social), já que em 1994 as previsões para 1995 apontavam para um valor desse défice na ordem dos 2 1/4%, um pouco menos elevado que os 3% alcançados em 1989, ano já próximo do precedente pico conjuntural. Mas o que foi possível durante esta retoma, e em consequência da esmagadora vitória republicana nas legislativas de 1994, foi chegar a um acordo tácito bipartidário para suprimir o défice, atacando não só despesas discricionárias como a Defesa, mas sobretudo despesas obrigatórias associadas aos programas sociais na área da saúde (Medicare, dirigido à população idosa e Medicaid, dirigido à população pobre e inválidos) e da protecção social, como vários programas do tipo *means-tested* ao mesmo tempo que se realizariam reduções de impostos sobre o rendimento¹⁵⁷. A disponibilidade para atacar frontalmente as despesas obrigatórias era crucial, se se recordar que estas cresceram em média 7,9 % ao ano, desde 1990, enquanto as despesas discricionárias se reduziram, em igual período, em 2,1%, nomeadamente devido aos cortes no orçamento da Defesa. Esta convergência escondeu naturalmente diferenças entre os programas propostos, no horizonte temporal para o equilíbrio (sete anos para o programa do Congresso, nove para o da Administração) e sobretudo na dimensão dos cortes nos programas de protecção social e dos cortes dos impostos, inversamente tratados pelas duas partes (com a Resolução do Congresso a cortar mais os programas sociais e os impostos). Os cortes nas despesas discricionárias não apresentaram naturezas muito diferentes (embora o programa da Administração Clinton cortasse menos nas despesas de Educação e Formação, nos primeiros anos).

¹⁵⁶ Tal não impediu que o “ratio” serviço da dívida/rendimento disponível tenha crescido rapidamente, passando de 15,7%, no início de 1994 a 16,8% no terceiro trimestre de 1995, fazendo que, em um ano, este “ratio” tenha percorrido metade da distância que o separava do ponto alto atingido no quarto trimestre de 1989 - 18,1% - em que se desencadeou uma crise de endividamento das famílias.

¹⁵⁷ Sendo que a Segurança Social ficou temporariamente de fora do programa de redução do défice aprovado pelo Congresso (de maioria republicana) ou proposto pela administração democrata.

20.2.7. Wall Street. Símbolo de uma retoma sustentada - comentando o acontecimento histórico que representou a ultrapassagem pelo índice bolsista *Dow Jones* da barreira dos 5000 pontos, um dirigente da sociedade financeira *Goldman Sachs* em declarações ao *International Herald Tribune* de 21 de Novembro de 1995 considerava que o *boom* bolsista encontrava as suas explicações principais nos seguintes factores já referidos: **a)** o declínio sustentado da inflação na sua opinião constituiu a causa mais importante do aumento da procura de activos financeiros nos anos 90¹⁵⁸; **b)** o interesse crescente da geração dos *baby boomers* e em geral dos investidores, nos activos financeiros, em oposição aos activos corpóreos que tradicionalmente serviam como reserva de valor; a inflação baixa fê-los assim concentrar a atenção em activos, acções e obrigações, que podem crescer em valor e geram anualmente rendimentos; **c)** o facto das empresas americanas se terem tornado muito rentáveis após um processo de redução de mão-de-obra, de investimento maciço em equipamento informático e computadorizado e em *software* e de expansão das operações à escala internacional, tendo o nível cambial do dólar ajudado a esse aumento de competitividade. O rendimento médio do capital accionista nos EUA atingiu cerca de 20%, duas vezes superior ao que era na época em média na Europa e dez vezes o que se verificava em média no Japão; **d)** O facto do défice orçamental ter sido fortemente reduzido em termos relativos contribuiu para consolidar as antecipações de manutenção de uma inflação baixa¹⁵⁹. Ou seja, o *boom* na Bolsa foi como o condensado de algumas das principais características desta retoma económica, tendo sido as acções das empresas com forte potencial de inovação tecnológica rentável que lideraram o crescimento dos índices bolsistas.

CAPITULO 21 – CHINA: RETOMANDO AS REFORMAS ECONÓMICAS E APROFUNDANDO A ABERTURA AO EXTERIOR

Na sequência dos acontecimentos de 1989 em Tianamen os sectores mais conservadores da direcção do PC chinês tentaram travar os processo de hibridação de elementos da economia de mercado e da descentralização administrativa na estrutura estatizada e centralizada da economia chinesa. Ora em 1992 assistiu-se a uma reviravolta política que levaria directamente a China à adesão à Organização Mundial de Comércio (OMC) em 2000.

¹⁵⁸ Em comparação com outros activos patrimoniais muito procurados em épocas inflacionárias, como o imobiliário, as obras de arte ou as matérias-primas.

¹⁵⁹ O consenso bipartidário em reduzir a zero o défice estrutural do orçamento, não obstante as diferentes metas temporais e o diferente conteúdo de algumas das medidas para atingir tal fim, veio seguramente reforçar essas antecipações.

21.1. O contexto político das novas reformas económicas. Aspectos gerais

21.1.1.O Sul da China. Inspiração para o relançamento das reformas económicas - o ponto de partida para essa reviravolta deverá encontrar-se na visita que Deng Xiao Ping realizou em 1992 às dinâmicas províncias costeiras do Sul, em que apelou ao país para acelerar o crescimento e prosseguir com mais vigor a política de reformas e abertura da economia. Durante essa visita Deng, com toda a autoridade que ainda gozava, não obstante não ocupar formalmente nenhum cargo nas estruturas dirigentes do país e estar na fase final da sua vida, afirmou expressamente que os mecanismos de mercado eram um instrumento para o desenvolvimento e eram compatíveis com o socialismo. Marcava assim o final de um período, posterior aos acontecimentos de Tianamen, em que os sectores conservadores do partido tinham tentado travar as reformas e abrandar o crescimento da economia. Ainda nesse ano as suas opiniões foram formalmente consagradas pelo 14º Congresso Nacional do Partido Comunista, que definiu como meta a realização de uma Economia Socialista de Mercado. Essa meta foi incluída na Constituição do país na primeira sessão da 8ª legislatura do Congresso Nacional Popular¹⁶⁰.

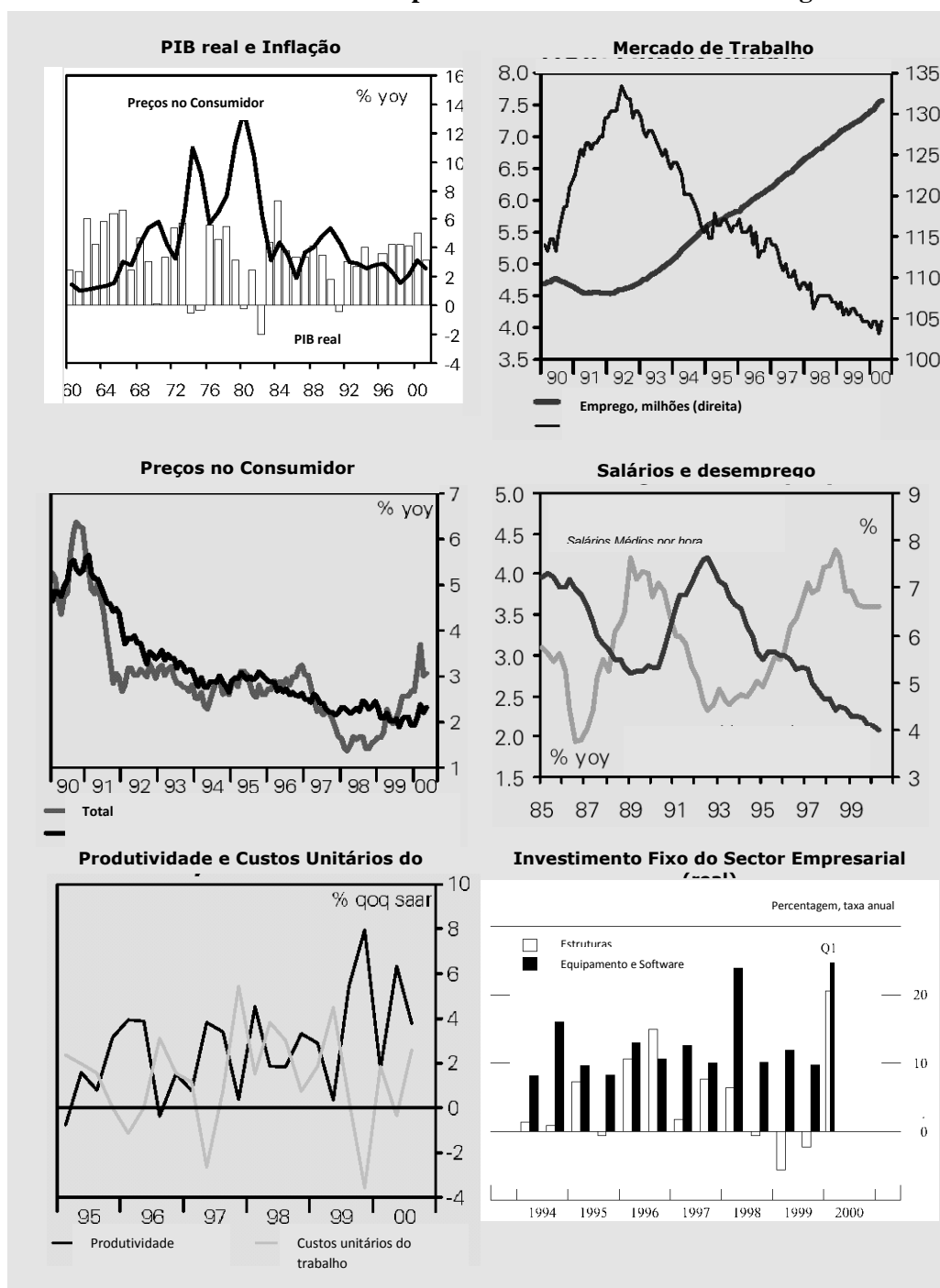
O processo de relançamento das reformas teve um momento fundamental com a realização em Novembro de 1993 do 3º Plenário do 14º Comité Central do PCC. As resoluções deste plenário passaram a figurar como o terceiro mais importante conjunto de medidas de reforma da era pós-maoísta, ombreando com a introdução da reforma económica em finais de 1978, com o início das reformas urbanas anunciadas em 1984/5. A importância deste 3º Plenário adveio de ter atacado frontalmente duas questões urgentes que ameaçavam o regular funcionamento da economia chinesa: a reforma do sistema bancário e financeiro e a reforma fiscal, apontando simultaneamente para um novo modo de regulação macroeconómica. Além ter consagrado novas medidas no sentido da abertura ao exterior e de ter avançado alguns passos no sentido da reforma empresarial, nomeadamente no que respeitava às empresas públicas.

Para alguns analistas da cena política chinesa, como Harding¹⁶¹ esta vitória das correntes reformadoras teria sido precedida por alterações nos órgãos centrais, nomeadamente com a ascensão de Zhu Rongji, o principal arquitecto das reformas económicas, ao círculo mais restrito do poder na RPC, o Comité Permanente do Politburo, e com a ascensão de outros dois dirigentes conotados com o sector reformista do Partido Qiao Chi, considerado por alguns como o Andropov chinês pela sua ligação aos aparelhos de segurança do Estado e a sua postura

¹⁶⁰ O Parlamento da República Popular da China.

¹⁶¹ HARDING; Harry, "On the Four Great Relationships: he Prospects for China Survival" Summer 1994, IISS, Londres.

Gráfico 7. Uma Década de Expansão na Economia dos EUA. Algumas ilustrações



FONTES: “Frankfurt Voice”, Deutsche Bank Research, 2000; “Monetary Policy report to the Congress”, Board of Governors of the Federal Reserve System, June, 2000.

nacionalista aberta às reformas económicas, e Li Ruihuan às presidências dos dois corpos legislativos nacionais. Não só teria estado em causa, nesses anos, um conjunto de promoções, como uma mais profunda reestruturação no topo do poder, associada à morte e afastamento forçado de velhos dirigentes e à própria supressão de órgãos do Partido através dos quais os

veteranos, muitas vezes conotados com as correntes mais conservadoras, faziam sentir a sua influência (o caso da supressão da Comissão Central de Aconselhamento).

21.1.2. Vitórias dos reformadores e mudanças no topo das Forças Armadas - a vitória política dos defensores da aceleração das reformas económicas teria tido um preço de monta, uma depuração nas Forças Armadas que envolveu em 1992 o afastamento de Yang Shangkun da vice-presidência da Comissão Militar Central, órgão chave que inclui o topo da liderança militar e civil, e no ano seguinte da Presidência da República, enquanto que também em 1992 o seu meio irmão - Yang Baibing - fora afastado dos lugares de topo que ocupava nas Forças Armadas e naquela Comissão, tendo o processo de depuração sido prosseguido em escalões inferiores da hierarquia, com o objectivo de desarticular a rede de influência do clã Yang. De acordo com alguns analistas o afastamento de Yang Shangkun e do seu clã teria estado relacionado com uma tentativa de golpe de Estado no início de 1992, que levaria ao afastamento do Secretário Geral do PC Jiang Zemin escolhido no período imediatamente a seguir aos acontecimentos de Tianamen, e do Primeiro Ministro Li Peng e à promoção para postos mais importantes de dirigentes centristas e favoráveis às reformas como os já referidos Qiao Shi e Li Ruihuan bem como de Tian Jiyun, associado ao primeiro. Em 1992 Yang teria memo tentado forçar o regresso do ex-secretário Geral Zhao Ziyang, apoiante das correntes reformadoras e afastado aquando dos acontecimentos de Tianamen após a sua recusa em enviar tanques e tropas contra os manifestantes. Estes factos, a vitória política dos partidários das reformas económicas em 1993 e o afastamento do clã Yang em 1992, chamaram a atenção para um aspecto central da cena política chinesa nestes tempos que antecederam a morte de Deng Xiaoping: a relação possível entre a ascensão de reformistas civis poderia vir a ser paralela e compensada por mudanças nas chefias militares que contivessem a influência política das correntes reformadoras do Partido.

21.1.3. As Províncias e os Reformadores do Centro - Harry Harding¹⁶² ao analisar a situação política no topo da hierarquia chinesa chamava a atenção para um facto que poderia vir a revestir importância crucial no período pós-Deng: o aumento da influência política e da autonomia face a Pequim, dos líderes das Províncias e de alguns grandes municípios durante os 15 anos de reformas económicas, bem como o reforço das suas posições no Politburo após o 14º Congresso do PC. Esses líderes eram em geral partidários do crescimento rápido da economia, da abertura ao exterior e do avanço das reformas, competindo entre si pela atracção de actividades e

¹⁶² HARDING; Harry, "On the Four Great Relationships: the Prospects for China survival, Summer 1994, IISS, Londres.

investimentos para as suas Províncias. Constituíam uma barreira ao avanço de dirigentes mais conservadores, mas os sectores reformadores a nível Central estavam empenhados no processo de unificação económica do país, na criação de instituições, no estabelecimento de quadros legais de âmbito nacional em áreas chave para o funcionamento de uma economia de mercado e no reforço dos poderes do Centro, nomeadamente no que respeita às questões fiscais e monetárias. A retoma das reformas na economia vai fazer-se após 1992 com duas orientações distintas da primeira fase das reformas, traduzindo um novo compromisso entre facções dentro do PC da China: a) reforçar a centralização de instrumentos de intervenção na economia - com destaque para o sector bancário, mas procurando autonomizar a sua gestão e fazê-la evoluir para padrões mais consentâneos com as normas internacionais; b) reafirmar o papel dominante do sector de Estado controlado pelo Centro na economia, começando pelo sector bancário, após a proliferação descentralizada de instituições que culminara no colapso do GITIC.

21.2. As Novas Reformas Económicas

Em 1993 começou pois a concretizar-se um novo conjunto de reformas económicas, que procurando resolver problemas deixados em aberto pelas reformas parciais dos anos anteriores, se propunha estabelecer no ano 2000, uma Economia de Mercado Socialista em pleno funcionamento, e que seria caracterizada pela primazia dos mecanismos de mercado na alocação dos recursos, ao mesmo tempo que a propriedade pública, sob forma societária ou colectiva) permaneceria o suporte institucional da economia. Seguidamente, ir-se-á apresentar uma breve síntese das reformas em quatro áreas chave: liberalização externa; sistema financeiro e mecanismos de regulação monetária; sistema fiscal e relações fiscais entre o Governo Central e as Autoridades Locais, e alterações no Sector Empresarial do Estado.

21.2.1. Um novo movimento de liberalização externa - as reformas incluíram basicamente duas linhas de actuação. A unificação das taxas de câmbio, iniciada em Janeiro de 1994 e a decisão de caminhar rapidamente para uma, pelo menos, quase total convertibilidade da moeda nas operações de transacções correntes. Assim anteriormente funcionavam duas taxas de câmbio, uma oficial periodicamente ajustada e outra com maior depreciação que era determinada pelo mercado (nos designados *Foreign Exchange Adjustment Centers*); com as reformas passou a existir apenas uma taxa de câmbio, tendo a unificação sido realizada à taxa de *swap* então predominante no mercado; de futuro a taxa de câmbio unificada seria determinada no mercado interbancário, tendo ficado operacional em Abril de 1994 e um sistema electrónico integrado de âmbito nacional de comércio de moedas estrangeiras (designado pelas iniciais CFETS), que

ligaria electronicamente o mercado interbancário e os principais centros de *swaps*; por outro lado, as empresas nacionais deveriam passar a vender as receitas em moeda estrangeira a um conjunto de instituições financeiras previamente fixada, enquanto as empresas com financiamento estrangeiro, os residentes nacionais e os nacionais doutros países, o investimento directo estrangeiro, os emissores de obrigações e acções no estrangeiro, e outros agentes expressamente indicados, poderiam manter esse tipo de receitas em contas de depósito em moeda estrangeira. A maior liberalização do comércio externo, incluindo novas reduções no licenciamento das importações e nos controlos exercidos através da existência de quotas, na linha que já fora acordada com os EUA, em Outubro de 1992, que apontava para a supressão da maior parte destes mecanismos num período de cinco anos; bem como o prosseguimento da redução das tarifas aduaneiras, na linha do que já fora decidido em Dezembro de 1993, e que levava a uma redução na média das tarifas de 39,9% para 36,4%, sendo que novas propostas de redução constituíram um dos aspectos centrais da negociação da readmissão da China no GATT e, posteriormente na Organização Mundial do Comércio (OMC).

21.2.2. Uma reforma no sector financeiro e nos mecanismos de regulação monetária - no que respeita ao sector bancário e financeiro as principais linhas de orientação do novo pacote de reformas incluíram como aspecto fundamental a manutenção sob regime de propriedade estatal do núcleo central do sistema bancário. Os quatro grandes bancos ditos especializados que controlavam a esmagadora maioria dos activos bancários e detinham extensas redes de agências, *Bank of China (BOC)*, *Industrial and Commercial Bank of China (ICBC)*, *People`s Construction Bank of China (PCBC)* e *Agricultural Bank of China (ABC)*, mas aumentar a sua competitividade reduzindo o peso da concessão de crédito por razões de ordem política e concentrando a sua actividade nas operações determinadas pelo estrito interesse comercial, passando a ser plenamente responsáveis pelos seus resultados; mas ao mesmo tempo as reformas determinaram a supressão das relações financeiras actualmente existentes entre estes quatro bancos especializados e as suas subsidiárias que funcionavam como intermediárias financeiras não bancárias (NBFI) que passaram a operar com independência e numa base estritamente comercial, sob a supervisão prudencial do Banco Central, e no contexto de um novo quadro regulamentar para aquele tipo de instituições¹⁶³. Levaram à criação de três novas instituições financeiras estatais, para as quais seriam transferidas as actividades de crédito ligadas mais

¹⁶³ Dos textos consultados não ressaltou o modo como será tratado o elevado montante de crédito mal parado que se acumulou nestes “bancos especializados”, em consequência dos empréstimos às empresas públicas.

directamente à execução de políticas específicas decididas pelo Estado. O *State Development Bank* (SDB), responsável pela concessão de crédito bonificado a projectos - chave no domínio das infra-estruturas e em certas indústrias, e financiado por uma combinação de contribuições do Ministério das Finanças, de emissão de obrigações a colocar junto de outros bancos e do público, de financiamentos já obtidos para os referidos projectos e de uma parte dos depósitos do PCBC. O *China Import and Export Bank* (CIEB), que forneceria crédito a longo prazo para a importação e exportação de bens de capital associados às indústrias mecânicas e eléctricas, devendo ser financiado através de contribuições do Ministério das Finanças e da emissão de obrigações. O *Agricultural Development Bank of China* (ADBC) que se centraria no financiamento das aquisições, pelo Estado, de produtos agrícolas e em projectos de desenvolvimento agrícola, devendo ser financiado pela emissão de obrigações a colocar junto de outras instituições financeiras. A preocupação com a centralização sob direcção estatal levou à transformação institucional das duas extensas redes de cooperativas de crédito, rurais e urbanas, as 53 mil *Rural Credit Cooperatives* (RCC`s) que recolhiam depósitos e concediam créditos às famílias e empresas, estando associadas ao ABC e às 4 mil *Urban Credit Cooperatives* (UCC`s), que desempenham funções semelhantes nas áreas urbanas e eram supervisionadas pelos outros três grandes bancos especializados. Essas redes de cooperativas seriam transformadas em bancos comerciais, sob propriedade cooperativa¹⁶⁴.

No que respeita ao estabelecimento de um conjunto unificado e competitivo de mercados monetários e financeiros, sujeitos a uma mais forte regulamentação e supervisão prudenciais, as principais linhas de acção previstas nas reformas deste período foram as seguintes: a) desenvolvimento de mercados monetários através, nomeadamente da criação de um mercado para títulos do tesouro de curto prazo que seriam tomados, nomeadamente, pelos bancos especializados e pelos investidores institucionais; da supressão da segmentação dos mercados monetários interbancários existentes, de forma a promover o desenvolvimento de um mercado interbancário nacional; liberalização gradual das taxas de juro no mercado interbancário; fortalecimento da regulamentação e supervisão do mercado interbancário, contribuindo este conjunto de medidas para a modificação dos instrumentos da política monetária, que referiremos adiante; b) desenvolvimento dos mercados de capitais a longo prazo, quer diversificando o quadro dos investidores institucionais, através do estabelecimento de fundos de pensões, de sociedades hipotecárias e de outras fontes de capital a longo prazo, quer fortalecendo a

¹⁶⁴ Lateralmente estas reformas também contemplaram a concessão, eventual, de uma maior liberdade de instalação a bancos estrangeiros ou resultantes de “joint-ventures”, permitindo-lhes não só a realização de operações em moeda estrangeira, mas igualmente em moeda nacional.

regulamentação dos mercados de títulos, através da publicação de uma *National Securities Law*, quer ainda supervisionado de forma mais apertada a emissão de títulos nos mercados primários. Aspecto fundamental das reformas do sistema bancário, constituindo como que a sua cúpula, foi a reforma do PBC e a modificação substancial no modo de implementar a política monetária. Assim foi prevista: a publicação de uma nova lei relativa ao Banco Central, consagrando uma maior autonomia na sua acção, embora mantendo-o sob a direcção do Governo cometeu-lhe a responsabilidade única pela formulação e implementação da política monetária, liberto da interferência de outras instituições do Estado; os objectivos principais da política monetária seriam a manutenção da estabilidade no valor da moeda e no sistema financeiro, criando as condições para um crescimento económico sustentado¹⁶⁵. Assistiu-se à mudança substancial na condução da política monetária envolvendo dois aspectos principais: a passagem gradual para o uso de metas indicativas para o crescimento monetário e a intervenção do Banco Central para atingir essas metas, passar a ser realizada sobretudo através de operações *de open market*, que com o tempo se deveriam tornar dominantes, passando a ser conduzidas através da transacção de títulos do tesouro de curto prazo; essas operações seriam complementadas, embora com importância decrescente no tempo, pela definição de exigências relativas ao nível de reservas no sistema bancário, pelas taxas de desconto e pela modificação nas taxas de juro administradas, permitindo, ao mesmo tempo, que as taxas de juro nos depósitos e nos empréstimos pudessem flutuar no interior de uma banda previamente determinada.

21.2.3. Reforma do sistema fiscal e das relações fiscais entre o governo central e as autoridades locais - um dos aspectos mais importantes das novas reformas disse respeito às modificações no sistema fiscal e, em paralelo, ao novo método de partilha de receitas fiscais entre o Governo Central e as Províncias. Questão tanto mais importante, quanto o anterior método - em que cabia às autoridades provinciais e locais recolher uma parte substancial dos impostos e em que a partilha dessas receitas com o Governo Central era objecto de negociações periódicas - sendo que a parte das receitas arrecadadas por este último, tinha vindo a reduzir-se rapidamente, para atingir apenas 38% do total, agravando a gestão orçamental do Governo. A reforma fiscal, propriamente dita, teve como principais objectivos unificar o código fiscal, repartir de forma mais equitativa a carga fiscal, simplificar o sistema fiscal, aumentar o afluxo de

¹⁶⁵ Para reduzir a influência que sobre a sua acção poderiam ter os responsáveis provinciais e locais foi encarada a sua reorganização segundo linhas regionais que atravessam várias províncias, para além de ser mantida a proibição das agências locais do Banco concederem crédito (excepto para financiamentos de muito curto prazo), reorientando as suas funções para a supervisão dos bancos situados nas suas áreas de jurisdição, para a recolha de informação estatística e a realização de trabalhos de investigação.

receitas, contribuindo no conjunto para a integração do mercado interno e para criar uma base igual para as empresas nacionais e, eventualmente estrangeiras. As suas principais inovações foram as seguintes: a) reforma dos impostos sobre o rendimento das empresas, que revestiu o maior significado político, ao criar um imposto único que abrangia todas as empresas nacionais, independentemente do tipo de propriedade, ao contrário do que acontecia anteriormente; evolução que traduziu o reconhecimento da importância de todos os tipos de empresa para o desenvolvimento; a taxa desse imposto era também única - 33% do rendimento colectável; e embora as autoridades esperassem alargar a base de colecta deste imposto, não contavam que ele tenha um forte impacto nas receitas globais; b) criação de um novo imposto sobre o rendimento das pessoas singulares, que se iria aplicar quer a nacionais, quer a estrangeiros, substituindo os dois anteriores impostos que se aplicavam, cada um deles, a uma destas categorias de contribuintes, (embora as deduções fiscais previstas sejam diferentes para cada uma delas); as taxas do imposto sobre salários variavam entre 5 e 45% e as que incidiam sobre rendimentos de propriedade entre 5 e 40%; um dos objectivos deste novo imposto era o de reduzir o nível elevado das taxas de imposto que recaíam sobre os proprietários de empresas privadas; c) alteração, e simplificação substancial, dos impostos indirectos, que teve como peça central a introdução de um Imposto sobre o Valor Acrescentado, com uma taxa standard de 17% aplicada à maioria dos bens e serviços, enquanto uma taxa mais reduzida de 13% se aplicava a produtos seleccionados - alimentos básicos, meios de produção agrícolas etc.; as exportações estavam isentas e as pequenas empresas pagavam uma taxa uniforme de apenas 6%¹⁶⁶. Em paralelo com a reforma fiscal a partir de 1 de Janeiro de 1994 entrou em vigor um novo enquadramento das relações em matéria fiscal entre o Governo Central e as Autoridades Locais, envolvendo quer a definição clara e transparente das fontes de receitas fiscais de cada uma destas entidades, quer a criação de um *National Tax Service* encarregado de colectar os impostos que são receita exclusiva do Governo Central ou que são partilhados entre este e as Autoridades Locais. Se estes dois vectores se viessem a concretizar como delineado, tratar-se-ia da mais importante reforma da Administração Pública ocorrida na China desde o início das reformas em 1978, em suporte de um crescimento económico sustentado e gerador de menores tensões internas. Este novo sistema, substituiu um outro, baseado numa complexa relação contratual, e tinha como objectivos

¹⁶⁶ Além da criação do IVA foram reestruturados os impostos específicos, incluindo o que passou a designar-se como imposto de consumo, que recai, em adição ao IVA, sobre certos produtos - bens de luxo, automóveis, combustíveis para automóveis, tabaco, certas bebidas e um “*business tax*” que incide sobre serviços não cobertos pelo IVA - transportes e comunicações, bancos e seguros, correios, cultura e entretenimento, hotéis e restaurantes etc¹⁶⁶.

principais eliminar a natureza negocial dos anteriores contratos fiscais, invertendo a erosão da parte das receitas fiscais que cabiam ao Governo Central, para fazer passar essa parte dos 38% para 50% em 2000. Graças ao aumento das receitas do Centro permitiu levar a cabo políticas de interesse nacional, nomeadamente a redução das disparidades regionais, através de transferências de fundos; fortalecer a política orçamental como um instrumento de gestão macroeconómica; introduzir maior disciplina nas decisões de despesa aos vários níveis da Administração.

As principais linhas de força deste novo sistema de repartição de receitas fiscais eram as seguintes: **a)** ao Governo Central ficavam adstritos o essencial das receitas de dois impostos indirectos: 75% do IVA (incluindo especificamente o IVA sobre importações) e grande parte do imposto de consumo além dos *business tax* relativos aos caminhos-de-ferro e ao sistema financeiro; os direitos aduaneiros; e as receitas dos impostos sobre o rendimento das Empresas Públicas dependentes das Autoridades Centrais; **b)** às Autoridades Locais ficam adstritos 25% do IVA (incluindo especificamente o IVA sobre transacções imobiliárias); a *business tax* na parte que não era exclusiva do Governo Central; o imposto de selo e outros impostos sobre transacções, de menor importância; as taxas sobre o uso de terrenos a nível urbano; os impostos sobre o rendimento das pessoas singulares; e as receitas dos impostos sobre o rendimento das empresas, excepto das Empresa Públicas que fossem propriedade das Autoridades Centrais. Para que fosse possível chegar a um consenso sobre o programa de Reforma Fiscal foi alcançado em 1993, um acordo entre o Governo Central e as Autoridades Locais, no sentido de que, numa fase de transição, as receitas fiscais destas últimas não poderiam cair abaixo do que então ficou considerado como um “montante básico”, definido de forma precisa, a partir da situação em 1993. O que, levaria a que, inicialmente, uma parte importante das receitas adicionais a nível central tivesse que ser transferida para as autoridades locais, a fim de se assegurar esse montante básico, parte que deveria perder importância com o crescimento da economia e a expansão global das receitas fiscais. Este novo acordo de repartição das receitas fiscais deveria levar ao aumento significativo da parte do Governo Central no total destas receitas, e como a repartição das despesas não se deveria alterar (despendendo o Governo Central actualmente cerca de 40% das despesas), é de esperar que, com o tempo, se gerasse excedentes orçamentais a nível central. Estes excedentes permitiriam, por sua vez, implementar um novo sistema de transferências para as províncias, respeitando normas objectivas a estabelecer.

21.2.4. As Empresas Públicas. Um elo fraco das novas reformas - O peso das Empresas Públicas (*State Owned Enterprises, SOE*) no conjunto da economia chinesa distribuído por cerca de 20% sob controlo central e 80% dependendo das Províncias e outras Autoridades Locais tinha vindo a reduzir-se rapidamente se considerarmos a sua parte na produção ou no emprego. Assim, enquanto em 1978 representavam três quartos do valor bruto da produção industrial, em 1992 a sua parte descera para menos de metade desse valor. Tal evolução não se ficou no entanto a dever a uma política deliberada de redução do Sector Empresarial do Estado, por via do encerramento ou consolidação de empresas ou um processo maciço de privatizações. A explicação para essa redução de peso tem que se encontrar no crescimento explosivo das empresas com outro tipo de propriedade, com destaque especial para as empresas colectivas do tipo empresa de cidade ou aldeia, mas envolvendo também as empresa privadas e as filiais estrangeiras ou as *joint-ventures* com empresas estrangeiras. Não obstante essa redução de peso, em termos de produção e emprego, as Empresas Públicas influíam poderosamente na economia chinesa bastando recordar os seguintes aspectos: a) as Empresas Públicas continuavam a consumir a parte mais significativa do investimento em capital fixo, cerca de 60% do total, não obstante a redução substancial do seu peso na produção; b) parte assinalável das cerca de 100 mil empresas públicas registava prejuízos (cerca de metade, em 1994), não obstante uma melhoria em anos recentes; entre as principais razões para essa situação salientem-se a existência de preços administrados (preços políticos) para produtos como o petróleo, o carvão, os cereais e outros produtos essenciais; a obsolescência tecnológica; o modo de funcionamento e organização, em que se destacava tradicionalmente a falta de autonomia perante os Ministérios ou outras instituições de tutela e a interferência dos órgãos do Partido na administração das empresas; o desempenho de funções sociais que se traduzia, quer na existência de pessoal em excesso, quer no facto de serem as empresas que asseguravam directamente grande parte dos benefícios sociais aos trabalhadores, que noutros países eram da responsabilidade da Segurança Social ou dos Serviços de Saúde; c) as empresas públicas constituíam, pelo menos até à reforma do sistema financeiro, clientes privilegiados dos grandes bancos do Estado, que mantinham linhas de crédito, mesmo quando a situação económica e financeira dessas empresas o desaconselhava; cerca de metade dos prejuízos das empresa públicas tinham sido cobertos por empréstimos bancários, contribuindo para uma acumulação de crédito mal parado, que atingia enormes proporções¹⁶⁷; d) as empresas públicas exerciam uma pressão permanente sobre o

¹⁶⁷ No seu conjunto as empresas públicas absorvem, cerca de dois terços do crédito interno total, concedido pelo sistema bancário “oficial”.

orçamento de Estado, não obstante, e antes da recente reforma fiscal, contribuírem em cerca de um quarto para o total das receitas fiscais do Governo Central; essa pressão resultava basicamente dos subsídios que exigiam (por exemplo para poderem praticar os preços políticos que lhe são exigidos) que representavam cerca de dois terços do défice orçamental geral¹⁶⁸.

Uma reformulação substancial do Sector Empresarial do Estado, no sentido de, por exemplo, levar à falência, ou a uma rápida reestruturação, as empresas que sistematicamente acumulam prejuízos, tinha-se até então deparado com vários obstáculos, nomeadamente o receio de provocar uma crise social nas zonas urbanas. Segundo um especialista da Academia das Ciências Sociais, dos 100 milhões de trabalhadores das empresas públicas cerca de 30 milhões seriam dispensáveis num processo de reestruturação, embora desses, cerca de 20 milhões têm idades entre os 50 e os 55 anos, pelo que se poderiam reformar nos próximos anos, reduzindo a dimensão do problema do desemprego¹⁶⁹. As reformas relativas ao sector Empresarial do Estado, levadas a cabo anteriormente tinham tido como aspecto central a separação das funções do Estado como proprietário da gestão corrente das empresas, através da transformação das Empresas Públicas em sociedades por acções, assegurando maior autonomia e responsabilização na sua gestão. Esta mudança encontrava-se contemplada numa nova *Company Law* que se aplicaria a todas as empresas, independentemente do tipo de propriedade, e onde, entre variadas medidas se estabeleciam os procedimentos para as fusões, as falências e a liquidação de empresas. A nova *Company Law* insere-se num conjunto mais vasto de diplomas, de que se distingue a nova *National Securities Law*, já atrás referida, e que vem regular o regime das acções (titularidade, transacções, etc.), da sua emissão e dos mercados bolsistas, constituindo uma base indispensável para as tentativas de transformação das Empresas Públicas em sociedades por acções. Estas medidas parecem insuficientes para atacar os problemas do Sector Empresarial do Estado, que constituía como que o “fecho da abóboda” do conjunto das reformas dos sistema financeiro e do sistema fiscal, pela forte interrelação em que se encontrava com elas. Por isso actuações mais radicais estavam a ser pensadas, que poderiam já encontrar expressão no Plano Quinquenal 1996/2000¹⁷⁰.

¹⁶⁸ Muitas empresas públicas constituíam um poderoso “lobby” que se opunha a novas concessões na área da liberalização do comércio externo, com receio de perder o acesso a subsídios ou a protecções face à concorrência exterior.

¹⁶⁹ Uma questão adicional que vem, no entanto, complicar o problema é a elevada concentração das empresas do sector pesado no Nordeste do país, onde é fraco o dinamismo das empresas privadas, tornando mais difícil a reabsorção do desemprego eventual.

¹⁷⁰ Uma das hipóteses ventiladas consistiria em manter sob controlo do Estado apenas entre 500 e 1000 empresas, consideradas estratégicas, deixando as outras 99000 confrontadas com as opções de sobrevivência, fusão ou encerramento, a ditar pelo mercado.

21.3 As Novas Reformas e a Adesão da China à Organização Mundial do Comércio (OMC)

A RPC tinha-se transformado, nos últimos 16 anos, de uma economia autárquica, num dos 10 maiores países comerciais do mundo e no país em desenvolvimento que mais investimento internacional atraiu. Desde que se iniciou em 1979 a política de portas abertas as exportações chinesas cresceram a uma taxa média anual de 16% e as suas importações a uma taxa de 15%, tendo na última década atraído cerca de 90 biliões de dólares de investimento directo internacional, sendo as empresas com capitais estrangeiros responsáveis por 27% das exportações de 1993 e pela totalidade do crescimento das exportações verificado entre 1992 e 1993. Ora a RPC abandonara o GATT em 1950 e todo este espectacular processo de internacionalização e inserção na economia mundial se fez, formalmente fora das disciplinas e dos mecanismos que caracterizaram, de forma evolutiva, o enquadramento multilateral do comércio internacional. Desde 1986, e coincidindo com o início do *Uruguay Round*, que decorriam negociações com o objectivo de reintegrar a China no GATT e de a obrigar a proceder a um conjunto de reformas, nomeadamente no interface da sua economia com a economia internacional. À medida que se aproximava o fim daquele *round* passou a ser objectivo assumido pelas partes tentar terminar as negociações, a tempo de a RPC poder ser membro fundador da OMC, que começaria as suas actividades em 1 de Janeiro de 1996¹⁷¹.

Nas negociações da adesão da China ao GATT, os EUA assumiram um papel crucial, mantendo uma posição intransigente quanto às condições que essa adesão devia respeitar. Para a Administração, como para o mundo de negócios, estava em causa uma oportunidade única (senão a última, como o consideravam alguns meios empresariais) de obter da China concessões substanciais, tanto mais que os chineses haviam falhado no cumprimento das promessas assumidas num *memorandum of understanding* bilateral sobre questões comerciais, que haviam sido assinado em 1992¹⁷². A China acusou os EUA da principal responsabilidade no fracasso das negociações em Dezembro de 1994, o que não impediu que nos meses seguintes melhorassem as relações bilaterais, materializadas em finais de Março num acordo histórico, pelo qual a China se comprometeu a defender o respeito pelos direitos da propriedade intelectual e abrir o seu mercado aos produtos americanos nas áreas do entretenimento, nomeadamente audiovisual, e

¹⁷¹A importância destas negociações era muito grande, para os países industrializados e em desenvolvimento, em ambos os casos porque se pretendia que a China se passasse a regular pelas mesmas regras que todos os outros países grandes exportadores respeitavam e, para o primeiro grupo de países, porque se pretendia forçar a China a abrir a sua economia aos produtos agrícolas e industriais e aos serviços por eles exportados, bem como a dar garantias ao investimento e a assegurar o respeito pela propriedade intelectual.

¹⁷² Num contexto em que, até finais de Novembro de 1994, o défice comercial dos EUA com a China crescera 27% desde o início do ano, para atingir 21 biliões de dólares.

informação. Na primeira quinzena de Abril, os EUA, após garantia de melhorar o acesso dos produtos e das empresas americanas ao mercado chinês, comprometeram-se a apoiar a adesão da República Popular da China à OMC, como membro fundador.

De acordo com o *Financial Times* de 13 de Março de 1995 entre os principais pontos do acordo sino-americano destacava-se: que os EUA passariam a olhar com simpatia a pretensão da China de ser considerada um país em desenvolvimento, no âmbito das suas negociações com a OMC, assegurando assim condições mais flexíveis de adesão; esta postura dos EUA significava que, permanecendo indisponíveis para aceitar esse estatuto em toda a extensão das suas consequências, aceitavam aplicá-lo apenas numa base de categoria a categoria. A China concordou em retomar a implementação do acordo sobre acesso ao seu mercado, celebrado com os EUA em 1992. Recorde-se que havia suspenso a sua execução em 1993, como retaliação pelo que considerara ser o papel de bloqueio americano á sua adesão à OMC. As duas partes puderam assim decidir iniciar negociações sobre uma melhoria do acesso à China, por parte das empresas americanas de telecomunicações e seguros; além de terem concordado em aplicar uma carta de intenções relativa a um mais fácil acesso dos produtos agrícolas americanos ao mercado chinês. Com base neste acordo, a China regressou às negociações de adesão à OMC, com uma nova ronda negocial. A questão da adesão à OMC chamou a atenção para uma questão decisiva: a China, ao emergir como economia dinâmica e virada para o mercado mundial nos anos 80, passou a *dispôr* de um enquadramento externo para o seu desenvolvimento bastante diferente do que tiveram os países asiáticos que arrancaram para um crescimento rápido nos anos 50, 60 ou 70. Tal diferença resultava da profunda evolução, num sentido de maior abrangência e exigência, no enquadramento internacional para o comércio de bens, serviços e produtos agrícolas, bem como para o investimento e as transferências de tecnologia, que resultou da conclusão com êxito das negociações multilaterais do Uruguai Round e da criação da OMC. E este novo enquadramento internacional iria constituir uma pressão adicional para continuação das reformas económicas no interior da China.

CAPÍTULO 22 – O JAPÃO: PRESO NUMA ARMADILHA

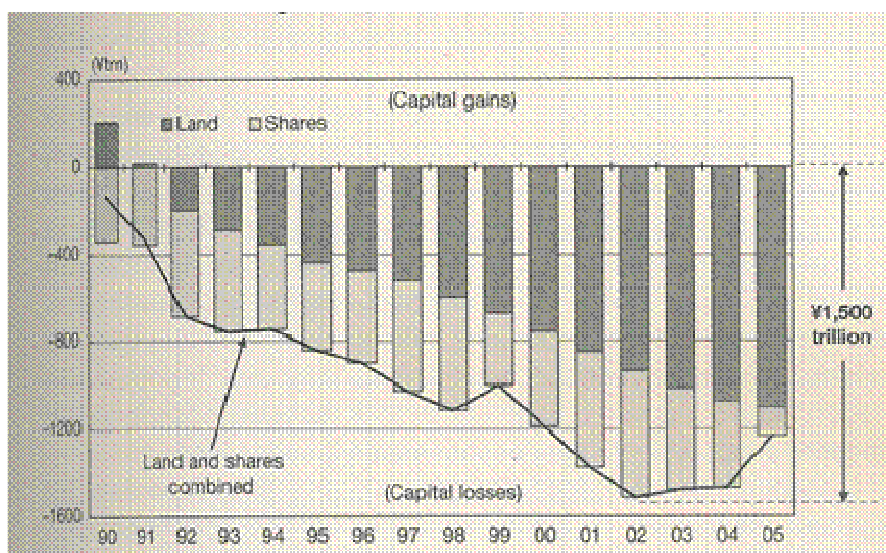
22.1. Uma década de estagnação, recessões e finalmente deflação

22.1.1 Recordando os *crashes* de 1990/91 e a primeira reacção das autoridades japonesas -

na economia do Japão durante o ano após o rebentar das bolhas especulativas, o efeito da acentuada queda no valor das acções e dos terrenos não teve efeitos sensíveis no investimento e no consumo. Foi no primeiro trimestre de 1991 que a economia começou seriamente a abrandar,

mas foi preciso esperar um ano para que o governo tomasse medidas para fazer face ao que foi considerado uma simples *growth recession* sem que fosse encarada frontalmente a situação do sistema bancário, onde se começavam a acumular os créditos mal parados, em consequência da degradação dos balanços de instituições para-financeiras e não-financeiras, atingidos pela quebra da actividade e das vendas e pela desvalorização dos activos que serviam de garantia aos níveis elevadíssimos do respectivo endividamento. O processo de desinflação de activos (**Gráfico 8**) teve efeitos em toda a economia japonesa: fragilizou o sistema bancário pela acumulação do crédito mal parado e a redução do valor das carteiras de títulos detidas pelos bancos e a evaporação das mais-valias potenciais que estes eram autorizados a registar parcialmente como capital próprio. Seguiu-se um recuo nas operações internacionais e de grande selectividade no crédito interno por parte do sector bancário¹⁷³. Esse processo, além do impacto no sector bancário desorganizou as novas modalidades de financiamento das grandes empresas, que se viram a braços com níveis de endividamento muito elevados (que haviam passado de 106% do PNB em 1986, para 145% em 1992) e com carteiras de acções e patrimónios imobiliários desvalorizados; b) afectou a riqueza das famílias, que se havia acumulado no valor dos activos financeiros.

Gráfico 8 - Perdas de capital resultantes dos *crashes* imobiliário e bolsista no Japão



FONTE; Richard C Loo "The Holy Grail of Macroeconomics"

¹⁷³ Recorde-se que, o peso do crédito mal parado no sistema bancário japonês era então muito superior ao que foi na pior fase da crise nos bancos americanos após 1989 (tais créditos representavam em 1991 cerca de 2,8% do PNB no Japão, em comparação com 1,8% nos EUA em 1989).

A quebra do investimento das empresas e do mercado da construção, a maior prudência dos consumidores e a recessão nos EUA, contribuíram por sua vez para a acumulação de excessos de capacidade na indústria, que chegou a laborar a 65% da sua capacidade, agravando a quebra de rentabilidade e reforçando a tendência a novos cortes no investimento¹⁷⁴. Os mecanismos de auto-alimentação recessiva consolidaram-se e o Governo pressionado igualmente pelos principais parceiros internacionais, lançou a partir de 1992 vários pacotes de relançamento económico. O primeiro dos pacotes fiscais de estímulo da economia foi lançado em Fevereiro de 1992, correspondendo a 3% do nível então verificado para o PNB, tendo sido seguido por quatro outros até ao início de 1995: Abril de 1992, Abril de 1993, Setembro de 1993, Fevereiro de 1994, dominados por aumentos de despesas públicas de perfil tradicional (obras públicas) e por empréstimos. O seu impacto no crescimento do PNB foi quase nulo até 1995, e mesmo insuficiente para evitar uma contracção de actividade, se se considerasse só o PNB privado, ou seja, sem a consideração das despesas públicas. Recorde-se por outro lado que o período da bolha especulativa fora também o da internacionalização acelerada dos grandes bancos japoneses, que viam fugir os seus principais clientes industriais para o financiamento nos mercados internacionais, nomeadamente em dólares¹⁷⁵ e sob a forma de empréstimos obtidos a custo baixo¹⁷⁶. Com a valorização substancial do yen em particular desde finais de 1994, os bancos que tinham internacionalizado as suas operações, acompanhando muitas vezes os seus clientes nesse movimento, passaram também a ser afectados na rentabilidade das suas operações internacionais, já que iriam retirar delas um valor em yens inferior ao esperado. Se a generalidade do sistema bancário foi afectado por estas dificuldades, o seu elo mais fraco pareciam ser na altura as *housing loan companies*, conhecidas no Japão por *Jusen*. Criadas nos anos 70, para fornecer financiamentos aos compradores de habitações, acabaram durante os anos 80, por canalizar parte substancial dos seus fundos para operações imobiliárias especulativas, fazendo com que o seu crédito mal parado se tornasse superior ao crédito “são”. O que tornou esta situação das *jusen* tão explosiva foi, por um lado o facto de terem recebido grande parte dos seus fundos das pequenas cooperativas de crédito agrícola, que eram financeiramente muito frágeis, e por outro o facto de terem igualmente recebido vultuosos financiamentos dos grandes bancos, que não poderiam ficar imunes a um eventual descalabro daquelas instituições.

¹⁷⁴ Para avaliar a importância que representaria a quebra nas despesas de capital recorde-se que, no período 1986 a 1990, a contribuição dos investimentos para o crescimento do PNB chegou a atingir os 45%.

¹⁷⁵ Como forma de reduzirem o risco de câmbio, já que a maior parte das exportações desses clientes empresariais era facturada em dólares.

¹⁷⁶ Por estarem relacionados com o futuro valor das acções dessas empresas na Bolsa de Tóquio, valores esses, que na altura, se supunha não puderem ter outro movimento senão o da subida.

22.1.2 Japão. Hesitações quanto á terapia a aplicar ao sistema bancário - a actuação do Governo face ao evoluir da crise bancária foi titubeante¹⁷⁷, podendo distinguir-se três fases. Na 1ª entre 1991 e 1993 ainda não se verificava por parte dos bancos e das autoridades monetárias a preocupação de apurar o verdadeiro estado dos balanços bancários, acreditando-se que a economia e o mercado do imobiliário recuperariam rapidamente. Nesse período destacaram-se as seguintes actuações. Em 1991 o Banco Central abrandou a sua política monetária e apresentou uma lista de recomendações destinadas a melhorar a análise de riscos pelos bancos (o controlo da utilização dos fundos emprestados e a solvabilidade dos credores; um melhor acompanhamento dos empréstimos por parte das instituições financeiras e uma avaliação rigorosa dos bens colocados como colaterais. As autoridades, apercebendo-se dos riscos ligados à exposição crescente do sector bancário ao imobiliário, impuseram restrições quantitativas aos empréstimos imobiliários e aos empréstimos às instituições financeiras não bancárias para fins imobiliários; essas medidas, no entanto, não se aplicaram às cooperativas de crédito agrícola, que puderam praticar na mesma uma política agressiva de crédito às *Jusen*¹⁷⁸. Seguiu-se a **2ª Fase** de actuações dos bancos e intervenções governamentais de 1993 a 1995, em que já foi dada maior atenção pelos grandes bancos à situação dos seus balanços. O Governo decidiu lançar um plano destinado a confinar a crise financeira, concebido por forma a não envolver fundos públicos e a utilizar a fusão de estabelecimentos afectados pela crise, com bancos mais sólidos, evitando a todo o transe as falências.¹⁷⁹: Em 1993 o Governo forçou os bancos a constituírem a *Cooperative Credit Purchasing Company (CCPC)*, financiada com contribuições bancárias (os 21 maiores estabelecimentos detinham mais de 60% do capital da CCPC) e à qual as instituições financeiras poderiam passar a ceder, com prejuízo, créditos duvidosos garantidos por activos imobiliários; a compra destes activos pela CCPC, era, por sua vez, financiada por um novo crédito (este considerado de “boa cobrança”), por parte do banco cessante, sem que essa operação dispusesse de qualquer garantia do Estado; os juros deste empréstimo seriam capitalizados na CCPC e o pagamento dos juros, bem como o reembolso do empréstimo bancário, seriam assegurados pela venda dos activos imobiliários que serviam de garantia; o sucesso da CCPC, até 1996 foi no entanto muito limitado. Perante a fragilidade crescente dos pequenos estabelecimentos, com

¹⁷⁷ Ao contrário do que no final da década aconteceria na Coreia do Suapós a crise asiática de 1997.

¹⁷⁸ Em paralelo o Governo lançou uma longa série de planos de relançamento da economia por via orçamental, acompanhadas por medidas em apoio do sector imobiliário e da habitação. Mas ao contrário do que se esperava, a estagnação da economia prolongou-se e agravou-se a situação no imobiliário.

^{PP} Plano que se muito diferente do plano que as autoridades americanas haviam sido forçadas a lançar para “salvamento” das “*Savings and Loans Associations*”, nos anos 89/90.

destaque para as *Shinkumi*(*Caixas de Crédito Cooperativo*), das quais a Cosmo e a Kizu estiveram na base de uma corrida dos depositantes, procedeu-se à suspensão da actividade e posterior liquidação destas e de mais algumas; o reembolso aos depositantes foi realizado por meio de um empréstimo junto da federação das cooperativas de crédito e por um empréstimo especial do Banco Central, no quadro do que estipulava o artigo 25 do seu estatuto Neste período o modo privilegiado de “salvamento” das outras instituições bancárias em situação desesperada (já que nesta fase se tentava evitar a todo o custo as falências) era a fusão desse estabelecimento com uma instituição mais sólida, ou a sua absorção por um dos grandes bancos comerciais, caso se tratasse de uma sua filial; estas fusões poderiam obter apoio financeiro da *Deposit Insurance Corporation (DIC)*; assim aconteceu com alguns casos, localizados. Mas a partir de 1993/4 os grandes bancos começaram a realizar uma autêntica política de limpeza dos balanços, tendo para tal sido incitados pela criação da CCPC e pela maior facilidade das disposições relativas às provisões (vd. redução das exigências para as provisões serem isentas de impostos); assim no exercício de 93/94 os grandes bancos afectaram mais de 100% dos seus lucros de exploração a diversas operações de “saneamento” dos balanços; sendo que a estabilização da Bolsa nesses anos permitiu -lhes realizar mais valias sobre títulos e, assim, apresentar resultados líquidos positivos; a tomada de consciência da situação precária de instituições não bancárias suas filiais leva-os a várias actuações, entre as quais transferência de dívidas dessa instituições para si, para posterior venda à CCPC. E em 1994/95 as autoridades monetárias autorizam o primeiro grande banco (o *Sumitomo Bank*) a apresentar resultados negativos, em consequência de um aumento das provisões para créditos de cobrança duvidosa, prática que até então as autoridades haviam procurado evitar com receio de que houvesse um movimento de perca generalizada de confiança no sistema bancário¹⁸⁰.

22 1.3. O Japão e as mudanças de 1995. A 3ª fase das políticas face ao sector bancário - o comportamento da economia japonesa durante a 1ª metade da década de 90 foi tanto mais surpreendente quanto as autoridades (Banco do Japão e Governo) tomaram sucessivamente medidas de política monetária e fiscal que deveriam ter ajudado ao início de uma retoma. Assim, e com o objectivo de combater a recessão, ocorreram oito reduções sucessivas das taxas de juro de curto prazo, levando estas para níveis historicamente mínimos, e cinco pacotes de estimulação fiscal, o último dos quais em Setembro de 1995 como referimos anteriormente. As explicações

¹⁸⁰ No final deste período assistiu-se a uma baixa no *rating* dos principais bancos japoneses, que passaram a ter de pagar um prémio na obtenção de fundos nos mercados internacionais.

mais frequentes encontradas para este comportamento negativo valorizaram três aspectos: 1) A queda sem precedentes do valor dos activos financeiros nos cinco anos anteriores (recorde-se que o índice Nikkei, do mercado das acções, se situava em 1995 ainda 58% abaixo do pico de 1989, e que o valor dos terrenos comercializáveis caiu, em Tóquio e noutras cidades, em cerca de 50% desde o mesmo ano, no auge da bolha especulativa nos mercados daqueles activos; essa queda teve um impacto mais profundo do que o esperado no comportamento do sistema bancário (sufocado por crédito mal parado, cuja dimensão se foi revelando superior a muitas das previsões), das empresas e dos consumidores, afectando o nível do consumo privado e do investimento; 2) A existência de excessos de capacidade na indústria, após o *boom* de investimento que acompanhou a bolha especulativa, continuava a exercer um efeito depressivo sobre os lucros das empresas, que estas não puderam compensar com os rendimentos e os ganhos de capital das carteiras de activos financeiros de que dispunham, devido à situação nos mercados dos valores mobiliários; os valores negativos dos lucros na indústria, ao longo do período 92-99 acompanhados pela anemia da procura doméstica das famílias desincentivaram o investimento no Japão¹⁸¹; 3) Os prejuízos cambiais acumulados pelos bancos e investidores institucionais japoneses, que se lançaram na 2ª metade dos anos 80, numa corrida à concessão de empréstimos e ao investimento de carteira em dólares (sem recorrer na escala adequada a mecanismos de *hedging*) levou posteriormente a uma retracção prolongada nas saídas de capitais a longo prazo, nomeadamente para os EUA.

Estas três forças actuando em conjunto manifestaram-se nas seguintes formas: **a)** numa retracção dos consumidores, afectados pela incerteza da conjuntura e pela queda do valor do seu património, factores que se revelaram mais fortes na determinação do comportamento do consumo, do que a redução no endividamento das famílias, e que estimularam a poupança dos particulares, dada, nomeadamente, a insipiência dos mecanismos de protecção social da responsabilidade do Estado existentes no Japão¹⁸²; **b)** Numa retracção do investimento das empresas, atingidas por uma tripla pressão deflacionista: excessos de capacidade produtiva nas instalações existentes no Japão, queda no valor dos activos financeiros japoneses que detinham em carteira e desvalorização dos activos estrangeiros e dos seus rendimentos, devido à valorização do yen, nomeadamente face ao dólar e à libra (dado o peso dos investimentos nos EUA e na Grã-Bretanha). A alta do yen levaria como no período a seguir a 1986 à tentativa de

¹⁸¹ Embora incentivasse o investimento no exterior para obter reduções nos custos unitários de produção.

¹⁸² A retracção dos consumidores, também foi alimentada pela capacidade do sistema de distribuição não repercutir nos preços internos o impacto da valorização do yen no custo das importações, não reduzindo preços no consumidor e desse modo não incentivando o consumo.

explorar mais intensamente a Ásia como mercado e base de produção para o "ataque exportador" aos mercados de outros pólos do mundo desenvolvido, levando ao aumento do investimento externo e das exportações dos bens de equipamento e intermédios necessários à sua concretização em outras economias asiáticas c) Numa redução nas exportações de capitais a longo prazo (nomeadamente empréstimos e investimentos de carteira), fenómeno ao qual não é estranho a dimensão dos prejuízos cambiais sofridos por bancos e investidores institucionais que tinham emprestado no exterior em dólares ou adquirido maciçamente activos financeiros liberados naquela moeda; esta redução nas exportações de capitais contribuiu para a alta do yen e, através desta, para uma eventual limitação à dinâmica das exportações (se bem que a posição monopolista, ou quase monopolista, no mercado mundial, por parte de empresas japonesas em vários bens, em que o Japão está internacionalmente especializado, possa ter limitado este impacto). Estes factores conjugar-se-iam para explicar a difícil situação da economia japonesa em meados da década de 90 - e os sucessivos desmentidos às previsões de início de retoma - e para que esta recessão se apresentasse, como a pior que já atravessou a economia japonesa desde a depressão Showa, entre 1927 e 1932. Comentando a situação, Gerald. Baker afirmava no *Financial Times* de 9 de Junho de 1995: “... A economia japonesa está presentemente encerrada num ciclo vicioso deflacionário, que tem no seu centro uma instabilidade crónica de raiz financeira. A queda dos preços dos terrenos e das acções reduziram a capacidade das empresas se endividarem e investirem, reduzindo assim as taxas de crescimento. O crédito mal parado acumulado no sistema bancário, enfraquece, por sua vez, a sua capacidade de empréstimo. A combinação destes processos atinge ainda mais o nível da procura, na economia como um todo.”. Em Abril de 1995, já depois do terramoto que atingiu Kobe e obrigou a uma canalização de fundos para a reconstrução da cidade, o Governo apresentara um novo pacote de estímulo à economia, que foi recebido pelos mercados com algum cepticismo. Mas o que acabou por ser marcante foi a decisão, tomada simultaneamente pelo Banco do Japão, de reduzir a sua taxa de juro oficial para 1%, nível que historicamente só teve paralelo no período da Grande Depressão dos anos 30. E em Junho de 1995 agravaram-se os receios pela saúde do sistema bancário e financeiro japonês, com a revelação de que a extensão do crédito mal parado nos bancos era maior do que se pensava. Face a essa situação o Ministro das Finanças voltou a reafirmar o princípio do não envolvimento de fundos públicos em operações de resgate de bancos e caixas de crédito, recusando assim o caminho seguido pelos EUA, com a gigantesca intervenção, financiada pelo Governo Federal, e lançada no final dos anos 80, início dos anos 90, para restabelecer a saúde dum segmento do sistema financeiro americano, as *Savings and Loans*

Associations fortemente atingidas pela queda nos valores do imobiliário, como aconteceu no Japão, com os bancos e com as *Jusen*. Mesmo com estas limitações foi lançada pelo Governo uma 3ª Fase quando a situação dos grandes bancos comerciais vinha a melhorar, com o aumento substancial dos resultados de exploração, devido a vários factores: aumento das margens de intermediação, aumento da inclinação da curva dos rendimentos (diferença entre taxas a curto e longo prazo) num contexto em que aumentara a transformação bancária; aumento dos preços das obrigações, durante o exercício de 1995, facilitando aos bancos transacções lucrativas.

Os grandes bancos comerciais tinham vindo a mobilizar estes maiores resultados de exploração para a constituição de volumosas provisões que permitiram ir apagando gradualmente o peso do crédito mal parado. Sem que no entanto se pudesse ter certeza de quantos anos iria demorar ainda a absorção desses créditos (e na hipótese de não se gerarem novos). A 3ª Fase da política do Governo relativamente ao sector bancário decidida em 1995, passou basicamente pelas seguintes medidas: **a)** reformar a *Deposit Insurance Corporation (DIC)*, aumentando, durante cinco anos, e em sete vezes, os prémios a pagar pelos bancos à instituição; duplicando a sua capacidade de obter financiamentos; redefinindo de modo mais preciso as suas condições de intervenção; estabelecendo, por outro lado, que ao fim de cinco anos o seguro de depósitos só cobriria os depósitos inferiores a 10 milhões de yens; parte dos novos recursos recolhidos graças ao aumento dos prémios foi destinado a dois fundos especiais - um para os bancos, outro para as caixas de crédito cooperativo, que deveriam representar no final desse período um montante de 2300 biliões de yens; **b)** lançar um plano de liquidação dos *Jusen*, prevendo um recurso muito limitado aos fundos públicos, pelo menos no imediato; na primeira fase deste plano, os empréstimos consentidos aos *Jusen*, pelos bancos seus fundadores e accionistas e considerados irrecuperáveis (no valor de cerca de 3500 biliões de yens) seriam integralmente tratados como participações de capital desses bancos; para além deles os outros bancos, as cooperativas de crédito agrícola e o Estado cobririam o resto do crédito irrecuperável; por sua vez os estabelecimentos financeiros apoiados por este plano, tiveram que criar um fundo cujos juros serviriam especificamente para reembolsar gradualmente o Estado deste seu envolvimento limitado; **c)** criar, a partir da *Deposit Insurance Company (DIC)*, uma Caixa especializada na administração dos créditos á habitação, a *Jusen Resolution Corporation*, para onde foram transferidos os activos e passivos dos *Jusen* e que teria uma duração de quinze anos; essa Caixa poderia contrair empréstimos junto de todos os estabelecimentos financeiros para reembolsar os 2100 biliões de yens emprestados aos *Jusen* pelos bancos não fundadores, e os 4300 biliões concedidos pelas Cooperativas Agrícolas, empréstimos esses que seriam efectuados a taxas de

juro pouco elevadas e com a garantia da DIC; após a liquidação desta Caixa, todo novo prejuízo ainda imputável às entidades liquidadas seria coberto, em partes iguais pelo Estado e pelos grandes bancos. Estes financiaram a sua parte nessas perdas eventuais, depositando na DIC 1000 bilhões de yens. Ao mesmo tempo que era anunciada a intenção de encorajar as fusões, mesmo entre instituições financeiras sólidas, mas exercendo actividades diferenciadas, contribuindo, assim, para uma concentração do sistema bancário, tanto mais necessária quanto a desregulamentação havia tornado questionável a existência de numerosas pequenas instituições, devido à extensão do campo de actividades dos grandes bancos (logo em 1996 assistiu-se à fusão de dois dos maiores *City Banks*, o *Mitsubishi Bank* e o *Bank of Tokyo*). Em termos de condução da política macroeconómica durante esta 3ª fase o Banco Central procedeu a um novo abrandamento da política monetária (provocando uma baixa das taxas de juro que ainda mais ampliou os resultados de exploração dos bancos) e o Governo intensificou em 1995 o uso da política orçamental para estimular a economia¹⁸³. O abrandamento da política monetária e a política de intervenções sustentadas no mercado de câmbios, contribuíram por sua vez para a queda do valor do yen face ao dólar, movimento que estimulou também a economia por via do crescimento das exportações.

22.2 A Política orçamental do Japão pós-crash. O Japão, uma economia de direcção central

22.2.1 Japão antes do *Crash* de 1990. Um Estado pequeno - o Japão apresentava tradicionalmente um orçamento da Administração Pública (Central e Local) representando uma proporção muito inferior do PNB, se comparada com outros países industrializados, devido em particular ao baixo peso das despesas militares (6%, a comparar com os 20% dos EUA nesse ano, e os 15%, em média, para a Europa) e uma baixa carga fiscal. Sendo que, como veremos adiante a intervenção estatal na economia era, no entanto, maior do que a indicada no orçamento da Administração Pública, devido à existência do *Fiscal Investment and Loans Program (FILP)*. A tentativa de relançamento coordenado da economia mundial em 1978 gerou no Japão um forte endividamento, que as autoridades procuraram controlar, após 1980. Após uma década de consolidação fiscal o Japão apresentava em 1990 um excedente orçamental de 3% do PNB. Seis anos depois, em 1996, e após seis “pacotes” de estímulo orçamental à economia, que se sucederam de 1992 a 1995 para tentar sair da recessão/estagnação provocada pelo fim da bolha especulativa, as finanças públicas já registavam um défice da ordem dos 4% do PNB¹⁸⁴. A dívida

¹⁸³ Recorde-se que 1995 foi igualmente o ano do tremor de terra na cidade de Kobe.

¹⁸⁴ Caso se excluíssem os excedentes do sistema da segurança social ter-se-ia passado de um défice de 1% do PNB, em 1990, para 7% em 1996.

bruta passou de 62% do PNB em 1991, para 87% em 1996. Nesta dívida pública bruta não estavam contabilizadas as dívidas de cobrança duvidosa acumuladas pelas Instituições Financeiras Públicas, como a *Home Loans Corporation*. A dívida pública líquida, tendo tido um mesmo movimento ascendente, situou-se sempre num patamar muito inferior, passando de 5,4% para 13,9% em igual período e antecipando-se o seu crescimento para 16,9% em 1998¹⁸⁵.

22.2.2. Pacotes de estímulos, dívida pública e controlo público sobre os mercados das obrigações. O FILP - como temos vindo a referir a partir de 1991 assistiu-se a uma sucessão de pacotes de estímulo fiscal que se não conseguiram relançar o crescimento da economia mas que na opinião de vários economistas tiveram a função chave de impedir que o Japão não tivesse entrado numa Grande Depressão semelhante à que os EUA conheceram nos anos 30. Mas o que nos parece específico no caso do Japão foi o modo como esses sucessivos pacotes foram financiados e como o Estado, através desse modo conseguiu intervir quase directamente na fixação das taxas de juro de longo prazo, enquanto o Banco Central através da política monetária aproximava os juros de curto prazo de zero. O que resulta da análise é uma visão diferente da comum sobre a estrutura e funcionamento da economia do Japão, enquanto economia de direcção central num contexto de abertura e competição externa. Para compreender este a especificidade é necessário entrar em linha de conta com o papel crucial desempenhado pelo FILP nos pacotes orçamentais que se sucederam nos anos 90. Estes envolveram no seu conjunto despesa e redução de impostos na ordem dos 75 triliões de yens, dos quais 17 podem ser imputados a reduções de impostos, 42 de yens ao investimento público e 16 a empréstimos por instituições financeiras públicas. A grande maioria das despesas de investimento e dos empréstimos foi canalizado através do FILP que tinha o seu programa anual aprovado no Parlamento, ao mesmo tempo que o orçamento da Administração Central, repartindo, normalmente, os seus fundos entre empresas públicas, instituições financeiras para -públicas, contas especiais e colectividades locais¹⁸⁶. São três os níveis a considerar para melhor compreender o funcionamento do FILP: a origem dos fundos, a concentração numa única instituição distribuidora e os destinos principais dessa distribuição. Assim: **a)** os fundos tinham a sua origem em depósitos da Caixa Financeira Postal, numa conta especial da Caixa Postal (Seguros de Vida), no Sistema Público de Pensões, em Obrigações e Empréstimos garantidos

¹⁸⁵ Esta diferença entre as duas dívidas está associada à escala em que o défice do sector público foi financiado com base em instituições públicas, nomeadamente a Caixa Financeira Postal (e outras entidades associadas aos Correios) e à Segurança Social (basicamente ao Sistema de Pensões)

¹⁸⁶ Refira-se que o FILP já atingia em meados da década de 90 um montante equivalente a metade do orçamento da Administração Pública.

pelo Estado e nas Amortizações de empréstimos anteriormente concedidos; **b)** estes fundos eram, na sua quase totalidade, dirigidos para a *Trust Fund Bureau (TFB)* do Ministério das Finanças, sendo que este TFB procedia á sua gestão integrada, encarregando -se igualmente da gestão, serviço e reembolso da dívida; o TFB canalizava a parte remanescente das suas receitas não aplicadas no FILP, no financiamento de instituições como a *Home Loan Corporation* e na aquisição de obrigações do Estado; entre 1990 e 1996 o activo e passivo do TFB cresceram 140 triliões de yens, para atingirem um patamar de 386 triliões, passando de 66% para 77% do PNB **c)** de entre as aplicações do TFB no FILP destacavam -se as despesas de infra-estruturas, os empréstimos à habitação e às PME; quando o crédito bancário secou nos anos mais difíceis pós 1989, estes empréstimos do TFP às empresas e aos compradores de casas tiveram grande importância para não aprofundar a crise. O que se acabou de referir, revela a situação anormal de no Japão serem na altura instituições públicas as maiores detentoras da dívida pública, tornando possível que pela interacção entre a emissão de nova dívida pelo Governo e a disponibilidade do *Trust Fund Bureau* (do Ministério das Finanças) para a tomar, se pudesse falar de um quase controlo do sector público sobre a taxa de juro de longo prazo da economia.

22.2.3. O Japão fornecendo liquidez à economia mundial e gerando uma vaga de investimento nas economias da Ásia - em 1995 os dois pacotes fiscais de Abril e Setembro, ao contrário dos quatro anteriores ficaram associados a um crescimento da economia. Ao aumento das despesas públicas mais do que correspondeu um crescimento do PNB privado à média de 6% ao ano entre o primeiro trimestre de 1995 e o primeiro trimestre de 1997. Este resultado positivo ficou a dever-se também a outros factores, para além dos estímulos fiscais. A nível cambial o dólar sofreu um colapso na Primavera de 1995, culminando um período em que se registou um valor elevadíssimo para o yen (80 yen por dólar), a que se seguiu uma rápida, forte, inesperada e sustentada valorização do dólar (que haveria de contribuir para a crise nas Economias Emergentes, que ao aumentar a competitividade externa do Japão fez crescer as suas exportações quando a economia dos EUA crescia e as Emergentes não tinham sido atingidas pela saturação de capitais e a revelação das consequências de anos de sobre-investimento. Por outro lado o Banco do Japão reduziu a taxa de juro de curto prazo para o valor nominal de ½% tendo-a mantido. O índice bolsista recuperava em 50% e os bancos viam os seus resultados operacionais a crescer, permitindo aumentar as provisões para créditos mal parados¹⁸⁷. Esta redução tão

¹⁸⁷ Embora a crise dos *Jusen* – instituições especializadas no crédito imobiliário – viesse recordar as várias “bombas de relógio” que ainda se encontravam no seio do sistema financeiro japonês.

significativa nas taxas de juro de curto prazo em 1995 foi acompanhada por dois movimentos: **a)** uma redução na taxa das obrigações de longo prazo do governo japonês (JGB, *Japanese Government Bonds*), acompanhada pela formação de uma bolha no mercado das obrigações que levou à valorização das carteiras de obrigações dos bancos, melhorando o seu balanço e facilitando a concessão de crédito; **b)** uma saída maciça de capitais em direcção a aplicações nos EUA e nas Economias emergentes da zona dólar, onde se obtinham rendimentos muito superiores para as aplicações de capitais e ganhos rápidos de capital; essa saída foi alimentada, tanto por operadores norte americanos que se endividavam em yens a curto prazo junto dos bancos japoneses, e colocavam esses fundos em títulos de longo prazo nos EUA e nos mercados emergentes, como por investidores institucionais japoneses; estas operações foram cruciais para gerar liquidez na economia mundial e sustentar o dólar. Esta liquidez adicional dirigiu-se em grande parte para as economias de crescimento rápido da Ásia, alimentando *booms* bolsista e imobiliário em várias dessas economias, que haviam de entrar em colapso na crise de 1997/8.

22.3. Japão 1997. O Cruzamento de Ambições Geoeconómicas Com Uma Crise Bancária Por Resolver

Já referimos que o Governo presidido pelo PM Hashimoto assumira em 1997 duas actuações chave: uma no campo estratégico, com a renovação da aliança de segurança com os EUA e outra no campo geoeconómico destinada a competir no futuro com os EUA, apostando na internacionalização do yen, na transformação de Tóquio na principal praça financeira asiática e a longo prazo na criação de um sistema monetário internacional multdivisas, ombreando no futuro com o Europa, a poucos anos do lançamento do Euro. É esta segunda actuação que iremos abordar seguidamente. As autoridades japonesas decidiram em 1997 proceder a uma desregulamentação radical do sistema financeiro, alargando a competição em quase todos os campos, reduzindo os mecanismos proteccionistas que caracterizavam ainda aquele sistema, pondo fim a uma excessiva compartimentação e segmentação, abrindo a instituições estrangeiros certas actividades, criando novas valências mais adaptadas à nova fase da economia japonesa (vd. mais capital de risco e mais fundos de pensões privados do que crédito a longo prazo e esquemas de financiamento com base no sistema público de pensões); permitindo que as instituições bancárias mais fracas fossem à falência, etc. A caixa que se apresenta a seguir resume as principais propostas que foram apresentadas para configurar este *Big Bang*. Para Brian Reading¹⁸⁸, cuja análise deste período temos vindo a utilizar, o Governo pretendeu com este *Big*

¹⁸⁸ READING; Brian "Japan: New Crisis for Old", *Monthly International Review* nº61, London, 25 March 1997.

Bang aumentar a eficiência do sistema financeiro japonês para um nível que permitisse às instituições japonesas competir globalmente com as dos EUA e Reino Unido.

Uma questão central deste processo de desregulamentação, que se pretendia terminado em 2001, era a de saber qual o impacto que teria a sua implementação, quando o sistema financeiro estava ainda longe de ter resolvido os problemas do crédito mal parado, quando existia uma forte assimetria de situações entre as instituições quanto à rapidez com que podiam resolver esse problema, e quando uma maior concorrência e de segmentação poderia agravar ainda mais a situação das instituições mais fracas.

1997 - O “BIG BANG” NO SISTEMA FINANCEIRO JAPONÊS

Principais medidas de desregulamentação radical do Sistema Financeiro japonês:

- ✓ Suprimir as comissões fixas aplicadas nas transacções de títulos, a partir já de Agosto de 1998, de acordo com a proposta do Partido Liberal Democrático (LDP);
- ✓ Autorizar instituições subsidiárias dos bancos a competir com as “*Securities Houses*” na transacção de títulos;
- ✓ Autorizar os grandes “*City Banks*” a competir por fundos com os “*Long Term Credit Banks*” e com os “*Trust Banks*”, no que respeita nomeadamente aos depósitos alongo prazo e à mobilização de capital por obrigações;
- ✓ Eliminar a regra conhecida como 5-3-3-2 que enquadra os investimentos dos Fundos de Pensões, reconhecidos para efeitos fiscais; assim, actualmente, pelo menos de 50% dos activos desses Fundos têm que ser colocados em obrigações do Governo ou em dinheiro líquido; no máximo 30% em activos estrangeiros ou em acções e no máximo 20% em imobiliário;
- ✓ Autorizar maior concorrência na gestão dos Fundos de Pensões;
- ✓ Autorizar os Fundos de Investimento a investir em empresas ainda não cotadas na Bolsa (atribuindo -lhes assim funções de “capital de risco”);
- ✓ Desmontar as barreiras regulamentares que impossibilitam a concorrência entre companhias de seguro de vida e outras companhias de seguro;
- ✓ Autorizar a existência de Sociedades “*Holding*” (que, entre outras consequências permitirão racionalizar os conglomerados e dissolver a teia de participações cruzadas, sem pôr em causa a unidade desses grupos empresariais);
- ✓ Aperfeiçoar as regras contabilísticas de forma a torná-las mais transparentes;
- ✓ Remover os obstáculos legais à emissão de títulos baseados em activos (*asset based securitie*);
- ✓ Eliminar em larga escala os controlos de câmbios ainda existentes e suprimir o monopólio de que gozam actualmente os Bancos, autorizados a actuar nas transacções cambiais; tornando possível aos aforradores japoneses ter acesso à gama total de produtos e serviços financeiros sofisticados disponíveis internacionalmente;
- ✓ Separar as funções de regulamentação dos mercados de capitais da tutela do Ministério das Finanças e atribuir maior independência ao banco do Japão (o banco Central) na formulação da política monetária (medidas que não fazem parte do “*Big Bang*” anunciado, mas que se integram no mesmo movimento de reforma profunda do sistema financeiro;
- ✓ Permitir que haja falências de bancos e, depois de 2001, retirar a garantia de depósitos aos depósitos superiores a um dado montante.

FONTE: Reading, Brian “*Japan: New Crisis for Old*”, *Monthly International Review* nº61, London, 25 March 1997

Para se ter uma imagem mais clara da situação do sistema financeiro que ia ser sujeito a esta reformulação recorde-se que **a)** o crédito mal parado no conjunto do sistema bancário, e em finais de 1996, ainda excedia os activos líquidos dos bancos em cerca de 8,5 triliões de yenss, o que revelava os riscos ainda existentes, embora o Ministério das Finanças considerasse que o problema das dívidas de cobrança duvidosa estaria resolvido em 2001, ou seja na data em que deveria estar também concluída a desregulamentação proposta; **b)**a situação no conjunto dos

maiores 21 bancos (*City Banks, Long Term Credit Banks e Trust Banks*) no que respeita ao crédito mal parado era melhor do que a de muitos bancos regionais ou das cooperativas de crédito; mas, mesmo entre os 21 maiores bancos, havia situações e distintas, com alguns deles (se continuassem a registar o nível recente de resultados de exploração e não acumulassem novos créditos mal parados) podendo estar libertos do problema, dentro de dois ou três anos; mas não era de esperar, de acordo com a nova filosofia do *Big Bang*, que esses bancos em melhores condições, viessem a cobrir o crédito mal parado dos que estivessem em pior situação; c) a operação de liquidação dos *Jusen*, lançada em 1995, e que afectava o conjunto do sistema bancário, dependia, por sua vez, muito do modo como viesse a evoluir o mercado imobiliário, se as autoridades permanecerem fieis à opção de não envolver, senão marginalmente e de forma temporária, fundos públicos. Neste contexto, operar um processo bastante radical de desregulamentação poderia aprofundar a crise de parte do sistema bancário e das cooperativas de crédito em pior estado, que assistiriam à invasão dos seus “territórios” tradicionais pelas instituições mais sãs e dinâmicas e também poderia criar dificuldades à Caixa Financeira Postal, no sentido de se assistir a uma redução da sua capacidade de atrair e manter depósitos, ao mesmo tempo que tinha que continuar a fazer face às exigências de financiamento do FILP. Esta simultaneidade de desregulamentação e crise bancária não totalmente resolvida, levou alguns autores a considerar na altura que expor por igual, instituições em diferentes estados de saúde financeira, à competição generalizada, e seguir a filosofia de deixar fechar as instituições mais fracas, exigia um grande reforço do sistema de seguro de crédito, não já para salvar bancos, mas sim os depositantes das instituições que iriam soçobrar. E nesta perspectiva não seria suficiente aumentar as contribuições para a *Deposit Insurance Corporation (DIC)* por parte dos bancos. Exige-se o envolvimento de fundos públicos em larga escala. Se considerarmos a forte oposição da opinião pública e de forças políticas à intervenção mínima de fundos públicos verificada no processo de liquidação dos *Jusens*, coloca-se a questão de saber se o sistema político japonês será capaz de mobilizar os meios financeiros para evitar que a desregulamentação num contexto de crise bancária não totalmente resolvida acabasse por gerar uma crise sistémica.

CAPITULO 23 – EUA E JAPÃO EM GUERRA ECONÓMICA. COMÉRCIO E MOEDAS (1994/5)

Os anos de 1994 e 1995 assistiram a uma dupla manifestação de conflitualidade económica entre o Japão e os EUA ao nível das relações comerciais, com destaque para a questão das exportações japonesa do sector automóvel e ao nível cambial, com o Japão a querer

que o yen viesse a competir com o dólar como moeda internacional na Ásia, abrindo caminho a um novo sistema monetário multipolar, contando com os avanços da Europa em direcção à moeda única para concretizar essa evolução.

23.1 A disputa comercial em torno do sector automóvel

Após a abordagem dos Obstáculos Estruturais ao Comércio (SII) que tinha caracterizado a postura negocial da administração Bush, a Administração Clinton decidiu seguir outra via mais próxima de um *managed trade* bilateral para lidar com os défices comerciais permanentes e volumosos com o Japão. Baseava-se na fixação de metas quantitativas vinculativas para evolução do saldo comercial bilateral e para abertura de mercados em certo tipo de bens e de serviços em que os EUA consideravam anormalmente baixa a penetração de produtos americano, tendo em conta a competitividade desses produtos noutros mercados. O Japão recusou esta abordagem e os EUA ameaçaram com sanções comerciais.

23.1.1.O sector automóvel de novo no centro das disputas comerciais - em Abril de 1995 em pleno período de agitação cambial, marcado, nomeadamente, pela rápida valorização do yen face ao dólar e pelo impacto negativo que tal evolução teria nas exportações japonesas e na saída da mais prolongada recessão do pós-guerra, surgiram a público evidentes fissuras nos círculos dirigentes japoneses quanto ao modo de enfrentar a subida do yen. Essas fissuras concretizaram-se, em particular em torno da questão do Japão dever ou não aceitar objectivos pré-definidos para a redução do seu excedente comercial, cedendo ou não a uma já longa exigência dos EUA. Assim: **a)** o principal partido da coligação governamental, o LDP, que sempre se opusera à aceitação de objectivos quantificados para o comércio externo inverteu a sua posição, e passou a propor ao Governo uma nova abordagem; assim, no início de Abril, no período preparatório do novo pacote económico de relançamento da economia, um relatório preparado por parlamentares do LDP defendia três propostas: a definição de uma política de âmbito geral destinada a aumentar as importações nos cinco anos seguintes; o compromisso de reduzir o excedente comercial japonês para metade no mesmo período de tempo; a fixação de um objectivo adicional, para o excedente comercial, enquanto percentagem do PNB, deixando em aberto qual seria. Destas três propostas, o consenso possível com os outros dois partidos da coligação apenas reteve a redução para metade do défice comercial; **b)** a federação patronal Keidaren deixou vir à superfície diferentes opiniões quanto à questão dos objectivos quantificados – enquanto uma possível maioria continuava a opor-se à aceitação de objectivos desta natureza, em particular nas

negociações com os EUA¹⁸⁹, ao mesmo tempo que, outros sectores da Federação, expressavam a opinião de que objectivos quantificados para a redução do défice deveriam ser incluídos nos programas de acção do Governo; c) as burocracias do Ministério das Finanças e do MITI mantiveram a oposição à definição de objectivos quantificados, tendo o Ministro que então tutelava o MITI Ryutaro Hashimoto tomado partido por esta posição tradicional. Observadores da política japonesa consideraram na altura que devido à debilidade da coligação governamental e à instabilidade da cena partidária no Japão, em pleno processo de recomposição e realinhamentos, o poder de influência da burocracia tenderia a manter-se ou mesmo a aumentar.

23.1.2.O Japão sob a ameaça de sanções - é neste contexto que no início de Maio as negociações ao mais alto nível entre o representante comercial dos EUA M. Kantor e o Ministro japonês da Indústria e Comércio Internacional R. Hashimoto terminaram num impasse, culminando dois anos de tentativas frustradas americanas para aumentar a presença de automóveis estrangeiros no mercado do Japão e o volume de vendas de componentes fabricados no estrangeiro, a incorporar nos veículos japoneses. A importância destas negociações é mais facilmente compreensível, se se tiver em conta que o comércio automóvel foi responsável por 55% do défice comercial dos EUA com o Japão, em 1994. Em cima da mesa de negociações estavam três propostas americanas: a) um aumento pré-definido do número de concessionários de automóveis vendendo veículos americanos no Japão, procurando assim responder a questões como as ligações exclusivas das redes de concessionários aos fabricantes japoneses e o número limitado de pontos de venda acessíveis directamente aos fabricantes estrangeiros; b) a concretização de um novo plano voluntário de aquisições de componentes importadas por parte dos fabricantes automóveis do Japão, ampliando compromissos semelhantes assumidos em 1992, de acordo com os quais os fabricantes japoneses se comprometeram a mais que duplicar as suas compras de componentes estrangeiros, quer no Japão, quer nas suas fábricas nos EUA, passando de 9 para 19 biliões de dólares entre 1991 e 1995; compromisso que, no essencial, foi respeitado; c) a alteração à legislação sobre as inspecções aos veículos, considerada bloqueadora da venda de componentes estrangeiras e privilegiando os fabricantes locais.

O Japão por sua vez, quando da ruptura das negociações, apresentou três propostas, que estavam longe de satisfazer as posições americanas: a) abrir a possibilidade de empréstimos do *Japan Export/Import Bank* a fabricantes estrangeiros de automóveis para os ajudar a

¹⁸⁹ Recordando o que se passara com o acordo nipo-americano sobre semicondutores em 1991, em que o Japão encarou os objectivos quantificados nele constantes quanto à quota de mercado dos produtos estrangeiros no mercado japonês, como metas desejáveis, enquanto os EUA os entenderam como compromissos concretos para cumprir.

desenvolver modelos mais adequados ao mercado japonês (vd. condução à esquerda); b) facilitar a abertura de mais locais para apresentação e venda de automóveis estrangeiros (vd. nos grandes centros comerciais); c) reduzir a lista de componentes críticos que, de acordo com a legislação japonesa de então só podiam ser substituídos em garagens certificadas (que supostamente prefeririam componentes fabricados localmente). Após a ruptura das negociações os japoneses mantiveram-se firmes no princípio de que as negociações incidiam sobre a criação de oportunidades e não sobre a garantia de resultados, opondo-se, nomeadamente, à fixação de metas quanto ao número de concessionários que vendessem automóveis importados e às propostas de planos voluntários de aquisições de componentes, considerando que estas últimas correspondiam, na prática, à fixação de alvos numéricos, enquanto o representante americano insistia em que os planos voluntários deveriam ser vistos como previsões de natureza empresarial e não como obrigações. A 10 de Maio, os EUA anunciaram uma dupla iniciativa, como resposta ao impasse a que tinham chegado as negociações sobre o sector automóvel: a) apresentar uma queixa formal junto da Organização Mundial do Comércio contra o Japão, antecipando-se a qualquer futura queixa japonesa contra eventuais sanções americanas; b) declarar que, se à data de 28 de Junho não tivesse havido progresso nessas negociações, os EUA imporiam unilateralmente sanções, dias mais tarde concretizadas, sob a forma de imposição de tarifas até 100% a 13 modelos de automóveis japoneses de alta gama à venda nos EUA, ameaçando 5,8 biliões de dólares de vendas dos respectivos fabricantes. Face a estas ameaças, os japoneses mantiveram uma atitude de grande firmeza, não obstante o risco de prejuízos para a sua indústria automóvel e para a economia e de novas perturbações nos mercados cambiais. As autoridades japonesas sabiam contar com apoio doméstico e conheciam as divergências entre os EUA e a UE quanto às sanções, não receando uma frente unida contra o Japão. O endurecimento japonês culminou o esforço para passar à ofensiva no contencioso comercial com os EUA, acusando estes de proporem bilateralmente, esquemas de *managed trade* antagónicos dos princípios que norteavam o sistema comercial multilateral. No caso de os EUA chegarem à aplicação de sanções unilaterais, as autoridades japonesas levariam a questão à OMC, estando seguros de obter uma decisão favorável. No início de Junho, quando as partes pareciam mais separadas do que nunca, não tendo sido sequer capazes de fixar uma agenda para contactos a nível técnico ou para fixar o local da próxima negociação ao nível mais elevado, vários comentaristas chamavam a atenção para que ambas as partes tinham subavaliado a determinação da outra.

Os EUA teriam subavaliado a ascensão de uma geração mais jovem na burocracia japonesa, menos disposta a seguir os seus antecessores, que em nome da garantia de segurança

dos EUA, acabavam por ceder frequentemente às exigências americanas; essa nova geração estaria, por outro lado, apostada em alterar as prioridades no relacionamento económico externo do Japão, dando maior ênfase à Ásia, em vez de concentrarem as suas atenções, de forma tão pronunciada como antes, nas relações com os EUA; por sua vez, a recomposição rápida e caótica do quadro partidário e de liderança política no Japão, tinha feito desaparecer do primeiro plano figuras que na sombra ajudavam tradicionalmente a resolver os diferendos com os EUA, ao mesmo tempo que o exercício, por parte dos americanos, de pressões fortes sobre o Japão estavam a beneficiar a ascensão de políticos mais capazes de afrontarem os EUA, como Hashimoto, em vez de conseguirem que outros líderes políticos rivais conseguissem forçar a uma inflexão nas condução das negociações, num sentido mais conciliatório. Enquanto as autoridades e os negociadores do Japão não teriam dado o devido peso à importância que revestia para os EUA a necessidade de, enquanto dispunham de força para tal, impedir que a inserção das economias emergentes da Ásia/Pacífico (vd China) e doutras regiões no comércio internacional, se fizesse com um modelo de que o Japão fora pioneiro durante a Guerra Fria. Ou seja, absorver tecnologia importada, orientar a sua economia para a exportação e ao mesmo tempo manter mecanismos de protecção ao seu mercado interno ou ao seu sistema financeiro.

Os EUA consideravam que para atingir este desiderato poderiam ter que usar a sua capacidade de acção unilateral e pretendiam forçar a OMC a opôr-se às concepções mercantilistas que foram as da industrialização japonesa e que surgiam como atraentes para várias das economias emergentes (China, em vias de aderir à referida organização). Entretanto, observadores consideravam que, ao colocar a ameaça de sanções, os EUA iam forçar, não o Governo, mas as companhias japonesas do sector a apresentar novos planos voluntários para evitar uma guerra comercial, contribuindo por outro lado para salvar a face das Administrações.

23.1.3. Acordo de Última Hora - depois de várias tentativas goradas de recomeço das negociações, o Japão e os EUA acordaram finalmente, nas vésperas da Cimeira do G-7, em Halifax (e do encontro entre o Presidente Clinton e o Primeiro Ministro japonês que iria decorrer à margem daquela cimeira) nas datas de 22 e 23 de Junho para as retomar, tendo a iniciativa partido do Ministro Hashimoto. Após várias reuniões, em que voltou a manifestar-se impasse negocial, foi finalmente alcançado um acordo em 28 de Junho, em Genebra, acordo esse que permitiu a ambas as partes afirmar que obtiveram o que pretendiam. Assim, e no que respeita ao Japão a) o Governo, através do MITI, deu o seu apoio à desregulamentação do sector automóvel e seus componentes, nomeadamente ao comprometer-se a enviar a todos os concessionários de

comércio automóvel um ofício afirmando a liberdade que dispunham de comercializar viaturas estrangeiras, e indicando que quaisquer pressões, em sentido contrário, vindas de fabricantes japoneses poderiam ser tratadas à luz da lei anti-monopólio; tendo igualmente aceite promover uma maior desregulamentação do sector de reparação automóvel; mas o MITI pode afirmar que se mantivera fiel ao princípio de não-aceitação de metas numéricas, ao deixar à iniciativa do sector empresarial a definição de objectivos numéricos voluntários, pela execução dos quais o Governo japonês não seria responsável; mas não deixando de aceitar a inclusão, no texto do acordo, de 16 critérios para medir o seu impacto; **b)** os principais construtores automóveis, por seu lado, logo que o acordo foi anunciado, tornaram públicas as suas intenções: planos para expansão da produção e do investimento no fabrico de veículos nos EUA (em paralelo com planos da mesma natureza para o Sueste Asiático e a Europa) e para uma maior utilização de componentes americanos nos veículos fabricados nos EUA; aceitação de maior competição estrangeira em vários segmentos da cadeia automóvel no Japão como nas redes de venda e reparação; a reafirmação dos programas anunciados já em 1994, de aumento das importações de componentes fabricadas no estrangeiro, para incorporação no Japão; sendo que em qualquer dos casos não consideraram vinculativas as metas concretas associadas aos seus planos, tendo-se recusado a aceitar metas para o conjunto da indústria, como o haviam feito em 1992.

No que respeita aos EUA, o acordo permitiu ao Presidente Clinton afirmar que em consequência do acordo alcançado seria de esperar: um aumento, por parte da indústria japonesa, na aquisição de componentes à indústria americana, na ordem dos 9 biliões de dólares em três anos, o que representava uma expansão de 50%; um aumento do número de concessionários vendendo automóveis não japoneses, que seria já de 200 em 1996 e de 1000 nos cinco anos seguintes; ao mesmo tempo que as autoridades americanas estimavam em 7 a 8 mil o número de novas oficinas de reparação que iriam passar a competir com o actual sistema de manutenção automóvel japonês, que era um dos maiores consumidores de componentes¹⁹⁰. Após o fim das negociações as autoridades japonesas afirmaram que o acordo seria extensivo a outros parceiros comerciais, numa base incondicional. Por sua vez, e na sequência do acordo, os EUA desistiram da ameaça de sanções e o Japão retirou a queixa junto da OMC. Pode dizer-se deste acordo que as autoridades japonesas se mantiveram fiéis aos princípios com que tinham abordado desde o início as negociações e que os fabricantes japoneses, não deixando de ter de aceitar alterações ao modo de funcionamento fortemente cartelizado do sector automóvel no seu conjunto (incluindo

¹⁹⁰ Refira-se a este propósito que, nos dias seguintes, as autoridades japonesas, consideraram que estas estimativas eram unilaterais e da responsabilidade dos EUA.

os subcontratantes e as redes de venda e de reparação), transformaram em compromisso salvador movimentos de deslocalização ou de alargamento da rede de fornecedores estrangeiros mais baratos que, ou já planeavam realizar, ou teriam toda a razão para concretizar face, nomeadamente à valorização do yen. Ao contrário do que acontecera com os semicondutores em 1986 e com o sector automóvel em 1992, em que o Japão acabou por ceder à exigência americana de restrições voluntárias, desta vez mostrou-se mais afirmativo e intransigente nas suas posições.

23. 2. O Japão Acreditando no Declínio do Dólar

No ano de 1995 assistiu-se uma dupla evolução cambial surpreendente envolvendo os EUA e o Japão. A economia dos EUA saía de um recessão sem precisar de estímulos fiscais e entrava num período de crescimento sustentado, com o seu sector bancário recomposto das graves crises da década de 80, o dólar desvalorizou-se face ao yen de modo muito pronunciado¹⁹¹. Enquanto a economia do Japão mergulhada na recessão, não obstante várias descidas da taxa de juro de curto prazo e vários pacotes de estímulos fiscais, e o seu sistema bancário permanecia à beira do colapso o yen valorizou-se retirando competitividade às exportações japonesas.

23.2.1. EUA e o Japão contribuindo para a desvalorização do dólar face ao yen - a queda do dólar, face ao yen e ao marco, não poderia ser nessa época ser considerada, uma manifestação de debilidade estrutural da economia americana. Com efeito, a actividade industrial e de serviços desenvolvida na “economia territorial americana” tinha vindo a atravessar um período de grandes transformações positivas, já referidas anteriormente Mas a economia americana estava a experimentar uma primeira vaga de grandes proporções de diversificação geográfica das carteiras dos investidores institucionais em direcção ao estrangeiro em busca de retornos mais satisfatórios (com destaque para o investimento na Europa, aproveitando os processos de privatização e liberalização financeira que nela estavam a ocorrer) acompanhada por investimentos directos, que em conjunto iriam garantir no futuro um aumento das entradas de rendimentos de capitais, num movimento inverso àquele que resultou do endividamento externo maciço nos anos 80. Neste contexto o declínio do dólar, tendo sido ligeiro quando considerado o

¹⁹¹ O dólar desvalorizou-se, desde finais de 1994 a 10 de Abril de 1995 em 17% face ao yen (e 10 % face ao marco,) mas a desvalorização do dólar face ao yen e ao marco, foi em parte compensada pela sua valorização face ao dólar canadiano, a algumas moedas europeias e a moedas de países em desenvolvimento e industrialização (ex: México), traduzindo-se este conjunto de evoluções, em termos da taxa de câmbio efectiva do dólar, num comportamento bastante mais favorável do que a registada face ao yen e ao marco. Ou seja, as principais desvalorizações do dólar ocorreram face às moedas que com ele concorriam na no desempenho de funções de moeda internacional.

conjunto dos países, e assinalável quando considerados o yen, tem que ser visto num contexto em que a balança básica dos EUA (balança de transacções correntes+balança de capitais a longo prazo) se vinha a mostrar deficitária, pela conjugação de três elementos: a) os défices persistentes na balança de transacções correntes dos EUA, em que ao défice comercial se veio acrescentarem uma mudança radical no rendimento dos capitais, devido ao serviço da dívida externa, que cresceu exponencialmente nos anos 80; b) a vaga de aquisições de activos reais a nível mundial, por parte de entidades dos EUA, quer por via do investimento directo das empresas americanas, quer por via da aquisição de acções e obrigações de empresas estrangeiras, por parte dos investidores institucionais, tendo estes dois tipos de aquisição - que correspondem normalmente à saída de capitais a longo prazo; c) mas também a retracção dos investidores internacionais, e nomeadamente japoneses, em colocar capitais a longo prazo em títulos expressos em dólares, tendo em conta vários motivos, entre os quais os elevados prejuízos com a posse de activos financeiros dos EUA, acumulados, no caso japonês, sobretudo a partir de meados da década de 80. Neste contexto o financiamento do défice da balança básica passou a depender dos movimentos de capitais de curto prazo, com relevo para as operações dos bancos centrais, nomeadamente dos países asiáticos e latino-americanos que alinhavam as suas moedas com o dólar, ou que estavam vitalmente interessados em impedir a valorização do dólar (como era o caso do Japão).

23.2.2. A Ásia contribuindo para valorização do yen face ao dólar - a valorização do yen em 1995 face às moedas dos seus principais parceiros comerciais resultou de dois processos principais que tiveram a sua base em actores asiáticos **a)** actuações imputáveis a entidades do próprio Japão, como resposta às dificuldades que acumulavam no interior do Japão devido á crise bolsista e ao impacto da recessão prolongada e também como se referiu atrás, ao impacto negativo da desvalorização dos activos em dólares que haviam sido adquiridos em larga escala nos anos 80; impacto que levou os investidores institucionais japoneses a comportar como grandes compradores da moeda japonesa, procurando reduzir a sua exposição aos riscos de câmbio associados à detenção de activos em moedas estrangeiras; **b)** actuações dos Bancos Centrais de países asiáticos, que se tornaram dos principais compradores de yens, procurando alterar a composição das suas reservas, no sentido de reforçar o peso relativo da moeda japonesa.

23.2.3.O Japão aposta na internacionalização do yen - perante o que parecia ser uma subida imparável do yen nos mercados internacionais, surgiram duas correntes principais no interior da frágil coligação governamental de então, e no seio de instituições da esfera financeira **:a)** uma

corrente era claramente favorável a actuações que permitissem travar a subida do yen por razões de competitividade externa, mesmo que tal implicasse uma redução da internacionalização dos mercados financeiros e da moeda japonesa, como forma de provocar uma menor procura do yen e desse modo reduzir as tensões à sua alta. (defendendo medidas destinadas a desencorajar os investidores internacionais a deterem yens, tornando mais onerosa a detenção de activos na moeda japonesa, tais como a suspensão das isenções dos não residentes relativas à *withholding tax* respeitante às obrigações do tesouro, a cessação de pagamentos de juros aos detentores estrangeiros de depósitos em yen e a proibição de isenções fiscais nas obrigações em yens emitidas no estrangeiro por instituições privadas); **b)** outra corrente era favorável ao aprofundamento do papel internacional do yen e a uma competição mais acesa com o dólar, nomeadamente na Ásia Pacífico, apontando para necessidade de oferecer à Ásia uma moeda mais estável do que a moeda americana, no quadro de um reforço das relações comerciais, de investimento e de financiamento do Japão com os países da Asia Pacífico. Para se compreender o que estava em causa quando se discutia a internacionalização do yen vale a pena recordar a situação anormal que caracterizava a inserção japonesa no sistema monetário internacional. Assim *G. Baker* no *Financial Times* de 17 de Maio de 1995 salientava que ao nível do comércio internacional, e ao contrário do que acontecia com outros países industrializados, como os EUA ou a Alemanha, a maior parte das exportações e importações do Japão não eram tituladas em yens, mas noutras moedas, e sobretudo em dólares¹⁹²; sendo claro que esta situação levava a que o risco de câmbio recaísse de forma maioritária sobre os exportadores japoneses; já no que respeita às importações tinha-se assistido a um crescimento mais forte nos últimos anos no uso do yen, tendo este passado de 10% do total, em 1986, para 21,6% em 1994; era pois, compreensível o desejo japonês de ver os seus parceiros comerciais aceitarem o pagamento das exportações em yens, sendo provavelmente na Ásia que evoluções mais rápidas nesta direcção se poderiam verificar. Ao nível dos mercados de capitais os investidores japoneses no exterior também suportavam a maioria do risco de câmbio, bastando recordar que entre 1983 e 1993 o Japão acumulou activos no estrangeiro no montante de 500 mil milhões de dólares, sendo que a maioria desses activos foram titulados em dólares, o que originou que, só nos primeiros meses de 1995, e devido à depreciação do dólar face ao yen, os investidores institucionais japoneses tenham visto reduzir-se em 20% o valor dos seus activos no exterior; nestas condições era também natural que o Japão pretendesse reciclar grande parte do seu excedente corrente, sob a

¹⁹² Em 1970 menos de 1% das exportações japonesas eram tituladas em yens, situação que evoluiu bastante, sendo que, no entanto, em 1986, essa parte era ainda só de 36,5%, tendo-se reduzido os progressos nos anos seguintes.

forma de activos libelados na sua própria moeda, tendo todo o interesse em que os países da Àsia se encaminhassem nesta direcção e que crescesse a parte das euro obrigações emitidas em yen, tal como já acontecera em 1986, em que o peso dessas emissões passou de 9,5 para 13% do total daquelas emissões. E em termos do peso do yen nas reservas dos Bancos Centrais a evolução tinha sido menos significativa, ao contrário do que aconteceu, por exemplo com o marco; com efeito, entre 1985 e 1993 a parte das reservas em yen passou de 8 para 9%, tendo-se assistido nesse período, e na Àsia, a uma queda do peso de 26 para 22%; sendo no entanto de esperar um aumento futuro devido ao aumento do endividamento dos países asiáticos em yens (de 9% do total do crédito externo em 1970 para 35% em 1992)¹⁹³ seria plausível considerar uma tendência ao aumento da parte do yen nas reservas dos Bancos Centrais asiáticos¹⁹⁴. No seio da corrente que defendia a internacionalização sobressaiu a voz do ex-Presidente do Banco de Tóquio e co-presidente da Comissão *Bretton Woods*, (grupo privado de âmbito internacional de reflexão sobre a reforma do sistema monetário internacional) num artigo publicado em finais de Abril, no *Financial Times*, assumia as seguintes posições: **a)** a economia mundial estava confrontada com uma crise do dólar, o que equivalia a dizer com uma crise do Sistema Monetário Internacional, dado o dólar ser a mais importante moeda com funções internacionais; sendo que, na opinião do autor essa crise resultava da transformação dos EUA, em duas décadas, no principal devedor mundial (com uma dívida externa na ordem dos 700 biliões de dólares) e do facto de a detenção de vastas carteiras de activos em dólares no exterior durante esse período, trazer consigo o risco de poder vir a dar-se uma crise de confiança no dólar, arrastando uma brutal queda no seu valor e desencadeando enorme perturbação na economia mundial; **b)** o destino do dólar a médio e longo prazo, poderia ser outro, dependendo quer da capacidade das autoridades americanas em reduzir drasticamente o défice orçamental, quer da economia americana ser capaz de aumentar o nível das poupanças e do investimento produtivo; entretanto, e na opinião do autor, o que estava já a acontecer era uma perda de posição do dólar como moeda internacional, face aos seus rivais - o yen e o marco; neste contexto o dólar era natural que conservasse um papel central apenas na região económica americana sendo questionado noutras regiões; **c)** na região Àsia/Pacífico, enquanto o dólar ainda tivesse um papel preponderante no momento, não seria de surpreender

¹⁹³ Não obstante o peso maioritário das exportações dos países em desenvolvimento ou industrialização rápida da Àsia, quer para os EUA, quer para países com moedas alinhadas de várias formas com o dólar.

¹⁹⁴ Um dos grandes obstáculos a este processo, encontrava-se nas dificuldades ainda existentes então, para a posse de activos em yens por parte de estrangeiros - oficiais ou privados - e na falta de sofisticação dos mercados financeiros japoneses onde, por exemplo, era ainda insignificante a emissão de títulos a curto prazo, em que os Bancos Centrais preferem deter as moedas estrangeiras que compunham as suas reservas.

que se assistisse a um reforço substancial do papel do yen como moeda internacional, já que, na opinião do autor, uma diversificação no sentido de dar menos peso ao dólar poderia beneficiar as economias emergentes da Ásia, colocando-as mais à margem da instabilidade daquela moeda, e permitindo-lhes assim maior independência na formulação das suas políticas macroeconómicas;

d) em termos de Sistema Monetário Internacional, essa diversificação a favor do yen, reduziria o peso que era então suportado pelo dólar, permitindo aos EUA concentrarem-se na melhoria da sua posição competitiva e criando as condições para um Sistema Monetário Internacional mais simétrico e cooperativo, baseado na cooperação e coordenação das políticas económicas entre as moedas das três principais regiões do mundo industrializado - a americana, a asiática e a europeia. O autor, defendendo que a livre circulação de capitais entre estas três principais regiões seria essencial para assegurar a mais eficaz alocação de recursos a nível mundial, não deixava de referir, com ênfase, que existia um potencial de instabilidade associado a essa maior simetria no Sistema, que só poderia ser afastado se se assistisse à convergência das economias e das políticas económicas domésticas nessas três regiões da economia mundial, que deveriam passar a ser definidas tendo em conta as suas repercussões internacionais. Criar-se-ia assim, um Sistema multdivisas que exigiria a definição de bandas de flutuação flexíveis e ajustáveis entre as três moedas internacionais (dólar, yen, marco ou ecu), susceptíveis de evitar flutuações excessivas entre elas, mas capazes de acomodar eventuais mudanças substanciais nos dados fundamentais das economias; este tipo de sistema exigiria, por outro lado, a referida disponibilidade para a coordenação das políticas monetárias e das intervenções no mercado, susceptíveis de combater movimentos especulativos de capitais. Pensando a mais longo prazo, o autor considerava que seria desejável caminhar para num novo Sistema Monetário Internacional, baseado numa moeda internacional independente; acompanhada pelo reforço do papel do FMI, no sentido de o transformar na autoridade central do novo Sistema, sem que, no entanto, se transformasse num Banco Central à escala mundial,¹⁹⁵ mas antes na autoridade reguladora das questões monetárias globais, à semelhança do que a Organização Mundial do Comércio pretendia ser para efeitos do comércio internacional. Em Abril de 1995 o Governo japonês veio tomar partido pela segunda corrente, afirmando publicamente o seu empenho em expandir o papel do yen nos mercados internacionais e nas reservas do Bancos Centrais, rompendo com uma tradição de resistência à internacionalização da moeda japonesa.

A esta luz ganham maior relevo as declarações proferidas em 16 de Maio de 1996 por Toyoo Gyohten, então Presidente do Banco de Tóquio, e anteriormente responsável pelas

¹⁹⁵ Ficando à mesma a dúvida sobre quem emitiria essa nova moeda mundial.

operações internacionais no Ministério das Finanças, a quem este encomendara um estudo sobre a evolução a longo prazo das questões monetárias internacionais. Das suas declarações ao *Internacional Herald Tribune* nessa data destacava-se¹⁹⁶: **a)** não seria do interesse do Japão, como alguns tinham proposto em plena fase de queda acelerada do dólar, nem constituir um “bloco yen”, nem desfazer-se de dólares detidos pelo Banco Central como reserva, já que essas actuações levariam a uma queda maior do dólar e a uma valorização mais pronunciada do yen, do marco e mesmo do ouro; assim como também não se deveria tentar reduzir o câmbio do yen por meios como um aumento temporário de importações ou maiores restrições voluntárias às exportações; **b)** mas o Japão deveria prosseguir uma estratégia consequente para reduzir a sua dependência do dólar, de forma a minorar a sensibilidade da economia japonesa aos movimentos da taxa de câmbio yen/dólar; para esse fim poderia procurar subir para 50% o uso do yen nas exportações japonesas, apoiando-se nomeadamente num aumento do uso do yen no comércio inter asiático; **c)** o Japão para reduzir de forma sustentada a dependência do dólar teria que aumentar o papel internacional do yen, e para que tal acontecesse seriam fundamentais três condições: que a moeda japonesa tivesse um valor estável; ou seja, que a inflação se mantivesse sob controlo; que os mercados financeiros japoneses funcionassem de modo aberto, flexível e com suficiente liquidez, de modo a estimular não residentes a obter empréstimos ou a emprestar livremente naquela moeda; e que a oferta de yens fosse adequada, o que significava, nomeadamente que o Japão passasse a ter um défice comercial¹⁹⁷; sendo que, na opinião de Gyohten a mais importante das três condições era a que tinha que ver, em particular, com a desregulamentação do mercado das obrigações; **d)** sendo de admitir que um aumento do papel internacional do yen poderia colocar o Japão perante a obrigação de socorrer países que estivessem profundamente interligados com a economia japonesa, e que tivessem alinhado a sua moeda com o yen¹⁹⁸, sendo que o Japão não deveria fugir às suas responsabilidades, mas estas teriam que ser acompanhadas por esforços correspondentes do país que atravessar essa crise. Para o autor a evolução do sistema monetário internacional a longo prazo poderia ser marcada pela permanência do dólar como a mais importante moeda internacional, mas não sendo

¹⁹⁶ Que ao serem comparadas com as do autor anterior revelavam os dilemas existentes no seio da elite japonesa.

¹⁹⁷ Para mudar o saldo comercial era suposto um aumento das importações como fenómeno duradouro e profundo que, no entanto, dependeria da continuação do processo de divisão horizontal do trabalho da indústria japonesa com países vizinhos, associada naturalmente ao investimento directo e ao aumento do número de subcontratantes nesses países, e do estabelecimento de mecanismos que tornassem possível traduzir a valorização do yen num aumento real do poder de compra dos consumidores japoneses, pelo aumento da parte importada dos bens de consumo, a mais baixos preços expressos em yens.

¹⁹⁸ Como aconteceria com a intervenção dos EUA, relativamente ao México na crise do peso mexicano em 1994.

provavelmente a única, passando o sistema a ser suportado colectivamente por três moedas principais - o dólar, o yen e o marco ou a futura moeda única europeia.

CAPITULO 24 - OS EUA REORGANIZAM A GEOECONOMIA DA AMERICA DO NORTE- DIRECÇÃO E PRECALÇOS: A CRISE DO PESO MEXICANO

24.1 A criação da NAFTA e o Consenso de Washington

Em 1992 os Presidente dos EUA e México e o Primeiro-ministro do Canadá reuniram-se em Santo António do Texas para assinar o documento constitutivo de uma Zona de Livre Troca na América do Norte que não só deveria reduzir de forma substancial os direitos aduaneiros sobre produtos industriais e agrícolas (neste caso com algumas derrogações) que ainda existissem entre os três Estados, como deveria proceder ao desmantelamento de barreiras não tarifárias e, no que era uma novidade, abrir á concorrência os sectores bancário e financeiro. Do ponto de vista dos EUA a integração do México na NAFTA, dez anos depois da crise da dívida mexicana de 1982, correspondia ao reconhecimento dos passos dados pelo país no sentido do que John Williamson designou em 1989 por Consenso de Washington, conjunto de princípios que os EUA defendiam para que as economias em desenvolvimento ou em transição se integrassem e prosperassem. Esses dez princípios seriam os seguintes: **1.**Disciplina Fiscal, evitando elevados défices orçamentais em % do PIB; **2.**Redireccionamento das despesas publicas dos subsídios em favor da oferta o mais alargada possível de serviços que fossem simultaneamente pró crescimento e favoráveis à emancipação das camadas pobres da sociedade: educação, cuidados primários de saúde e investimento em infra-estruturas **3.**Reforma fiscal, alargando a base de colecta e adoptando taxas marginais moderadas **4.**Taxas de juro determinadas pelo mercado e positivas em termos reais, mas moderadas **5.**Taxas de câmbio competitivas **6.**Liberalização do comercio externo - liberalização das importações, com ênfase na eliminação das restrições quantitativas; devendo a protecção aduaneira a existir ser aplicada através de tarifas baixas e uniformes **7.** Liberalização dos fluxos de investimento directo estrangeiro **8.**Privatização de Empresas Publicas **9.** Desregulamentação, abolição de regulamentações que impedissem a entrada no mercado ou restringissem a competição, excepto as que se justificassem por razões de segurança, ambientais ou de protecção do consumidor, bem como uma monitorização prudencial das instituições financeiras **10.**Existenciade de garantias legais de protecção aos direitos de propriedade. Ou seja, os EUA com a criação da NAFTA (anteriormente já existia uma Zona de Livre Troca EUA - Canada) co-optariam o México, seu

vizinho, como modelo a seguir pela América Latina.¹⁹⁹ Tendo em conta os receios existentes no Canadá e, sobretudo no México, quanto a uma integração muito mais forte com o vizinho do Norte, a constituição da NAFTA marcou uma vitória à distancia dos EUA face ao Japão, limitado nas suas oportunidades de integração regional na Ásia.

24.2. Da mudança da política monetária dos EUA ao rebentar de uma bolha no mercado de obrigações a nível mundial

Durante o ano de 1993, os EUA seguiram ainda uma política monetária de facilidade, traduzida em taxas de juro de curto prazo baixas, inserida nos esforços para apoiar o sistema bancário americano, duramente atingido no final dos anos 80 e início da década de 90, pelas quebras em mercados tão importantes como o imobiliário. No final desse ano de 1993 o excesso de liquidez traduzira-se numa corrida à aquisição de títulos nos mercados estrangeiros, contribuindo para que se gerasse, a nível global, uma euforia nos mercados de obrigações, sendo que a actuação de instituições e investidores dos EUA foram determinantes nessa corrida às obrigações²⁰⁰ e, dentro destas, aos títulos estrangeiros. Com efeito: **a)** o processo de desinflação nos anos 80 e 90, não antecipado por muitos investidores não institucionais, penalizou os detentores de activos a curto prazo, reduzindo os rendimentos que podiam esperar, há medida que as taxas nominais de curto prazo foram descendo, como a política monetária pretendeu; muitos depositantes do sistema bancário americano decidiram então transferir as suas poupanças para os fundos mútuos mobiliários, que geriam carteiras de obrigações de longo prazo ou de acções, e que ofereciam rendimentos muito superiores; à medida que as cotações dos títulos americanos subiam, e em paralelo desciam os seus *yields*, esses fundos iniciaram uma procura sistemática de oportunidades no exterior; enquanto isto acontecia, os fundos de pensão, por sua vez, lançaram-se num processo de diversificação geográfica das suas carteiras de títulos, contribuindo igualmente para as aquisições de obrigações no estrangeiro; **b)** os bancos comerciais nos EUA, atingidos por uma acumulação de crédito mal parado, utilizaram as possibilidades de pagar depósitos a taxas mais baixas para investir em obrigações de longo prazo com rendimentos superiores, nomeadamente obrigações de Tesouro e os bancos de investimento orientaram-se, por seu lado, para um reforço das actividades de transacção de títulos de longo prazo, por sua própria conta; **c)** os *hedge funds* e os tesoureiros de grandes empresas

¹⁹⁹ Considerando as transformações da economia mexicana desde finais de 80 (redução do défice orçamental de 9 para 0% do PIB, da inflação de 145% ao ano para 6%, abertura à competição externa, privatização de grandes empresas, cujas receitas foram em parte utilizadas para financiar um programa de luta contra a pobreza etc.).

²⁰⁰ Vd artigo de *John Plender* em *Financial Times* 23 Dezembro de 1994.

endividaram-se a curto prazo para investir em obrigações do tesouro, com destaque para obrigações em moeda estrangeira (ex: obrigações públicas europeias) com elevados rendimentos, bem como em instrumentos derivados (na suposição de que o ano de 1994 assistiria a uma quebra do yen). Pode, pois, dizer-se que vários operadores americanos contribuíram para a alta verificada nos mercados de obrigações, a nível mundial, mas que essa corrida às obrigações foi apoiada num forte endividamento a curto prazo, aproveitando o nível das respectivas taxas de juro nos EUA. Mas durante 1994 assistiu-se ao colapso nas cotações das obrigações de vários países, que acompanhou o aumento dos respectivos *yields*. Entre as várias explicações que foram dadas para esse colapso pode reter-se, antes de mais, a alteração na política monetária dos EUA, iniciada com o aumento das taxas de juro de curto prazo, decidido pela Reserva Federal em Fevereiro de 1994, e prosseguida nos meses seguintes. E esta alteração levou a um movimento **de venda** rápida de obrigações, nomeadamente **a)** por parte dos operadores que detinham vultuosas carteiras de obrigações de longo prazo financiadas a curto prazo **b)** por parte de operadores que se enganaram redondamente quanto à evolução das cotações do dólar e do yen, e quanto às políticas monetárias na Europa, e que se desfizeram em pouco tempo de quantidades maciças de obrigações de Governos europeus **c)** e por parte de investidores institucionais com importantes carteiras de obrigações garantidas colateralmente por hipotecas (conhecidas nos EUA por CMO), obrigações cujo prazo de maturidade evolui com o comportamento das taxas de juro do mercado, dado o facto de as hipotecas que lhe serviam de base serem normalmente de juro fixo; esses investidores para fazer face ao aumento das carteiras de CMOS, que se seguiu ao aumento das taxas de juro tiveram que se desfazer de obrigações do Tesouro a cinco e dez anos. Esta fuga das obrigações dos dois Estados também poderia estar relacionada aumento dos riscos de crédito, não só circunscrito aos países em desenvolvimento, como a vários países industrializados, sendo de recordar que nos 15 anos até 1992 o endividamento público, em proporção do PIB, cresceu de 21,2% para 36,75% nos países da OCDE, (apontando esta organização para níveis de 43,9% em 1995); receando os mercados que os Governos acabassem por enveredar pelas vias da inflação interna ou da desvalorização das suas moedas.

24.3. Da mudança da política monetária dos EUA à crise do peso mexicano

24.3.1. México 1988-1994: um novo regime cambial com o dólar e as suas contradições - no início da Administração do Presidente Carlos Salinas (1988-1994), e enquanto decorriam as negociações para a criação da NAFTA o México adoptou um regime de *crawling peg* nas relações cambiais entre o dólar e o peso - desvalorização progressiva e controlada em que eram

admitidas variações de cambio dentro de uma faixa restrita na qual o peso ficava prisioneiro do dólar, como forma de ajustar o cambio às evoluções da inflação e taxas de juro. Mas como a inflação mexicana foi muito superior à dos EUA, o resultado do *crawling peg* foi uma valorização real gradual da moeda mexicana de que resultou um forte aumento de importação,- também facilitado pela maior abertura comercial ao grande vizinho do norte e uma rápida degradação da balança comercial e corrente. Para fazer face a estes défices crescentes o governo optou por tentar financiá-los mediante a entrada de capitais de curto prazo em dólares, procurando atraí-los com a emissão de uma categoria específica de títulos, *tesobonos*, emitidos pelo Banco Central com o valor indexado ao dólar, tendo aumentado as taxas de juro e procurado a todo o custo manter a paridade nominal do peso face ao dólar como factor adicional de segurança para os investidores norte americanos²⁰¹. A abertura da economia, conjugada com o efeito da sobrevalorização do peso, contribuíram entretanto, para a formação de défices correntes cada vez maiores, que o Governo procurou continuar a financiar com recurso a capitais de curto prazo - cuja parte na dívida total subiu, nomeadamente entre 1991 e 1993, até atingir em Setembro de 1994, 35% da dívida total; a situação agravou-se em 1994 com a reorientação preferencial dos investidores *estrangeiros para títulos de curto prazo, já não expressos em pesos, mas sim em dólares* (*tesobonos*), cujo volume cresceu dez vezes durante o ano, partindo de uma base restrita de 1,8 milhares de milhões de dólares; esta política, transferindo inteiramente o risco cambial para o Governo mexicano, procurava ultrapassar as hesitações dos investidores institucionais que começavam a duvidar da possibilidade de manter a paridade da moeda mexicana face ao dólar.

24.3.2. A alteração da política monetária dos EUA agrava as tensões do regime cambial - mas como se referiu na alínea anterior a Reserva Federal em 1994 aumentou as taxas de juro, tornando mais atraente para os investidores deterem títulos dos EUA do que do México em termos de retornos, tendo-se assistido uma saída de capitais do México que provocou uma redução das reservas cambiais do país em 24 biliões de dólares correntes. Numa tentativa desesperada de evitar uma desvalorização da moeda o governo mexicano comprometeu o essencial das suas reservas cambiais. Renegando promessas eleitorais, o novo Governo mexicano do Presidente recém eleito E. Zedillo decidiu em 20 de Dezembro de 1994 desvalorizar em 13%

²⁰¹ Para termos uma ideia do montante que atingiu o défice recorde-se que cálculos realizados an altura indicavam que, mesmo que o México entre 1994 e 2000 fosse capaz de reduzir as suas importações em 50% e de aumentar em 50% as exportações o défice comercial resultante exigiria durante esse período mais de 100 biliões de dólares para ser financiado.

o peso, no que deveria ser uma actuação sem repetição, seguida de um rápido regresso à política de desvalorização gradual e controlada da moeda. A súbita tomada de consciência da difícil situação económica e política mexicana por parte dos investidores internacionais, bem como uma falta de credibilidade das autoridades para manterem a nova paridade da moeda (tendo em conta os níveis mínimos de reservas em moeda estrangeira com que podiam contar) determinaram uma nova fuga do peso e dos activos financeiros, arrastando uma quebra na Bolsa e forçando o Presidente a decidir, dois dias depois, a flutuação da moeda, que de 3,45 pesos/dólar em 19 de Dezembro caiu rapidamente para 4,67, por altura do Natal.

24.3.3. O México pedindo socorro -seguiu-se a demissão do Ministro das Finanças a 29 de Dezembro de 1994 e uma diligência simultânea do Governo, nos primeiros dias de Janeiro, para obter crédito internacional (18 biliões prometidos na altura, dos quais 9 pelos EUA) e, assim, vir a fazer face ao pagamento nos meses seguintes dos títulos do tesouro de curto prazo - e para elaborar um programa interno, negociado com os parceiros sociais, que permitisse equilibrar o orçamento, elevar as taxas de juro e reduzir os salários reais, contendo a inflação que poderia agudizar-se com a desvalorização do peso, ao mesmo tempo que, para atrair os investidores, acelerava a desregulamentação e as privatizações (mas sem tocar nas empresas gigantes de petróleos e electricidade). A quebra verificada no câmbio do peso face ao dólar contribuiria, por seu lado, para aumentar as exportações e aliviar o défice comercial. Em 6 de Janeiro, o Governo mexicano, incapaz de estabilizar a situação cambial, pediu formalmente auxílio ao FMI e a 12 do mesmo mês, o Presidente Clinton anunciou, para aprovação do Congresso, uma ajuda de emergência ao México, sob a forma de 40 milhares de milhões de dólares de garantias de empréstimos a fornecer pelos EUA. Este pacote surgia como vital para que o governo mexicano fizesse face às suas obrigações de curto prazo e para dar novamente confiança aos investidores que continuavam a fugir do México e doutros mercados emergentes. Na altura, ambas as Administrações insistiram nas diferenças relativamente à crise mexicana de 1982 - desta vez tratava-se de uma crise de liquidez - uma falta de fundos para pagar a dívida de curto prazo, que se iria vencer daí a meses - e não de uma crise de solvência, ou seja de uma incapacidade básica para fazer face ao conjunto da dívida externa.

24.3.4.OS EUA coordenam um plano de salvamento e de ajustamento para o México -os riscos de desvalorizações sucessivas do peso, aumentando inesperadamente a competitividade dos produtos mexicanos no mercado americano, a preocupação com as carteiras de activos

mexicanos de grandes instituições financeiras americanas²⁰², bem como o receio, mais a prazo, de uma instabilidade económica que acelerasse a imigração mexicana para os EUA, devem ter também pesado na decisão do Presidente Clinton de fornecer uma ajuda de dimensão inédita ao seu vizinho e parceiro na NAFTA. Mas, a oposição de um amplo sector dos congressistas recém-eleitos pelo Partido Republicano e a hesitação de outros, incluindo de senadores do Partido Democrático, fez arrastar a decisão durante duas semanas, com consequências negativas nos mercados de câmbios e de capitais no México. Recorde-se que o impasse no Congresso passou por uma impossibilidade de chegar a acordo quanto às condições a exigir ao México em contrapartida das garantias, tendo sido apresentadas propostas que iam da exigência de uma redução drástica das relações políticas e económicas com Cuba, à tomada de medidas vigorosas para combater a imigração ilegal para os EUA, ao aumento do salário mínimo ou à criação de um *currency board* que assegurasse a ligação do peso ao dólar, tudo propostas que, a terem-se concretizado, seriam sentidas pela opinião pública mexicana como uma interferência nos assuntos internos e como uma insuportável redução de soberania. A 26 de Janeiro de 1995 perante o agravar da situação o FMI anunciou disponibilidade para conceder ao México o seu maior crédito *stand by* até então concedido, no valor de 7,6 milhares de milhões de dólares. Tal não impediu que, face ao atraso na tomada de decisão pelo Congresso dos EUA, e aquando do *World Economic Forum*, realizado a 30 de Janeiro, em Davos, circulasse com insistência o rumor de que o México, face à impossibilidade de contar com apoio internacional, e com as suas reservas reduzidas a 2 milhares de milhões de dólares, iria começar a não cumprir com as suas obrigações de dívida pública (nomeadamente no que respeitava aos *tesobonos*) e de dívida privada. Alguns financeiros presentes, como G. Soros, alertaram, na altura, para que um fracasso na aprovação do pacote de ajuda ao México teria graves consequências para aquele país e para economia mundial. Soros referiu em particular que uma instabilidade continuada no México teria um efeito em todo o mundo, por via de uma retracção dos investidores internacionais, arrastando consequências nefastas para os países em desenvolvimento que haviam contado com o afluxo de capitais externos para acelerarem o seu crescimento e que tinham constituído nos últimos anos o motor da economia mundial. Em 31 de Janeiro de 1995, o Presidente Clinton apresentou um novo plano de ajuda ao México, que lhe permitiu tornear a aprovação do Congresso e responder

²⁰² Cálculos feitos logo na semana a seguir à eclosão da crise do peso apontavam para que instituições americanas com investimentos em obrigações e acções mexicanas teriam perdido entre 8 a 10 milhares de milhões de dólares com a desvalorização da moeda e a queda das cotações).

à urgência da situação. Esse novo plano, de cerca de 50 mil milhões de dólares, integraria:²⁰³ **a)** uma contribuição de 20 mil milhões do *US Exchange Stabilisation Fund*, criado para fazer face a necessidades de intervenção nos mercados em defesa do dólar, cuja mobilização não dependia autorização do Congresso e cujo montante total na ocasião era de 25 mil milhões; esta contribuição iria traduzir-se numa operação contabilística de transferência de moeda estrangeira naquele valor para o FED, em troca de dólares para serem usados no apoio à moeda mexicana; **b)** uma contribuição do FMI de 17,8 mil milhões de dólares que seja feita ao abrigo de um crédito *stand by* condicional à implementação de um programa rigoroso de reformas económicas; a intervenção do FMI teve, no entanto, características excepcionais já que normalmente os créditos deste tipo tinham um montante máximo idêntico á quota do país em causa no FMI, em cada ano e durante três anos; neste caso o montante representou cinco vezes a quota do México e durante um período de apenas um ano e meio; a direcção do Fundo teve que obter junto de Estados-membros os 10 mil milhões de dólares em excesso;²⁰⁴ **c)** uma participação de 10 mil milhões de dólares do Banco de Pagamentos Internacionais (BIS), que as mobilizaria junto de Bancos Centrais. Nos primeiros dias de Fevereiro eram conhecidas algumas das condições que o México teria de respeitar, em contrapartida deste plano: **a)** colocar as futuras receitas do petróleo como garantia colateral aos 20 milhares de milhões de créditos do Tesouro dos EUA e dos 1 0 milhares de milhões do BIS; **b)** aplicar uma gestão muito mais rigorosa da oferta monetária, significando taxas de juro mais elevadas, o que contribuiria para abrandar o crescimento ou, no pior dos casos, para desencadear uma recessão; **c)** aplicar ainda maior rigor orçamental, através de uma série de cortes nas despesas públicas; **d)** impor controlos mais rigorosos à concessão de créditos para o desenvolvimento da indústria mexicana, que teriam estado a ser fornecidos com excessiva benevolência por parte do Governo.

24.3.5. O novo contexto geoeconómico na América do Norte, condicionando já a saída da crise do peso - o plano adoptado, os seus intervenientes e a condicionalidade imposta foram reveladores de vários elementos que tinham passado constituir o enquadramento das relações económicas na América do Norte..Tornaram claro que a integração do México na NAFTA, e o novo clima de parceria com os EUA que tal adesão significara, contribuiu decisivamente para

²⁰³ Com este plano os EUA deram uma lição de como a potência líder de um espaço regional integrado pode intervir face a crises financeiras e cambiais da periferia desses espaço, em completo contraste com a incapacidade revelada anos depois pelo Japão para resolver a crise cambial e financeira asiática.

²⁰⁴ A prontidão com que o FMI actuou em resposta às solicitações dos EUA contrasta com o ambiente de tensão que caracterizou as relações do Director do Fundo com as autoridades norte-americanas, meses antes, quando os EUA se opuseram a um aumento das reservas do FMI para fazer face a crises de balanças de pagamentos de países em desenvolvimento ou em transição, através da emissão de Direitos de Saque Especiais (SDR).

que o novo Governo mexicano reagisse à crise da moeda sem recorrer aos métodos comuns na história dos países latino-americanos, proteccionismo comercial e intervenção governamental nos movimentos de capitais, mas procurando actuar de modo credível em termos macroeconómicos (manutenção de um orçamento equilibrado, contenção de salários e estímulo ao crescimento pelas exportações) e acelerar reformas que permitissem potencialmente atrair capitais de longo prazo. Ou seja privatizar grandes empresas com potencial lucrativo e abrir mais a actividade económica aos investidores estrangeiros (embora mantendo resistências a tocar nos símbolos da revolução mexicana - como aconteceria se tivesse havido uma privatização parcial da PEMEX). Evidenciaram, igualmente que, se a NAFTA introduziu limitações nas escolhas de política económica e nas preferências estruturais do México, também é verdade que, embora de forma menos visível, colocou também obrigações aos EUA, se estes quiserem que o México continuasse a constituir um exemplo de adopção de políticas de abertura ao exterior (e de ultrapassagem do nacionalismo económico, tradicionalmente endémico na América Latina), de desregulamentação e privatização e de disciplina orçamental; a NAFTA veio, por sua vez, limitar a possibilidade dos EUA não se envolverem na resolução de crises do seu vizinho, embora fosse de esperar que o procurassem fazer sem comprometer fundos públicos americanos. Mostraram que num período de globalização, livre movimento de capitais e abertura comercial era vantajoso poder contar com a intervenção relativamente neutra das agências multilaterais que podiam apoiar os países que se defrontavam com súbitas crises de liquidez e que dispunham de uma capacidade para impor uma condicionalidade aos seus apoios, que dificilmente seria aceite na base de relações bilaterais, com grandes potências.

CAPITULO 25 – TEMPESTADES CAMBIAIS E CRISE FINANCEIRA ASIÁTICA-1995-1998

25.1 A expansão asiática e a atracção de capitais. O papel do Japão e dos EUA

25.1.1. Anos 90. Uma corrida para as economias emergentes da Ásia Pacífico

Baseando-nos no estudo *Capital Flows in the APEC Region* publicado pelo FMI em Março de 1995, podem apontar-se algumas das características que revestiram os movimentos de capitais para os países em desenvolvimento da região: 1) O crescimento rápido das entradas de capitais a médio e longo prazo desde finais dos anos 80, ficou a dever-se principalmente ao investimento directo internacional, com destaque para o que se originou no interior da Ásia e se dirigiu aos países em desenvolvimento da região, como foram os casos do investimento do Japão, Coreia do Sul, Taiwan, Hong Kong e da diáspora e ao investimento de carteira com

destaque para o que teve origem nos EUA e na Grã-Bretanha. Em contraste, os empréstimos dos bancos comerciais tiveram um papel reduzido, traduzindo uma atitude mais cautelosa por parte dessas instituições, após a crise da dívida dos anos 80 e, não obstante, a gradual melhoria dos *ratings* dos países da região; a maioria das entradas de capitais, sob as duas principais formas atrás referidas, dirigiram-se quer para o México, quer para os países em desenvolvimento da Ásia Pacífico, tendo-se assistido, em contraste, ao declínio dos fluxos dirigidos aos Novos Países Industrializados (NIC's) da região; 2) O investimento directo internacional representou uma importante fonte de financiamento, nomeadamente a partir da segunda metade dos anos 80, e com um forte salto já na década de 90, num contexto marcado pela implementação de políticas macroeconómicas e de reformas estruturais em vários dos países em desenvolvimento da região, que os tornaram mais atraentes para esse tipo de investimento; em termos de sectores de destino, um dos aspectos a realçar foi o peso do terciário, com destaque para os transportes, telecomunicações e banca, sendo igualmente de realçar o investimento na indústria, como aconteceu com as empresas em processo de deslocalização; em termos de países de destino a RPC polarizou, sobretudo nos anos 90, esse movimento, que também atingiu países como a Malásia, Indonésia, Tailândia e México, embora em escala mais reduzida; em contrapartida o investimento directo líquido nos quatro NIC's da região foi modesto, facto a que não foi estranho terem-se tornado exportadores de capital, nomeadamente para países da região (de novo com destaque para a China, mas também para o Sueste Asiático); 3) Nos anos 90, o fenómeno mais saliente foi, no entanto, o espectacular crescimento do “investimento de carteira” que, de níveis quase desprezíveis nos anos 80, passou a representar uma parte mais elevada, e em franco crescimento, no conjunto das entradas de capitais²⁰⁵, podendo afirmar-se que os países em desenvolvimento da APEC determinaram o movimento geral desses fluxos para esse tipo de países, já que representaram 68,5% do total em 1991, 59,8% em 1992 e 67,4 % em 1993; se a China foi o polarizador do investimento directo nos anos 90, no mesmo período, e até á crise de 1994, o México destacou-se como pólo de atracção do investimento de carteira, se bem que na Ásia se assistisse também a um forte dinamismo dos mercados emergentes graças, em parte às entradas desse tipo capitais; 4) No investimento de carteira, destacaram-se a tomada de obrigações, quer colocadas nos mercados internacionais²⁰⁶; na generalidade dos casos esta forma

²⁰⁵ Recorde-se que esse tipo de fluxos atingia apenas meio bilião de dólares em 1990, em comparação com 11,5 em 1991, 19,9 em 1992 e 37,1 biliões em 1993).

²⁰⁶ Recorde-se que as emissões de obrigações internacionais por países em desenvolvimento da APEC, aumentaram de 4 biliões de dólares em 1990, para 31 biliões, em 1993, representando o “stock” total de obrigações emitidas nos mercados internacionais por aqueles países da APEC, 53% do total referente aos países em desenvolvimento.

de financiamento assistiu a uma melhoria pronunciada dos termos das novas emissões, facto a que não são estranhos os altos valores do *rating* de crédito que foram atribuídos aos países da APEC; no caso dos países asiáticos desta organização houve uma clara tendência para o crescimento das obrigações convertíveis em acções (contando com o crescimento que se verificava nos mercados domésticos de acções, para obter termos mais favoráveis na colocação das obrigações); por sua vez a maior parte das obrigações emitidas pelos países em desenvolvimento da APEC foram-no em dólares, não só devido ao peso esmagador que continuava a ter este sector do mercado, como também ao forte interesse de investidores americanos por títulos desses países; refira-se por último, que nos últimos anos (até 1994) os investidores internacionais revelaram um interesse crescente por adquirir títulos emitidos nos mercados domésticos e em moedas dos países em desenvolvimento, nomeadamente nos países asiáticos da APEC e no México, contando com a relativa estabilidade cambial dessas moedas e com a existência de diferenciais entre as taxas de juro nos mercados domésticos e internacionais; a crise financeira do México em 1994 (e a forte desvalorização do peso que a acompanhou), veio naturalmente afectar este tipo de fluxos; 5) No que respeita às acções, a sua colocação junto de investidores estrangeiros, por parte dos países em desenvolvimento da APEC, atingiu níveis muito inferiores à colocação de obrigações, se bem que com tendência crescente (passou de 1,1 em 1990 para 8,1 biliões em 1993); e revestiram com frequência a forma de emissão de *American or Global Depositary Receipts* (ADR/GDR) de *tranches* para investidores internacionais em novas emissões nas Bolsas de Valores domésticas ou mesmo de emissões em Bolsas estrangeiras, destacando-se a China como o maior emissor de acções entre os países asiáticos em desenvolvimento da APEC, com especial destaque para a colocação na Bolsa de Hong Kong; no conjunto dos países em desenvolvimento da região pode afirmar-se, no entanto, que as aquisições, por investidores institucionais estrangeiros, de acções nas Bolsas de Valores de várias economias emergentes se tornou na principal forma de entrada de capitais associada a acções, tendo contribuído para alimentar *booms* em várias dessas Bolsas; 6) Considerando os principais países industrializados que foram responsáveis pelo investimento de carteira, é assinalável a grande diferença de comportamento do Japão, cujas aquisições de títulos dos países em desenvolvimento da APEC foi reduzida em comparação com os EUA, que deverá ter sido responsável por 43% e 56% deste tipo de investimento nesses países, respectivamente nos anos de 1992 e 1993 (*valores aliás considerados subavaliados*) e com a Grã-Bretanha; recorde-se, a propósito do Japão, que mesmo as obrigações emitidas em yens (*samurai bonds*) por países em

desenvolvimento da APEC, se bem que tendo tido crescimento, atingiam, no seu total para o período 1990/3, e para esses países, apenas 4,4 milhares de milhões de dólares.

Em termos conjunturais, alguns factores contribuíram decididamente para essa atracção: de capitais Ásia Emergente a) a situação económica recessiva ou de estagnação em grande parte do mundo industrializado, nos primeiros anos da década de 90, acompanhada por rendimentos deprimidos no sector imobiliário e nos mercados de acções, “libertou” fundos para investimento no exterior e, em particular, em economias que asseguravam rendimentos elevados aos capitais que nelas se investiam; b) O nível baixo das taxas de juro nos EUA, que se foi verificando durante todo o início da década, até ser interrompido em Fevereiro de 1994 esses níveis, por um lado, reduziram o peso do serviço da dívida de vários países em desenvolvimento e, por outro, estimularam os investidores particulares e institucionais a procurar outros mercados para aplicação de capitais.

25.1.2. Influxos de capitais e dinâmica de crescimento e regime cambial nas economias emergentes da Ásia Pacífico - O influxo de capitais nas economias emergentes da área APEC constituiu um factor adicional para a dinâmica de crescimento dessas economias. No entanto, e sob essa óptica do impacto no crescimento, há que distinguir as situações dos diversos países da região, tendo em conta as suas taxas de poupança interna e a composição das entradas de capitais. Ao tomar em consideração estes dois aspectos ressaltam os contrastes entre, por um lado a generalidade dos países asiáticos da APEC e do Chile, e a situação no México, nas vésperas da crise financeira que o abalou em finais de 1994. Assim: nas economias asiáticas (e na economia chilena) verificavam-se altas taxas de poupança que permitiam sustentar internamente patamares muito elevados de investimento e de crescimento económico; os influxos de capitais vieram acrescentar-se a este *pool* de poupanças internos e permitir atingir taxas de investimento ainda mais significativas, tanto mais que nesses fluxos tiveram expressão significativa os capitais a médio e longo prazo, sob a forma de investimento directo internacional. Enquanto na economia mexicana, verificava-se uma taxa de poupança baixa (cerca de 14% do PNB) e o afluxo de capitais externos foi decisivo para permitir colmatar essa limitação e manter taxas de investimento da ordem dos 21% do PNB (patamar claramente inferior ao das economias asiáticas, que se situava entre 30 e 40% do PNB) que asseguravam taxas de crescimento mais aceitáveis; no caso mexicano o défice de transacções correntes que resultava do desequilíbrio poupanças /investimento foi em parte financiado por investimento externo de carteira e a curto prazo, de natureza mais volátil; e para atrair esse tipo de capitais as autoridades mexicanas suprimiram o risco de câmbio para os investidores externos que podiam

adquirir obrigações mexicanas, emitidas em dólares. Como referia o estudo do FMI, os Bancos Centrais de economias que recebam esses influxos de capitais podiam reagir a essas entradas conforme o regime cambial que tenham adoptado. Assim, e referindo os casos extremos podia afirmar-se que no caso desse regime ser de flutuação pura, um aumento na exportação líquida de activos na conta de capital financeira um aumento nas importações líquidas de bens e serviços; neste caso, as autoridades monetárias não deveriam intervir no mercado de câmbios e os influxos de capitais do exterior não seria acompanhado pelo aumento de reservas do Banco Central. E no outro extremo, as autoridades domésticas interviriam activamente no mercado de câmbios para manter uma paridade fixa da moeda nacional; assim, face a um influxo de capitais, actuariam por forma a adquirir a moeda estrangeira que acompanhasse a esses influxos de capitais fazendo com que neste caso, um aumento no excedente da conta de capital ficasse associado a um aumento nas reservas oficiais. Se um país que experimentasse um influxo de capitais adoptasse uma postura mais próxima do primeiro caso, deixaria valorizar em termos nominais a sua moeda, o que poderia ter três vantagens: a) proteger a oferta de moeda, o crédito interno, e em termos mais gerais, o sistema bancário desses influxos, nomeadamente se fossem de natureza temporária; b) contribuir, por via do embaratecimento relativo dos produtos importados, para a redução da inflação; c) Introduzir, por via da flutuação da moeda, um factor de incerteza, que dissuadisse influxos de capitais por razões puramente especulativas (que também são o tipo de influxos mais facilmente reversíveis). A adopção duma postura desta natureza, nomeadamente sob a forma de flutuação pura, poderia fazer com que influxos de capitais com carácter maciço determinassem uma valorização nominal e real da moeda que atingisse seriamente a competitividade de sectores da economia, e/ou introduzisse uma volatilidade na taxa de juro real (nomeadamente nos casos em que os sistemas financeiros internos não fornecessem suficientes instrumentos de *hedging* contra a incerteza relativa às taxas de câmbio). A experiência recente dos países em desenvolvimento da região APEC apontava para que: a) uma proporção substancial dos influxos de capitais tivesse sido canalizada para o aumento das reservas oficiais, que no conjunto dos países em desenvolvimento da região APEC cresceram cerca de 85 biliões de dólares nos últimos quatro anos. Esta acumulação de reservas significava que, face aos influxos de capitais as autoridades monetárias da região intervieram fortemente nos mercados de câmbios, com o objectivo de impedir aumentos substanciais das taxas de câmbio nominais; b) o resto dos influxos de capitais contribuiu para financiar uma deterioração assinalável dos saldos de transacções correntes na região, associado ao forte crescimento dos ratios de investimento (que atingiu 6% do PNB na Coreia do Sul, 10% na Malásia, 7% na Tailândia).

25.2 A "Tempestade Cambial" de 1995 e as Tentativas de Cooperação Monetária na Ásia-Pacífico

Recorde-se que em 1995 a circulação de capitais no seio da Ásia Pacífico, envolvendo os países industrializados e em desenvolvimento podia ser caracterizada do seguinte modo, **a)** grande parte dos países em desenvolvimento da região APEC tinham as suas moedas ligadas, de uma ou outra forma ao dólar, e a acumulação de reservas que resultavam da sua orientação exportadora se fazia sobretudo através da aquisição de títulos do tesouro de curto prazo dos EUA, contribuindo as correspondentes entradas de capitais para financiar o défice da balança básica dos EUA. Ou seja, dado o défice persistente na balança de transacções correntes dos EUA e a saída líquida de capitais a longo prazo, em parte associada aos investimentos de carteira e aos investimentos directos nas economias emergentes da região APEC, acabava assim por ser parcialmente financiada pela entrada de capitais a curto prazo, originados nessas “economias emergentes **b)** o papel do Japão na circulação de capitais na região APEC estava a ser diferente do que caracterizou os anos 80, em que empresas, bancos e investidores institucionais japoneses reciclavam os excedentes da balança corrente, sob a forma de investimento a médio e longo prazo nos EUA (aquisição maciça de títulos do Tesouro, investimento directo, aquisição de terrenos e propriedade imobiliária, etc.). Enquanto na década de 90 os excedentes na balança de transacções correntes, eram reciclados em menor escala - o que contribuía aliás para a valorização do yen, mas já era o investimento na Ásia que substituíra o investimento nos EUA como foco . Assim o Japão estava a contribuir directamente para o influxo de capitais a médio e longo prazo nos países em desenvolvimento da região, mas estes, para além de continuarem a exportar em dólares para os EUA continuavam a colocar as suas reservas maioritariamente em obrigações do Tesouro dos EUA, se bem que a curto prazo. No início de 1995, e na sequência da crise financeira mexicana, várias moedas de países da Ásia/Pacífico foram atacadas nos mercados cambiais. Por sua vez a crise cambial da Primavera desse ano, em que o dólar caiu abruptamente face ao iene (para recuperar meses depois), e em que várias moedas asiáticas foram de novo atacadas tornou patente uma outra dificuldade com que se defrontavam os países da Ásia/Pacífico quando confrontados com grandes flutuações nas moedas principais da região - o dólar e o yen - enquanto grande parte das suas receitas de exportação eram liberadas em dólares, ou em moedas mais ou menos alinhadas com o dólar, a sua dívida externa expressa em ienes, tinha vindo a crescer, graças ao desenvolvimento das relações financeiras do Japão com o resto da Ásia. Sempre que o dólar se desvalorizava face ao iene, esses países viam aumentar as

pressões sobre o serviço da sua dívida externa. Por seu lado o Japão, em plena estagnação/recessão, após ter visto o dólar descer aos 79 iene, durante a crise da primavera de 1995, apostou numa actuação destinada a valorizar a moeda americana e a impedir novos acessos de fraqueza, que afectassem a competitividade da indústria japonesa. Estavam criadas condições para uma colaboração entre o Japão e os países asiáticos para travar novos acessos de fraqueza do dólar e entre vários países asiáticos, no sentido de reforçarem a sua colaboração aquando da ocorrência de ataques contra as suas moedas.

25.2.1. O Japão e a Ásia/Pacífico procuram uma coordenação monetária - ao contrário do que se passava com os Bancos Centrais dos EUA, Japão e da Europa, os outros Bancos Centrais asiáticos não tinham tradição de colaboração face a crises cambiais que afectassem as suas moedas. Esta situação começou a modificar-se desde o princípio de 1995, com o envolvimento empenhado do Japão. Logo no início de 1995, e por iniciativa das autoridades monetárias de Hong Kong, reuniram-se representantes dos Bancos Centrais da Indonésia, Malásia, Tailândia, Singapura e Coreia do Sul para discutir meios de defesa das moedas asiáticas contra ataques especulativos como os que então se estavam a desencadear. Este encontro, e outros que se lhe se seguiram traduziam na opinião de alguns dos dirigentes dos Bancos Centrais asiáticos, a tomada de consciência de que a estabilidade cambial era do interesse comum dos países da região, assumindo esse objectivo um grau de prioridade superior à busca de vantagens competitivas no comércio ou na captação de investimento externo por via das taxas de câmbio. Em Setembro de 1995 foi a vez do Governador do Banco Central da Austrália afirmar que a Ásia necessitava do equivalente do *Bank of International Settlements* (BIS), que reúne os Bancos Centrais do Grupo dos Dez países mais desenvolvidos do Mundo e a Suíça, mas de âmbito regional. Desde então foram dados passos significativos no sentido de uma maior cooperação monetária e cambial intrasiática. Em Novembro de 1995, os Governadores dos Bancos Centrais da Indonésia, Malásia, Tailândia, Austrália e da autoridade monetária de Hong Kong chegaram, em conjunto, a uma série de acordos bilaterais destinados a melhorar sua capacidade de intervenção nos mercados cambiais; assim foram assinados acordos bilaterais de *repurchase*, que permitiriam a cada parte obter dos seus interlocutores, dólares, contra a entrega temporária de obrigações do Tesouro dos EUA²⁰⁷. Os montantes envolvidos nesses acordos não foram muito elevados, mas apontavam para a determinação dos Bancos Centrais em cooperar face a ataques especulativos

²⁰⁷ Sem que fosse necessário vendê-las no mercado para obter a liquidez necessária para intervenções de emergência em defesa das respectivas moedas.

contra uma dada moeda; na reunião estiveram presentes, como observadores, representantes dos Bancos Centrais da Austrália, Japão, Filipinas e Singapura. E em Fevereiro de 1996 o Japão chegou a acordo com as autoridades monetárias de Singapura e Hong Kong (onde se localizavam as principais praças financeiras asiáticas, para além de Tóquio, e onde funcionavam, respectivamente, o quarto e quinto maiores mercados de câmbios, a nível mundial) no sentido de concretizar actuações conjuntas nos mercados cambiais da Ásia; por esse acordo o Japão comprometeu -se, de futuro, a transaccionar no mercado Iene/dólar através dos Bancos Centrais (ou equiparados) de Singapura e Hong Kong; esta iniciativa japonesa (que completou outro acordo do mesmo tipo já existente com a Austrália) inseriu-se numa estratégia de gestão do câmbio iene/dólar (estratégia de yen fraco) destinada a evitar dificuldades adicionais à recuperação económica embrionária da economia japonesa, num momento em que as autoridades nipónicas anteviam vários factores que poderiam dificultar os seus objectivos cambiais; o acordo alcançado foi encarado por essa autoridades como uma importante linha de defesa contra um eventual enfraquecimento do dólar, ao transmitir o sinal e a mensagem de que qualquer quebra do dólar se depararia com uma “frente unida” extensível aos mercados cambiais da Ásia²⁰⁸. Por sua vez, o Japão, em 25 de Abril de 1996, e na sequência de contactos exploratórios desenvolvidos na reunião dos M. das Finanças da APEC, realizada em Março em Kyoto, decidiu colocar uma parte das suas reservas cambiais de 200 biliões de dólares (as maiores do mundo) à disposição das autoridades monetárias de sete países ou territórios da Ásia/Pacífico - Hong Kong, Singapura, Austrália, Indonésia, Malásia, Tailândia e de Filipinas - a fim de as apoiar a combater a instabilidade cambial e criar as condições mais propícias a uma eventual coordenação contra quedas do dólar; esta iniciativa do Japão traduziu-se, na prática, no alargamento dos pactos bilaterais de *repurchase* firmados em Novembro entre Hong Kong, Indonésia, Malásia, Tailândia e Austrália; e simbolizava a disposição do Banco Central japonês em alargar o seu papel na Ásia/Pacífico, oferecendo-se a outros Bancos Centrais como Credor de Última Instância na região, a par da Reserva Federal dos EUA; o que lhe permitiria, em principio, assistir alguma das economias emergentes da Ásia, caso fossem atingidas por uma crise financeira e cambial do tipo da que ocorreu com o México, em finais de 1994²⁰⁹.

²⁰⁸ Mas na ocasião, vários analistas consideraram a iniciativa mais como uma representação do que como uma medida efectiva, já que anteriormente o Bancos. Central japonês podia intervir nos mercados cambiais de Singapura e Hong Kong, através da colaboração de bancos comerciais.

²⁰⁹ Refira-se que já fora desse semestre, o Governador do Banco Central da Austrália (país que tinha vindo a aprofundar a cooperação com os seus congéneres da Ásia/Pacífico) voltou a declarar que a Ásia poderia criar o seu próprio equivalente do *Bank of International Settlements* para proteger a região de crises cambiais e financeiras, questionando a capacidade de organizações multilaterais existentes (FMI, por ex.) para reagir a crises regionais,

O interesse manifestado pelo Japão em toda esta movimentação regional em torno das questões cambiais, inserindo-se na estratégia mais geral de defesa do yen contra a sobrevalorização foi em grande parte protagonizado por um novo nome na alta burocracia japonesa Eisuke Sakakibara, novo director geral do Ministério das Finanças responsável pelas questões financeiras internacionais, que em pouco tempo de funções se tornou conhecido internacionalmente como *Mr. Yen*. William Dawkins ao comentar no *Financial Times* de 26 de Junho de 1995, a ascensão recente a postos chave do Ministério das Finanças e dos Negócios Estrangeiros de uma nova geração de altos funcionários que podiam ser em termos muito gerais considerados como defensores de uma linha mais pró-asiática para o posicionamento internacional do Japão, referia que Sakakibara no seu livro *Beyond Capitalism* defendera que existe um modelo económico japonês distinto, de uma economia de mercado não capitalista, que aproxima mais o Japão das sociedades comunitárias da Ásia do que do Ocidente. Considerando que qualquer tentativa de reorganizar a economia japonesa à maneira ocidental (mais rigorosamente, anglo-saxónica) através de uma desregulamentação agressiva estaria condenado ao fracasso. Estes novos protagonistas japoneses desenvolveram assim uma fundamentação radical para uma postura de forte envolvimento na Ásia e distanciamento relativo dos EUA, que não deixaria de ter os seus equivalentes entre os principais políticos.

25.3. O Despoletar da Crise Financeira e Cambial na Ásia Pacífico

Em 1994 a RPC, no processo de unificação das suas duas cotações distintas para a moeda nacional, procedeu a uma desvalorização substancial desta face ao dólar (e por arrasto face à das economias do sudeste Asiático com moedas alinhadas com o dólar); por outro lado a China confirmava a sua posição de principal destino do investimento directo internacional para as economias emergentes, competindo reforçadamente com o Sudeste Asiático na captação desse investimento. Após a crise cambial da Primavera de 1995, o dólar iniciou um processo sustentado de valorização face ao yen e às moedas europeias; as economias asiáticas que haviam ligado as suas moedas ao dólar e que tinham, em termos competitivos, beneficiado da fase prolongada de queda do dólar. Com essa ligação viram-se de repente ancoradas à moeda forte da economia mundial, enquanto o Japão, com o yen a desvalorizar-se via a sua posição competitiva reforçar-se face às outras economias asiáticas, e nomeadamente face à economia rival, a Coreia

como ataques em grande escala a moedas locais. Sugeria que o *Executive Meeting of East Asia and Pacific Central Banks (EMEAP)* criado em 1991, por iniciativa do Japão - e que incluía onze membros, incluindo a R. P. China e a Coreia do Sul - poderia vir a funcionar como um embrião dessa nova instituição.

do Sul²¹⁰. Uma vaga de capitais a curto prazo deslocou-se para as economias do Sudeste Asiático e para a Coreia do Sul directamente a partir do Japão ou utilizando o empréstimo de yens a taxas baixíssimas para aplicar nas economias emergentes da Ásia, com taxas de juro mais elevadas e para as quais havia a suposição que as suas autoridades tudo fariam para manter a paridade com o dólar, reduzindo o risco de câmbio dos investidores, num típico mecanismo de *yen carry trade*.

25.3.1. Da Tailândia para a Ásia Pacífico. A trajectória de uma crise cambial e financeira regional sem a liderança do Japão - Durante a década de 1985 a 1995 a Tailândia foi apresentada como um dos casos de sucesso asiático, paradigmáticos de uma terceira geração de economias da Ásia arrancando rapidamente para a industrialização, baseada numa forte viragem para exportação. A gestão macroeconómica do país era admirada pela sua regularidade, estabilidade e previsibilidade e os investimentos directos internacionais afluíam ao país, que foi sendo transformado na principal base industrial do Japão no Sudeste Asiático, com destaque para os construtores automóveis. No final dos anos 80 e início da década de 90 o crescimento teve um salto brutal, com o PIB a crescer 12% ao ano entre 1989 e 1991, a FBCF a passar de 35,1% para 41,3 % do PIB entre 1989 e 1990, ficando tal dinamismo a dever-se fundamentalmente ao sector privado; esta explosão do investimento, industrial e imobiliário, ficou sem dúvida a dever-se a uma combinação do afluxo de investimentos estrangeiros, com a abundância de fundos internos e com o nível baixo do custo do capital. A dimensão das entradas de capital permitiu, por vários anos, um *sobrefinanciamento* do défice da balança de transacções correntes, o que facilitou a acumulação de reservas cambiais no Banco Central, disponíveis para a eventual defesa da moeda nacional, o *bath*. Mas entre 1992 e 1995 verificou-se uma sensível mudança na natureza dos fluxos externos que afluíram à Tailândia, com uma acentuada queda por parte dos investimentos directos internacionais, em favor do crescimento do investimento internacional de carteira (com um pico em 1993) e do endividamento no exterior, em parte a curto prazo, e da responsabilidade do sector privado. Os êxitos celebrados escondiam, no entanto, vulnerabilidades crescentes.

Destacaríamos quatro vulnerabilidades principais que, actuando em conjunto, teriam contribuído para o eclodir da crise de Julho, prenunciada, já em Agosto de 1996, com os ataques ao *bath*: a) uma *primeira vulnerabilidade* dizia respeito ao modo como foi realizada a abertura do país ao capital estrangeiro, pela criação, em 1992, de um centro *offshore* - o *Bangkok*

²¹⁰ Entretanto a procura dos países desenvolvidos de material electrónico, entendido em sentido lato (e com particular relevo para a micro electrónica) sofreu uma quebra acentuada, atingindo o sector chave de diversificação industrial das economias da 2ª e 3ª geração de “gansos” asiáticos provocando uma quebra de preços e o agravamento das balanças comerciais da generalidade dessas economias.

International Banking Facility (BIBF) - em simultâneo com a manutenção de um regime cambial caracterizado por um alinhamento bastante rígido da moeda nacional com o dólar; e às consequências que esta dupla decisão arrastou; quando se começaram a manifestar as primeiras dificuldades com o *bath* as autoridades reagiram com a elevação das taxas de juro, o que ampliou a corrida das grandes empresas, conglomerados e bancos à obtenção de créditos a curto prazo, expressos em dólares ou yens no BIBF, a taxas de juro inferiores às domésticas (vd. as taxas de juro praticadas na altura no Japão e nos EUA); sendo essa corrida alimentada pelos capitais oriundos de países desenvolvidos, que "fugiam" às baixas remunerações de capitais a curto prazo nas respectivas economias; assim a dívida externa associada ao centro "offshore" cresceu de 20 biliões de dólares em 1992 para 75 biliões em 1995; **b)** uma *segunda vulnerabilidade* dizia respeito ao modo como foram canalizados os fundos obtidos no exterior, nomeadamente sob a forma de crédito a curto prazo, que se dirigiram maciçamente, por decisão dos bancos e grupos empresariais internos, para o sector imobiliário criando uma bolha especulativa e para grandes projectos em sectores pesados da economia como a siderurgia e a petroquímica. Tanto no imobiliário como nestas indústrias, rapidamente se alcançaram situações de sobre capacidade; o papel dos bancos foi central com o crédito por eles concedido a atingir em 1996, mais de 100% do PNB (a comparar, por exemplo, com apenas 36% nas Filipinas); **c)** uma *terceira vulnerabilidade* diz respeito ao mercado bolsista na Tailândia, dominado por um conjunto de bancos, empresas financeiras e imobiliárias e alguns grandes conglomerados industriais, mercado que acompanhou a alta do imobiliário, tendo recebido parte dos influxos do investimento internacional de "carteira" que contribuíram para o crescimento rápido das cotações (não obstante o rendimento médio das acções de entidades não financeiras na Bolsa ter caído de 26,6% em 1990, para 7,7% em 1996, movimento a que não foi estranho a deficiente aplicação dos capitais, em termos de sectores e de projectos. E por último **d)**; uma *quarta vulnerabilidade* dizia respeito à perda de competitividade e de dinamismo exportador da Tailândia em 1995 e 1996, em consequência de vários factores: a valorização do dólar, que em menos de dois anos se tornou a moeda forte da economia mundial, arrastando na sua alta o *bath*, num contexto em que se assistiu igualmente a uma quebra no ritmo da procura nos países desenvolvidos de material eléctrico e electrónico e em que a China, nomeadamente após a desvalorização de facto de 1994, batia na concorrência as economias do Sudeste Asiático²¹¹.

²¹¹ A maioria das moedas dos mercados emergentes do mundo inteiro foi atingida pelas dificuldades do *bath* tailandês e pelas expectativas de um aumento nas taxas de juro japonesas. Avinash Persaud, especialista cambial do banco J.P. Morgan afirmou então que muitos investidores estavam agora a pagar os yens que haviam obtido por empréstimo, a muito baixas taxas de juro, nos dois últimos anos. Esses investidores tinham estado a utilizar os

O *bath* liderou a quebra nos mercados emergentes, atingido pelo crescente déficit da balança de transacções correntes e por receios quanto à saúde do sistema financeiro tailandês. Perante estas pressões as autoridades tailandesas depararam-se com um dilema: ou deixavam desvalorizar a moeda, sucumbindo à pressão dos mercados, mas deixando expostos os bancos, instituições financeiras e grandes empresas e conglomerados, que se haviam endividado a curto prazo em moeda estrangeira, sem a protecção de um *hedging* adequado; ou então preferiam manter as taxas de juro altas e impor controlos *de facto* aos movimentos de capitais, limitando o acesso ao *bath* pelos correctores de câmbios (correndo o risco de deflacionar a economia), em paralelo com intervenções no mercado, utilizando as reservas de câmbio do Banco Central. Graves pressões sobre o *bath* tailandês ressurgiram logo no início de Maio, o que levou a que o Banco Central interviesse inicialmente com bastante firmeza nos mercados *spot* e *forward* antes de a 15 de Maio introduzir os controlos de capitais e de câmbios, e permitir que as taxas de juro subissem. Estas medidas falharam no entanto em restaurar a confiança na moeda e fortes pressões continuaram na segunda metade de Maio e durante Junho. Nesta ocasião, os vizinhos ASEAN-4 sofreram efeitos de contágio ainda limitados, e as pressões sentidas foram ultrapassadas rapidamente à medida que as autoridades intervinham no mercado cambial aumentando as taxas de juro.²¹² Face às contínuas saídas de capital a Tailândia, a 2 de Julho abandonou o seu alinhamento com o dólar e permitiu a flutuação do *bath*. Após ter descido inicialmente cerca de 10%, o *bath* continuou a enfraquecer nas semanas seguintes, à medida que se intensificavam as preocupações acerca da situação política interna e do atraso na adopção de um pacote económico rigoroso para suportar o novo regime cambial e para corrigir a fraqueza do sistema financeiro. As autoridades começaram por optar pela primeira via do dilema referido, esgotando a um ritmo acelerado as reservas do Banco Central, sem no entanto serem capazes de parar o ataque à moeda nacional, que passou a ter nos empresários tailandeses actores de primeiro plano, numa tentativa desesperada de, tardiamente, recorrer ao *hedging* das suas dívidas em moeda estrangeira. Até que a 2 de Julho as autoridades se renderam aos mercados e aceitaram a desvalorização do *bath*, lançando uma onda de descrédito sobre a capacidade das economias da região serem capazes de manter as suas moedas alinhadas, com maior ou menor rigidez a um dólar em fase de subida. Dias depois, as moedas da Malásia, Filipinas e Indonésia

financiamentos obtidos para comprar moedas que davam acesso a aplicações de alto rendimento, como acontecia com o dólar, o *bath* tailandês, o rand sul-africano e a coroa checa.

²¹² No caso da Malásia, introduziram-se limites aos *swaps* de não-residentes que não estivessem relacionados com transacções comerciais. Na Coreia do Sul a confiança permanecia ainda pouco atingida, devido à alta nas receitas de exportação e por uma diminuição no déficit da conta corrente.

eram alvo de ataques e os seus governos e autoridades monetárias forçadas também a rever as suas políticas cambiais. Após a decisão de desvalorização e perante o montante de dívida externa a curto prazo, da responsabilidade do sector privado, que se venceria em breve, face à redução drástica das reservas cambiais do Banco Central, a primeira reacção das autoridades tailandesas foi a de procurar o que designaram como uma solução regional, que lhes permitisse evitar uma negociação com o FMI. Nesse sentido houve uma deslocação a Tóquio (principal origem do investimento directo internacional e principal titular dos créditos externos à economia tailandesa), mas as autoridades japonesas, de momento, optaram por uma operação de emergência, a ser conduzida pelo FMI, mas com base em fundos recolhidos sobretudo entre países asiáticos. Assim em 11 de Agosto um grupo de países liderado pelo FMI concordou em emprestar 16 biliões de dólares à Tailândia para a ajudar a pagar a dívida externa do sector financeiro, a fortalecer as reservas cambiais do Banco Central e a contribuir para a estabilização do *bath*. Em contrapartida o governo tailandês - que já havia procedido à suspensão de 58 instituições financeiras (16 em Junho e 42 em Agosto), convidando-as a fundirem-se com bancos ou outras instituições, ou a submeter outros planos de recuperação - aceitou implementar um conjunto de medidas dirigidas á consolidação orçamental, à fiscalidade, ao controlo da inflação e do défice externo.

25.3.2 A crise alastra a Estados da ASEAN-4 e a outras Economias Emergentes - Após a Tailândia ter sido forçada a abandonar o alinhamento cambial, a crise espalhou-se rapidamente aos países vizinhos do sudeste asiático. As moedas viram-se sob fortes ataques, os mercados de acções caíram e as taxas de juro foram elevadas numa tentativa de conter os fluxos de saída de capital. Fora da Tailândia, as pressões mais fortes surgiram inicialmente nas Filipinas, onde as autoridades tinham mantido um alinhamento da taxa de câmbio com o dólar. Após uma breve tentativa de defesa do alinhamento através de taxas de juro altas e intervenção, as autoridades permitiram ao peso flutuar, a 11 de Julho, e consequentemente impuseram restrições a não-residentes, numa tentativa de limitar a especulação contra o peso. Mas os efeitos de contágio rapidamente se estenderam à Malásia, onde as autoridades optaram por deixar depreciar o *ringgit*, em vez de elevarem as taxas de juro, e também à Indonésia, onde a 21 de Julho a rupia caiu abruptamente dentro da banda oficial de intervenção. Medidas subsequentes para estreitar as condições de liquidez na Indonésia falharam em conseguir ultrapassar as pressões crescentes no mercado cambial, e as autoridades permitiram à rupia flutuar a 14 de Agosto. A situação piorou consideravelmente nos 2 meses seguintes, reflectindo as preocupações acerca dos efeitos da depreciação da moeda, dos efeitos nas folhas de balanço do sector financeiro, e acerca do

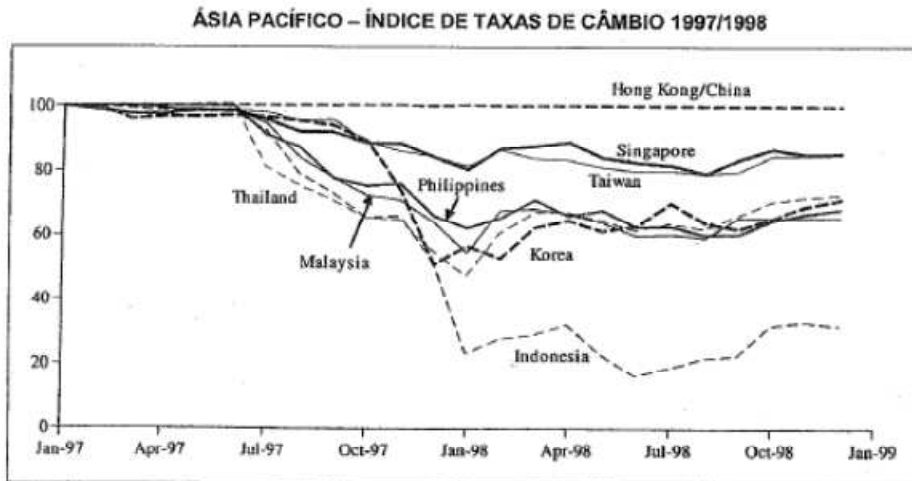
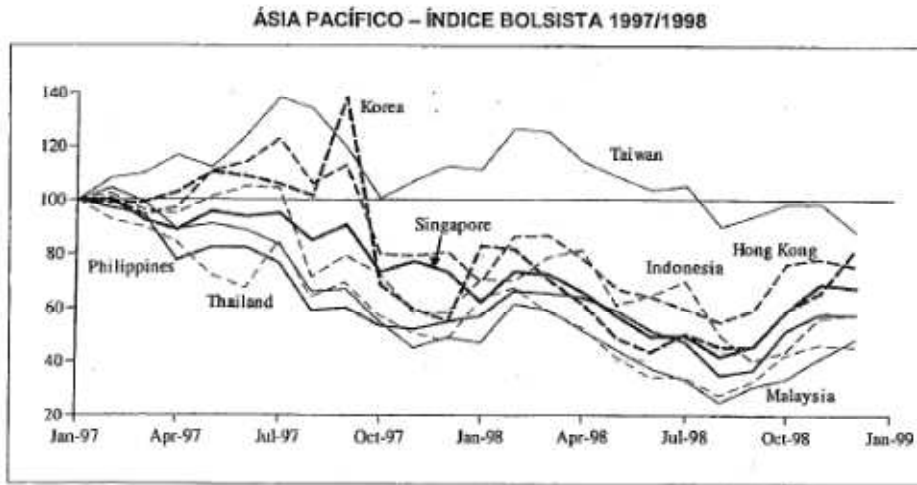
compromisso das autoridades em implementarem políticas adequadas para restaurar a estabilidade cambial. A imposição de controlos nos fluxos de capitais poderá também ter servido para minar a confiança dos investidores. Em meados de Outubro, as quebras acumuladas das moedas dos ASEAN-4 face ao dólar excediam 30% para a Indonésia e a Tailândia e 20% para a Malásia e as Filipinas. Os mercados de acções também registaram perdas pesadas em Agosto, antes da relativa estabilidade alcançada em Setembro. À medida que a crise no sudeste asiático se ia aprofundando, os efeitos de contágio começaram a espalhar-se a outros países na Ásia, reflectindo preocupações acerca dos efeitos adversos no crescimento e na competitividade das exportações dos ASEAN-4. O dólar de Singapura e de Taiwan enfraqueceram moderadamente em Julho e o de Hong Kong sofreu um ataque temporário no início de Agosto. Os preços das acções em Hong Kong e em Taiwan atingiram um pico em Agosto, antes de baixarem à medida que as taxas de juro eram subidas para conter as pressões cambiais, e os preços das acções na China caíram também rapidamente. Na Coreia, as taxas de juro aumentaram em Agosto, à medida que reapareceram pressões no mercado cambial e o mercado bolsista retomou o seu percurso descendente. Os mercados financeiros sofreram novamente pressões para descer em meados de Outubro, mas os efeitos de contágio eram muito mais abrangentes. Vários factores contribuíram para a renovada fraqueza dentro dos ASEAN-4, incluindo a incerteza política e preocupações sobre a adequação das medidas de reestruturação do sector financeiro na Tailândia²¹³. As pressões no sentido da baixa sobre o *won* sul coreano intensificaram-se na última semana de Outubro e os mercados de acções caíram de forma abrupta, reflectindo uma confiança diminuída acerca das perspectivas futuras e das crescentes dificuldades encontradas pelo sector financeiro em cumprir os créditos externos. Após terem intervindo fortemente para defender o *won*, as autoridades alargaram a banda de flutuação diária de 4½ para 20% a 20 de Novembro, e conseqüentemente pediram ajuda financeira ao FMI. Entre os ASEAN-4, as taxas de câmbio sofreram quebras ainda mais baixas desde finais de Outubro e os preços das acções continuaram também a perder terreno. Nos mercados emergentes, de um modo geral, existiu um declínio rápido nos preços das acções em muitos países em finais de Outubro e inícios de Novembro, a maioria das quebras em mercados que tinham registado ganhos substanciais no início do ano.

²¹³ A estas preocupações foi acrescentada uma intensificação das pressões no mercado cambial na região, incluindo Taiwan, onde as autoridades deixaram de intervir para segurar a taxa de câmbio a 17 de Outubro, permitindo que o dólar de Taiwan se depreciasse em cerca de 6% e em Hong Kong, onde as taxas de juro aumentaram entre fortes pressões na paridade fixa contra o dólar norte-americano, dentro do quadro monetário estabelecido.

Na América Latina, o real brasileiro sofreu pressões para baixar, à medida que os desenvolvimentos na Ásia contribuíram para aumentar as preocupações do mercado acerca da competitividade e das contas externas. As autoridades moveram-se rapidamente para taxas de juro do dobro e em meados de Novembro anunciaram um forte pacote de medidas fiscais, na esperança de acalmar as pressões do mercado. As taxas de juro também subiram na Argentina e, ainda que em menor extensão no México, onde o peso enfraqueceu cerca de 7% contra o dólar. Reflectindo a vasta natureza dos efeitos de contágio, as pressões nos mercados cambiais surgiram também noutros países, incluindo a Grécia, a Rússia e a Ucrânia, em todos os casos levando a aumentos rápidos das taxas de juro para defender as moedas domésticas. Os efeitos de *spillover* directos resultantes da retirada de fundos pelas instituições financeiras coreanas, podem também ter contribuído para as pressões em ambos os casos.

Nos países industrializados, as correcções no mercado de acções em finais de Outubro foram de curta duração, e no início de Dezembro os principais mercados (com excepção do Japão) tinham já recuperado a maioria das anteriores perdas. Os desenvolvimentos no sector bancário japonês chamaram a atenção para a importância dos laços financeiros. A situação económica deteriorada na região podia directa ou indirectamente enfraquecer ainda mais a posição financeira dos bancos japoneses, e torná-los menos capazes de concederem créditos o que, por sua vez, iria aumentar ainda mais o constrangimento financeiro externo enfrentado por um grande número de outras economias asiáticas. A 24 de Novembro, a falência da 4ª maior empresa corretora japonesa causou mais uma perturbação nos mercados asiáticos de acções. Tailândia, Filipinas, Indonésia e Coreia envolveram-se num processo de implementação dos programas de estabilização e reforma suportados pelo FMI, com aspectos inovadores dirigidas à estabilização macroeconómica e ao evitar de desvalorizações competitivas à escala regional, e á realização de um conjunto articulado de reformas estruturais; estas intervenções forçaram o Congresso dos EUA a levantar as objecções a um aumento de capitais do Fundo e colocaram na ordem do dia o papel do FMI numa Economia Mundial globalizada e mais atreita a crises financeiras.

Gráfico 9. A turbulência Asiática (1997-1998)



Fonte: "Recovering Asia Decouples from Japan", Monthly International Review 82, Lombard Street Research Ltd, February 1999, London.

FONTE: Monthly International Review 82, Lombard Street Research ,February 1999 London

25.4. 1998: o Japão inicia a maior recessão do pós-guerra

Recorde-se o papel do Japão na criação das condições para a crise asiática de 1997: ao estar na base do processo que esteve na origem da "inundação" das economias do Sudeste Asiático por empréstimos e colocações de curto prazo, realizados por operadores externos. Com efeito a política monetária japonesa, com o objectivo de fazer sair a economia da estagnação, levou a que se registassem níveis reduzidíssimos das taxas de juro nominais de curto prazo e a grandes diferenças nas remunerações dos depósitos e das obrigações do tesouro no Japão, quando comparadas, por exemplo, com as dos EUA. Este fenómeno teve, pelo menos, três

consequências: **a)** um processo maciço de concessão de empréstimos aos países do Sudeste Asiático e à Coreia do Sul, por parte dos bancos japoneses, enquanto restringiam internamente a concessão de crédito, convictos que iriam obter melhores remunerações nesses empréstimos externos; **b)** uma corrida pelos investidores institucionais japoneses, aproveitando a recente e mais completa liberalização das saídas de capitais a colocações em activos em moedas externas, nomeadamente em dólares, contribuindo para o “enfraquecimento” do yen; **c)** a utilização do yen como “moeda de transferência” (*yen carry trade*) por parte de vários investidores não japoneses (vd. “*hedge funds*” e outros fundos americanos) que se endividaram em larga escala em yens, junto da banca japonesa para, em seguida, adquirirem activos nos mercados de capitais das Economias Emergentes do Sudeste Asiático, onde contavam obter rendimentos muito superiores.

25.4.1. A Mudança do enquadramento internacional e da política económica no Japão e os custos do sobre investimento - no contexto das decisões erradas de contracção orçamental tomadas em 1997, e que não foi possível corrigir antes de meados de 1998, do despoletar de uma crise na Ásia/Pacífico para onde se dirigiam 40% das exportações japonesas e face ao acumular de crises em instituições financeiras, bancos, casas de títulos, companhias de seguros, instituições financeiras não bancárias, o Japão entrou em recessão em 1998, a maior recessão do pós guerra, ou seja quatro trimestres consecutivos de crescimento negativo em 1998. A sua profundidade foi inseparável da sua natureza, uma recessão situada no fim de um período de sobre-investimento²¹⁴. Convém recordar a este propósito que o Modelo Económico que tão bem serviu o Japão nos anos 60, 70 e 80, para obter elevadas taxas médias anuais de crescimento e realizar um significativo enriquecimento da sua carteira de actividades internacionalmente competitivas, tinha como factor chave de competitividade o baixo preço do capital. Essa disponibilidade de capitais para investimento numa escala gigantesca e a baixo custo, inseriu-se num sistema económico em que o objectivo central das empresas mais directamente associadas à competição internacional era o de ganhar quotas de mercado, subir na cadeia de valor e diversificar actividades a partir de competências-base solidamente construídas. O problema da racionalidade da alocação do capital em termos de retornos do investimento, era assim secundário no cálculo das grandes empresas inseridas em conglomerados, os *keiretsu*, todos procurando estar presentes nos sectores que em cada período marcavam a ofensiva japonesa nos

²¹⁴ No seu momento mais alto o Japão canalizava para investimento, mais de 20% do seu PNB real, e em Dezembro de 1998, já em plena recessão, esse valor era de 14,4%, que se pode comparar com os 11% verificados nos EUA em 1997, em pleno período de expansão.

mercados mundiais; e cada um contando com o banco, cabeça do grupo, para fazer face a prejuízos acumulados ou dificuldades de tesouraria. Nos anos 90 a economia japonesa debatia-se com um volume maciço de projectos realizados quando o capital era barato, mas que se revelaram não económicos, mesmo que alguns deles pudessem incorporar novas tecnologias ou inovação apreciável; ou seja, esta crise de sobre-investimento traduziu uma má alocação de capital a uma escala colossal. Entretanto as fontes tradicionais de capitais a baixo custo secaram, pois a emissão de novas acções estava limitada pela quebra muito acentuada que se verificou na Bolsa de Tóquio, com várias das maiores empresas a cotarem-se aos níveis mais baixos de havia dez anos, a emissão de obrigações, tornou-se mais onerosa pela sucessão de reavaliações degressivas do *credit rating* de empresas. Os bancos estavam primariamente preocupados em melhorar as suas carteiras de empréstimos, restringindo créditos (recorde-se que em Outubro de 1998, a concessão global de crédito pelo sistema bancário se contraiu em 3%, valor recorde). Este movimento colocou as empresas e os conglomerados japoneses perante a difícil tarefa de reduzirem capacidades excedentárias, abandonarem actividades e projectos pouco rentáveis, concentrarem as suas atenções e investimentos num conjunto mais limitado, articulado e viável de actividades, romperem com relações privilegiadas com fornecedores do mesmo *keiretsu*, em favor de quem oferecesse as melhores condições, abrirem-se a parcerias com empresas estrangeiras nalgumas jóias da coroa em francas dificuldades, etc. E como se tudo isto não bastasse, multiplicaram-se os sinais de que grandes empresas japonesas se defrontavam com uma outra ameaça - os fundos de pensão dos seus empregados encontravam-se perigosamente sub-capitalizados, quando o amadurecimento e envelhecimento da população japonesa se ia inevitavelmente acelerar.

25.4.2. As Decisões de 1998 - Fundos públicos para apoiar a reestruturação do sistema bancário - em 1998 assistiu-se a uma mudança de governo e à formação de uma nova aliança para a governação entre o LPD e PL três actuações mereceram especial atenção: a) o lançamento de dois pacotes de estímulo fiscal, a adicionar aos seis que haviam sido implementados desde 1992, e que se distinguiram dos anteriores, não só pelo volume, como pela composição dos estímulos; b) a decisão de lançar um programa urgente de saneamento, reestruturação e consolidação do sistema bancário e financeiro - ao fim de oito anos de hesitações e meias - medidas - programa que envolveu nomeadamente o reforço do quadro de regulação e monitorização bancária, a canalização maciça de fundos públicos para os bancos que aceitassem revelar o verdadeiro estado dos seus balanços e proceder às reestruturações necessárias; e a fusão

de bancos e outras instituições financeiras; c) a actuação das autoridades no sentido de, desde Outubro de 1998, desencorajarem os bancos japoneses a conceder créditos ao exterior, canalizando para o aumento de liquidez internacional (os efeitos da criação de moeda no Japão, através do já referido *yen carry arbitrage*). Finalmente o Governo japonês, em Outubro de 1998, adoptou um plano de saneamento, recapitalização e reestruturação do sistema bancário, que envolveu pela primeira vez, o uso maciço de fundos públicos, com uma condicionalidade associada, envolvendo 60 mil biliões de yens (500 biliões de dólares), assim distribuídos: a) 25 mil biliões de yens para uma injeção de capital nos 18 maiores bancos e mais “saudáveis”, com o objectivo de cobrir o crédito mal parado e em contrapartida de programas de saneamento e consolidação a negociar com o Estado (até Dezembro de 1998 esses bancos só se mostraram interessados em solicitar 5,8 biliões de dólares, posição que se alterou substancialmente nos primeiros meses de 1999); b) 17 mil biliões de yens destinados a reforçar os mecanismos de protecção dos depositantes; c) 18 mil biliões de yens para nacionalizar os bancos em pior situação, entendendo-se a nacionalização como uma fase transitória, até os seus activos com valor puderem ser vendidos. A implementação deste programa envolveria, da parte pública, duas novas instituições independentes: *Financial Supervisory Agency*, criada em Junho de 1998 (e que veio forçando os bancos a revelarem a verdadeira extensão do seu crédito mal parado, bem contra sua vontade) e *Financial Reconstruction Commission*, encarregue de implementar a reforma do sistema bancário e financeiro. Este plano não se distinguia dos anteriores só pelo carácter maciço da injeção de fundos públicos e a criação de agências especializadas na implementação do processo de saneamento. Traduziu-se igualmente no reforço substancial dos fundos destinados à protecção aos depositantes, como condição base para flexibilizar as soluções a adoptar face aos bancos em maiores dificuldades, sem provocar uma corrida aos depósitos. E foi acompanhado pelo abandono da solução de pôr os bancos em melhor situação a adquirir ou a fundir-se com os que atravessavam situações mais graves, em favor de um duplo percurso: por um lado, a nacionalização pura e simples dos bancos mais fracos e por outro, a reestruturação dos maiores bancos, implicando, em combinações variáveis, a absorção a curto prazo de todo o crédito mal parado, por via de uma recapitulação e a recentragem das operações destes bancos de maior dimensão, envolvendo, inclusivamente, a retracção nas operações e redes no estrangeiro e as fusões entre grandes bancos, mesmo quando pertencentes a diferentes *keiretsu*, etc²¹⁵. A

²¹⁵ O que se passou com o *Nippon Credit Bank*, em finais de 1998 (dezoito meses depois da primeira crise ocorrida com o banco ter revelado já algumas das suas dificuldades) foi paradigmático da nova filosofia de intervenção. Assim, em Novembro de 1998 os reguladores consideraram o banco como estando insolvente e não querendo que a

questão mais decisiva para o êxito deste programa seria a existência de um mercado imobiliário mais líquido, que permitisse a venda de activos e de garantias colaterais de crédito mal parado, detido pelos bancos, quer os que iriam ser nacionalizados, quer os que viessem a ser reestruturados; sem o que havia o risco de transferir indefinidamente para o Estado, e algumas das suas agências, terrenos e construções que não poderiam vender, ou de deprimir ainda mais os preços no mercado imobiliário, e desse modo gerar novo crédito mal parado no sistema bancário. As despesas com os pacotes de estímulo fiscal de 1998 (seguidos do orçamento para 1999), bem como o financiamento do programa de saneamento e consolidação do sistema bancário e financeiro puseram a nu tensões ocultas nas finanças públicas japonesas que diziam respeito, não só ao nível do crescimento do défice do orçamento da administração central, mas sobretudo ao nível do que se pode designar como segundo orçamento e que envolvia desde as finanças das autoridades locais, à de institutos quase públicos e, nomeadamente à gigantesca rede organizada em torno do já referido FILP. A sua importância estava patente no facto do orçamento da administração central para 1999 anunciado pelas autoridades estar projectado para 86 mil biliões de yens, enquanto o FILP, dependente do Ministério das Finanças, despender anualmente um montante semelhante em diversos programas dirigidos pelo Governo. O mais crucial é que o FILP não parecia ter precisado até então de recorrer ao orçamento da administração central, já que podia recorrer ao gigantesco *pool* de poupanças existente no sistema financeiro postal (público) e no sistema de segurança social (que segundo uma estimativa alcançaria os 400 mil biliões de yens)²¹⁶. Refira-se que a rede se entrecruzava com outros canais de despesa pública, relativamente independentes do orçamento da administração central, os das administrações locais que tinham competências para obter fundos, independentemente do governo central, com a sua própria carteira de projectos associados a várias instituições quase públicas.

No final da década de 90 assistiu-se a uma mudança nas condições de operação do FILP e em especial do *Trust Fund Bureau (TFB)*, a dois níveis: **a)** os depósitos no sistema financeiro postal iriam sofrer a concorrência de outras instituições em consequência da desregulamentação do sistema financeiro, conhecida por *Big Bang* quando perfaziam dez anos sobre a vaga de colocação de depósitos naquele sistema, com prazo de dez anos; significava isso que o *pool* de poupanças que alimentou o FILP iria sofrer uma redução, exactamente quando o volume da

situação continuasse a arrastar-se procederam à sua nacionalização (actuação que contrasta com as demoras que acompanharam a nacionalização, em Outubro, do *Long Term Credit Bank*).

²¹⁶ Como referimos anteriormente No centro da gestão do FILP estava uma instituição – o *Trust Fund Bureau* - que tinha sido um dos principais compradores das obrigações do tesouro de longo prazo (*Japanese Government Bonds – JGP*), sendo a principal entidade considerada nas “Instituições Públicas” que detinham 52,3% dessas obrigações (a comparar com os 31, 2% dos “Bancos e Seguradoras”).

dívida pública emitida pelo governo central atingiria valores astronómicos; **b)** cumulavam-se os sintomas de que as aplicações feitas no âmbito do FILP, pelo TFB, tinham fracos retornos e nalguns casos geravam uma nova forma de crédito mal parado, só que agora pesando directamente sobre o Ministério das Finanças.

25.4.3. O mercado das Obrigações Públicas no centro de um "Furacão" - O que se acabou de referir, revela a situação anormal referida por Gillian Tett e já citada anteriormente, de no Japão serem ainda instituições públicas (que não o Banco do Japão) as maiores detentoras da dívida pública, tornando possível que pela interacção entre a emissão de nova dívida pelo Governo e a disponibilidade do *Trust Fund Bureau* (do Ministério das Finanças) para a tomar, se pudesse falar de um quase controlo do sector público sobre a taxa de juro de longo prazo da economia. Ora esta taxa de juro poderia elevar-se de forma rápida e substancial quando o Governo aumentasse fortemente a dívida pública de longo prazo; o *Trust Fund Bureau (TFP)*, não pudesse tomar a mesma proporção que detinha no *stock* actual dessa dívida; as administrações locais, algumas à beira da bancarrota não pudessem ser forçadas a comprar obrigações do tesouro; e os bancos e seguradores puderem e preferirem colocar os seus capitais em aplicações de maior rendimento no estrangeiro, com os menores riscos de câmbio possível. Assim, mantendo-se o aumento da oferta de títulos de dívida e a limitação do TFB, a taxa de juro de longo prazo da economia japonesa poderia elevar-se menos, se os “Bancos e Seguradoras” atravessassem um período de retracção de investimento no exterior e optassem por colocar mais fundos no mercado doméstico.

25.5. Consequências das crises nas economias emergentes nos fluxos de capitais no Mundo do Pacífico

A crise financeira e cambial asiática não teve no curto prazo desenvolvimentos dramáticos, que extravasassem a região. Mas teve seis consequências com um potencial desestabilizador a curto/médio prazo: 1) A crise asiática veio constituir um factor adicional de risco para o sistema financeiro japonês – bastando recordar que o montante dos empréstimos concedidos nos últimos anos pelos bancos nipónicos aos países em crise, era já equivalente a cerca de metade do conjunto dos seus capitais próprios; com a desvalorização do yen face ao dólar, o grande volume de empréstimos feitos em dólares às economias asiáticas deteriorou a posição das reservas de capital dos bancos japoneses, contribuindo para uma retracção rápida e brutal dos empréstimos às economias asiáticas em crise, agravando os problemas dos bancos e empresas da região; 2) A corrida para a qualidade dos investidores internacionais e dos

investidores japoneses, contribuiu para que o *yen* se desvalorizasse mais, dificultando a recuperação das moedas dos países do Sudeste Asiático e constituindo uma ameaça concorrencial à Coreia do Sul e à China; um novo surto de fraqueza da moeda japonesa poderia desencadear uma onda de desvalorizações competitivas na Ásia, agravando mais a situação financeira de bancos e empresas asiáticas que se tinham endividado e em larga escala, em moeda estrangeira; 3) A fuga dos investidores dos mercados de capitais das Economias Emergentes do Sudeste Asiático levou-os a dirigirem-se para os mercados de obrigações e acções dos EUA e Europa, adicionando-se aos mecanismos internos que vinham fazendo valorizar rapidamente os activos financeiros nesses mercados de capitais, podendo contribuir para formação de *bolhas especulativas* (sendo, no entanto, de referir que os EUA e a Europa Continental se encontravam em fases bem distintas do ciclo, e que portanto uma eventual correcção dos “exageros” de valorização bolsista poderia ter maior impacto nos EUA); 4) A situação de recessão no Japão e os riscos deflacionistas que pesavam sobre a sua economia tornavam pouco provável que esta servisse de “magneto” para as exportações dos outros países da Ásia, colocando a economia americana na ingrata posição de continuar a ser o importador de primeira instância das Economias Emergentes da Ásia²¹⁷; 5) Nos EUA, a valorização do dólar desde meados de 1995, (em consequência do afluxo de capitais) e a dificuldade das empresas aumentarem os preços nos EUA, devido à pressão, real ou receada, das importações asiáticas (embaratecidas pela desvalorizações de várias moedas asiáticas), contribuiu para conter a inflação, para suportar o mercado de obrigações num patamar de valorização elevado, ao mesmo tempo que, afastando a necessidade de um aumento da taxa de juro para conter uma economia em riscos de sobreaquecimento, também afastou de imediato nuvens sobre o mercado de acções²¹⁸; 6) As quebras de actividade na Ásia contribuíram para uma descida no preço do petróleo, principal exportação e grande fonte de rendimento fiscal da Rússia, precipitando uma crise nos mercados financeiros desse país e, pelo menos num primeiro momento, desencadeando uma fuga por parte de investidores externos; este movimento também se fez sentir nalgumas praças da Europa Central, como por exemplo naquelas em que surgiram maiores riscos de instabilidade política, na sequência de resultados de eleições legislativas (casos da Rep. Checa e da Hungria).

²¹⁷ Este fenómeno foi apreendido, se bem que parcialmente, nas previsões da OCDE para 1999, que apontavam para que se assistisse a uma degradação sensível da balança corrente dos EUA (enquanto poderiam aumentar os excedentes do Japão, do resto da Ásia e da Europa Continental)

²¹⁸ Mas, a crise asiática, nomeadamente se se agravasse, afectaria os resultados das empresas americanas e, por essa via, poderia ter um efeito potencialmente desestabilizador na Bolsa;

As crises asiáticas de 1997 transformaram-se numa crise geral das economias emergentes, envolvendo o Brasil e a Rússia em 1998, tiveram quatro efeitos: a) reorientar as poupanças disponíveis no *pool* mundial de poupanças da Ásia para os EUA, onde foram alimentar a fase final do *boom* no mercado das acções, nomeadamente do NASDAQ; b) levar ao realinhamento de paridades no interior da *zona dólar* com a desvalorização das moedas asiáticas e latino-americanas, excepto moedas das economias chinesas menos afectadas pela crise; este realinhamento e as políticas de estabilização macroeconómica adoptadas na Ásia por inspiração do FMI foram responsáveis pelo crescimento acelerado dos défices correntes dos EUA, a partir de 1998; c) levar à interrupção momentânea dos fluxos de capitais do Japão para os EUA, que foram compensados pelo afluxo de capitais da Europa Continental, onde a unificação monetária em torno do *euro*, suprimiu os riscos de câmbio para as empresas europeias da nova zona monetária e facilitou a sua expansão para fora da Europa, e em especial para os EUA; d) reforçar o papel da RPC como factor de estabilidade económica da Àsia Pacífico, em parte graças à transferência então recente de Hong Kong para a soberania chinesa, sendo que o território tinha a sua moeda estritamente alinhada com o dólar; a adesão da China à OMC acabada de negociar em 1999 contribuiu igualmente para esse reforço. E acabou por levar a uma queda inesperada dos preços do petróleo e nos anos seguintes à reorientação da política petrolífera da Arábia Saudita imposta à OPEP e acordada com produtores exteriores ao cartel, no sentido da estabilização dos preços num patamar mais elevado, em torno dos 25 dólares por barril.

CAPITULO 26 - A CHINA 1998- 2003: UMA "DESPEDIDA" DOS REFORMADORES?

26.1 A Crise Asiática e o Reajustamento do Crescimento da China

O turbilhão da crise financeira e cambial da Ásia Pacífico não atingiu directamente a China já que, ao contrário das economias asiáticas que entraram em crise, manteve oficialmente a não convertibilidade do *yuan*, o que a protegeu de ataques especulativos externos sobre a sua moeda, sendo que por outro lado o peso da dívida externa de curto prazo era ainda reduzido. A crise asiática de 1997/8 ocorreu em pleno processo interno da China de preparação para a adesão à OMC e da nova fase de abertura ao exterior que esta iria significar. E o mesmo ano – 1997 – ficou marcado pela integração de Hong King na RPC como Zona Administrativa Especial, mantendo aquele território a completa convertibilidade de capital e dispondo de uma moeda gerida em alinhamento integral com o dólar dos EUA através de um *currency board*. Esta realidade de alinhamento com o dólar passou a ter ainda maior relevância para a condução das políticas macroeconómicas da China tanto mais quanto maior passou a ser o papel de Hong

Kong para a importação de capitais e a intermediação do comércio mundial da China. Como referimos a crise asiática acabou por ser resolvida por uma desvalorização forte das moedas dos países mais atingidos face ao dólar e por uma viragem ainda mais pronunciada para as vendas no mercado dos EUA, ou seja, um aumento da competição com as exportações chinesas, num contexto em que as tensões inflacionistas se tinham vindo a ampliar de 1994 a 1996, originando uma revalorização em termos reais da moeda chinesa de cerca de 25%. As autoridades chinesas optaram por uma política monetária agressiva para controlo da inflação e em 1998 o Governo chinês adoptou uma política orçamental estimulativa, concretizando um vasto programa de investimento público destinado a reforçar a procura interna – para reagir ao impacto da crise asiática e para compensar a retracção do crédito por parte do sistema bancário, que afectara negativamente o investimento das empresas. Nos anos que se seguiram, de 1998 a 2002, a economia da China foi caracterizada por um crescimento elevado, embora inferior ao da primeira metade da década, mas assente na dinâmica da procura interna, num contexto de deflação.

O forte crescimento das exportações desencadeado pela adesão OMC em 2000 e a transformação da China na oficina do mundo, foi acompanhado por um acréscimo vigoroso das importações de bens de equipamento, bens intermédios, componentes e energia que acabou por reduziu o papel da procura externa líquida no crescimento. As perspectivas abertas pela adesão á OMC traduziram-se igualmente por um forte afluxo de capitais externos que atingiram em 2002 um nível recorde de 52,7 biliões de dólares, com as economias asiáticas como as do Japão, Coreia do Sul e Taiwan a reforçaram o seu peso nestes fluxos e consolidando uma divisão de trabalho intra asiática que servia de base à ofensiva de exportações da Àsia - Pacífico para os mercados dos EUA e da Europas. O influxo de capitais de longo prazo, adicionando-se ao excedente comercial externo que mesmo assim foi obtido, deveria ter provocado uma valorização do *yuan*. Para o impedir, as autoridades monetárias adquiriram reservas, num expediente que se manteria nos anos seguintes e que iriam tornar a China, uma economia em desenvolvimento numa exportadora de capitais de primeiro plano. A dinâmica de conjunto da economia chinesa, em que estes elementos se integram, poderia ser descrita do seguinte modo: 1) libertação de mão-de-obra do sector agrícola, acompanhando o processo de despedimentos em larga escala nas zonas urbanas, em grande parte consequência da reorganização das Empresas do Sector do Estado (as SOE, *State Owned Enterprises*) criou as condições para o aumento da oferta competitiva de bens baseados na intensidade do trabalho ou combinando esta com a escala de produção; 2) intensa competição inter-empresarial no mercado doméstico, com uma parte das empresas nomeadamente as SOE tendo como objectivo o aumento das quotas de mercado, da

dimensão e da escala de operações, sem exigências de rendibilidade dos activos e acedendo em termos privilegiados aos financiamentos do sector bancário público, com tanto maior facilidade quanto maior a dimensão e o valor dos activos que pudessem ser utilizados como garantia colateral de empréstimos; 3) A vaga de investimento directo estrangeiro reforçou o excesso de capacidade nalguns sectores, mas poderia em muitos casos, vir a permitir criar, por via de alianças com empresas chinesas, os vencedores na luta pelas quotas de mercado doméstico; 4) O aumento da oferta de bens transaccionáveis, em consequência dessa rivalidade e da abundância de crédito, a que se veio acrescentar o reforço do investimento directo estrangeiro, excedeu o crescimento da procura interna, gerando um excesso de capacidade generalizado na indústria. Em 2002 cerca de 86% dos bens industriais tinham produção excedentária; 5) A descida dos preços internos dos bens industriais, associada a esta capacidade excedentária, levou à dramática compressão das margens das empresas reforçando, num primeiro momento, a tendência para o aumento de escala (encarada como decisivo para reduzir os custos e permitir a sobrevivência num clima de deflação); mas a compressão das margens e a geração de prejuízos numa parte significativa do tecido empresarial levou também ao não cumprimento de responsabilidades para com os sistemas de pensões e a atrasos nos pagamentos aos bancos; 6) Face aos excessos de capacidade muitas empresas optaram por orientar-se para produtos que vinham a assegurar maiores margens no mercado interno e por se virar para a exportação, em muitos casos através de subcontratação com firmas multinacionais. O processo de deflação, gerado num contexto da manutenção da paridade da moeda nacional com o dólar acabou por constituir um poderoso meio de aumento da competitividade externa da indústria chinesa, mas à custa de um agravamento da situação do sistema bancário, cada vez mais sobrecarregado com crédito mal parado.

26.2. Enfrentando a Crise no Sector Bancário

Como referimos o sistema bancário chinês sofreu uma significativa transformação no início da década de 90 tendo no topo um Banco Central e um número crescente de bancos comerciais chineses e, mais recentemente, estrangeiros. Nos bancos comerciais chineses sobressaíam os quatro bancos estatais (os *SOBC*, *State Owned Commercial Banks*) que captavam no final da década cerca de 80% dos depósitos e concediam 70% dos empréstimos. Além destes existiam doze *joint stock banks*, os *city commercial banks* e três bancos sectoriais *Policy Banks* criados com o objectivo de fornecer crédito bonificado a sectores específicos; para além de numerosas cooperativas de crédito, urbanas e rurais. O sistema bancário, não obstante as transformações operadas desde 1978, continuava a apresentar na segunda metade da década de

90 um conjunto de problemas estruturais no que respeitava à qualidade dos activos, à adequação da base de capital e aos níveis de rendibilidade, que a degradação da situação financeira de muitas SOE veio agravar, sob a forma de um crescimento de crédito mal parado.

26.2.1 O colapso da GITIC. Desencadeando uma vaga de reestruturação centralizadora do sistema bancário - se, no seu conjunto, a economia da China atravessou a crise asiática de 1997/8 sem as turbulências experimentadas por algumas pequenas e médias economias abertas da Ásia Pacífico tal não significa que ficasse incólume. Recorde-se que, como referem Carl Water e Fraser Howe²¹⁹ a China tinha apenas 145 biliões de dólares de reservas cambiais face a uma dívida externa de 139 biliões de dólares. Guangdong, a mais internacionalizada das províncias chinesas foi duramente atingida com a redução de exportações que a crise provocou. Em 1998 a segunda maior das ITIC, *International Trade and Investment Trust* da China, GITIC que actuava como entidade de financiamento externo da província de Guangdong e estava há anos envolvida em operações nos mercados de capitais internacionais (tendo recebido um *rating* das agências mais reputadas idêntico ao do próprio Ministério das Finanças da China) entrou em incumprimento de um empréstimo externo de 120 milhões de dólares. Face à impossibilidade de avaliar de momento toda a extensão das perdas financeiras da instituição o Governo central ordenou o encerramento da GITIC em Outubro de 1998 e decidiu que o respectivo processo de falência fosse organizado de acordo com as normas internacionais, tendo encarregue a consultora e auditora KPMG de proceder á sua liquidação. A investigação detalhada e transparente das contas da GITIC levou à constatação que a instituição estava tecnicamente falida com activos de 2,6 biliões de dólares face a responsabilidades de 4,4 biliões em resultado de gestão fraudulenta que as autoridades provinciais não tinham identificado a tempo e que o Governo central ignorava por completo. O colapso do GITIC levou o Governo a encerrar centenas de *Trust Companies* pelo País e de milhares de cooperativas urbanas de crédito e, sobretudo a tomar decisão de iniciar um esforço de centralização e mais apertado controlo dos quatro principais Bancos Comerciais do Estado. Sob a direcção do Primeiro Ministro Zhu Rongji a reestruturação do sistema bancário foi iniciada, tendo como referência a experiência dos EUA com a crise das *Savings and Loans*.

26.2.2 As reformas do Sistema Bancário de 1998/99 - neste contexto de reestruturação e centralização foram implementadas em 1998/99 cinco reformas: a) maior independência do

²¹⁹ ver WATER, Carl e HOWIE, Fraser "Red Capitalism-The Fragile Financial Foundation of China`s Extraordinary Rise" ed. John Wiley and Sons, 2011

Banco Central face às autoridades das províncias. Com a reorganização levada a cabo no PBC, os 31 escritórios provinciais foram reunidos em apenas nove sedes regionais responsáveis pela monitorização de várias províncias, num modelo mais próximo do *Federal Reserve Board* dos EUA, sendo os quadros superiores nestas sedes escolhidos pelo PBC e não pelas autoridades locais. Esta reforma destinou-se a fortalecer e despolitizar a supervisão bancária e o processo de acompanhamento do sistema bancário, bem como a dissuadir os governos locais de interferirem em favor dos seus projectos de investimento; b) abolição do sistema de quotas de crédito, para tentar controlar o fluxo de crédito mal parado, o Governo decidiu acabar com o sistema de quotas que prevalecia até 1997 na alocação do crédito pelos bancos. De acordo com esse sistema o Banco Central estabelecia o limite mínimo de novo crédito a conceder anualmente pelos bancos, indicava a sua distribuição por sectores específicos e frequentemente pedia aos bancos para apoiarem com empréstimos, SOE em dificuldades. A 1 de Janeiro de 1998 o Banco Central substituiu o sistema de quotas pela definição de metas não obrigatórias, e os bancos passaram a ser livres de conceder crédito de acordo com considerações exclusivamente comerciais, desde que a sua concessão total de crédito estivesse de acordo com os *ratios* de activos/responsabilidades e com os objectivos de política monetária do Banco Central. c) recapitalização dos 4 Bancos Comerciais do Estado. Com o colapso do GITIC e o reconhecimento que nos balanços dos bancos comerciais do Estado existiam volumes elevadíssimos de crédito mal parado acumulado desde finais da década de 80 e início da de 90 (que não tinham sido objecto sequer de qualquer auditoria) o Governo Central foi forçado a decidir uma rápida recapitalização desses bancos, mesmo sem saber extensão total do crédito mal parado²²⁰ assim em Agosto de 1998 foram realizadas três operações de reforço de 270 biliões de RMB (32,5 biliões de dólares) do capital dos quatro bancos comerciais do Estado; após estas operações o Banco Central anunciou que o plano de recapitalização traria o *ratio* de adequação de capital dos bancos para os 8%, consentâneo com o *standard* internacional; esta operação com três componentes traduziu-se numa nacionalização de depósitos de poupança das famílias (que representavam cerca de 58% do total dos depósitos) e empresas (36,2 % dos depósitos) que, sem seu conhecimento se transformaram em accionistas virtuais dos bancos; d) *a constituição das Asset Management Companies (AMC)* - a fim de libertar os quatro bancos

²²⁰ O Banco Central baixou o requisito de reserva legal de 13% para 8%, libertando assim cerca de 377 biliões de RMB de liquidez bancária; os quatro bancos comerciais do Estado utilizaram a liquidez adicional para tomar firme uma emissão de obrigações especiais emitidas pelo Ministério das Finanças no montante de 270 biliões de RMB; e o Ministério das Finanças utilizou os recursos mobilizados pela emissão das obrigações para reforçar em montante equivalente o capital dos bancos, que passou de 208 biliões de RMB para 478 biliões.

comerciais do Estado (SOCB) de parte significativa do seu crédito mal parado²²¹ foram constituídas quatro *Asset Management Companies (AMC)* detidas pelo Estado - uma por banco - embora com gestão independente, e para as quais foram no conjunto transferidos em 1999/2000, 1 393,9 biliões RMB (montante equivalente a cerca de 20% do total da carteira de crédito dos bancos e a 18% do PIB chinês em 1998) com o objectivo de assegurar a disposição deste montante num prazo de 10 anos²²². Inspirando-se no modelo descentralizado implementado pelo Governo sueco, aquando da crise bancária do início da década de 90, estas companhias deviam concentrar a sua actuação na recuperação da maior parte possível das dívidas de cobrança duvidosa, ajudando simultaneamente os bancos a melhorarem os seus balanços e a dinamizar a concessão de crédito. A operação destinada a agir sobre o crédito mal parado dos quatro SOCB teria sido financiada nas seguintes proporções: 3% em numerário, transferido pelo Ministério das Finanças para o capital das companhias; 14% em crédito concedido pelo Banco Central e 83% sob a forma de obrigações emitidas pelo Governo não comercializáveis no mercado, detidas pelos quatro bancos comerciais. Na prática os quatro Bancos Comerciais do Estado trocaram crédito mal parado por obrigações – emitidas ao par e implicitamente garantidas pelo Estado – e por numerário.

26.2.3 -A dinamização dos mercados de obrigações e de acções - os reformadores que rodeavam o Primeiro Ministro Zhu Rongji não se preocuparam apenas com a reestruturação do sector bancário. do Estado Olharam para o mercado de capitais como peça fundamental para o financiamento do Estado e das Empresas do Sector Público que resultaram do processo de concentração e reorganização. E decidiram ir mais longe e recorrer em larga escala aos mercados de capitais internacionais fazendo IPO's de algumas grandes conglomerados públicos (começando pela operadora de telecomunicações *China Mobile*) e preparando as condições para, posteriormente à sua reestruturação, fazer as IPO dos quatro bancos comerciais. Em ambos os casos o Governo chinês entregou aos bancos de investimento dos EUA (e dois ou três bancos de

²²¹ Refira-se que o crédito mal parado existente nos quatro SOCB, é apenas uma parte do crédito mal parado existente no sistema financeiro chinês, bastando para tal recordar o nível elevado que atinge nos *policy banks*, nas numerosas ITIC e nas cooperativas de crédito rural; mas se o crédito mal parado nesta zona do sistema financeiro pode vir a ter sobretudo repercussões no orçamento, (se for preciso fazer o “*bailing out*” de instituições), já no caso dos SOCB o seu papel crucial no financiamento da economia pública, exigia uma intervenção urgente.

²²² Estas quatro AMC foram: *Huarong*, ligada ao *Industrial and Commercial Bank of China*, para a qual foram transferidos 407,7 biliões de RMB; a *Great Wall* ligada ao *Agriculture Bank of China* e para a qual foram transferidos 345,8 biliões de RMB; a *Orient* ligada ao *Bank of China* e para a qual foram transferidos 267,4 biliões de RMB; e a *Cinda* ligada ao *China Construction Bank* para a qual foram transferidos 373 biliões de RMB. Refira-se ainda que para ao crédito mal parado dos bancos mais pequenos, que haviam fechado ou se tinham fundido, foi criada uma AMC centralizada, em moldes semelhantes à *US Resolution Trust* criada aquando da crise das *Savings and Loans* nos EUA.

investimento europeus) a responsabilidade de acompanhar a reestruturação dessas empresas e bancos e de preparar a colocação das emissões. O mercado de obrigações, com as especificidades chinesas de controlo administrativo das taxas de juro e da fixação dos preços de transacção de títulos (ou seja retirando aos intervenientes no mercado funções de avaliação do risco, que se traduzisse nos preços de transacção), foi sempre encarado como peça importante para colmatar as limitações do sistema fiscal em obter as receitas necessárias ao orçamento central. A colocação de dívida pública foi crescendo desde o início das reformas económicas em 1978, mas 70% dessa dívida estava em finais da década de noventa nos balanços dos bancos do Estado (nomeadamente nos bancos comerciais); Já o papel do mercado obrigacionista no financiamento das Empresas do sector Público era muito mais reduzido, já que as SOE preferiam recorrer ao mercado das acções para se financiar fora dos bancos, entre outras razões porque não tinham uma obrigação de remuneração anual fixa aos investidores.

26.3. A Reforma do Sector empresarial do Estado

A reforma das Empresas do Estado (*SOE- State Owned Enterprises*) realizada na segunda metade da década de 90 (1997) teve dois objectivos principais: reduzir o encargo que os seus prejuízos representavam para o Orçamento do Estado e para o sector bancário e fazer com que os incentivos e pressões competitivas forçassem as empresas a responder, investindo em novos processos produtivos e em tecnologias que gerassem mais valor e lhes permitissem vir a alcançar competitividade nos mercados internacionais. Estas reformas levaram ao encerramento de empresas consideradas não viáveis e envolveram uma componente de reorganização empresarial por fusão e conglomeração por forma a obter economias de escala e de gama, levando à formação a nível nacional de 120 grupos empresariais designados como o *National Team*²²³. Grupos que passaram a ter maior autonomia de gestão, possibilidade de entrada em bolsa, direito a incorporar activos do Estado, possibilidade de criação de centros de investigação e de conduzir as suas próprias actividades de comércio externo. Vários deles, apoiados pelos bancos de investimento dos EUA iriam preparar-se para realizar IPO's nas bolsas internacionais (Hong Kong e Nova Iorque). O mesmo processo foi seguido ao nível provincial, existindo em 1999 cerca de 2300 grupos empresariais. Estas reformas libertaram as empresas de responsabilidades sociais que antes as oneravam e traduziram-se pelo despedimento de dezenas de milhões de

²²³ Estes 120 Grupos representavam, só por si 50% dos lucros totais do sector "Empresas" na economia chinesa em 1996 e cobriam sectores infra estruturais - electricidade, petróleo e gás natural, transportes e seus equipamentos, telecomunicações fixas e móveis, aviação civil mas também sectores industriais pesados - siderurgias, metalurgias, química pesada, construção naval (incluindo militar) aeronáutica e espaço e fabrico de equipamentos.

trabalhadores. Desde 1997 o número de SOE e holdings estatais de empresas industriais experimentaram uma redução de 46% no seu número entre 1995 e 2000, tendo durante esse período os seus lucros líquidos quase triplicado. O número de SOE de média e pequena dimensão (SME) reduziu-se de 245 mil para 149 mil, com os prejuízos de 50 biliões de *renmimbis* em 1998 transformados em lucros de 29 biliões em 2002.

26.4 Reforma do Sistema de Pensões

Em 1997 foi introduzida uma reforma radical do sistema de pensões da população urbana - exigido pela própria retirada das funções equivalentes, anteriormente da responsabilidade das empresas. Esse sistema passou a incluir três Pilares, de acordo com sugestões do Banco Mundial. Se o conceito ficou definido nessa data, a sua concretização e regulamentação tem vindo ser realizada ao longo do tempo, através de experimentação que, no essencial se realizou já no período posterior a 2000 estando os três Pilares em diferentes graus de maturação. O Primeiro Pilar é obrigatório e gerido pelo Estado através do *National Social Security Fund NSSF*, só constituído em 2000 e que se financia através do orçamento do Estado, das receitas de venda de acções de empresas do Estado e de outras fontes públicas, podendo aplicar os fundos que recolhe em diverso tipo de investimentos. O Primeiro Pilar inclui dois níveis (ou *Tiers*) bem distintos :a) um 1ºTier que funciona em repartição (PAY as YOU GO) , sendo as contribuições de 20% dos salários pagos integralmente pelos empregadores; supõe um mínimo de 15 anos de descontos sendo a idade normal de aposentação 60 anos para homens e 55 anos para mulheres;; este nível dá origem a um benefício *flat* de 35% da média de salários de cada província ou cidade (*replacement rate*), concedido durante 10 anos após a aposentação, podendo esse benefício ser superior, em proporção de mais anos de desconto; b) um 2º Tier constituído por contas de poupança individuais em capitalização, exigindo contribuições equivalentes a 8% dos salários por parte dos empregadores e a 3% por parte dos indivíduos, repartição que mais tarde foi alterada passando ser de 8% da exclusiva responsabilidade dos indivíduos, libertando as empresas de qualquer encargo, embora na prática o Estado central e as províncias repartam entre si 5% para deixar à responsabilidade individual apenas os mesmos 3% anteriores; estas contas poupança deverão contribuir para as pensões com 24,2% da média de salários, supondo um período mínimo de 15 anos contributivos; Neste tier, se os benefícios a que os titulares tenham direito, se revelarem superiores às poupanças acumuladas, cabe ao 1º Tier o pagamento da diferença. O Primeiro Pilar assegura uma *replacement rate* de 59,2% (35% do 1ªNível + 24,2% do 2º Nível). O Segundo Pilar, ocupacional e em capitalização é voluntário e gerido ao nível das

Empresas por contribuições ou só da empresa empregadora ou mistas – empregador e empregados Refira-se que só em 2000 os diversos planos suplementares de pensões de empresa existentes foram todos integrados neste Pilar. O Terceiro Pilar era em capitalização, constituído por contas individuais de poupança para as quais apenas os indivíduos contribuem, com o objectivo de aumentar os benefícios que os dois outros pilares possam proporcionar.

Convém referir que este novo Sistema de Pensões em três Pilares foi desenhado para a população urbana, continuando a população rural até 2009 sem dispor de um Sistema organizado e que a sua cobertura continua longe de atingir o universo para que foi desenhado e que é fragmentado por diferenças entre províncias – basta lembra que as médias de salários que entram nos cálculos de contribuições e de benefícios são muito diferentes entre as províncias não havendo até há pouco modo de romper essa fragmentação com uma portabilidade de pensões entre províncias. A implementação dos vectores em capitalização depende da dinâmica do mercado de capitais, que terá que assegurar uma diversidade de aplicações e uma forte transparência na gestão das empresas que colocam títulos. A reforma do sistema de pensões irá diversificar os canais pelos quais a poupança das famílias vai ser canalizada para o investimento das grandes empresas do Sector de Estado: para além do canal tradicional dos depósitos remunerados com taxas e juro baixas nos bancos comerciais do Estado, passará a haver no mercado de capitais um conjunto de investidores institucionais, a maioria deles públicos, que constituirão um *pool* de poupanças para colocação nos mercados de capitais a que essas empresas poderão aceder. Ou seja, o Governo da China não optou pela privatização total do Sector Empresarial do Estado mas sim por copiar as “formas” dos sistemas financeiros anglo saxónicos pondo-as ao serviço de um Sector Empresarial Público orientado para uma presença no exterior (pelas vendas e/ou pela colocação de capital), com investidores privados, mas com estes sem controlo accionista das empresas.

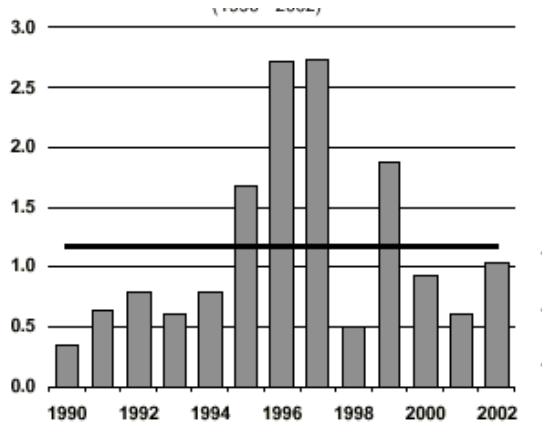
CAPITULO 27- O ERRO DE AVALIAÇÃO DA OPEP , O *DEFAULT* DA RUSSIA E A FUGA DE CAPITAIS DAS ECONOMIAS EMERGENTES

27.1. A OPEP Avalia Mal a Situação no Mercado do Petróleo: o Colapso dos Preços

A década de 90 foi marcada pelo forte crescimento da economia dos EUA e das economias em emergência e/ou industrialização da Ásia Pacífico, que contrastou com a estagnação/recessão no Japão e com o crescimento lento da Europa, sujeita aos imperativos do rigor orçamental exigido pela preparação da terceira fase da UEM. Esta evolução teve consequências sobre a procura de petróleo. Para se entender o que se passou com o preço do

petróleo no período 1997-2000 será necessário ter em conta os seguintes aspectos: **a)** a economia mundial atravessou uma fase de crescimento sustentado da procura de petróleo, sendo que esse crescimento foi ampliado em termos de procura internacional do petróleo pelo aumento da dependência das importações por parte de dois grandes consumidores, EUA e China; **b)** o aumento da produção não OPEP acima do crescimento da procura mundial foi desde os choques petrolíferos da década de 70 uma condição básica para a manutenção dos preços a nível moderado e supõe um fluxo contínuo de novas descobertas e/ou de reavaliações em alta do potencial de recursos já descobertos; **c)** o aumento da produção e de reservas não OPEP, foi em grande parte realizada pelas companhias internacionais (as *IOC-International Oil Companies*), dependendo de variáveis internas ao sistema, como sejam a dinâmica previsível da procura, o nível de preços do petróleo, as margens de refinação, as reduções de custos na prospecção, o nível de investimento em prospecção e exploração tornado possível pelo recursos financeiros gerados internamente pelas companhias internacionais etc; **d)** As variáveis de ajustamento da produção à procura que se encontram sob controlo das companhias internacionais têm cada vez menos importância, pelas exigências que a rentabilidade de curto prazo faz sentir sobre os níveis de capital circulante; pelo que a capacidade excedentária da OPEP veio a ganhar mais importância como variável de ajustamento do sistema. Os últimos anos da década de 90 foram marcados por dois choques na procura mundial de petróleo. O primeiro acompanhou a crise financeira asiática e traduziu-se numa quebra da procura em 1998; o segundo resultou da manutenção do forte crescimento dos EUA até 2000 e do aumento do seu défice corrente, que permitiu absorver exportações da Ásia Pacífico, encurtou a duração da fase mais aguda da crise asiática, originando uma retoma muito mais forte do que esperada em 1999.

Gráfico 10 - Crescimento Anual da Procura de Petróleo 1990-2002



Fonte: “Monthly Oil Market Report”, July 2001, International Energy Agency (IEA)

27.1.1.O erro de Avaliação da OPEP - em meados da década de 90 a desunião no seio do cartel da OPEP esteve patente no conflito que opôs a Venezuela ao resto do cartel, e em especial à Arábia Saudita. Este conflito teve a sua origem na política agressiva de expansão da produção seguida desde 1994/5 pelo governo venezuelano, que para tal abriu o sector anteriormente monopolizado pela PVSA às companhias petrolíferas estrangeiras (estratégia designada de *Apertura Petrolera*). A meta desse programa era atingir uma produção de 6 milhões de barris em 2006, ou seja uma duplicação de capacidade. Em sucessivas reuniões cimeiras da OPEP realizadas durante os anos de 1996 e 1997, a Arábia Saudita, o Kuwait e os Emiratos insistiram junto da Venezuela no sentido de obterem esclarecimentos sobre a política e o nível real de produção, tendo obtido como única resposta a afirmação solene de adesão às quotas fixadas pela OPEP. Constatando que não era essa a prática efectiva em finais de 1997, a Arábia Saudita persuadiu os restantes membros do cartel a aumentar as quotas em 10% – passando a produção para 26,2m b/d, o que vários observadores consideraram como o anúncio da intenção saudita de aumentar substancialmente a sua produção e desencadear uma “guerra dos preços” contra a Venezuela para a forçar a uma maior disciplina de produção. Até Junho de 1998 a política da OPEP privilegiou os ganhos de partes de mercado e as quotas foram sendo aumentadas para se ajustar à procura.

Esta orientação da OPEP, sintoma de uma intensa rivalidade no seio do cartel, revelou-se desastrosa pois aumentou a oferta de petróleo bruto no preciso momento em que a procura se reduzia em consequência da crise asiática, iniciada na Tailândia em Setembro de 1997. Assistiu-se em poucos meses a um colapso dos preços, que desceram para os onze dólares por barril, nível que não se via, mesmo em termos nominais, desde meados da década de 80. Na aparência, a OPEP ao ter tomado esta decisão, subestimou quer o acréscimo da oferta provocada pelo aumento da produção não OPEP e pelo regresso do Iraque aos mercados a redução da procura provocada pela recessão do Japão e a crise financeira asiática. Mas fica a dúvida se ao obter um aumento de quotas, a Arábia Saudita tinha antes de mais o objectivo de “dar uma lição” aos membros indisciplinados do cartel, a começar pela Venezuela. Por seu lado, a queda abrupta dos preços levou as companhias internacionais a proceder a uma redução de despesas de investimento na exploração e desenvolvimento, por receio de quedas ulteriores. Uma queda tão profunda e rápida dos preços levou seguidamente a um relançamento dos esforços da OPEP para controlar a sua oferta. Porém os esforços iniciais – como foi o caso da decisão de reduzir a sua produção (sem incluir o Iraque) para os 24,4m b/d a partir de Julho de 1998 – não se revelaram muito efectivos pois foi difícil reintroduzir controlos que haviam sido abandonados, em larga

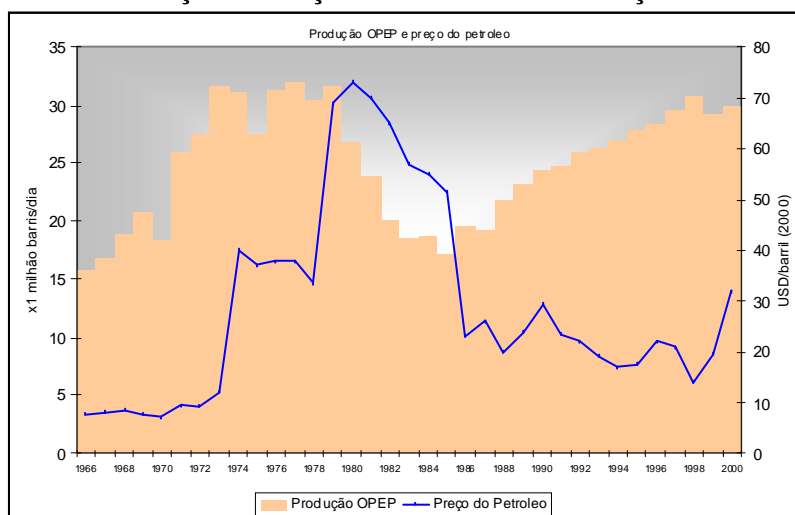
medida, na década de 80. Os preços continuaram a cair tendo atingido em Dezembro de 1998 – e para o “cabaz” de petróleos de diversas origens utilizado pela OPEP para estimar o preço mundial – um valor médio de 9,69 dólares por barril, apenas alguns centavos acima do valor *record* de Julho de 1986 (9,04) em pleno “contra-choque petrolífero”. E para tornar o panorama ainda mais preocupante para os produtores OPEP, o Iraque anunciou em Janeiro de 1999 planos para aumentar a sua produção dos 2,5m b/d para 3m b/d, e dentro de dois anos para os 3,5m b/d, dependendo estes aumentos do acesso a peças sobresselentes, limitadas pelas sanções.

A situação alterou-se no entanto nos primeiros meses de 1999, graças nomeadamente aos esforços da Arábia Saudita que levaram à efectivação de uma nova política de redução da produção que abrangeu o cartel no seu conjunto e mesmo produtores não OPEP, que se concretizou em dois momentos a) um acordo interno à OPEP quanto a cortes de produção de 1,7m b/d decididos em finais de Março de 1999, passando a produção para 23m b/d, (ou seja abaixo das quotas de 1997) para o que foi decisivo o prévio entendimento entre a Arábia Saudita e o Irão e a subida ao poder do nacionalista Hugo Chavez na Venezuela, que inverteu a estratégia petrolífera deste importante produtor, fazendo-a passar do objectivo de quota de mercado para o de sustentação dos preços; aquando desta decisão, a OPEP invocou um objectivo de preços situados no intervalo de 16 a 20 dólares por barril; b) um acordo de redução de produção com produtores não OPEP, no montante de 0,4m b/d, acordo que envolveu o México – que desempenhou o papel crucial nas negociações com a Arábia Saudita – e a Noruega, tendo sido acompanhados pelo Omã e Rússia. A notável convergência entre produtores da OPEP e fora da OPEP que estes movimentos traduziram, totalizando cortes de produção de 2,1m b/d a implementar durante um ano, foi facilitada pela dramática degradação dos orçamentos dos Estados produtores em consequência do nível tão baixo de preços que se atingira. Estas reduções de produção numa conjuntura marcada: pelo forte crescimento da economia americana e por uma recuperação asiática mais rápida do que esperado, acabaram por provocar, em pouco mais de um ano, uma triplicação dos preços do petróleo que atingiram (no seu pico) os 32 dólares em Fevereiro de 2000, tendo sido necessário esvaziar os *stocks* para assegurar o equilíbrio em quantidades físicas e evitar aumentos ainda maiores.

O novo nível dos preços foi também do interesse dos produtores não OPEP como a Rússia se bem que entre esta e a Arábia Saudita – o mais importante membro da OPEP, estivesse aberta uma competição por partes de mercado. Este novo patamar de preços foi muito vantajoso para três tipos de actores: **a)** para as companhias internacionais, que necessitavam de gerar meios de internos de financiamento para o investimento na ampliação das reservas a nível mundial; **b)**

para os principais produtores da OPEP da região do Médio Oriente/Golfo, para financiarem aumentos de capacidade produtiva que lhes permitisse manter a sua parte de mercado num período marcado pelo crescimento da procura a satisfazer por importações (quer por parte dos EUA, quer da China e de outros grandes consumidores da Ásia); c) para a Rússia, como condição para a transformação de algumas das suas empresas privadas petrolíferas em companhias internacionais, e como instrumento de financiamento do Estado. E em qualquer das duas ocasiões – antes e depois da actuação da OPEP sob liderança da Arábia Saudita – o comportamento dos *stocks* contribuiu para ampliar o impacto dos acréscimos, e mais tarde das reduções de produção, decididas pela OPEP²²⁴.

Gráfico 11- Evolução do Preço do Petróleo e da Produção OPEP 1961-20



FONTE: MAURICE ,Joel, "Prix du Pétrole: Quelques Perspectives à Court et Moyen Terme" en "Prix du Pétrole" Conseil d'Analyse Économique ,Paris 2001.

27 2. Colapso dos Preços do Petróleo e *Default* da Rússia. Quando os Dominós Caem ²²⁵

Em Agosto de 1998, a Rússia substituiu a Ásia no centro da grave crise financeira que afligia os mercados emergentes. Desde o intensificar da crise asiática em Outubro de 1997, que a economia russa estava sujeita a pressões acrescidas. Estas pressões reflectiam, entre outros factores, o contágio financeiro da Ásia, as implicações adversas da descida do preço do petróleo na balança externa russa, persistentes défices fiscais fortemente apoiados em entradas maciças de

²²⁴ De maneira geral um baixo nível de “*stocks*” reduz a possibilidade de amortecer as variações dos preços e aumenta pois os riscos de volatilidade.

²²⁵ Ver em maior detalhe LUIS, Ana Lúcia Matos "A Crise Financeira na Rússia", Informação Internacional 1998, Ed.DPP, Lisboa 1999

capitais de curto prazo e adiamentos nas reformas estruturais. A crise que foi despoletada pela incapacidade do programa acordado em Julho de 1998 com o FMI restaurar a confiança nos mercados, conduzindo a um aumento rápido das taxas de câmbio e a uma deterioração rápida da posição externa, tinha profundas raízes estruturais económicas e políticas. E as medidas de combate à crise que foram tomadas a 17 de Agosto, e que incluíram uma desvalorização, uma moratória de pagamentos, a renegociação da dívida e o controlo de capitais, não foram eficazes para acalmar os mercados e agravaram ainda mais a já delicada situação do sector bancário.

27.2.1. Antecedentes da crise: os problemas fiscais na Rússia - as pressões sentidas no mercado financeiro russo desde finais de 1997 e a crise de Agosto de 1998 podem ser atribuíveis à combinação de uma série de fraquezas da sua estrutura económicas. Apesar de alguns factores externos, como a quebra dos preços do petróleo e das matérias primas e os efeitos de contágio da crise asiática terem agravado a Balança de Pagamentos russa, o principal factor causador da crise foi a contínua incapacidade das autoridades em ultrapassar as principais questões estruturais, aliada a uma série de problemas de ordem fiscal. Após uma quebra substancial das receitas em 1997, a “performance” governamental a esse nível foi novamente desalentadora no 1º semestre de 1998, em que as expectativas entretanto criadas em conseguir um aumento das receitas não se materializaram. Reflectindo esta fraca performance das receitas, o défice governamental atingiu cerca de 5% do PIB. Os governos locais, incorreram também em grandes défices, o que resultou num défice acrescido do governo para cerca de 10% do PIB na 1ª metade de 1998, com o montante de salários e pagamentos atrasados a aumentar a todos os níveis governamentais. As autoridades tiveram que recorrer a créditos de curto prazo maciços - uma vez que as receitas orçavam apenas em 15% do PIB, devido a uma fraca colecta de impostos e a uma significativa evasão fiscal. Estas entradas substanciais de capitais de curto prazo desempenharam até ao Outono de 1997, um papel decisivo no direccionar das taxas de juro dos Bilhetes do Tesouro (BT's) russos para níveis abaixo dos 20%. O fácil acesso ao financiamento externo conduziu ao desenvolvimento de estratégias de financiamento que assentavam fortemente na combinação de vendas de BT's de curto prazo, direccionadas para instituições financeiras nacionais e externas, e empréstimos contraídos nos mercados internacionais. Isto resultou numa considerável vulnerabilidade a alterações nas expectativas do mercado. No seguimento do despontar da crise asiática, os investidores internacionais começaram a reduzir a sua exposição aos mercados asiáticos, o que veio agravar tornar ainda mais difícil a gestão do problema orçamental. À medida que a pressão nos mercados financeiros russos se intensificou,

na Primavera de 1998 as reservas em divisas caíram, as taxas de juro subiram abruptamente, e o financiamento líquido através da emissão de BT's tornou-se negativo.

O programa de Julho de 1998 fora alicerçado num determinado número de hipóteses relativas a receitas, despesas e fluxos de financiamento para a segunda metade de 1998 e 1999 as quais, se se viessem a concretizar, permitiriam uma melhoria da posição fiscal do país e aliviariam as tensões financeiras do mercado. Foi também baseado em parte na hipótese de que a confiança iria melhorar para que os detentores de BT' iriam poder ser reembolsados na totalidade dos montantes investidos, ou pelo menos parte deles, o que falhou em 1998. À medida que os participantes no mercado financeiro começaram a aperceber-se que o programa de medidas dirigidas às receitas e despesas orçamentais não estava a ser totalmente implementado, e se difundiu a informação de que muitos detentores de BT's oficiais, incluindo um banco estatal - o *Sberbank*, estavam a exigir o pagamento destas à medida que o prazo dos títulos expirava, foi crescendo a percepção do risco de um colapso financeiro. A expectativa de que seria apenas uma questão de tempo antes do Governo ver esgotados os seus últimos recursos para cumprir o serviço da dívida e efectuar todos os pagamentos devidos, levou ao intensificar das pressões no mercado financeiro a partir de finais de Julho, minando a credibilidade do programa, semanas após a sua aprovação. Um factor decisivo para a perda de confiança, foi o falhanço por parte do Governo russo em obter a aprovação parlamentar para as medidas fiscais planeadas no programa, já que nem todas as medidas necessárias para alcançar os objectivos orçamentais nele previstos podiam ser implementadas por um simples decreto presidencial. Existiram também outros factores que contribuíram para o desenrolar da crise, nomeadamente a existência de um sector bancário ineficiente e mal regulamentado: Tudo isto reflectiu uma falha do sistema político e a falta de apoio popular e político às reformas económicas. A generalidade da população via as reformas como um processo bastante doloroso, sem benefícios tangíveis. A Duma, maioritariamente comunista, tinha mostrado pouco apoio à reforma, e os interesses assumidos pelas oligarquias nas empresas representavam um obstáculo à mudança.

27.2.2. O desenrolar da crise de Agosto de 1998 - a nova vaga de pressões financeiras em Maio de 1998 foi avivada pelo contágio da crise financeira asiática, mas a passagem do controlo de um grande banco comercial para a administração central e as greves dos mineiros por causa de salários em atraso foram também factores decisivos. A pressão reflectia a percepção cada vez maior entre os agentes económicos de que a posição fiscal da Rússia era insustentável e aumentaram as dúvidas acerca da implementação das políticas requeridas. Como resposta, o

Banco Central, em complemento à intervenção no mercado de câmbios externo, aumentou as taxas de juro oficiais até 150 % no final de Maio. Ao mesmo tempo, o governo anunciava revisões para o orçamento de 1998, incluindo um corte em despesas básicas de 20%, e um número de iniciativas para aumentar as receitas. Estas medidas de política económica aliviaram temporariamente a tensão sentida e permitiram um reverso parcial das taxas de juro oficiais no início de Junho. Sabendo que as acções tomadas em Maio e início de Junho tinham sido insuficientes para repor a calma nos mercados financeiros, as autoridades em finais de Junho adoptaram uma aproximação mais ambiciosa, em três fases. Primeiro, o governo revelou um vasto programa anti-crise, na tentativa de aumentar as receitas fiscais, diminuir as despesas e acelerar as reformas estruturais. As autoridades intensificaram a sua campanha para reforçar a colecta de impostos, sobretudo das grandes empresas no sector da energia, incluindo a apreensão de bens. Por último, o governo requereu assistência financeira adicional para repor as reservas internacionais e ultrapassar os problemas de liquidez que derivavam da necessidade de pagar a dívida de curto prazo, expressa em rublos, nas mãos de investidores externos. Contudo, a confiança do mercado não voltou e o Banco Central viu-se forçado a aumentar novamente a taxa de juro oficial no final de Junho. E em meados de Julho, numa tentativa de responder às contínuas dificuldades, as autoridades introduziram um pacote adicional de medidas no contexto de um acordo com o FMI. O pacote não só alargava como endurecia o programa anti-crise de finais de Junho, e continha três elementos principais: medidas fiscais adicionais cujo objectivo era reduzir o défice fiscal, novas reformas estruturais viradas para o problema dos pagamentos em atraso e promoção do desenvolvimento do sector privado. Foram também tomadas medidas para reduzir a vulnerabilidade da posição da dívida orçamental, incluindo uma reestruturação dos BT' s de curto prazo. O anúncio deste pacote de medidas e a sua aprovação pelo FMI em 20 de Julho, teve inicialmente efeitos positivos nos mercados financeiros russos e aliviou em certa medida a pressão sobre o rublo. Os preços das acções desceram cerca de 30%, e as taxas médias dos BT' s baixaram de mais de 100% para menos de 50%. A 24 Julho, o banco central baixou a taxa de desconto de 80% para 60%. Em conjunto com a aprovação deste programa alargado, e para reduzir os custos do serviço da dívida de curto prazo, o ministério da Finanças trocou BT' s com o valor de mercado de 4,4 biliões de dólares por títulos de longo prazo, acrescentou títulos adicionais no valor de 500 milhões de dólares e alterou os seus empréstimos em rublos para prazos mais alargados, introduzindo novos títulos com maturidades superiores a um ano. No entanto, as melhorias efectuadas nas condições do mercado financeiro foram de curta duração. A confiança estava bastante enfraquecida, sobretudo pela falta de apoio ao programa pela Duma, e

o FMI diminuiu o montante do auxílio dos 5,6 biliões de dólares inicialmente planeados para 4,8 biliões. Também no sector chave da energia, os maiores produtores mostraram grande oposição ao programa e a recolha de impostos de inúmeras companhias petrolíferas foi bastante difícil. O *Sberbank* detido pelo governo tomou a decisão de exigir o pagamento dos títulos à medida que estes expiravam, forçando o governo a pedir dinheiro emprestado a taxas relativamente elevadas para cobrir o serviço da dívida. Ora, tal decisão abalou a confiança de outros investidores na capacidade do governo para, no futuro, pagar a sua dívida. Como resultado, desde a última semana de Julho, as taxas de BT' s aumentaram e o preço das acções caiu novamente. O rublo viu-se também sob grande pressão e caiu, forçando o banco central a intervir em larga escala. As pressões intensificaram-se na segunda semana de Agosto e espalharam-se a todo o sector bancário. A 14 de Agosto, com a média das taxas dos BT' s a rondar os 300%, as reservas internacionais baixaram para cerca de 15 biliões de dólares e os bancos viram-se incapazes de cumprir as suas obrigações de pagamentos. A Rússia enfrentava uma crise em larga escala, tanto bancária como financeira. A 17 as autoridades tentaram responder à crise anunciando várias medidas: uma alteração na política cambial envolvendo uma desvalorização, uma conversão unilateral da dívida governamental de curto prazo em rublos, a suspensão das trocas nos BT' s de mercado, uma moratória de 90 dias no pagamento de muitas das obrigações em divisas do sector privado, um apertar do controlo de fluxos de capitais e medidas para estabilizar o sector bancário, incluindo acordos interbancários. A nova política de taxa de câmbio alterou a banda de 6,0-9,5 rublos por dólar para 5,3-7,1 rublos, evidenciando uma vontade de deixar o rublo depreciar-se de forma significativa, introduzindo maior flexibilidade na banda de flutuação.

A reacção do mercado às novas medidas foi extremamente desfavorável, com os sentimentos negativos exacerbados pela incerteza no que respeita aos detalhes do esquema de conversão da dívida e da moratória. Nos dias que se seguiram ao anúncio, a taxa de câmbio face ao dólar caiu assim como as cotações das acções. Em resposta à forte pressão à baixa do rublo, o Banco Central russo aumentou as taxas *overnight* para 250%, e teve que intervir novamente, e em força, no mercado cambial, com as reservas internacionais a baixarem para 13,5 biliões de dólares a 21 de Agosto. A 26, após fortes intervenções, o Banco Central anunciou que iria suspender a venda de dólares, assim como a comercialização do rublo. Consequentemente no mercado interbancário o rublo começou a ser trocado a um nível de 10-12 rublos por dólar, bem longe da taxa oficial anunciada e do limite superior da nova banda. Também ainda em finais de Agosto, contínuas pressões no sector bancário levaram ao anúncio de duas grandes fusões e à formação de plataformas de pagamentos entre bancos, enquanto o banco central retirava a

licença de um grande banco e impunha a administração temporária no segundo maior banco de depósitos, o *SBS-Agro Bank*. Finalmente, a 2 de Setembro, o Banco Central abandonou a banda da taxa de câmbio, e deixou o rublo flutuar. Acrescentar a estes factores, a Duma rejeitou Chernomyrdin como primeiro-ministro nos primeiros dias de Setembro. Os mercados financeiros permaneceram instáveis e altamente voláteis nas primeiras duas semanas do mês, reflectindo a incerteza acerca da aprovação de um novo primeiro-ministro e acerca do curso futuro da política económica. Após a aprovação parlamentar de um novo primeiro-ministro em meados de Setembro, Y. Primakov, os mercados estabilizaram ligeiramente. À medida que as pressões no sector bancário continuaram, o Banco Central chegou a um acordo pelo qual os bancos poderiam transferir contas de depositantes que assim o autorizassem para o *Sberbank* cujos depósitos eram garantidos pelo Estado e começou a fornecer liquidez adicional para auxiliar o sistema bancário. No final de 1998, não era ainda possível tirar ilações detalhadas das verdadeiras dimensões económicas da crise, sobretudo porque os acontecimentos continuavam a ocorrer numa base diária. Contudo, era indiscutível que as consequências internas iriam ser bastante negativas. A situação orçamental iria piorar e durante algum tempo não deveria ser possível a concessão de créditos do exterior, com excepção do FMI. Para 1999, o produto iria diminuir e as importações teriam que ser ainda mais restringidas. A inflação aumentaria devido aos elevados preços de importação e a estabilização da moeda tornar-se-ia mais difícil com o abandono da taxa de câmbio âncora.

27.3 Da Rússia para o centro d o sistema financeiro dos EUA

Como ser referiu atrás, nos EUA e na década de 80, as crises no sistema bancário tradicional (os *Money Centre Banks*, os Bancos Comerciais regionais, as *Savings & Loans* etc), a liberalização do sistema financeiro e a forte redução dos impostos sobre as camadas mais afluentes da sociedade norte americana deram origem a uma mudança substancial do Sistema financeiro, reforçando o papel dos mercados de capitais no financiamento da economia, atribuindo aos fundos mutuos um papel chave nos mercados monetários e aos fundos mobiliários nas bolsas de valores e reforçando a importância do investidores institucionais (desde os fundos de pensões às companhias de seguro), mas também com o reforço de três tipos de *pools* de capitais privados que iriam ganhar um papel muito mais incisivo na esfera financeira dos EUA na década de 90. Eram os Fundos de Capital de Risco, *Privaty Equity Funds* e os *Hedge Funds*. Os *Hedge Funds* são pois fundos de investimento privados de capital fechado não cotados na Bolsa, intervindo em todos os mercados de activos financeiros, procurando atingir rendibilidades

mais elevadas que outros tipos de investidores recorrendo a operações de maior risco que estavam vedadas a esse outros tipos de investidores, utilizando para tal níveis muito elevados de alavancagem financeira, recorrendo em larga escala a produtos derivados e privilegiando, em muitos casos as transacções de activos a descoberto, por forma poderem ampliar o impacto dessa mesma alavancagem. Entre os *Hedge Funds* que apostaram em estratégias de arbitragem (em contraste com as estratégias direccionais dos Macro Funds referidos anteriormente) um fundo se destacou na 2ª metade da década de 90, o LTCM, *Long Term Capital Management* lançado em 1994 por um grupo de *general partners* que reunia dos mais talentosos operadores vindos de grandes bancos de investimento como o Salomon Brothers e dois Prémio Nobel.

27.3.1. O Long Term Capital Management (LTCM) e a Crise Financeira da Russia

O LTCM foi criado com um capital de 1,3 biliões de dólares, sendo a contribuição de capital dos seus *general partners* de 100 milhões. Pagas as despesas de funcionamento o Fundo remunerou os seus investidores em 1994 com 19,9% de retorno, com 42,8% em 1995, 40,8% em 1996 e 17,1 % em 1997, ano no final do qual o capital investido no fundo atingia já 7 biliões de dólares. Em Dezembro de 1997 invocando menores oportunidades de negócio após a crise asiática e seus impactos, o fundo devolveu 2,7 biliões aos investidores e ficou com o remanescente para actuar. A estratégia de negócio mais característica do LTCM teria sido a de obter “posições longas” em obrigações que considerava estarem subavaliadas e “posições curtas” em obrigações que considerava estarem sobreavaliadas pelos mercados. E mais especificamente o Fundo comprava (ou entrava em contratos de derivados que replicavam a compra, sem ter de haver desembolsos) obrigações de elevado rendimento mas pouco líquidas (ou seja com volumes de transacção mais reduzidas e/ou transaccionadas em mercados de menor dimensão) como eram as obrigações emitidas por Estados de países com economias emergentes ou em transição, obrigações garantidas por hipotecas emitidas por pequenos Estados europeus como a Dinamarca, ou obrigações de empresa *junk*. Ao mesmo tempo vendia *short* ou recorria a contratos derivados que replicavam essa venda, obrigações com menores rendimentos mas mais líquidas, como as obrigações do tesouro dos EUA. Em finais de 1997 e início de 1998 a aposta do LTCM, em parte como consequência da crise asiática, era a de que o *spread* entre os rendimentos de obrigações com maiores riscos e as obrigações de menor risco se iriam reduzir durante o ano de 1998. Para poder explorar mesmo as pequenas variações de *spreads* o LTCM recorreu a dois mecanismos de alavancagem em grande escala: por um lado, dispondo de capitais de cerca de 5 biliões de dólares, conseguiu obter 125 biliões de dólares de empréstimos junto de bancos de investimento

e de grandes holdings bancários, o que representava uma alavancagem de 20 para 1, raramente atingida naquele período; e por outro lado recorreu a um volume maciço de contratos derivados para se proteger, nomeadamente através de *swaps* de taxas de juro pelos quais se comprometia a pagar periodicamente uma *fee* a uma instituição contraparte se os *spreads* entre os tipos de obrigações aumentassem em vez de diminuírem como consideravam que deveria acontecer, recebendo dessa entidade contraparte pagamentos se a evolução fosse no sentido da sua aposta, ou seja de que os *spreads* se iriam reduzir.²²⁶ Ora na primavera de 1998 o impensável começou a acontecer. A crise asiática não só não se reduziu em escala, mas ampliou-se e a queda brutal dos preços do petróleo precipitou o *default* da Rússia. As contrapartes de derivados puderam invocar um caso de força maior para não cumprir a sua parte desse contratos. Por outro assistiu-se nos mercados a uma fuga para a qualidade, com os investidores a desfazerem-se em massa de obrigações de maior risco, que se desvalorizavam nos mercados, assistindo-se a uma elevação dos *spreads* fora de vulgar²²⁷. Estava em curso uma vaga de fundo de sentido inverso à que o LTCM apostara. Em meados de Setembro de 1998 a *equity* do fundo, devido aos prejuízos descera dos 5 biliões para os 600 milhões e começou a supor-se que outros fundos estariam a atravessar situações semelhantes, levando muitos dos respectivos contrapartes a exigir mais colaterais. Caso os *Hedge Funds* tivessem que se desfazer de activos para responder a essas exigências, mais rápida seria a desvalorização desses activos que entravam nas “carteiras” de muitas outras instituições financeiras, ameaçando desencadear uma "cascata de prejuízos".

A Reserva Federal, face á paralisação dos mercados interbancários, decidiu organizar uma operação de salvamento do LTCM que envolveu os maiores bancos de investimento e holdings bancários dos EUA e bancos europeus que mais directamente estavam expostos ao colapso: Entre eles os nomes mais célebres de Nova Iorque - como Goldman Sachs, Morgan Stanley, Merrill Lynch, Lehman Brothers, Dean Witter, J.P.Morgan, Chase Manhattan, e os europeus UBS, Barclays, Credit Suisse, Deutsche Bank, BNP Paribas e Societé Générale O pânico tomou conta dos mercados com os investidores a desfazerem-se das obrigações de maior risco.

Esta crise revelou algo de novo, que seria demonstrado com ainda maior visibilidade 10 anos depois: os bancos de Investimento e as *holdings* bancários com operações de bancos de

²²⁶ Para se ter uma ideia dos montantes envolvidos no início de 1998 o valor nominal dos contratos de derivados em que o LTCM estava envolvido atingia mais de 1 trilião de dólares. Ou seja o fundo teria elevados retornos se os *spreads* entre os rendimentos das obrigações de economias emergentes ou em transição se reduzissem face aos rendimentos de obrigações do tesouro dos EUA.

²²⁷ De acordo com o índice elaborado pelo JPMorgan os *spreads* nos *yields* das obrigações das economias emergentes face aos das obrigações dos EUA atingiam os 17,8 pontos de percentagem a comparar com os *spreads* que tinham stido de 3,3 p.p em Outubro de 1997 e de 6p.p em Julho de 1998.

investimento tinham-se tornado nos fornecedores maciços de crédito aos *Hedge Funds* e passado a funcionar como contrapartes de muitas dos seus contratos derivados. Devido à alavancagem dos *Hedge Funds* e à rede de contratos derivados que teciam, o seu colapso “punha em contacto” numa "cascata" que se podia tornar imparável as principais instituições financeiras dos EUA, colocando em risco o seu sistema financeiro. A operação privada de resgate orquestrada pela Reserva Federal pode, desta vez, travar este risco. Mas vários dos *Money Center Banks* dos EUA, quer os que participaram no resgate, quer outros que não o tendo feito viram as suas capitalizações bolsistas baixar vertiginosamente, atingidas pelo impacto da crise do LTCM (casos do CHASE e do CITICORP) ou a sua situação financeira ser duramente atingida pelo envolvimento no LTCM de outras entidades a quem haviam concedido empréstimos (caso do Bank of America) mudaram de propriedade de 1998 a 2000. O facto de em vários dos casos os Bancos que foram adquiridos terem sido os que deram a designação à nova entidade bancária (por serem mais conhecidos) tornou menos patente esta grande transferência de propriedade accionista que ocorreu na sequência da crise do LTCM. Basta recordar que se o Bankers Trust foi adquirido pelo Deutsche Bank e deixou de existir, o Bank of America foi adquirido por um banco super regional - o Nations Bank da Carolina do Norte (a nova entidade manteve a mesma designação de Bank of America), o Chase (que não era outro senão o Chemical Bank que havia adquirido o Chase Manhattan) adquiriu o JP Morgan passando a designar-se-se por JPMorgan Chase ou ainda o grupo Travellers que propôs uma fusão ao Citicorp.

27.4 Os capítulos finais da desregulamentação do sistema financeiro iniciado na década de 80: a revogação do *Glass Steagall Act*

O processo de desregulamentação do sector bancário dos EUA ficou no essencial concluído com o Riegle- Neal Act de 1994 que autorizou de forma generalizada a expansão dos bancos para além das fronteiras dos Estados em que estavam sediados e a constituição de redes nacionais de agências bancárias e em 1999 pela lei que revogou o *Glass Steagal Act* de 1933 ao fim de 12 tentativas fracassadas que ocorreram nos 25 anos anteriores, passando a ser permitida constituição de grupos financeiros com actividades na banca comercial, na banca de investimento, na actividade seguradora e em outras actividades de gestão de activos.

27.4.1. O longo processo que levou à revogação do *Glass Steagal Act* - iremos esta última iniciativa de desregulamentação para de seguida falar das transformações na configuração empresarial do sistema financeiro dos EUA no seu topo. Desde a década de 70 que se havia

assistido a um movimento por parte dos bancos de investimento (*brokers dealers*) no sentido de entrarem no território tradicional dos bancos comerciais a partir da oferta de contas em *money market funds* remuneradas com juros, que permitiam a emissão de cheques e davam acesso a cartões de débito e crédito. Na década de 80 marcada pelo processo de desregulamentação do sector dos bancos e serviços financeiros assistiu-se ao intensificar de esforços no Congresso, por parte de diversos lobbies do sector bancário, no sentido da revogação do *Glass Steagal Act* que impedia a oferta de um conjunto de serviços financeiros aos bancos comerciais e aos *holdings* bancários que os detinham, serviços que a maior parte dos quais podia ser prestado pelas respectivas filiais na Europa. Por mais do que uma vez o Congresso esteve à beira de votar essa revogação mas a impossibilidade de alcançar um acordo final entre as propostas da Câmara de Representantes e do Senado goraram essas tentativas.

Uma questão fundamental a ter em conta para compreender a pressão á revogação do *Glass Steagal Act* é a de que, enquanto na altura da passagem dessa legislação na década de 30 os bancos comerciais dominavam o sistema financeiro, já na década de 90 a situação era muito diferente. Tendo-se assistido a uma redução drástica da parte dos bancos comerciais no total dos activos detidos pelo sistema financeiro dos EUA, traduzindo uma perda de importância da intermediação bancária em favor do papel mais central dos mercados de capitais no financiamento da economia. Esta evolução fez com que os próprios bancos comerciais em vez de terem as suas receitas tão dependentes do *spread* entre as taxas de juro pagas aos depositantes e as taxas de juro dos empréstimos concedidos passassem a contar muito mais com as remunerações de serviços como a gestão de activos ou a gestão de risco, de tal modo que no final da década as receitas não ligadas ao diferencial de taxas de juro já representavam mais de 40% do resultados operacionais dos bancos com mais de 1 bilião de dólares de activos e mais de 25% nos bancos com activos abaixo desse limiar. Assim se compreende que, enquanto não foi possível revogar o *Glass Steagal Act* tenham sido dados passos por parte da Reserva Federal (que tinha e tem a responsabilidade de monitorização prudencial sobre a banca comercial) no sentido de liberalizar o acesso dos bancos comerciais a actividades que tinham sido até então proibidas, graças a sucessivas reinterpretações da Secção 20 do *Glass Steagal Act* e que começaram por permitir aos bancos comerciais negociar em papel comercial, obrigações municipais e obrigações garantidas por hipotecas, desde que em conjunto este tipo de operações não ultrapassassem os 5% do rendimento operacional bruto dos bancos comerciais. A chegada de Alan Greenspan à Presidência da Reserva Federal em 1987 veio dar maior ímpeto a este processo, tendo-se verificado o alargamento desse limite, primeiro para os 10% e até aos 20%.

Grandes *holdings* bancários como JP Morgan, Citicorp ou Bankers Trust estiveram na primeira linha das iniciativas no sentido de alargar esses limites. Por outro lado foi-se assistindo a dois outros processos: a) desde o principio dos anos 80 empresas do sector de seguros e da banca de investimento foram adquirindo bancos comerciais para posteriormente deixarem de receber depósitos à ordem e conceder empréstimos comerciais, transformando-se no que se passou designar *nonbanks banks* que se defrontavam com muito menos restrições nas suas operações comerciais do que os *depository banks* tradicionais (bancos recebendo depósitos e concedendo empréstimos). Já na década de 90 observa-se uma sucessão de aquisições de *brokers dealers* por *holdings* bancários com bancos comerciais, seguradores norte americanos e grandes bancos universais europeus²²⁸. Em 1998 o Grupo segurador Travellers propôs ao Citicorp uma fusão que se concretizou em Abril dando origem ao Citigroup , tendo sido autorizada pela Reserva Federal em Setembro de 1998 e dando origem ao primeiro grupo financeiro com actividade na banca comercial, na banca de investimento (cada um dos intervenientes tinha adquirido *brokers dealers* anteriormente) e no *underwriting* de seguros. Refira-se que esta fusão foi autorizada sob condição de nos dois anos seguintes haver uma nova lei que revogasse o *Glass Steagal Act*, sem o que a nova entidade tinha que se desfazer dos negócios que entrassem em choque com as regras existentes. Em Novembro o Congresso acabou por alcançar uma plataforma de consenso para essa revogação com a passagem do *Financial Services Modernization Act*, também conhecido pelos apelidos dos seus três subscritores, *Grammm Leach Billey Act*. O Presidente Clinton assinou seguidamente essa Lei, de acordo com a qual as subsidiárias financeiras dos *holdings* bancários tradicionais passaram a poder operar na maior parte das actividades financeiras (com algumas excepções como o *underwriting* de seguros, ou os fundos de investimento imobiliário) mas era permitida, por outro lado, a formação de uma nova categoria de entidades *holdings*, que poderiam deter bancos como subsidiárias e ter outras subsidiárias que podiam operar em todas as outras actividades financeiras, incluindo naquelas em que as subsidiárias financeiras dos *holdings* bancários não podiam estar presentes.

A nova Lei determinou um novo quadro de regulação para estas novas entidades, de acordo com o principia da "regulação funcional" segundo a qual as actividades bancárias de um *holding financeiro* eram reguladas pela Reserva Federal, enquanto as actividades das subsidiárias

²²⁸ A título de exemplo o Bankers Trust foi o primeiro holding bancário a adquirir um *broker dealer* –o Alex Brown &Co; o Citicorp adquiriu o Schrodgers e o Smith Barney; o Chase Manhattan adquiriu o Hambrecht &Quist; o grupo segurador Travellers adquiriu um dos mais conhecidos, o Salomon Brothers; para além de se ter assistido a uma série de aquisições de *brokers dealers* por bancos europeus (nomeadamente os suíços Crédit Suisse e UBS e os canadianos Royal Bank of Canada e Canadian Imperial Bank).

com actividade em títulos eram reguladas pelas entidades que regulavam em geral esse tipo de actividades como era o caso da *Securities and Exchange Commission* (SEC), o mesmo se passando com actividades de seguros com os respectivos reguladores. Algumas actividades que os bancos vieram a desenvolver em larga como as operações com os derivados, as *asset backed securities* e várias outras foram isentas de regulação pela SEC. De acordo com a lei no caso de novos produtos híbridos a SEC, a Reserva Federal deveria definir e estabelecer regras gerais para os novos produtos, antes de procurar regular as vendas desses novos produtos pelos bancos.²²⁹

Os anos de 1994 e 2000 foram pois marcados por uma mudança na configuração empresarial do topo do sector bancário que resultou da última fase da desregulamentação dos serviços financeiros, num contexto de perda de importância da intermediação bancária tradicional, tal como referimos atrás. Assim: a) consolidaram-se alguns bancos comerciais Super regionais mediante dezenas de fusões e aquisições de bancos locais e de algumas fusões entre bancos regionais de maior dimensão;²³⁰ b) os antigos Money Center Banks experimentaram um intenso processo de fusões e aquisições que envolveu o Manufacturers Hannover que foi adquirido pelo *Chemical Bank*, enquanto o JPMorgan se fundia em seguida com o *Chemical Bank* para, depois, ser adquirido pelo *Chase Manhattan* dando origem ao gigante JPMorgan Chase ; por seu lado o *Bank of New York* fundiu-se com o *Mellon Bank*; para além deste processo de fusões três dos *Money Center Banks* acabaram adquiridos, dois deles após crise do *Long Term Capital Management*: o *Bank of America* adquirido pelo *Nations Bank* da Carolina do Norte e o *Bankers Trust* adquirido pelo *Deutsche Bank* c) alguns dos Superregionais acabaram mesmo por chegar ao topo através de aquisições ou fusões com *Money Center Banks*, como aconteceu com o *Nations Bank* que adquiriu o *Bank of América* e o *Bank One* que se fundiu com o JP Morgan Chase.

27.4.2 A configuração empresarial no sector financeiro dos EUA na passagem de milénio - convém recordar que o sistema financeiro dos EUA desempenha dois tipos de funções distintas que explicam dimensão que atingiu no conjunto da actividade económica dos EUA: uma dirigida á economia territorial dos EUA, as famílias e empresas locais, outra de carácter global incluindo

²²⁹ Refira-se que esta solução regulatória haveria de se tornar chave nos desenvolvimentos que culminaram com a crise do crédito hipotecário *subprime* que referiremos adiante.

²³⁰ De entre estes Super regionais podem destacar-se a título de exemplo o *Bank One* , o *First Chicago*, o *US Bancorp*, o *First Union Corp* , o *Nations Bank Corp* , o *NBD Bancorp*, o *Wachovia Corp*, o *Wells Fargo*, o *Firststar Corp* etc; a partir de 1998 assistiu-se a um processo de fusões e aquisições entre estes bancos Super regionais, de que foram exemplos a aquisição do *Wachovia Corp* pelo *First Union Corp* (mantendo a designação do primeiro), a aquisição do *Wells Fargo* pelo *Norwest* (mantendo a designação do primeiro), a aquisição do *US Bancorp* pelo *Firststar*; a aquisição do *First Chicago* pelo *Bank One* que acabou comprado por outro Super regional o *Norwest Corp*.

a função de canalizar para os EUA as poupanças mundiais, colocar as poupanças institucionalizadas dos americanos nas aplicações com mais vantagens a nível global e apoiar a presença mundial das empresas multinacionais dos EUA. Ao fim de mais de vinte anos de crises e transformações, o sistema financeiro dos EUA estava organizado em torno de um conjunto de entidades que se podem agrupar em distintos *clusters*. (Figura 7)

Podemos começar por identificar um *cluster* de entidades que gravita em torno da gestão das poupanças, do património e do endividamento das famílias (se bem que algumas dessas entidades também estejam envolvidas no financiamento de PME's e de actividades locais). Esse *cluster* integrava: a) os Bancos Comerciais – que recebem depósitos e concedem empréstimos às famílias (crédito de consumo e crédito hipotecário, nomeadamente) e às empresas (sobretudo crédito para necessidades de tesouraria); b) as *Savings & Loans* – que começaram por ser entidades que recebendo depósitos estavam exclusivamente orientadas para o crédito hipotecário, mas que diversificaram a sua actuação, disso resultando uma crise de proporções gigantescas no final dos anos 80 que levou ao encerramento de muitas delas; c) os Bancos Hipotecários (*mortgage bankers*) – entidades especializadas na concessão de crédito hipotecário, mas que não recebem depósitos, financiando-se junto de entidades que transformam *pools* de hipotecas em obrigações e as colocam no mercado de capitais ou junto de grandes intermediários financeiros integrados; d) as GSE, *Government Sponsored Enterprises*, *Fannie Mae*, *Freddie Mac* e GM que ocupam o lugar central no mercado hipotecário dos EUA reunindo *pools* de hipotecas que adquirem aos bancos comerciais, às *Savings & Loans*, aos bancos hipotecários, etc. e as transformam em obrigações que colocam no mercado dos EUA e global transmitindo-lhes uma garantia implícita que lhes advém do seu carácter de empresas patrocinadas pelo Governo; e) os Fundos de Pensões, que constituem a espinha dorsal do sistema de pensões dos EUA para os quais descontam os cidadãos, ou num quadro ocupacional ou individual; estes investidores institucionais aplicam as poupanças recebidas em títulos das empresas, acções e obrigações, títulos do tesouro e aplicações de maior risco e remuneração; e as suas carteiras de títulos são geridas em termos globais; f) as Companhias de Seguros de Vida na vertente em que cobrem diversos riscos dos indivíduos e das famílias, recebem destas poupanças e aplicando-as em instrumentos financeiros ou activos imobiliários (vd. imobiliário não residencial); g) os Fundos Mobiliários que cresceram exponencialmente durante a década de 90 e que mobilizam parte das poupanças das famílias, aplicando-as em múltiplos activos nos mercados de capitais, com destaque para as acções de empresas.

Existe outro *cluster* em torno das actividades de maior risco e/ou de forte componente de internacionalização de que se destacavam: a) os bancos de investimento independentes – (*brokers dealers*) concentrados em *Wall Street*, não recebendo depósitos, não podendo aceder a linhas de crédito da Reserva Federal, mas também não sendo supervisionados por esta, os bancos de investimento tradicionalmente tinham a sua actividade centrada nas operações sobre títulos – privados e do tesouro – podendo ter carteiras de sua propriedade; os maiores entre eles eram operadores globais que desempenhavam um papel crucial nas operações que envolvem mudanças de propriedade (fusões e aquisições por exemplo); com o tempo vieram a reforçar o seu papel de financiadores directos de outras entidades com forte perfil de risco, para isso recorrendo ao mercado monetário; os cinco maiores eram *Morgan Stanley, Goldman Sachs, Merrill Lynch, Lehman Brothers e Bear Stearns*; b) Os grandes intermediários financeiros integrados – vários deles antigos *Money Center Banks* que ganharam dimensão mundial desde os anos 60 – sendo actualmente intermediários financeiros estreitamente ligados ao financiamento das grandes empresas multinacionais e dos Estados; integram funções complementares na área dos seguros ou da gestão de activos e fortunas e foram adquirindo o controlo de bancos de investimento (ou foram comprados por algum destes) e desde 1999 puderam passar a intervir directamente no tipo de operações típicas dos bancos de investimento; mantêm uma actividade de banca comercial e estão fortemente implantados na emissão cartões de crédito e débito; recolhem depósitos, embora se financiem maioritariamente no mercado monetário e no mercado de capitais, tal como os bancos de investimento; acedem directamente a linhas de crédito da Reserva Federal que exerce as actividades de supervisão sobre a sua actividade; os mais conhecidos eram o *JPMorgan Chase, Citigroup, Bank of America, Wells Fargo e Wachovia, etc.*; c) os *pools* de capitais privados orientados para operações de maior risco – os fundos de capital de risco, os *hedge funds* e os *private equity funds*, que têm como investidores as grandes fortunas, para além de investidores institucionais e outras entidades; financiam-se no mercado monetário e recorrem ao apoio dos bancos de investimento e dos grandes intermediários financeiros integrados.

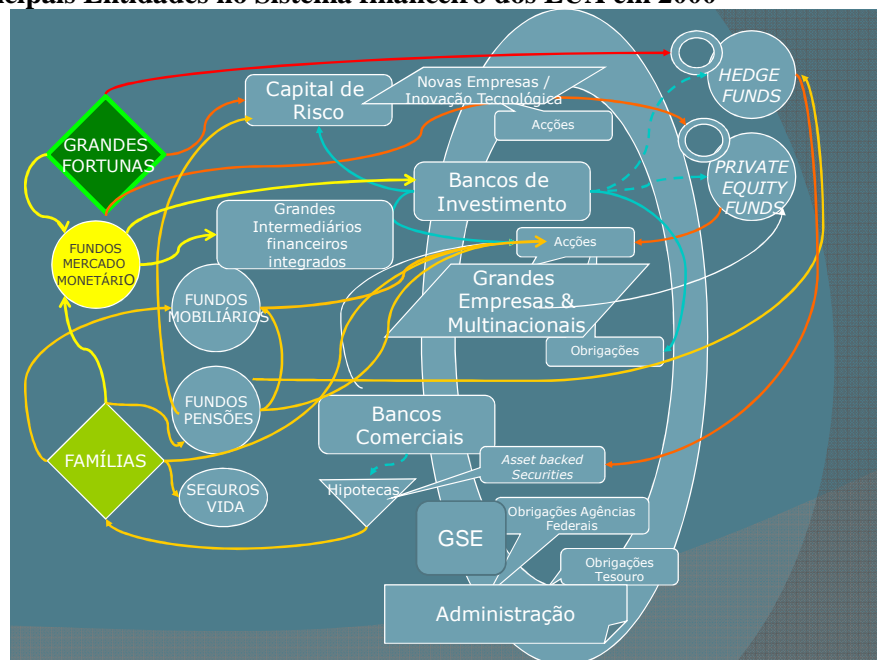
A BANCA DE INVESTIMENTO NOS EUA E A SUA TRANSFORMAÇÃO DESDE A DÉCADA DE 80

Os bancos de investimento são intermediários financeiros que têm tradicionalmente como negócio básico a subscrição e o <i>market making</i> de activos financeiros destinados a transacção pública quer dos privados – das acções e obrigações de grandes empresas multinacionais aos IPO de empresas inovadoras apoiadas por entidades de capital de risco – quer dos Estados, bem como a colocação privada de acções e obrigações.
--

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ✓ Com a globalização, a desregulamentação e a titularização maciça de todo o tipo de activos os bancos de investimento têm vindo a ampliar dramaticamente as suas actividades ✓ Novas funções como a intervenção-chave nas Fusões e Aquisições; ✓ Novos produtos associados à gestão do risco como os produtos derivados; ✓ Novas técnicas, como a titularização de activos tradicionalmente ilíquidos como certo tipo de hipotecas, cartões de crédito ou crédito para a aquisição de automóveis; |
|---|

- ✓ Crescentes relações com novos tipos de actores que se desenvolveram desde os anos 80 – *private equity* e *hedge funds* – que são muito procurados por serem orientados para as transacções, estarem em movimento “perpétuo”, enfrentarem elevados risco e mobilizarem avultadíssimas quantidades de financiamentos nas suas operações e gerarem elevadas comissões nos vários serviços que os bancos de investimento fornecem;
- ✓ Papel crescente de aconselhamento financeiro a grandes investidores institucionais como fundos de pensões ou companhias de seguros de vida;
- ✓ Gestão de grandes fortunas e gestão de activos de particulares;
- ✓ Presença em novas praças financeiras como Hong Kong ou em novos mercados como a China.
- ✓ Os bancos de investimento foram objecto de uma vaga de fusões e aquisições que apenas deixou em 2000 cinco grandes operadores independentes em *Wall Street* – *Morgan Stanley*, *Merryl Lynch*, *Goldman Sachs*, *Lehman Brothers* e *Bear Stearns*. Para além dos de menor dimensão que foram adquiridos por estes cinco, vários outros foram adquiridos por bancos europeus.

Figura 7. Principais Entidades no Sistema financeiro dos EUA em 2000

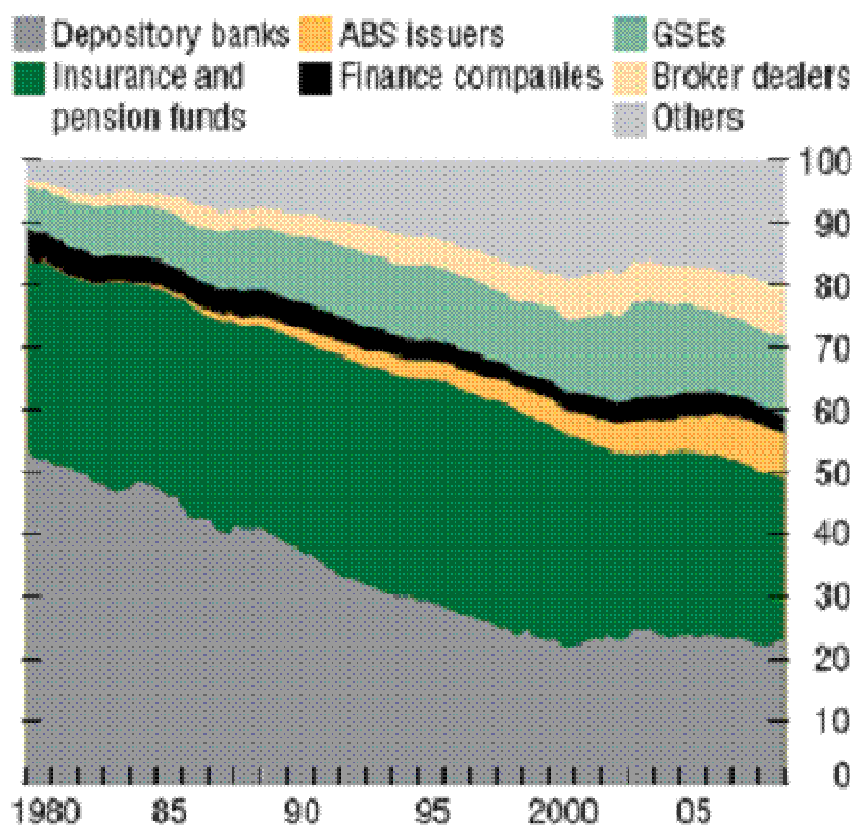


Fonte: Elaboração do Autor

Entre estes dois *clusters* existiam fundos do mercado monetário (*money market funds*) que têm vindo a tornar-se numa peça chave da intermediação financeira nos EUA . Operam no mercado monetário por grosso (*wholesale market*), recebem poupanças das empresas e dos particulares e financiam a curto prazo outras entidades financeiras ou empresas, podendo exigir em contrapartida garantias materializadas em activos que estas entidades geram ou possuem; são os dinamizadores dos mercados de papel comercial, instrumento crucial no financiamento corrente das empresas; tendo substituído em grande parte os bancos comerciais nesta última função. Um terceiro *cluster* é composto pelo Estado enquanto emissor de dívida pública, mas integra igualmente Empresas patrocinadas pelo Estado na área do crédito hipotecário (as GSE’s *Fannie Mae*, *Freddie Mac* e *Ginnie Mac* que, como vimos, estão também presentes no primeiro *cluster*); as seguradoras *monoline* tradicionalmente orientadas para o seguro das obrigações

emitidas pelos Estados e municípios, e ainda várias instituições financeiras de carácter sectorial – habitação, agricultura, PME’s, crédito à exportação, etc. Se quisermos destacar uma evolução crucial do sistema financeiro dos EUA, desde 1980, podemos destacar a evolução no sentido da perda de importância da intermediação bancária e do claro reforço dos mercados de capitais e dos investidores institucionais. Essa evolução está bem patente no Gráfico III, incluído na publicação *Global Financial Stability Report 2008* do FMI em que se constata a redução da parte dos bancos comerciais (*depository banks*) no conjunto dos activos detidos pelo sector financeiro em favor das instituições mais directamente ligadas ao mercado de capitais e à titularização, desde os mais tradicionais Fundos de Pensões e Companhias de Seguros até aos emissores de títulos garantidos por activos, aos fundos de investimento (*finance companies*), bancos de investimento e GSE.

Gráfico 12. Distribuição dos activos detidos pelo sector financeiro dos EUA por tipo de instituições



Source: U.S. Board of Governors of the Federal Reserve System.
 Note: Government-sponsored enterprises (GSEs) include agency- and GSE-backed mortgage pools. Broker dealers include funding corporations. ABS = asset-backed security.

Fonte: *Global Financial Stability Report 2008*, FMI

A Globalização veio transformar de forma significativa a relação de forças entre estas entidades. À medida que as famílias americanas reduziam a sua poupança discricionária (já que mantinham uma poupança em torno da habitação, pensões e seguros) aumentava o papel dos capitais vindos do exterior dos EUA (e das poupanças que os originavam) como peça fundamental do financiamento do défice corrente. Mas, enquanto as poupanças das famílias seguiam tradicionalmente os canais dos bancos comerciais e das *savings & loans*, os capitais vindos do exterior orientavam-se para os instrumentos transaccionados no mercado de capitais, reforçando de forma impressionante os principais operadores neste mercado (bancos de investimento, grandes intermediários financeiros integrados, e mesmo os fundos vocacionados para operações de maior risco).

SECÇÃO VII - OS EUA E A REVOLUÇÃO TECNOLÓGICA PÓS GUERRA- FRIA

CAPÍTULO 28 - A ECONOMIA DOS EUA, A MUDANÇA ESTRATÉGICA E O *BOOM* TECNOLÓGICO

A década de 90 marcou nos EUA uma relação forte entre a evolução estratégica e militar e a economia: **1)** mudança radical na situação estratégica, com a implosão da URSS e o fim da Guerra- fria suprimindo a corrida aos armamentos nucleares ofensivos e permitindo reduzir despesas militares; **2)** revolução na arte da guerra convencional, pela primeira vez demonstrada na guerra do Golfo (embora numa relação de forças particularmente favorável aos EUA e seus aliados), definindo um novo paradigma centrado na conhecimento em tempo real do campo de batalha, na centralização da informação e comando e na descentralização da actuação, na utilização crucial do poder aéreo completado pela utilização dos submarinos como plataformas de lançamento de mísseis de cruzeiro com armamento convencional e na utilização maciça de armas inteligentes e de grande precisão, estabilizando parâmetros para futuros intervenções militares dos EUA e permitindo uma reestruturação do aparelho de defesa dos EUA; **3)** Uma racionalização do complexo militar industrial, respondendo à redução das encomendas de armamento estratégico e recentrando-se nas sistemas e tecnologias que suportam as novas concepções militares, libertando em larga escala recursos humanos altamente qualificados e abrindo oportunidades de inovação empresarial; **4)** Uma vaga de inovações, como as que têm caracterizado os pós guerras, fornecendo á economia um potencial de inovação estrutural, de inovações tecnológicas e organizativas (com os respectivos modelos de negócio inovadores)

levando ao surgimento de actividades completamente novas cujo crescimento também amplia sectores que já anteriormente existiam e cujas tecnologias haviam sido decisivas na obtenção das vitórias nas referidas guerra; estas novas actividades não crescem à custa de sectores existentes mas abrem novos campos de investimento. No caso dos EUA a *internet* surgiu como a mais conhecida dessas inovações.

28.1 A 2ª Guerra do Golfo e a Revolução na Guerra Convencional

A 2ª guerra do Golfo, lançada para libertar o Kuwait da ocupação pelas tropas do Iraque, e reduzir o risco de repetição de agressões a estados vizinhos foi uma guerra de curta duração: iniciou-se em 17 de Janeiro de 1991 e estava terminada a 28 de Fevereiro sendo que só a 24 de Fevereiro é que as forças terrestres lançaram a sua ofensiva final. O Vice Marechal do Ar R.A Mason²³¹ sintetizando a condução da guerra do Golfo afirmava que “*a guerra do Golfo tinha sido a apoteose do poder aéreo do século XX*” e o General Colin Powell declarava no Comité das Forças Armadas do Senado em 21 de Fevereiro de 1991, dias antes da ofensiva terrestre final da guerra que “*o poder aéreo foi até agora o factor militar decisivo e espero que continue a sê-lo até ao fim da campanha, mesmo quando as forças terrestres e anfíbias sejam adicionadas à equação. Se há algo que espero é que o poder aéreo seja ainda mais decisivo nos dias e semanas que se seguem*”.E como diriam peritos militares dos EUA procurando caracterizar o que se passara em termos de guerra terrestre”.A guerra de Golfo foi uma batalha terrestre na qual o Iraque combateu de forma consistente e exclusiva uma estratégia de atrição e os EUA e as forças aliadas utilizaram de forma consistente e exclusiva uma estratégia de movimento.

28 1.1. O poder aéreo e o espaço. Factores decisivo na vitória na Guerra do Golfo - de acordo com as opiniões atrás referidas, a guerra foi ganha com base no poder aéreo, nos mísseis de cruzeiro e das armas inteligentes. A aviação militar incluindo pela primeira vez os bombardeiros *stealth* e uma multiplicidade de plataformas aéreas para comando e controlo das operações e para a guerra electrónica, mísseis de cruzeiro lançados de submarinos e o recurso maciço a diversos tipos de mísseis e de munições de precisão permitiram, logo no inicio, e depois ao longo do conflito: **a)** obter a supremacia aérea para os aliados, destruindo as defesas aéreas, cegando a e ensurdecendo a força aérea iraquiana e destruindo nas suas bases uma parte da aviação mais moderna de que dispunha; **b)** atacar o que se supunham ser os locais de

²³¹ MASON, R:A, "The Air war in the Gulf" Survival Vol XXXIII Number 3 , May/June 1991, Ed. Brassey for the IISS London 1991

armazenamento ou produção de armas químicas; **c)** responder à vaga de lançamento de mísseis SCUD, localizando e destruindo os lançadores com que o Iraque no dia seguinte ao início do combate quis alargar o conflito a Israel, ao mesmo tempo que tentava atingir as bases aliadas na Arábia Saudita; **d)** cortar as linhas de abastecimento do exército iraquiano no Kuwait (500mil homens); **e)** fustigar as concentrações de tanques do adversário, destruindo em vários escalões essas forças utilizando aviões especializados e helicópteros de ataque; **f)** desminar grandes superfícies de terreno graças à utilização de bombas *fuel air* lançadas pela aviação. Ao fazer um balanço do que teria sido mais relevante em termos de *hardware* militar usado pelo poder aéreo, Mason destacava: **a)** o impacto da guerra electrónica revelou-se decisivo e omnipresente pois criou oportunidades para a surpresa táctica e permitiu captar em favor dos aliados o nevoeiro e atrição de um combate de alta tecnologia; **b)** os aviões AWACS, permitiram a centralização do comando e controlo com base em informação em tempo real do campo de batalha e revelaram mais influência na condução e nos resultados da campanha aérea do que qualquer dos sistemas de armas utilizado; **c)** a tecnologia *stealth*, que permite a evasão face aos radares inimigos) utilizada pela primeira vez com os bombardeiros F-117 teve um enorme impacto na planeamento e *targeting* e na gestão dos riscos de destruição das próprias forças aéreas aliadas, **d)** a possibilidade de dispor de plataformas aéreas preparadas para o combate *all weather* e capazes de desempenhar múltiplas funções; **d)** as munições com guiamento de precisão revelaram-se extraordinariamente custo-efectivas em termos de número de saídas exigidas á aviação para destruição de alvos, ao volume de munições necessárias, às exigências de pessoal e infra-estruturas de apoio e não obstante algumas excepções revelaram-se altamente eficazes na redução dos danos colaterais contra pessoas e estruturas civis; **e)** a importância dos helicópteros de combate como o Apache e dos mísseis que transportavam, Mavericks e Hellfire por exemplo; **f)** o efeito multiplicador de forças resultante da utilização em larga escala do reabastecimento em voo, ao aumentar o raio de acção da aviação táctica tornando o seu uso possível para fins estratégicos; ao permitir aos caças interceptores manterem-se em patrulha de combate por mais tempo; ao dar ás saídas ofensivas maior profundidade, flexibilidade nas rotas e capacidade para transportar mais munições, **g)** a importância da informação recolhida pelos satélites, embora com limitação de não estar sempre disponível (dependendo da posição dos satélites nas suas órbitas em cada momento).

Observando as lições retiradas da guerra terrestre por peritos militares dos EUA²³², além de referirem o facto decisivo de disporem de meios humanos muito melhor preparados: **a)** os sistemas mais avançados de radar como o JSTAR (*Joint Surveillance Target Attack Radar System*), que foi utilizado nas operações embora estando ainda em fase de desenvolvimento e que permitia ver os veículos inimigos numa área de 80 mil km² e passar de imediato a informação para os comandantes no terreno e na aviação; **b)** o sistema de posicionamento global GPS que forneceu pela primeira vez indicações de localização de elevadíssima precisão e que foi decisivo para a rapidez dos movimentos, **c)** a superioridade dos equipamentos como os tanques M1 e da sua artilharia - mais rápidos, com maior precisão de tiro e capazes de disparar em movimento a elevada velocidade; os novos veículos blindados de transporte de tropas como o Bradley ou o hoje famoso Humvee como substituto do lendário *Jeep* e os sistemas de lançamento múltiplo de *rockets*. Ou seja, o investimento de I&D realizado desde a década de 70 para revolucionar a guerra convencional, com a introdução maciça de tecnologias de informação, teledetecção, comunicações e computação em tempo real, tiveram a sua primeira grande experiência conjunta na guerra do Golfo, embora em circunstâncias particularmente favoráveis.

28.1.2. Indústrias de Defesa. Uma rápida consolidação nos EUA - as indústrias da Defesa (e do Espaço) que desempenharam um papel chave no período da Guerra-fria para o desenvolvimento de um vasto conjunto de tecnologias, e que foram encaradas pelas principais potências como um núcleo crucial da sua estrutura industrial tecnologicamente mais evoluída, estiveram sujeitas a duas grandes forças de reestruturação desde a primeira metade da década de 90. Por um lado, uma quebra pronunciada e generalizada das encomendas militares, prolongando tendências que se faziam sentir desde meados da década de 80, e aceleradas com o fim da Guerra-fria, a desintegração da URSS e a redução drástica da capacidade económica da Rússia. Assim as despesas militares globais caíram de 1,2 triliões de dólares em 1987, para 850 biliões em 1994 (expressas em dólares de 1994), levando os Ministérios da Defesa não só a comprimir as despesas como, eventualmente, a alterar o modo de aquisição dos equipamentos militares e a renovar a postura face ao grau desejável de consolidação da indústria, numa fase de menor procura, que se esperava prolongada. Mas também por outro lado uma deslocação do centro de gravidade dos equipamentos militares da renovação, aperfeiçoamento e diversificação funcional de plataformas (nomeadamente no que respeita a aviões de combate) em direcção aos mísseis,

²³² TAYLOR, William j. e Blackwell, James " The Ground War in the Gulf" Survival Vol XXXIII Number 3 , May/June 1991, Ed. Brassey for the IISS London 1991.

sistemas anti-mísseis, armas inteligentes e sistemas de aviónica, visiónica, teledeteção, navegação e guiamento, mais centrados na electrónica, bem como às plataformas espaciais (satélites e redes de satélites) e à renovação dos sistemas de acesso ao espaço. Como o referia o *Military Balance* de 1996, do IISS²³³, as principais potências iriam defrontar-se com o dilema de saber como preservar as capacidades únicas das indústrias avançadas de defesa, sem terem que investir as somas astronómicas do passado, ou até mais radicalmente como desenvolver e produzir equipamento militar de ponta, quando não pensavam encomendá-lo. O que levava a afirmar que, com a possível excepção de um punhado de empresas gigantes dos EUA, o futuro das indústrias de defesa, tomada no seu conjunto, seria cada vez mais “negro”, sendo de esperar que alguns fabricantes se orientassem para nichos de mercado, que outros apostassem nas exportações, e que a maioria tivesse de proceder a reorientações substanciais, para manter um papel vital na segurança nacional dos respectivos países.

Nos EUA assistiu-se na década de 90 a uma vaga sem precedentes de fusões e aquisições nas indústrias da defesa e do espaço, que levou à constituição de gigantescos grupos empresariais, integrados verticalmente, os maiores dos quais serão capazes de produzir plataformas, mísseis, electrónica da defesa, lançadores espaciais e satélites e, de realizar por si a integração destes sistemas. Este movimento foi acompanhado por uma redução de capacidades e de pessoal, pelo encerramento de fábricas e, em paralelo, por um aumento assinalável de rendibilidade por parte de vários dos fabricantes, em consequência da racionalização e redução de custos e da redução substancial dos investimentos no desenvolvimento de novas gerações de armas, o que se traduziu no crescimento dos *cash flows* que por sua vez facilitou o próprio processo de fusões e aquisições. Este gigantesco movimento de consolidação beneficiou de mudanças no modo de relacionamento do Pentágono com as indústrias da defesa, traduzido, nomeadamente, pelo abandono da política tradicional de pretender ter, para os grandes sistemas, vários fabricantes em concorrência, sustentados por novas encomendas especializadas por Arma. Assim, não só o Pentágono passou a apoiar a formação de consórcios para a concepção, desenvolvimento e produção de novos sistemas como foi o caso do consórcio LOCKHEED/BOEING, que ganhou o concurso para construção do novo F-22, com tecnologia *stealth*, como de forma mais radical lançou um concurso para um caça “multiuso”, destinado, com variantes, a substituir nas próximas décadas, aviões actualmente distintos da Força Aérea, Marinha e corpo de *Marines*, plataforma a ser fabricada para os utilizadores internos em 3 mil

²³³ Consultar para maior detalhe "Military Balance 1996" IISS International Institute for Strategic Studies, London 1997.

exemplares, no maior contrato de sempre. Este concurso para o designado *Joint Advanced Strike Technology* (JAST) pôs numa primeira fase em competição três grupos de fabricantes (LOCKHEED/MARTIN; BOEING; e MCDONNELL DOUGLAS, NORTHROP/GRUMMAN, BRITISH AEROSPACE) dos quais no último trimestre de 1996 seriam escolhidos dois e em 2000 o vencedor. O concurso, pelo risco que envolvia de afastar da produção de aviões militares alguns consórcios foi um poderoso factor de agrupamentos empresariais.

O processo de consolidação das indústrias da defesa nos EUA integrou até aos primeiros meses de 1996, três movimentos distintos: a) o abandono das divisões ou empresas especializadas em material militar, por parte de grupos industriais que não eram predominantemente fornecedores de primeira linha (*contractors*) do Pentágono. Assim aconteceu com a aquisição, pela então ainda independente MARTIN MARIETTA, da divisão ASTROSPACE da General Electric, e pela aquisição pelas LORAL Industries das divisões militares da Ford, Honeywell, Unisys e LTV; b) a fusão entre grandes *contractors* especializados no fabrico de plataformas de aviação militar e/ou de lançadores espaciais; assim aconteceu com a fusão entre a LOCKHEED e a MARTIN MARIETTA; a fusão entre a NORTHROP e a GRUMMAN; a desintegração de um conglomerado da defesa, da dimensão da GENERAL DYNAMICS, cuja divisão de aeronáutica militar (célebre pelos F-16) foi vendida ao grupo LOCKHEED MARTIN e a divisão de mísseis à HUGHES Electronics, então ainda integrada no grupo General Motors;. c) no segundo semestre de 1995 realizou-se um novo passo no processo de consolidação entre fornecedores de primeira linha com a aquisição pela BOEING da ROCKWELL Aerospace & Defense (famosa pela construção da *Space Shuttle* e do bombardeiro estratégico B-1). Já no final de 1995 e durante 96 e 97 assistiu-se a uma nova vaga de consolidação: a) o Pentágono escolheu para passarem à 2ª fase do JAST a LOCKHEED MARTIN e a BOEING, deixando de fora o consórcio MCDONNELL DOUGLAS/NORTHROP GRUMANN; b) semanas depois, já em Dezembro, foi anunciada a aquisição da MCDONNELL DOUGLAS pela BOEING (com forte impacto na aeronáutica civil, ao levar à constituição de um único grupo americano neste sector).que assim ascendia aos primeiros lugares entre os futuros fornecedores do Departamento da Defesa, tendo partido de uma posição modesta em 1994 c) .depois foi a vez da RAYTHEON adquirir a divisão militar da TEXAS INSTRUMENTS (mísseis e munições inteligentes) e da mesma RAYTHEON vencer a NORTHROP/GRUMMAN na competição pela HUGHES. Electronics (que anteriormente adquirira a divisão de mísseis da General Dynamics) tornando-se no maior *contractor* especializado em mísseis e electrónica da defesa, d) em Março de 1996 a NORTHROP adquire o sector de defesa e electrónica da

WESTINGHOUSE; e) em Abril de 1996 a LOCKHEED MARTIN adquire a LORAL e em 1997 propõe uma fusão com a NORTHROP GRUMMAN mas esta operação acaba por ser bloqueada pelo Departamento da Defesa, por razões de concorrência. Nos anos seguintes a arrumação do sector foi de novo alterada em 2001 com a aquisição da LITTON Industries pela NORTHROP, que além de reforçar a sua área de electrónica de Defesa se tornou num dos principais construtores navais para a Marinha, posição que viria ampliar no mesmo ano graças à aquisição dos *Newport News Shipbuilding* e em 2002 com uma nova aquisição a da histórica TRW tornando-se por alguns anos a segunda maior empresa das indústrias da Defesa dos EUA, posição que veio a perder para a BOEING.

28.1.3.A Administração Clinton e a SDI: Reduzindo ao Mínimo - como referimos, a Administração Reagan anunciara em 1983 o lançamento da Iniciativa de Defesa Estratégica (SDI), cuidadosamente protegida em todas as negociações sobre armas estratégicas que os EUA e a URSS realizaram na fase final da Guerra-fria que obedecia a dois princípios base; **a)** uma arquitectura multicamadas destinada a permitir a intercepção e destruição dos mísseis balísticos do adversário nas varias fases da sua trajectória, concepção que supunha uma mais pronunciada militarização do espaço, para tornar possível parte desse objectivo; **b)** o desenvolvimento de uma nova geração de armas, pós-nucleares, com forte poder de destruição e elevadíssima precisão, armas de energia dirigida (armas laser, armas de energia cinética, etc), parte a ser instaladas no espaço e exigindo fontes energéticas ainda por desenvolver. Após a implosão da URSS a Administração de George Bush procedeu a uma primeira revisão da SDI, procurando adaptá-la ao novo contexto estratégico, avançando com a proposta de um sistema de *Global Protection Against Limited Strikes* (GPALS). A Administração Clinton, que lhe sucedeu, decidiu extinguir a SDIO, organização criada para desenvolver as tecnologias e os sistemas da Iniciativa de Defesa Estratégica da Administração Reagan - e cancelar o programa GPALS, criando em 1993 uma *Balistic Missile Organization* (BMDO), com financiamentos mais reduzidos e orientada apenas para o desenvolvimento de sistemas de defesa anti - míssil baseados em terra. O partido Republicano, após ter obtido nas eleições de 1994 a maioria no Congresso colocaria por seis vezes à votação propostas para o desenvolvimento pelos EUA de um Sistema de Defesa Estratégica, contra pelo menos um numero restrito de mísseis inimigos. Mas só após a Coreia do Norte ter testado um míssil balístico que terminou o seu percurso perto do Alasca a Administração Clinton aceitou repensar a questão, tendo assinado em Março de 1999 o *National Missile Defense Act*. No imediato pós Guerra-fria os EUA, para recolherem o dividendo da paz,

interromperam um programa de desenvolvimento de sistemas de armas que exigiriam uma revolução nas tecnologias energéticas e da exploração espacial e que permitiriam evoluir para um mundo pós nuclear. Ou seja no final da Guerra-fria os EUA vão transferir para o mundo civil avanços realizados na esfera militar na área da Informação mas correram o risco de interromper a acumulação de conhecimentos e competências para vinte ou trinta anos depois liderarem uma revolução na energia²³⁴.

28. 2. Os Anos da *internet*

28.2.1. *Internet. Origens na "Guerra-Fria"* - a Internet teve origem em 1969 no âmbito do Pentágono, designada como ARPANET, enquanto projecto de criação de uma rede informática para pôr em relação os centros neurálgicos e de decisão mais importantes, bem como os principais centros de investigação que trabalhavam para os projectos de investigação avançada da Defesa, coordenadas por uma agência específica (a ARPA, posteriormente DARPA). Essa rede deveria, nomeadamente, pôr em contacto super computadores através de linhas telefónicas “dedicadas” de alta velocidade e, deveria ser susceptível de sobreviver à destruição de alguns dos seus nós, admitindo para tal diversos encaminhamentos possíveis da informação entre cada origem e cada destino e sem que fosse necessário uma coordenação superior, característica que lhe garantia uma maior robustez de sobrevivência tornando-a menos vulnerável à destruição eventual desse centro e que supunha que todos os nós fossem iguais e dispusessem da mesma autoridade para enviar, deixar passar ou receber mensagens. Esse projecto assentou no princípio de uma rede de comutação por “pacotes” na qual as diversas mensagens eram divididas em pacotes, cada um com a sua própria identidade e que eram transportados independentemente uns dos outros entre o nó de origem e o nó de destinos. Em vez de uma estrutura radical em redor de um centro a ARPANet parecia-se mais com uma teia de aranha. O desenvolvimento do projecto inicial e o surgimento de outros projectos de redes de comutação por pacotes, recorrendo a outras tecnologias ou mesmo a outros meios de transmissão levou a DARPA, em 1973 a lançar uma nova iniciativa destinada a desenvolver protocolos de comunicação que permitissem aos computadores comunicar de forma transparente através de redes distintas de comutação por pacotes interconectadas. Dessa iniciativa nasceram os protocolos de comunicação que suportam actualmente a Internet como rede descentralizada e aberta conhecidos pelas iniciais TCP/IP e

²³⁴ Esta afirmação pode ser relativizada, bastando recordar que a construção iniciada em 1997 e concluída em 2009 no *Lawrence Livermore National Laboratory* - um dos Laboratórios de Estado mais envolvidos na SDI - da *National Ignition Facility (NIF)* uma peça fundamental da I&D dos EUA para a fusão nuclear pode ser considerada um derivado do investimento científico e tecnológico na SDI.

adoptados em 1982. O primeiro, o *Transmission Control Protocol (TCP)* permite dividir em pacotes as mensagens geradas na origem e recompô-las no nó de destino. O segundo, o *Internet Protocol (IP)* ocupa-se do direccionamento dos pacotes que circulam por rotas diversas, atravessando vários nós e circulando por várias redes com diferentes tecnologias e meios de transmissão. Durante os anos 80 continuou a crescer o número de redes que se ligavam entre si. Em 1982 a ARPAnet juntou-se à MILnet (rede especificamente militar), à NSFnet (rede científica gerida pela *National Science Foundation*) e a redes baseadas em BBS (como a BITnet), de modo a poderem trocar informação. A Internet nasceu desta consolidação de redes.

28.2.2. A internet e as redes de computadores - durante os anos 80, após a introdução maciça dos computadores pessoais e das “*workstations*” com cada vez maior potência, assistiu-se a uma revolução no modo de utilização dos computadores, com a difusão das redes de computadores *Local Area Networks (LAN’s)* para computadores localizados na proximidade uns dos outros e *Wide Area Networks (WAN’s)*, no caso em que os computadores não se encontram próximos, mas sim espalhados por uma área muito maior (cidade, país, continente, etc.) e conectados entre si por cabos telefónicos ou ligações por satélite. Estas redes são interligadas através de computadores designados por *Routers* que permitem fornecer uma ligação entre duas ou mais redes. Esta revolução de inteligência em rede alargou exponencialmente a base de utilizadores de uma rede de redes, como é o caso da Internet, sendo que os computadores a ela associados estão ligados em LAN’s e WAN’s utilizando um grande número de *Routers*. A Internet baseia-se em sistemas Cliente-Servidor, que permitem explorar uma das grandes vantagens da existência de uma rede - a possibilidade de partilha de recursos. Esta partilha é implementada através de dois programas diferentes, cada um executado em computadores diferentes, sendo que o *programa servidor* fornece o recurso procurado - *software* ou dados - enquanto o *programa cliente* utiliza esse recurso, e normalmente o programa que fornece o interface (ou seja, que interpreta as teclas do teclado, apresenta os menus e assegura que os pedidos são executados) é o programa cliente). Nos computadores servidores reside todo o conteúdo susceptível de acesso pela rede e são normalmente de propriedade e gestão das empresas e organizações que pretendem distribuir informação. Em resposta a um pedido, os computadores servidores dividem a informação num conjunto de pacotes, com um endereço cada um e enviam-nos para a *Internet* através do nó de conexão mais próxima. Quando chegam à rede são lidos por um computador ou *Router*, que os encaminha para o endereço através do melhor percurso disponível no momento, sendo que o *Router* não dispõe de um mapa do conjunto da rede, mas apenas pode determinar o melhor

caminho até ao próximo *router* o mesmo acontecendo na conexão seguinte, e sucessivamente até chegarem ao destino final (os diversos pacotes em que se divide uma mensagem podem seguir percursos distintos para o mesmo destino). Este modo é decisivo para que se verifique uma das atracções da Internet a de que, pelo custo de uma chamada local, se pode ter acesso a informação e recursos localizada em servidores a longa distância.

Os principais serviços que se encontravam disponíveis na *Internet* nos primeiros anos da década de 90 podem dividir-se em tradicionais, o correio electrónico, o trabalho à distância, a transferência de ficheiros (FTP) os grupos de discussão (*netnews*), Só depois viria surgir um novo tipo de serviço interactivo e multimédia que, constitui a parte mais dinâmica da Internet, aquela que tem atraído a atenção de uma maior diversidade de utilizadores, a *World Wide Web* (*www*). Trata-se de um interface gráfico construído com base em *software de hipertexto/hipermédia* (vd. o programa pioneiro *Mosaic*) que não só permitia integrar informação sob forma multimédia (texto, imagem, ícones, som) como, através de *links*, estabelecer acesso a outros documentos qualquer que fosse a sua natureza e a sua localização na internet; os *browsers* existentes permitem assim, navegar com extrema facilidade na rede

28.2.3. Tecnologias da informação e internet no centro de uma revolução tecnológica - se o período 1991-1994 se pode integrar num ciclo técnico-económico mais vasto que inclui a computadorização generalizada da economia e a digitalização das telecomunicações, já o período 1995-2000 se pode caracterizar como sendo os anos da *Internet e do ciberespaço*, e mais recentemente os anos da banda larga necessária para a exploração mais completa das virtualidades do *ciberespaço*: a) a *Internet* organizava a convergência entre comunicações, computadores e audiovisual e prometia revolucionar o espaço transaccional e de comunicação interactiva; b) no centro do *boom* da *Internet* estiveram os inovadores no *software*, os fabricantes de equipamentos para as novas redes (*routers* e *servers*), os fabricantes de micro-electrónica e os produtores de componentes e sistemas opto-electrónicos e fotónicos para as comunicações ópticas; c) no centro do investimento em larga escala nas telecomunicações esteve a construção de redes globais de fibra óptica, a competição pelo fornecimento de serviços em banda larga aos utilizadores residenciais e empresariais, através de múltiplas soluções tecnológicas e a criação de novas redes de satélites capazes de oferecer novos serviços de telecomunicações.

Na segunda metade da década de 90 o papel das TIC ter-se-á transformado, passando a afectar não só a produtividade do trabalho mas também a produtividade total dos factores,

mudança que se poderá imputar a três factores: **a)** mudanças do quadro regulamentar que levaram a uma nova fase de liberalização no sector das telecomunicações/audiovisual, contribuindo para maior competição, redução de custos e inovação; **b)** desenvolvimento de um conjunto de inovações tecnológicas que ampliaram muito a capacidade de transmissão das redes de telecomunicações, em todos os seus troços – tecnologias ópticas, DSL, tecnologias de satélites; **c)** convergência acelerada dos sectores das telecomunicações e das tecnologias de informação graças à emergência das aplicações chave da infra-estrutura da *internet*, como foram a *World Wide Web* e o *browser*, que tendo surgido por volta de 1994/5 expandiram muito potencial de difusão das TIC.

28.2.4. A desregulamentação do sector das telecomunicações. Uma peça chave do boom da *internet* - até finais da década de 80 podia afirmar-se que, nos EUA, o conjunto de redes e operadores associados às telecomunicações e ao audiovisual estavam claramente diferenciados num conjunto de sectores, actuando de forma relativamente estanque, embora tendo vindo a introduzir novas tecnologias e a ampliar a carteira de produtos que ofereciam ao sector empresarial e ao público em geral. Nas Telecomunicações a base dos serviços era constituída pela transmissão da voz entre locais fixos, tradicionalmente com redes assentes em infra-estruturas de cabos de cobre; mas os segmentos que cresceram mais rapidamente foram os das comunicações de dados, as redes e serviços de valor acrescentado e as comunicações móveis; neste sector havia que distinguir basicamente a rede telefónica "pública" convencional, desdobrada, em termos de operadores, desde a divisão da ATT em 1984, em serviços telefónicos locais e serviços de longa distância; as redes privadas de comunicações, para uso exclusivo dos seus proprietários, e que tiveram forte crescimento nos anos 80; e as redes de telefonia celular, permitindo a comunicação entre móveis, em terra. Enquanto no sector de distribuição em rede de imagem vídeo, que designaremos, para simplificar, por Audiovisual (não se referiram neste texto as redes de rádio) coexistiam dois tipos de operadores em concorrência: as cadeias (*networks*) e estações independentes de *broadcasting* e as empresas de TV por cabo, existindo mais recentemente outros tipos de operadores com potencialidades de implantação no mercado. Pode pois dizer-se que até meados dos anos 80: **a)** os sectores das telecomunicações e da distribuição audiovisual se mantinham relativamente estanques, em termos das principais empresas que dominavam cada um deles; **b)** dentro do sector de telecomunicações havia uma clara separação entre operadores locais e regionais, e operadores de longa distância (imposta por lei) e entre estes e os operadores de telefonia celular; **c)** na área audiovisual, havia uma separação entre as

empresas de TV por cabo e as cadeias de TV, sendo que os estúdios de cinema se mantinham basicamente separados dos *networks* de TV. Esta configuração baseava-se em tecnologias distintas, e era institucionalizada pelo quadro regulamentar. Mas em meados dos anos 80 e início da década de 90 evoluções tecnológicas facilitaram a ultrapassagem destas barreiras, também desejada pôr empresas querendo alargar os seus mercados naturais, nalguns casos para ultrapassar os limites de sectores já maduros, noutros para se libertarem do ónus que a intervenção de terceiros fazia cair sobre os seus próprios sectores, ou ainda para rentabilizar melhor as infra-estruturas de que dispunham.

Entre essas transformações tecnológicas refira-se antes de mais a digitalização que penetrou inicialmente nos sistemas telefónicos fixos, na telefonia celular, na radiotelefoneia, na gravação audio, trazendo consigo a não degradação dos sinais, com consequências directas diversas para os vários meios de comunicação, com destaque para a melhoria da qualidade; associada à digitalização surge a possibilidade crucial da compressão dos sinais digitais, permitindo reduzir o tempo e o custo da transmissão sem perca de qualidade e significado, e com consequências imediatas na quantidade de informação susceptível de transmissão. Enquanto se verificava um crescimento exponencial da capacidade de transporte de informação (de que foram exemplo a implantação das redes de fibras ópticas e a introdução da optoelectrónica) e a multiplicação das capacidades das tecnologias de comunicações sem fios (*wireless*) e duas outras tendências: o aumento exponencial da capacidade de processamento da informação e a redução paralela dos custos da computação; este movimento está na base da possibilidade de implementar funções através do *software*, permitindo introduzir características de generalidade e flexibilidade no uso da capacidade das redes, bem como na possibilidade de introduzir modularidade no desenho dos sistemas e uma maior capacidade de processar e transformar dados transportados nos sistemas de comunicações, fortemente associada ao crescente poder de processamento digital. Estas quatro tendências, actuaram em combinação, e iriam dar origem a sistemas de comunicação com crescente generalidade, flexibilidade e maiores opções de interoperabilidade, de forma a oferecerem novos serviços e suportarem novas aplicações.

Em 1993 e 1994 apoiando-se nestas tendências tecnológicas, e acelerando o seu desenvolvimento e difusão, estiveram em curso, sobrepostos, cinco processos que atravessaram nos EUA a área das Telecomunicações e Audiovisual, pondo em causa aquela apertada segmentação: **a)** um processo de aquisições e fusões no sector de telefonia celular e telefonia móvel, com o objectivo de criar redes nacionais sem hiatos, e de explorar novas áreas do espectro electromagnético posta em leilão pelas autoridades federais; **b)** uma tentativa de

operadores tradicionais de longa distância adquirirem ou fazerem *joint-ventures* com operadores de telefonia celular ou com CAP's, e futuramente com operadores das novas redes de comunicações pessoais (PCS), como meio de penetrarem nas comunicações locais, em concorrência com as empresas resultantes da partição da ATT (as *Bell Companies*) e outros operadores estabelecidos; **c**) uma competição/ou cooperação entre operadores telefónicos locais e regionais e redes de TV por cabo, no sentido de penetrarem reciprocamente nas áreas tradicionais de cada um, passando a fornecer, através de novas redes em fibra óptica, comunicação, informação e entretenimento, incluindo sob novas formas interactivas e multimédia, prevendo um crescimento da procura, por parte das empresas e das famílias, de serviços que as novas redes integradas permitiam distribuir; **d**) um reforço da competição e alianças estratégicas na área das comunicações internacionais, como manifestação de tendências que se iriam reforçar pela acção conjugada de preços mais baixos, de maior procura, de abundante oferta de circuitos em cabos submarinos de fibra óptica e em satélites de comunicações, num contexto de abrandamento da regulamentação, que iria pôr em causa os velhos cartéis de comunicações internacionais dos operadores públicos, em situação de monopólio doméstico; **e**) uma tentativa de organizar as relações entre empresas possuidoras das infra-estruturas avançadas de comunicações, com as empresas do mundo do audiovisual e do software capazes de dispor e produzir os filmes, séries e jogos, e os *softwares* interactivos e bases de dados, traduzindo a consciência que a competitividade das redes iria depender vitalmente do que nelas tivesse garantia de circular.

Todo este conjunto de actuações a nível empresarial, explorando na maior parte dos casos oportunidades surgidas com o desenvolvimento de novas tecnologias, forçou, por sua vez, uma profunda revisão do quadro regulamentar, (coincidindo com o objectivo declarado, por parte da Administração Clinton, de facilitar a criação das auto-estradas da informação, embora respeitando certos desideratos). Já em 1994 o Senado chegou a estar preparado para votar legislação que, se por um lado retiraria a maior parte das limitações definidas em 1984 às actividades das Bell, permitindo-lhes competir nas comunicações telefónicas a longa distância, fornecer equipamento de telecomunicações, e até vender serviços vídeo, por outro iria permitir às empresas de TV por cabo oferecer serviços telefónicos locais. Pressões e desentendimentos adiaram essa aprovação, sob a forma de uma nova Lei de Telecomunicações, para o primeiro semestre de 1996. Entre 1995 e início de 1997 registaram-se um conjunto de transformações e, ao mesmo tempo de permanências regulamentares, de filosofia dos operadores, de tecnologias e de novos serviços, que tiveram impacto, não só nos objectivos concorrenciais dos operadores,

como na difusão de certas tecnologias e no desenvolvimento de outras. Exemplificando este contexto, com elementos de permanência e de mudança, podem referir-se os seguintes: alteração profunda no quadro regulamentar com a aprovação, no primeiro semestre de 1996, de uma nova Lei das Telecomunicações, que reviu de modo profundo o *Communications Act* de 1934, introduzindo plena competição nos sectores de telecomunicações, retirando à regulamentação o papel de indicar o que cada operador pode ou não fazer, deixando essa decisão às relações contratuais entre operadores, nenhum dos quais permaneceu como um monopólio regulamentado; de entre as suas provisões destacavam-se as seguintes: **a)** os operadores telefónicos de longa distância foram autorizados a fornecer serviços telefónicos locais (negociando com os operadores locais acesso às suas redes, aliando-se a concorrentes destes com redes locais, ou realizando, por recurso a novas tecnologias, o *by-pass* daqueles operadores); **b)** os operadores locais (*Baby Bells*), se comprovarem que não criariam obstruções à concorrência nos serviços que prestam nas suas áreas geográficas, passariam a poder fornecer serviços telefónicos de longa distância e a entrar em outras áreas de negócio que até então lhe estavam vedadas; **c)** os operadores de TV por cabo foram autorizados a oferecer serviços telefónicos e serviços de informação (nota: por exemplo serviços *on-line*) e as companhias telefónicas foram autorizadas a transmitir para as residências serviços de entretenimento (vd. TV) e serviços informativos; **d)** as empresas ligadas aos media ganharam maior liberdade para adquirir e integrar activos em qualquer das áreas de serviço de comunicações, em sentido amplo **e)** e as principais restrições que o *Telecommunications Act* de 1996 manteve tinham que ver com o controlo sobre o conteúdo transmitido em canais públicos, nomeadamente no que respeita à transmissão de materiais de natureza sexual explícita, ou programas desaconselháveis para crianças.

Esta desregulamentação deu maiores oportunidades à filosofia de marketing conhecida por *one stop shop*, como um paradigma que muitos operadores assumiram, e que se traduz em colocar à disposição do utilizador final, através de um único fornecedor e/ou de uma única ligação, uma multiplicidade de serviços, quer através da diversificação dos serviços prestados com base nas mesmas infra-estruturas, quer pela aquisição de operadores de outras redes por parte de operadores de redes antes separadas. Neste novo quadro regulamentar assistiu-se desenvolvimento exponencial da *internet* como serviço interactivo, multimédia, com carácter global, podendo ser prestado a partir de uma variedade de infra-estruturas e terminais, desde que dispondo dos interfaces adequados; este desenvolvimento teve consequências muito amplas, de que se podem destacar a deslocação do centro de gravidade concorrencial entre operadores de

segmentos antes separados, para a competição de **todos** esses operadores na adaptação das suas infra-estruturas à *internet* ou a outros serviços *on line* e a possibilidade de, sobre a base dos protocolos *internet*, passar a fornecer serviços de outra natureza, como os serviços telefónicos; incluindo alonga distância.

28.3. Os EUA na Liderança Mundial de uma "Revolução Tecnológica"²³⁵

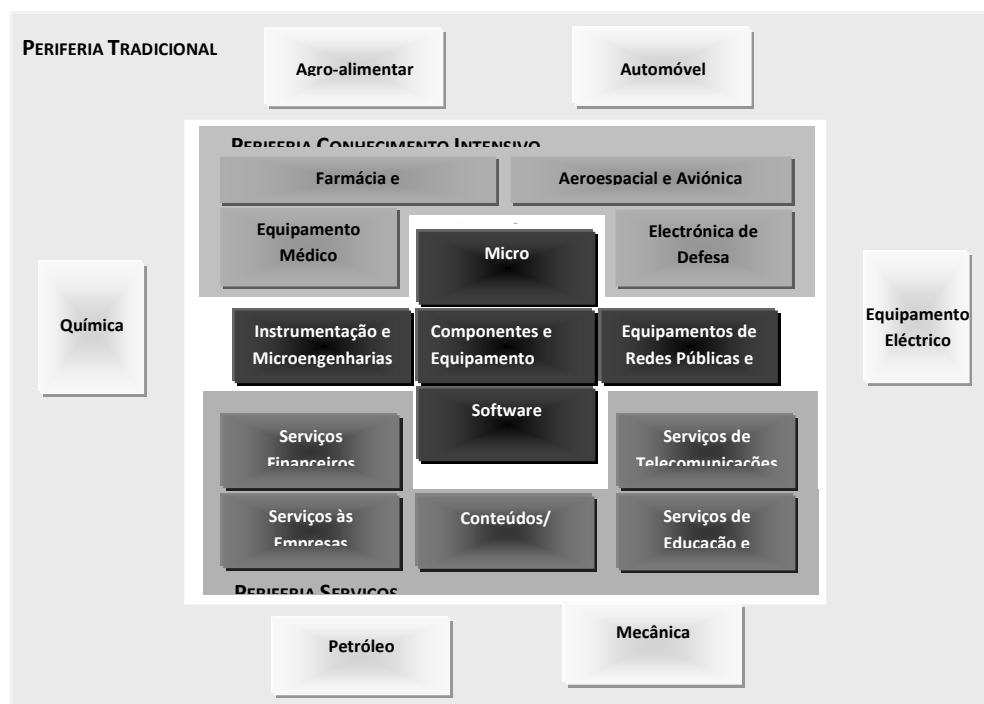
Em poucos anos os EUA criaram do nada, um novo conjunto de actividades baseadas na exploração do ciberespaço como espaço transaccional, informativo e de entretenimento, funcionando à partida à escala global. Ao mesmo tempo que se desenvolvia exponencialmente a produção dos equipamentos e do *software* que tornam possível a existência destas actividades, ao fornecerem os elementos-chave das infra-estruturas das redes IP e os meios que tornam possível a conexão dos utilizadores com essas redes. O volume de investimento de capital de risco em empresas relacionadas com a Internet cresceu de cerca de 176 milhões de dólares em 1995 para 19,9 milhares de milhões de dólares em 1999, tendo no conjunto dos cinco anos atingido os 26,5 milhares de milhões. Este prodigioso *boom* de inovações não só desencadeou um grande surto de investimento, como fez surgir, em poucos anos uma realidade que alguns designam como Economia da Internet. Os EUA tornaram-se, assim, o líder incontestado de uma nova realidade cuja natureza era desde o início global, o que significa que a difusão do ciberespaço faria, pelo menos nos anos seguintes, forçosamente apelo aos fornecedores de serviços, *software* e equipamentos dos EUA, o que iria reduzir a dependência directa destas empresas da conjuntura económica americana.

28.3.1. Nucleo central e periferias na base competitiva dos EUA. Uma interpretação - de forma muito exploratória, é possível afirmar que os EUA criaram de raiz um novo motor de crescimento endógeno centrado num domínio à escala global de uma ampla gama de segmentos das indústrias das TICs e da Internet/*e-business*. Este núcleo central permite acelerar o processo de transformação e fertilização de duas periferias adjacentes: uma onde se podem incluir indústria de alta tecnologia como a aeronáutica/aviónica, farmácia e instrumentação médica e uma periferia de serviços (financeiros, de telecomunicações, conteúdos, educação e formação, serviços às empresas, etc.). Este núcleo central e as duas periferias próximas são constituídas em grande parte por aquilo a que se pode chamar indústrias do conhecimento, no sentido em que

²³⁵ FELIX RIBEIRO, José e CARVALHO, Paulo, " A Economia dos EUA 1991/2000- Expansão Económica e *Soft Landings*" "Informação Internacional 2000 ed DPP Lisboa e CARVALHO, Paulo "" Computorização, Digitalização e Virtualização da Economia dos EUA" "Informação Internacional 2000 ed DPP Lisboa.

algumas delas produzem conhecimento, e outras são indústrias que gerem ou manipulam informação. Posicionados numa periferia mais afastada do núcleo central, encontram-se todos os sectores de actividade mais tradicionais, os quais, tendo sido os motores de crescimento da economia americana nos anos 50s e 60s (sectores intensivos em capital e maquinaria e em energia, como o automóvel, química, petróleo e gás) são ainda componentes estruturantes da economia americana. Refira-se que estas indústrias mais tradicionais também se encontram a sofrer mudanças importantes, entre elas um processo de terciarização das suas actividades e um nível crescente de imaterialização dos seus produtos, aos quais se devem adicionar o forte impacto que as tecnologias da informação e a Internet (nomeadamente o *e-business*) estão a ter na emergência de novos processos empresariais e novas estruturas organizacionais²³⁶.

Figura 8. Pólos de competitividade dos EUA -núcleo central e periferias .Uma leitura



FONTE: DPP.

A liderança dos EUA no desenvolvimento, aplicação e cruzamento de tecnologias que corporizam um novo paradigma tecno-económico é inseparável de características chave do seu modelo de capitalismo, ao mesmo tempo que favoreceu a introdução de inovações, nomeadamente na regulação salarial. De entre as características cuja importância foi reforçada

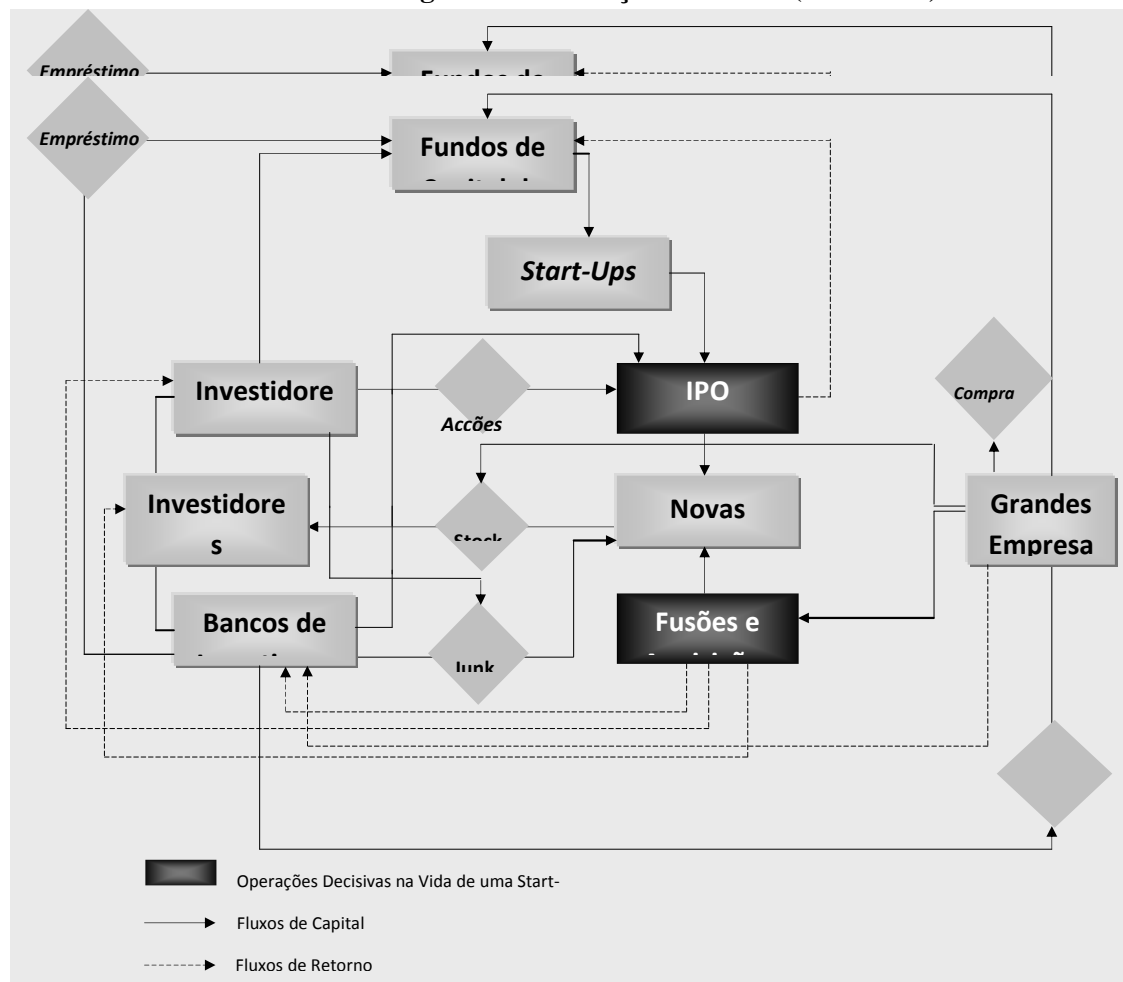
²³⁶ A automatização de todos os relacionamentos no ambiente transaccional da empresa, desde a gestão electrónica da cadeia de fornecimentos, passando pela criação generalizada de mercados electrónicos, e indo até ao surgimento de formas inovadoras de “intermediar”, comercializar e vender os respectivos produtos através de soluções B2C).

durante esta segunda fase da expansão da década de 90 salientam-se: **a)** os estímulos existentes a intensas relações entre Universidades e Laboratórios públicos que desenvolvem investigação básica e as empresas, em especial as que se baseiam nos avanços da ciência para inovar nas tecnologias; **b)** o investimento em capital de risco, dirigido em larga escala à alta tecnologia e aos estádios iniciais de arranque de novas empresas explorando inovações tecnológicas e/ou novos conceitos, consistindo esse investimento no financiamento fortemente monitorizado, no apoio na gestão, na inserção em redes de contactos, sendo que as firmas de CR podem explorar precocemente as possibilidades de cruzamento entre tecnologias cujo desenvolvimento apoiam em vários dos projectos em que estão envolvidas; **c)** o desenvolvimento de um mercado secundário de acções no NASDAQ, criado em 1973, onde era mais fácil cotar acções de empresas inovadoras, sem registo histórico de resultados e onde se iriam multiplicar as *Initial Public Offerings* (IPO), permitindo aos investidores em capital de risco recuperar o investimento realizado com elevadas mais valias, e facilitando desse modo um investimento posterior em novos projectos; **d)** o alargamento da base de mobilização de capital de risco, através da autorização de investimento em operações dessa natureza a investidores institucionais, como aconteceu com os fundos de pensões, desde o início da década de 80, e desde 1996 com os bancos; **f)** o desenvolvimento de um segmento do mercado de obrigações acessível a empresas com maior risco e dispostas a pagar um prémio aos investidores, as *junk bonds*, procuradas pelos bancos de investimento para as suas carteiras de activos, dado o maior rendimento que proporcionavam; **g)** o papel central das *stock options* no funcionamento das empresas inovadoras financiadas pelo capital de risco, ao possibilitarem a fixação de competências e o estabelecimento de lealdades mediante a distribuição de acções aos funcionários (todos ou parte), fazendo com que estes aceitassem menores remunerações em dinheiro, em troca da possibilidade de obtenção de mais valias aquando dos IPO's ou de aumentos de capital da empresas.

28.3.2. As novas tecnologias e a continuação do boom na Bolsa - a valorização das acções na segunda metade da década de 90 pode ser explicável por quatro processos **a)** a melhoria continuada da rentabilidade das empresas, associada a ganhos de produtividade do trabalho e do capital; **b)** a exploração de rendas de inovação associadas à liderança à escala mundial do desenvolvimento de tecnologias emergentes; **c)** a alteração no modo como as empresas remuneravam os accionistas, em que em vez da distribuição de dividendos passaram a colocar maior ênfase no aumento do valor das acções e na transferência periódica desse valor para os

accionistas sob a forma de aquisições de acções próprias²³⁷; **d)** a própria intensidade do processo de aquisições e fusões pagas com acções que funcionou como outra forma de distribuir valor aos accionistas.

Figura 9 -Articulação de Processos e de Actores na Geração do *Boom* Bolsista em torno das Tecnologias de Informação e *Internet* (1995-2000)



FONTE: DPP

A valorização das acções e obrigações produziu um estímulo ao consumo levando à redução das poupanças da famílias devido à valorização dos respectivos patrimónios, ou seja de um efeito riqueza, e ao investimento das empresas tornado possível pelo acesso a capital a mais baixo custo e à expectativa de obtenção de rendas de inovação. A **Figura 9** procura ilustrar o conjunto de processos associados à valorização bolsista centrada na inovação em torno da Internet e das Tecnologias da Informação (TI). Nela se identificam os seguintes Actores - Chave: **a)** as novas empresas tecnologicamente inovadoras, que expandiam a fronteira do desenvolvimento e aplicação das novas tecnologias; **b)** as grandes empresas de TI, quer

²³⁷ Sendo que este processo contribui igualmente para reduzir a exposição das empresas aos riscos de *takeovers*.

americanas, quer europeias e, em menor escala, japonesas, que estavam interessadas em adquirir empresas inovadoras como meio de aceder a competências tecnológicas complementares; **b)** os fornecedores de capital de risco que apoiam o surgimento de empresas inovadoras e beneficiam com os prémios de emissão, quando estas eram colocadas no mercado de acções, reciclando os ganhos em novas empresas; **c)** os bancos de investimento, compradores de acções das empresas inovadoras e seus fornecedores de fundos, por exemplo por via da compra de *junk bonds* ; **d)** os investidores institucionais (fundos de pensões) e os fundos de investimento que podiam adquirir acções e obrigações das novas empresas. Apontam-se dois Mercados fundamentais, o da colocação de acções de novas empresas, designado mercado das *Initial Public Offerings* (IPO) e o das Fusões e Aquisições (M&A). Foram quatro os principais Processos: **a)** o fornecimento de capital de risco às *start-ups*; **b)** colocação das *start-ups* no mercado de acções, mediante as IPO; **c)** apoio financeiro ao crescimento das novas empresas recém-cotadas; **d)** inserção de muitas dessas novas empresas no mercado de F&A.

28.3.3. A redução da poupança das famílias, racionalidade e riscos - se o período 1995-2000 foi caracterizado pela melhoria radical na poupança do sector público, o inverso aconteceu com a poupança das famílias que, tendo vindo a reduzir-se desde 1991 caiu mais intensamente neste segundo período. A primeira percepção desta queda na poupança das famílias pode ser obtida a partir das contas nacionais dos EUA (NIPA), que a calculam como sendo a diferença entre o rendimento disponível das famílias (rendimento pessoal deduzido das contribuições para a segurança social e do imposto sobre o rendimento) e as suas despesas de consumo – sendo a taxa de poupança o ratio desta poupança pessoal e do rendimento disponível (Gráfico 13). Uma análise mais detalhada da relação entre a evolução dos salários e vencimentos (que representam quase 2/3 do rendimento individual) e as despesas de consumo, como a que consta da Gráfico 13 vem no entanto revelar dois aspectos: os salários e vencimentos tiveram uma evolução crescente de 1991 a 1998, processo que é inseparável dos elevados ganhos que se teriam verificado na produtividade e durante grande parte do segundo período os salários cresceram mais do que o consumo das famílias, situação que se alterou em 1999. Donde se poderia concluir que a redução da poupança das famílias se ficou sobretudo a dever, na maior parte deste segundo período, a uma maior propensão para gastar a parte dos rendimentos não salariais, entre os quais os rendimentos da propriedade.

Durante a década e sobretudo neste segundo período, a riqueza patrimonial das famílias subiu de forma muito pronunciada graças à valorização das acções e obrigações que desde o

primeiro período tinham passado a representar a parte maioritária no seu património. Esta maior riqueza materializava-se em ganhos potenciais de capital e em maiores rendimentos resultantes da sua posse. Se considerássemos esta substancial alteração patrimonial, o comportamento das famílias que consistiu em gastar em consumo uma parte cada vez maior ou mesmo a totalidade do rendimento não resultante dos salários e vencimentos e recorrer à maior capacidade de endividamento que um património acrescido proporcionava, para aumentar esse consumo foi um comportamento inteiramente racional, num período de valorizações ininterruptas no mercado de títulos (ao contrário do primeiro período (1991-1995) que terminara com uma queda violenta das valorizações no mercado de obrigações). Durante este segundo período da expansão norte-americana, o endividamento do sector empresarial não financeiro aumentou significativamente, tendo o total dos empréstimos obtidos nos mercados de crédito e de capital atingido, no final de 1999, os 4 300 milhares de milhões de dólares ou seja perto de 46 ½ % do PIB (recorde-se que antes da recessão de 1991 este *ratio* era de 43 ½%). O aumento do endividamento deste sector em quase 10% ao ano, desde 1995, deu-se num contexto de crescimento vigoroso dos lucros, aumentos moderados no pagamento de dividendos e nível de utilização da capacidade inferior ao de outros períodos de alta. Uma parte substancial deste endividamento do sector empresarial não financeiro teria servido para adquirir acções próprias e para financiar Fusões e Aquisições, mais do que para financiar o investimento físico e imaterial.

Gráfico 13. EUA: evolução dos salários e do consumo



Source: U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis.

FONTE: Bureau of Economic Analysis, US Department of Commerce

Quadro 2. EUA 1989-1999. Endividamento em % do PIB ,por sectores

SECTORES	1989	1994	1999
Famílias	60,5	63,8	72,3
Empresas não financeiras (c/exclusão do sector agrícola)	43,8	38,4	46,3
Sector financeiro	43,7	54,2	82,2
Total	148	156,4	200,8

Total acções das empresas (para comparação)	69,6	89,8	203,9
--	------	------	-------

FONTE: Charles Dumas, "US Corporate Profits: Sharp Fall Likely in 2001/2002", Lombard Street Research, Monthly International Review, June 2000

A análise do **Quadro 2** chama, por sua vez, a atenção para uma característica do período 1995/1999 (possivelmente reforçada no seu final): o crescimento do endividamento do sector financeiro, não obstante o dinamismo dos seus lucros. *Charles Dumas*,²³⁸ da *Lombard Street Research*, ao comentar esta tendência chamava a atenção para os seguintes aspectos: a) desde inícios dos anos 80 (coincidindo com o início de um mercado bolsista em alta secular) que os lucros do sector financeiro têm vindo a crescer como % do PIB (de cerca de 0,2% 1982 para 2,1% em 1999); b) o crescimento do endividamento deste sector, no seu conjunto, foi muito mais forte que o crescimento dos lucros, o que se traduziu numa passagem do *ratio* lucros/endividamento de cerca de 4% no início da década de 90 para 2 ½ em 1999²³⁹; c) o endividamento do sector financeiro é apenas um dos mais evidentes sinais do "efeito riqueza" na intensificação do endividamento no conjunto da economia dos EUA; directamente, nos casos em que os activos que lhe serviram de colaterais foram as acções em constante valorização durante o período; e indirectamente porque o crescimento do endividamento do sector das famílias e das empresas não financeiras, baseado na valorização das suas carteiras de activos, nomeadamente acções, é que forneceu a base para o próprio endividamento crescente do sector financeiro; d) a exacta localização dos níveis excessivos de endividamento não é fácil de determinar com antecipação, mas na eventualidade de um abrandamento da economia, revestindo provavelmente a forma de uma recessão, as fortes descidas nos mercados de acções e a retracção no crédito ao sector empresarial não financeiro, atingiria em pleno o sector financeiro, forçando cortes nos seus balanços e acabará por provocar prejuízos²⁴⁰.

28.3.4. A Califórnia no Centro da Dinâmica Tecnológica dos EUA na Década de 90 - Em trabalhos realizados no DPP²⁴¹ identificaram-se as principais concentrações de actividades

²³⁸ **DUMAS**, Charles "US Corporate Profits: Sharp Fall Likely in 2001/2002", Lombard Street Research, Monthly International Review, June 2000.

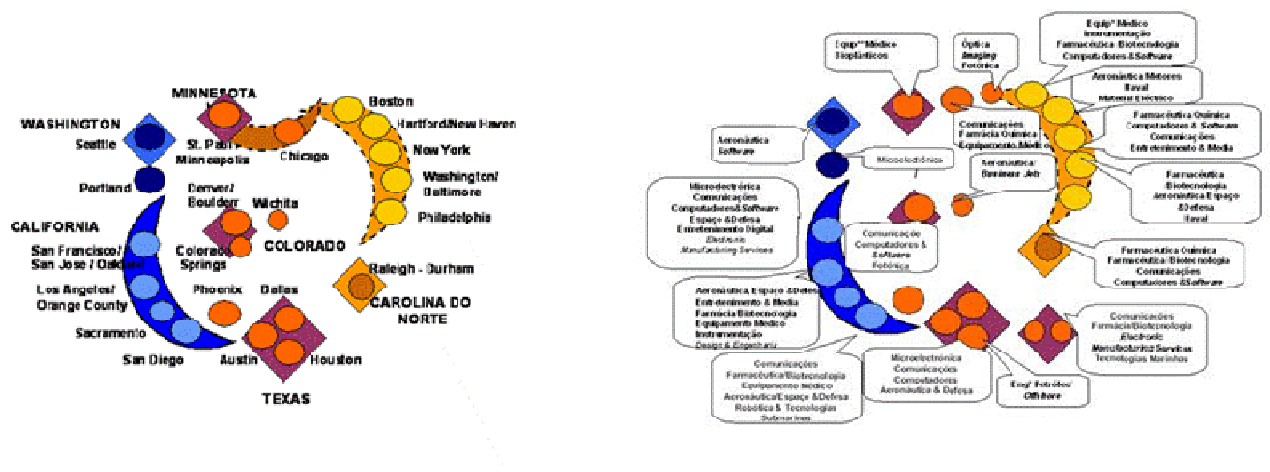
²³⁹ Esta medida do endividamento não inclui o peso dos instrumentos derivados (vd. o caso dos "swaps"), não registados nos balanços; ora o total dos instrumentos derivados à escala global passou de cerca de 3 triliões em 1990 para 60 triliões em 1999, com os bancos americanos a deterem uma parte substancial, pelo que a sua exposição aos riscos neste sector não são triviais.

²⁴⁰ Sendo que a existência de participações cruzadas no sector financeiro, em que a detenção de títulos de outras empresas do sector faz parte da actividade normal, corre o risco de intensificar a queda nos resultados do sector, por efeito de "contágio"

²⁴¹ Ver para maior detalhe "**FELIX RIBEIRO**, José, **CHORINCAS**; Joana, **MARQUES**; Isabel " Regiões Prósperas e inovadoras nos EUA" Informação Internacional 2005 ed DPP.; Lisboa, 2005

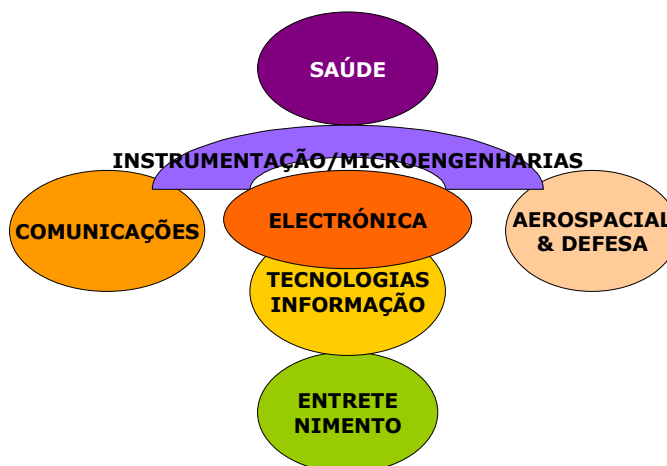
intensivas em tecnologia existentes nos EUA, de acordo com a **Figura 10**. A Califórnia foi nos anos 90 o Estado onde se cruzaram três processos chave que caracterizaram a economia dos EUA nesse período: 1) O Estado com a maior concentração de indústrias da defesa e do espaço foi duramente atingida pelo redimensionamento e reestruturação empresarial das indústrias da defesa, perdendo emprego e libertando dezenas de milhares de quadros técnicos de elevada qualificação, disponíveis para outras aplicações; 2) o Estado onde se registou o maior crescimento dos quatro sectores motores do crescimento desse período, micro electrónica, computadores e comunicações; audiovisual e multimédia, produtos farmacêuticos e biotecnologia; instrumentação científica e equipamento médico; 3) o Estado em que foi mais extensa a concessão de crédito hipotecário *subprime* que beneficiou em especial os grupos minoritários que residiam no Estado: hispânicos e afro-americanos.

Figura 10. Principais Concentrações de Actividades High Tech nos EUA em 2004



FONTE:DPP

Figura 11. Principais Actividades High Tech na Califórnia 2004



FONTE:DPP

De tão analisada que tem sido a economia do Estado da Califórnia e dos seus pólos mais inovadores, é difícil sintetizar os factores que mais contribuíram para o sucesso desta região nas actividades de alta tecnologia e criatividade. De qualquer modo iremos referir os seguintes: a) Qualidade das Universidades – traduzindo uma opção continuada do governos estaduais de reforço de algumas grandes universidades, nomeadamente as Universidades de Stanford e as Universidades de Berkeley e Califórnia – São Francisco; b) Disponibilidade de capitais graças à existência de capital de risco e da forte presença da banca de investimento (formando ela própria um *cluster* da economia do conhecimento) que foi fundamental para a estruturação dos *clusters*; c) Combinação única, *em intensidade, de conhecimentos e competências em dois grandes percursos tecnológicos que marcaram os últimos vinte anos: Ciências da Vida e Ciências da Computação*; e) Ambiente cultural e estilos de vida favoráveis à inovação e à criatividade, beneficiando da interacção entre *clusters* tecnológicos e de Artes & Audiovisual d) Atração de investimentos públicos *e de* fornecedores de programas públicos na área da Defesa e Espaço dos quais se destacam Laboratórios de Estado como o *Lawrence Livermore*; f) Posição geográfica que desde sempre facilitou uma abertura ao exterior e em período mais recente, uma maior interacção com a Ásia, traduzida entre outros aspectos pela atracção de talentos da Índia e da China para as Universidades do Estado, muitos deles posteriormente envolvidos na criação de empresas inovadoras.

28.4. Principais Articulações Internas e Externas que Favoreceram aExpansão dos EUA de 1995 a 2000

O investimento em capital de risco realizado no período levou a uma explosão na criação de novas empresas nas áreas de inovação tecnológica, Internet/Comunicações e Biotecnologias, dando origem a uma intensa actividade de IPO na bolsa de valores. E a redução do prémio de risco que os investidores exigiam, tornou possível a rápida valorização destas acções, bem como das empresas já existentes e associadas às mesmas tecnologias, tendo levado a uma transformação do mercado bolsista, com o aumento da parte da capitalização das novas tecnologias. Esta rápida valorização permitiu às empresa recém-fundadas obter novos financiamentos dos bancos para o seu investimento, independentemente dos resultados nulos ou negativos que foram evidenciando nos seus primeiros anos de actividade A elevação do valor das obrigações e a baixa do seu rendimento, associadas a expectativas de baixa inflação, favoreceu, por sua vez, a valorização das acções. O *boom* de investimento que se concretizou foi claramente

marcado pelo seu carácter infra-estrutural, ao ser canalizado para o investimento nas novas redes de telecomunicações/audiovisual; para a criação de uma nova infra-estrutura tornada possível pela Internet; para a experimentação de formas de exploração das transformações que a Internet permite no espaço transaccional e informacional; para o investimento, espalhado por toda a economia, de ligação a esta nova infra-estrutura. Durante o período de *boom* de investimento o sector empresarial, tomado no seu conjunto, foi, surpreendentemente um comprador líquido de acções, já que as aquisições de acções próprias pelas empresas ultrapassaram o montante das novas emissões; pelo que se pode afirmar que, no período, *Wall Street* não financiou directamente esse *boom* de investimento. A aquisição de acções próprias pelas empresas contribuiu para amortecer as bruscas mudanças nas expectativas dos investidores, determinadas por evoluções menos favoráveis dos lucros. Graças à aquisição de acções próprias as empresas puderam consolidar uma nova regulação salarial, através da prática de entrega de *stock options* à totalidade ou a parte dos seus empregados, contribuindo para o aumento da poupança virtual (porque susceptível de ser transformada em consumo por via da venda destas acções) destes e para a elevação do seu património. As aquisições de acções próprias ocorreram no entanto em paralelo com a continuação do *boom* de investimento e tal foi possível pelo crescimento da dívida das empresas, por via da emissão de obrigações, com destaque para as *junk bonds* e de créditos sindicados obtidos junto dos bancos. Mas se nesta expansão as empresas foram compradoras líquidas de acções as famílias teriam sido vendedoras líquidas de acções detidas **directamente**, sendo esta redução no património necessária para fazerem face ao crescimento da poupança contratual (seguros e pensões) e ao custo do investimento residencial sem terem que contrair o consumo (embora tenham aumentado o seu endividamento).

O sector financeiro, para concorrer na captação de capital com as firmas da Nova Economia, teve que aumentar o valor das suas acções e para tal teve que correr mais riscos. Por isso expandiu o seu crédito ao sector das empresas – por via da tomada de obrigações (que substituíram as obrigações do tesouro, em queda de ritmo de emissão devido á consolidação orçamental), dos empréstimos e do envolvimento no financiamento de capital de risco – e ao sector das famílias, ficando mais exposto ao risco de maus resultados nas empresas e às eventuais dificuldades de tesouraria das famílias. Mas simultaneamente, para expandir o seu envolvimento activo o sector financeiro aumentou espectacularmente o seu endividamento. A conjugação do *boom* de investimento e da continuação do crescimento do consumo privado manteve os motores endógenos do crescimento; o consumo das famílias e o seu investimento residencial animaram a velha economia, enquanto o investimento das empresas animou o sector

das novas tecnologias; Os motores endógenos do crescimento, tornaram-se no entanto mais dependentes do exterior devido à necessidade permanente de fluxos de capitais vindos do exterior, para assegurar o financiamento do défice da BTC (que no entanto até 1997 não atingiu proporções especialmente significativas).

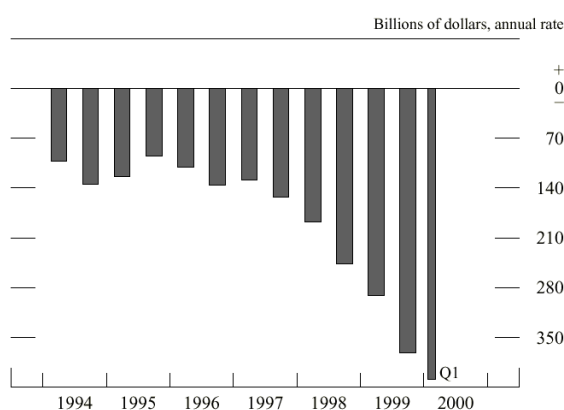
Mas os anos de 1998 e 1999 marcaram uma alteração na economia mundial e no enquadramento monetário internacional, devido à sucessão de acontecimentos que já referimos na Secção VI: **a)** em 1997 desencadeia-se a crise financeira e cambial nas Economias Emergentes e em industrialização rápida da Ásia/Pacífico, Tailândia, Malásia, Indonésia, Filipinas e Coreia do Sul; **b)** em 1997, a OPEP decide aumentar a produção de petróleo, sem antecipar a dimensão da crise asiática e assiste-se a uma queda precipitada do preço do petróleo, que acabou por atingir as economias energéticas, como a Rússia; **c)** em 1998 assiste-se à generalização de crises financeiras e cambiais a outras Economias Emergentes, como a Rússia e o Brasil; e assistiu-se, ao processo de entrada maciça de capitais, nomeadamente a curto prazo, no conjunto das economias emergentes (embora mais concentrada na Ásia/Pacífico) que havia caracterizado os anos anteriores, sucede-se uma saída precipitada da região por parte de muitos investidores ²⁴² **d)** em 1998 o Japão entra em recessão, pela convergência dos impactos sobre a procura resultantes do endurecimento da política orçamental em 1997 e da quebra nas exportações;; a China ameaça desvalorizar a sua moeda agravando ainda mais a crise cambial na Ásia; as autoridades japonesas intervêm para travar o mecanismo do *yen carry arbitrage* que permitia o financiamento a curto prazo de investidores nos EUA; e os EUA correm em socorro do *yen*; **e**) A perspectiva de passagem à 3ª Fase da UEM (1 de Janeiro de 1999) determinou um fluxo de capitais, nomeadamente japoneses, em direcção aos activos proximamente titulados em Euro, enquanto se intensificava o processo de internacionalização de empresas industriais, financeiras e de serviços da Europa em direcção aos EUA; **f)** os capitais em fuga das Economias Emergentes precipitam-se sobre o mercado de títulos dos EUA, que foi igualmente ajudado por uma injeção de liquidez realizada pela *Federal Reserve Bank*, face aos riscos de crise financeira desencadeada pelo colapso de um dos *hedge funds* mais exposto à Rússia e às economias emergentes (LTCM) e fortemente endividado junto da banca; **g)** as acções das empresas da nova economia sobem para valores astronómicos (duplicação do *Nasdaq* entre Agosto de 1999 e Março de 2000, o mercado dos IPO apresenta uma pujança incomparável e o investimento em computadores, redes e material de telecomunicações não pára de crescer; estimulado pelos

²⁴² Acompanhada de manifestações de “*stress*” financeiro nalguns investidores institucionais dos EUA, mais endividados e envolvidos em operações com as economias emergentes.

receios com a passagem do milénio e o seu impacto nos computadores. Entretanto aumenta o défice comercial dos EUA, arrastado nomeadamente pela queda de exportações e pelo aumento das importações da Ásia, e aumenta o saldo líquido de rendimentos do capital, traduzindo-se ambos num rápido aprofundamento do défice corrente dos EUA²⁴³.

Em Setembro de 1999 a Reserva Federal iniciou o endurecimento da política monetária, que se prolongou até final de 2000 e cujo resultado não tardou em se fazer sentir durante esse ano. O índice *Nasdaq* quebrou 40% desde Março até Dezembro, em duas fases; o mercado dos IPO retraiu-se, acabando por desaparecer em 2003; aumentaram os *spreads* no mercado de obrigações de alto rendimento e maior risco e retraiu-se o mercado das *junk bonds*; os investidores abandonaram os promotores de investimento nas novas redes de telecomunicações; acumularam-se os indícios de uma maior selectividade no crédito por parte dos bancos de investimento; os *Mutual Funds* passaram a acumular *cash* em vez de transformarem logo o fluxo de novas participações em aquisições de acções. O *crash* do Nasdaq em 2001 não se transformou numa profunda recessão nos anos seguintes devido a dois factores principais: a) enquanto o *crash* bolsista de 1929 se seguiu a um *crash* do imobiliário com o rebenar da bolha especulativa centrada na Florida, o *crash* do NASDAQ encontrou um sector de imobiliário/construção em grande dinâmica nos EUA desde 1996; b) as autoridades monetárias, como já acontecera com o *crash* bolsista de 1987 reagiram rapidamente com uma agressiva redução das taxas de juro para facilitar às empresas e as famílias a gestão do seu endividamento anterior.

Gráfico 14- Evolução do saldo da Balança de Transacções Correntes dos EUA



FONTE: “Monetary Policy Report to the Congress”, Board of Governors of the Federal Reserve System, June, 2000

²⁴³ Sendo que desaparecimento do marco, como moeda forte, e a sua substituição pelo Euro, num período de forte crescimento do investimento directo e de carteira europeu nos EUA, tornou possível que esse défice corrente coexistisse com um dólar forte.

Nos EUA a política monetária expansionista, num contexto de forte crescimento do sector imobiliário e da construção desde 1996 deu origem a um *boom* especulativo neste sector, tendo as inovações financeiras que caracterizaram os anos recentes – nomeadamente a titularização da dívida (obrigações com base em hipotecas, CDO e SIV) e a gestão do risco de crédito por via do mercado (*CDS – credit default swaps*) e não directamente de seguradoras – feito uma entrada em larga escala neste sector. As famílias viram nesta conjuntura de forte ritmo de construção e forte elevação dos preços das casas uma oportunidade única para realizar investimentos num activo que parecia ter um comportamento altista garantido, ao contrário do que acontecera com a bolha das *dot.com*. Os bancos comerciais, sem grandes negócios alternativos, viram no crédito à habitação e no crédito ao consumo o motor do seu crescimento e da sua rentabilidade, procurando por todos os meios fugir às limitações ao crescimento do crédito (e daí o fascínio com a titularização dos empréstimos concedidos). Os bancos de investimento, sem as oportunidades que uma vaga de inovação e de formação de novos sectores permite, lançaram-se nas operações de reconfiguração da propriedade de empresas já existentes (fusões e aquisições e *leveraged buy outs*) e, confiantes na sustentabilidade dos aumentos de preços no imobiliário, tornaram-se compradores em larga escala desses CDO, tendo constituído para o efeito entidades específicas – as SIV – que os adquiriam com os fundos obtidos com a colocação de papel comercial no mercado.

Como iremos ver de seguida e ao contrário do que aconteceu com a bolha especulativa das *dot.com*, desta vez foram os sectores mais *alavancados* do sistema financeiro dos EUA – bancos de investimento, bancos comerciais e *hedge funds* que estiveram directamente envolvidos na ampliação desta bolha que rebentou quando se começaram a fazer sentir as primeiras manifestações de sobre investimento na construção residencial em 2006 (com a consequente acumulação de habitações por vender e posterior quebra de preços) e quando as autoridades monetárias dos EUA decidiram começar gradualmente a elevar juros, em parte para gerir a queda do dólar face à moeda europeia e das *commodity currencies*.

28.5 Fluxos de capitais e balança corrente dos EUA durante o *boom* de 1995-2000

Quadro 3- EUA -Balança Corrente e seu Financiamento (1995e 2000)

	1995	2000
Saldo da Balança de Bens e Serviços	-91,4	-379,5
Saldo da balança de rendimentos	35,8	39
Transferências unilaterais	-35,4	-56,1
Saldo balança corrente	-91,0	-396,6
<i>Discrepâncias</i>	+5,3	-58,1
Transferências de capital líquidas	0,9	0,8

Investimento financeiro liquido	86,6	455,5
Obrigações Tesouro + Obrigações Agências – instituições oficiais	72,7	30,7
Obrigações Tesouro + Obrigações Agências – particulares	105,4	19,5
Obrigações Empresas	-7,0	56,8
Acções Empresas	-48,9	87,4
Investimento Directo	-41,0	162,1
Depósitos Privados	-21,9	-138,4
Outros	20,9	241,5

FONTE: Report on Foreign Holdings of US Long Term Securities – March 31, 2000 Office of the assistant Secretary, International Affairs, Department of Treasury, April 2002

Durante o *boom* económico e bolsista da segunda metade dos anos 90 os EUA viram aprofundar-se o défice da sua balança corrente, sem que tal impedisse o dólar de se manter numa curva de valorização. A explicar este fenómeno esteve á entrada maciça de capitais privados. Com efeito nessa segunda metade da década de 90 assistiu-se a um triplo movimento no que respeita aos saldos dos movimentos de capitais que financiaram a balança corrente dos EUA: **a)** um aumento substancial das entradas liquidas de capitais nos EUA (passando de 86,6 milhões de dólares para 455,5 milhões); **b)** um crescimento muito forte do investimento directo internacional, da aquisição de acções de empresas e embora em menor escala de obrigações de empresas por parte de não residentes, onde se concentrou grande parte do aumento nas entradas liquidas de capitais; **c)** uma queda muito significativa das compras de obrigações do tesouro e de obrigações emitidas por agências federais, sobretudo por parte dos particulares, que desviaram a sua atenção para os activos das empresas; **d)** um crescimento muito significativo da categoria outros. E contrastando com todos estes movimentos assinala-se um fluxo de saída de capitais sob a forma de depósitos privados.

O grande afluxo de capitais permitiu aos EUA aprofundar o seu défice corrente, nomeadamente através dum crescimento muito forte das importações, já que neste período o saldo da balança de rendimentos se manteve positivo e na mesma ordem de grandeza. Se excluirmos agora os capitais de curto prazo e nos concentramos na posse por não residentes de activos financeiros de longo prazo (vd. Quadro 5), e dentro destes nas acções das empresas, podemos concluir que entre 1994 e 2000 houve uma verdadeira explosão no valor dos activos financeiros de longo prazo emitidos pelos EUA. o que teve a ver simultaneamente com um aumento nas emissões e com a valorização fortíssima de alguns tipos de activos. Tendo o crescimento mais espectacular verificado nas acções das empresas e partes de fundos mobiliários e, embora num patamar muito inferior, nos títulos emitidos pelas Agências Federais, nomeadamente pelas que estavam mais directamente ligadas funcionamento do mercado hipotecário. Durante este período a emissão de títulos do tesouro teve um crescimento pequeno,

expressão da transformação radical do saldo orçamental dos EUA que de deficitário se tornou excedentário; à medida que a emissão das obrigações do tesouro se ia reduzindo, subiu a emissão de dívida das referidas agências federais.

Quadro 4 - Valor Total dos Activos Financeiros de Longo Prazo Emitidos pelos EUA e Parte detida por Não Residentes (por categoria de Activos e em milhões de dólares)

	1989	1994	2000
Acções de Empresas e Partes de Fundos Mobiliários	4 212 6,5%	7 183 5,5%	23 038 7,4%
Obrigações de Empresas e de Municípios	2 400 8,0%	3 342 8,3%	5 404 13,0%
Títulos do Tesouro transaccionáveis	1 599 20,8%	2 392 19,4%	2 508 35,2%
Títulos emitidos por Empresas Públicas e Agências Federais(?)	1 267 3,8%	2 199 4,9%	3 968 6,6%
TOTAL	9 478 8,9%	15 116 8,2%	34 918 10,2%

FONTE: Report on Foreign Holdings of US Long Term Securities – March 31, 2000 Office of the assistant Secretary, International Affairs, Department of Treasury, April 2002

No que respeita à posse de activos financeiros norte americanos pelos não residentes assistiu-se a um aumento foi significativo tendo quase triplicado, passando de 1244 milhões de dólares em 1994 para 3.558 milhões em 2000. Mas este aumento pouco significou em termos do peso no total dos activos, que cresceu de 8,2 para 10,2%, (ou seja a parte detida por não residentes continuava a ser uma pequena parte do total dos activos americanos). Se observássemos por categorias de activos verificava-se que o maior peso dos não residentes se concentrava nas obrigações do tesouro em que representavam 19,45% do total em 1994 e 35,2% em 2000, valor este já bastante significativo, sendo o peso dos não residentes superior a 10% em 2000 apenas noutra categoria de activos, as obrigações das empresas e dos municípios. As instituições oficiais, nomeadamente Bancos Centrais, concentraram as suas aquisições de títulos de longo prazo dos EUA nas obrigações do tesouro, e à medida que estas iam escasseando durante a segunda metade da década de 90 nas obrigações das Agências Federais ligadas á titularização do crédito hipotecário

Considerando agora sectores que atraíram mais atenção dos investidores externos em acções de empresas verifica-se que foram: os sectores eléctricos e electrónicos e o dos equipamentos informáticos, bem como a química e a farmácia, na indústria; e os serviços às empresas, incluindo o *software* e serviços informáticos; os serviços de telecomunicações e os serviços financeiros e imobiliário, no sector terciário. Ou seja, naqueles em que se assistiu a uma forte inovação ou a uma liberalização mais precoce nos EUA, bem como aqueles que permitiram aceder ao controlo de entidades financeiras típicas do modelo de economia de mercado dos EUA. Uma análise dos sectores que mais atraíram investimento directo estrangeiro entre 1995 e

1999 (ano para o qual se dispôs de uma desagregação detalhada por sectores) permitiria concluir que se verificou uma substancial sobreposição com os sectores que se acabaram de referir. As **Figuras 12 e 13** permitem, identificar as regiões do mundo que mais contribuíram para as entradas de capitais nos EUA, sob a forma de activos financeiros de longo prazo e de investimento directo. Nelas salientavam-se: **1)** O grupo de países que designámos como Europa atlântica com dois países essenciais, Reino Unido e Holanda, que quer numa vertente quer noutra superaram o conjunto de cinco países que incluímos na Europa continental, tendo além disso uma mais pronunciada orientação para as acções de empresas; **2)** O grupo formado pelo Japão e Coreia do Sul, dominado pelo primeiro destes países, tem significado quer no investimento directo, quer nos activos financeiros, mas nestes predominam as obrigações; **3)** Salientava-se ainda embora a um nível menos elevado a importância dos dois pequenos países europeus que funcionam como centros *offshore*, Suíça e Luxemburgo sobretudo a primeira, que tem uma presença igualmente significativa no investimento directo e nos activos financeiros, em que predominam, como na Europa atlântica, as acções de empresas; **4)** As Economias Chinesas, RPC, Hong Kong, Taiwan e Singapura revelavam já uma importância significativa, mas centrada nos activos financeiros, e nestes nas obrigações.

Figura 12 - Principais Grupos de Países com Activos Financeiros de Longo prazo nos EUA e tipo de Activos Dominantes (2000)-(em milhares de milhões de dólares)

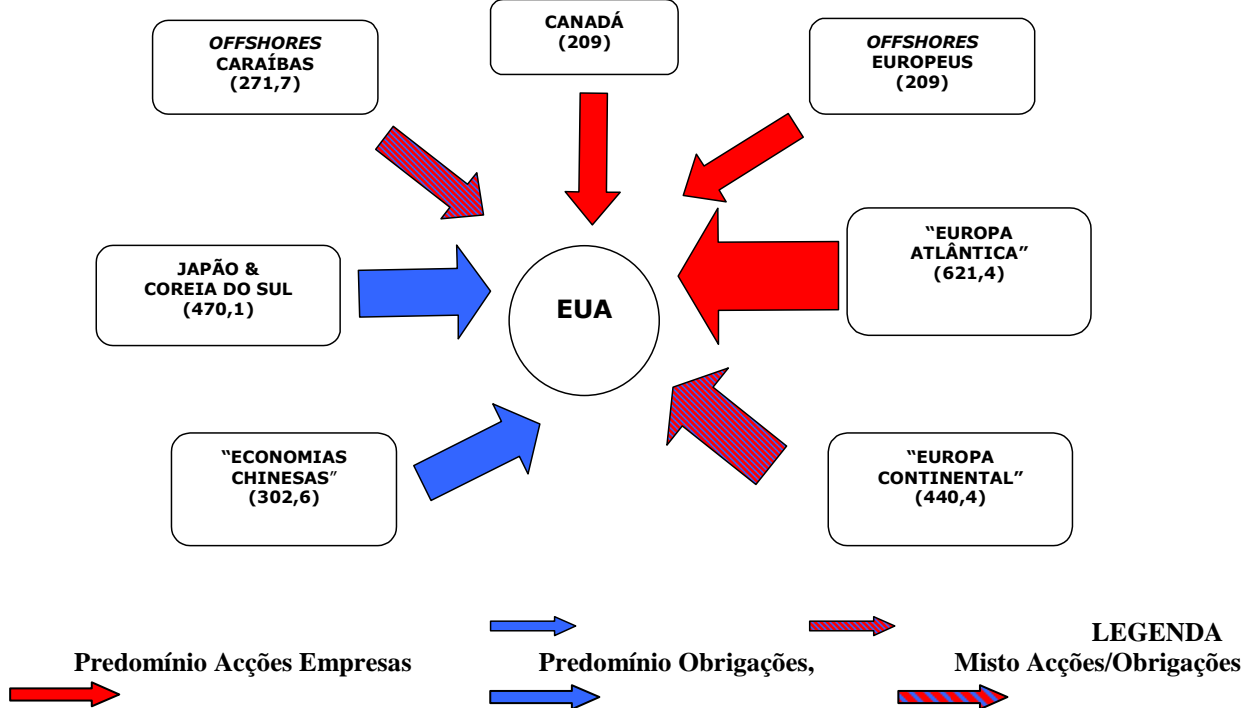
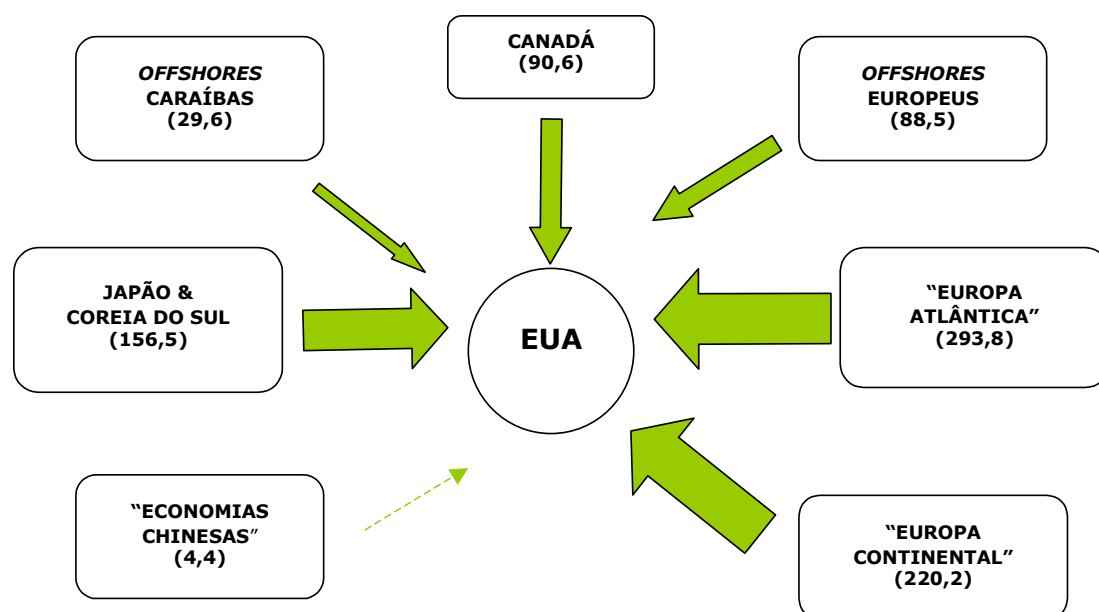


Figura 13 - Principais Países com Investimentos Directos nos EUA 1999(em milhares de milhões de dólares)



CAPÍTULO 29- O DÓLAR E OS SEUS POTENCIAIS RIVAIS NO FINAL DA DÉCADA DE 90

A centralidade do dólar como moeda internacional foi inquestionável, durante o período em análise mas no final da década de 90 estavam em curso dois processos, que poderiam culminar, respectivamente em 2001 e 2002, no surgimento de duas moedas internacionais competindo com o **dólar**, pelo menos nalgumas funções, o Yen e sobretudo o EURO. A data de 2001 estava associada ao horizonte temporal do *Big Bang* no sistema financeiro japonês e 2002 era a data estabelecida para a generalização do uso do EURO nos países então participantes na 3ª Fase da UEM. Ao analisar a possível evolução do Sistema Monetário Internacional, em termos do aparecimento de moedas internacionais competindo com o dólar, alguns autores apontavam para que a moeda internacional dominante, o dólar beneficiava de externalidades que resultavam de menores custos de transacção e de informação e de efeitos de rede; externalidades estas que tornavam difícil o aparecimento de *uma* nova moeda internacional. Mas a emergência de *duas* novas moedas internacionais, em simultâneo seria mais fácil, porque a dimensão da actual moeda dominante sofreria uma erosão mais rápida²⁴⁴.

²⁴⁴ Um autor como Bénassy-Queré considerava, por seu lado, que as duas moedas internacionais potenciais – o yen e o euro – iniciariam a sua existência como moedas internacionais **numa base regional**, sendo que esta evolução dependeria do comportamento dos “parceiros regionais”, respectivamente do Japão (vd. NIC’s e países da ASEAN) e da UE (vd. Países da Europa Central e Oriental).

29. 1. O Nascimento do Euro

O Euro, como moeda única europeia surgiu com dois objectivos principais – um declarado e outro implícito. O objectivo Declarado era consolidar o mercado único, ao constituir o modo mais seguro de evitar desvalorizações competitivas no seio deste, e ao suprimir os riscos de actuação especulativa de terceiros sobre a anterior grelha de paridades fixas, mas ajustáveis, típica do SME. O objectivo Implícito, seria o de contribuir para a criação de um sistema monetário internacional multdivisas, organizado em torno do dólar, do euro e do yen, pondo fim a décadas de hegemonia do dólar. Adicionalmente, a criação do Euro foi também entendido como um factor de disciplina orçamental e de aceleração de reformas estruturais que, reduzindo a prazo as pressões sobre os orçamentos nacionais, permitissem também aumentar a competitividade e inovação das economias europeias. As ambições do EURO enquanto moeda internacional partiam de um conjunto de constatações. Assim uma União Económica e Monetária (UEM), a ser constituída pela maioria dos então 15 Estados-membros da UE, teria uma dimensão económica e comercial comparável à dos EUA e superior à do Japão; se considerássemos que integraria a totalidade dos Estados-membros. Se se excluíssem as trocas intracomunitárias do comércio da UE, a sua parte nas trocas mundiais seria em 2000 de 20,9%, contra 19,6% para os EUA e 10,5 % para o Japão; mas a área EURO, tal como os EUA, seria uma economia relativamente “fechada”, com o comércio externo a representar uma parte do produto inferior à dos actuais Estados-membros, tomados individualmente);²⁴⁵ um espaço desta dimensão poderia com mais facilidade denominar as suas exportações em EUROS e poderia, eventualmente, conseguir que alguns produtores de petróleo e matérias-primas aceitem denominar nessa moeda as importações dos países da UE. E a UEM seria, muito possivelmente, o foco de uma densa rede de relações comerciais e de investimento, antes de mais com países e regiões situadas na sua periferia mais próxima – Europa Central e Oriental, Turquia, Rússia e outras economias da ex -URSS, Bacia Mediterrânica – mas também com agrupamentos regionais da América Latina, da África etc. E em todos estes casos a posição da UE nas trocas e investimento internacional dos países ou regiões referidas era significativa, e mesmo nalguns casos ocuparia a posição principal. O que facilitaria a penetração do EURO no comércio internacional e, eventualmente, para alguns países mais integrados, o seu funcionamento como âncora cambial.

²⁴⁵ Excluindo as trocas intracomunitárias o grau de abertura da UE, no seu conjunto atingia os 10,2%, nível equivalente ao dos EUA, e também do Japão.

A realização da UEM, se acompanhada por uma integração dos mercados de capitais dos Estados membros teria como efeito criar, potencialmente, um dos maiores, mais profundos, diversificados e líquidos mercados de títulos do mundo²⁴⁶, sendo de esperar que desde o arranque da UEM todas as emissões de obrigações públicas e das grandes empresas passassem a ser feitas em EURO; tal não significa que não permanecesse uma certa fragmentação entre os mercados de capitais nacionais (nomeadamente no que respeita à emissão de títulos de Estado) devido às diferenças entre regimes fiscais, entre quadros regulamentar, entre o tipo de instrumentos monetários e financeiros nele transaccionados etc²⁴⁷. O EURO herdaria como vantagem adicional o um crescimento do peso nos mercados de obrigações à escala mundial, das obrigações emitidas por entidades dos Estados-membros da UE, que, em articulação com o ponto anterior poderia facilitar uma maior relocação dos *portfolios* a favor de títulos em EUROS. Por outro lado esse mercado de capitais mais integrado iria surgir numa fase em que os investidores institucionais e outros investidores do mundo anglo-saxónico estavam a proceder a uma diversificação geográfica das suas carteiras e seriam naturalmente atraídos para os activos em EURO, se este se mostrasse estável e se a integração dos mercados de capitais europeus lhe dessem a profundidade e liquidez que tais investidores exigem. Existiam grandes economias à escala mundial que poderiam estar interessadas em vir a equilibrar nas suas reservas oficiais de câmbio, o dólar, o EURO e o Yen, como no caso da China, Índia, Rússia; para além da existência de uma série de países pequenos e médios, nas periferias da UE, com fortes relações comerciais com ela que poderiam tender a adoptar mais facilmente o EURO, como principal moeda de reserva.

29.1.1. O "Código Genético" das economias da Zona Euro e a dinâmica da sua internacionalização - o EURO surgiu assente num conjunto de economias europeias que apresentavam em comum um conjunto de características que poderíamos dizer que representavam um modelo de capitalismo distinto do que caracterizava os EUA ou mesmo economias europeias como o Reino Unido ou a Holanda. Esse Modelo de Capitalismo no início da década de 90 obedecia aos seguintes traços: **a)** sistemas financeiros estruturados em torno da intermediação bancária, com mercados de capitais pouco desenvolvidos e fragmentados, fracas capitalizações bolsistas e importância crucial dos títulos do Estado nos mercados de capitais; **b)**

²⁴⁶ Para tal contribuindo o desenvolvimento de um sistema eficaz de pagamentos transfronteiriços – *Target*; a harmonização dos instrumentos financeiros, implicando uma eventual convergência para os meios de financiamento mais eficazes; uma política monetária única, implicando um mercado monetário unificado; a supressão do risco de câmbio entre os países participantes, etc.

²⁴⁷ Embora se esperasse na altura do lançamento do Euro que estas distinções viessem a ser temporárias.

sistemas de pensões caracterizados pelo predomínio de pilares públicos financiados em regime de repartição, com benefícios definidos e assegurando uma generosa substituição do rendimento, acompanhados quando muito por pilares ocupacionais em regime de capitalização, geridos pelas grandes empresas, mas com fraco recurso a fundos de pensões; c) fraqueza relativa dos investidores institucionais, bem patente no volume de activos sob gestão de fundos de pensões que alcançava em 1997 os 5,9% do PIB na Itália 5,6% na Alemanha, 4,5% na França, e 1,7% na Espanha, a comparar com os 89,9% no Reino Unido e com os 88,5% na Holanda; sendo que as carteiras de títulos dos investidores institucionais existentes maioritariamente companhias de seguros, e mais recentemente fundos de investimento mobiliário, em muitos casos pertencentes aos grupos financeiros de base bancária era dominado por títulos do Estado e por obrigações domésticas; d) Mercado pouco dinâmico de competição pela propriedade das grandes empresas devido ao papel de grandes accionistas estáveis, bancos, famílias e Estado, sendo de recordar que, em três das principais economias da zona EURO França, Itália e Espanha, o sector público detinha ainda em meados da década de 90 importantes posições no capital de bancos e empresas dos sectores infra-estruturais e de indústrias mais capital e tecnologicamente intensivas; e) Sistema de financiamento da inovação baseado nas transferências internas de grandes conglomerados industriais, privados ou públicos, detendo um acesso privilegiado aos mercados públicos, e no financiamento público, primeiro a nível nacional, e posteriormente a nível europeu; f) Regulação salarial introduzindo elevada rigidez no funcionamento do mercado de trabalho, dificultando a mobilidade do capital e a adopção de esquemas organizativos que permitissem o aumento da produtividade do capital; g) fornecimento de bens de mérito (vd. educação e saúde) através de serviços públicos, facilitando uma forte influência dos interesses corporativos organizados na sua gestão.

Quadro4 -Estrutura do Financiamento das Empresas Não financeiras na àrea Euro. ,EUA e Japão

RESPONSABILIDADES	ÁREA EURO			EUA	JAPÃO
	1997	1998	1999	1999	1999
ANOS					
Empréstimos	30,0	27,2	23,3	5,4	38,9
Concedidos por Instituições Monetárias e Financeiras da área Euro	21,3	19,5	16,2	-	-
Concedidos por entidades financeiras não monetárias da área Euro	1,9	1,7	1,4	-	-
Concedidos por outros sectores da área Euro e pelo resto do Mundo	6,8	6,0	5,8	-	-
Crédito ao Comércio e Pagamentos Adiantados	10,7	9,8	8,3	7,8	12,4
Títulos sem ser Acções	3,1	2,8	2,4	10,6	9,4
Acções	51,7	56,3	62,6	70,2	33,8
Dos quais Acções cotadas	19,6	22,0	26,3		

Outras Responsabilidades	4,5	3,9	3,3	6,1	5,5
Total	100	100	100	100	100

FONTE: "Characteristics of Corporate Finance in the Euro area", ECB Monthly Bulletin, February 2001

É de notar que durante a década de 90, de criação do Mercado Único e de preparação para a UEM, se assistiu à transformação parcial deste Modelo que implicou: **a)** um grande processo de transferência de propriedade através das privatizações, que atingiu em especial os sectores bancários e de seguros, os sectores infra-estruturais das telecomunicações, da energia (petróleo, gás natural e electricidade) e do ambiente (águas e saneamento), bem como dos sectores das indústrias da defesa, aeronáutica e espaço que ainda estavam em mãos públicas; esse processo contribuiu decisivamente para a animação dos mercados de capitais e para o maior interesse dos particulares pelas colocações de poupanças em obrigações e acções de empresas privatizadas; **b)** Uma transformação gradual dos sistemas financeiros no sentido de uma maior competição na prestação de serviços financeiros, uma redução do papel dos bancos comerciais/universais na captação das poupanças das famílias (seduzidas pelo investimento em títulos), um maior papel dos mercados de capitais no financiamento das grandes empresas (incluindo as recém-privatizadas, que deixaram de poder contar com injeções volumosas de fundos públicos) uma entrada dos grupos bancários clássicos em novos campos, seguros, gestão de activos, banca de investimento; **c)** Um processo de concentração empresarial à escala europeia, levando à reformulação dos centros patrimoniais que organizavam grande parte dos sectores industriais e infra-estruturais europeus; **d)** Um processo de flexibilização de certos aspectos da regulação salarial, que nalguns países chegou até a uma certa descentralização na contratação colectiva, processo esse que, no entanto, foi acompanhado por um recurso às reformas antecipadas como forma de gerir as inevitáveis reestruturações em sectores de grande volume de emprego e forte poder dos sindicatos. Mantiveram-se intocados os regimes de pensões, onde quando muito foi permitida a constituição de planos individuais de poupança-reforma e o papel central dos serviços públicos na oferta de bens de mérito, pilares do Estado Social.

Por sua vez a formação do espaço monetário EURO, enquadrado pelo Pacto de Estabilidade e Crescimento poderia vir a contribuir para quatro transformações maiores no Modelo de Capitalismo Euro-Continental: **a)** alterar a natureza dos sistemas financeiros, em consequência da criação de um amplo, profundo e liquido mercado de capitais – obrigações e acções – que permitiria às empresas transferir grande parte do seu financiamento a longo e a curto prazo para os mercados de capitais, em detrimento da sua tradicional relação com a banca comercial ou universal; **b)** colocar os Governos perante a tarefa de reformar os sistemas de

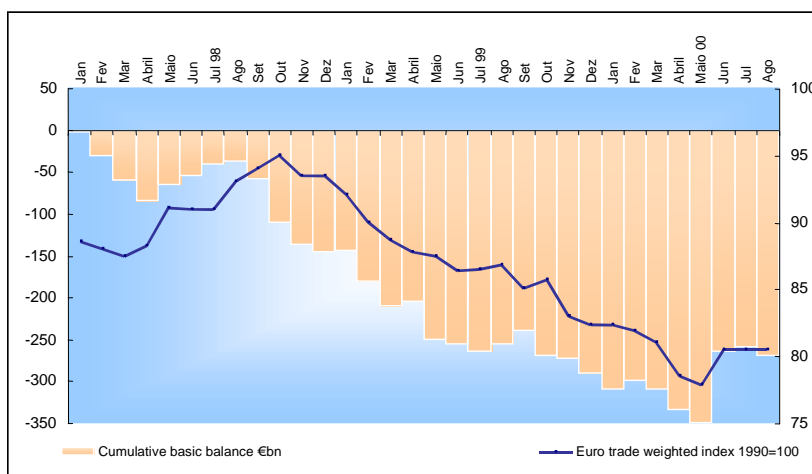
pensões e de saúde, de forma a reduzir os custos orçamentais no curto prazo (caso da saúde) e a reduzir drasticamente a dívida implícita dos actuais sistemas de segurança social (mesmo que tal exigisse um aumento de dívida pública a curto/médio prazo para apoiar a transição para sistemas com pilares dominantes de capitalização e seguro privado);c) reduzir o nível de investimento público e de transferências para as empresas – nomeadamente para os sectores em declínio - forçando a um aumento da rentabilidade das empresas como condição para a inovação, aspecto crucial da competitividade à escala global e focalizando as ajudas públicas num grupo muito restrito de sectores que tem vindo a ser escolhido pelos principais Estados-membros – aeronáutica, espaço, indústrias da defesa; **d)** Acelerar a evolução do modo de regulação salarial, de uma configuração que alterava as condições e modos de presença no mercado de trabalho, centralizada e corporativa para uma configuração mais flexível, competitiva e descentralizada. Estas evoluções poderiam vir a encontrar obstáculos sociais e políticos que dificultem a sua generalização ao núcleo central do Modelo Euro-continental, Alemanha e França. Mas estas quatro transformações no Modelo de Capitalismo caso se concretizarem poderiam ter quatro consequências na geoeconomia global: a) atrair os investidores institucionais dos EUA e Japão para uma diversificação de carteiras em direcção às obrigações e acções privadas emitidas em EUROS; b) reforçar a atractividade do EURO como moeda de reserva internacional, a partir da generalização do seu uso nos mercados de capitais; c) aumentar a atractividade do território euro-continental para o investimento directo estrangeiro oriundo dos EUA e Ásia e estimular o investimento das grandes empresas europeias nos EUA, reforçando as relações transatlânticas; d) reforçar as tentativas do Japão para impor o yen como moeda internacional, também a partir de uma presença multifuncional na região da Ásia/Pacífico, criando assim dois concorrentes (susceptíveis de uma eventual coordenação entre si) ao dólar. Por outro lado o facto de o modelo de capitalismo euro-continental estar em transformação, acelerada pela própria criação do EURO, não deve esconder dois tipos de vulnerabilidades acrescidas que podem ocorrer neste período de transição: **a)** o sistema financeiro nas economias da zona EURO está lentamente a evoluir de um sistema baseado no crédito para um sistema baseado nos mercados; essa transição está a fazer-se de modo muito rápido no que diz respeito à colocação privilegiada das poupanças das famílias (no sentido do abandono dos depósitos bancários em favor dos títulos) e ao financiamento das grandes empresas que passaram a recorrer em larga escala ao papel comercial e aos empréstimos obrigacionistas (embora recorrendo a crédito bancário para grandes operações de F&A); **b)** os bancos da zona Euro defrontam-se assim com quatro problemas: uma fuga de depositantes; uma redução do peso dos financiamentos às grandes empresas; limitadas

oportunidades de negócios oferecidas por uma década de crescimento lento e de baixo investimento na Europa; e uma intensificação da concorrência nos mercados nacionais em consequência das directivas do Mercado Único e da desregulamentação e liberalização de raiz nacional; **c)** este conjunto de transformações simultâneas no contexto operacional dos bancos provocaria inevitavelmente uma corrida às operações activas de maior rendimento, mesmo que fossem de risco muito mais elevado do que as que caracterizavam a relação com os clientes empresariais tradicionais, e por outro uma mais pronunciada procura dessas operações fora da Europa (primeiro nas economias emergentes e depois na economia americana); **d)** e a maior lentidão na transformação nos sistemas de pensões do que no sistema financeiro, afecta crucialmente a dimensão dos investidores institucionais europeus e o seu papel fundamental no mercado de capitais europeu, e poderia acabar por colocar os investidores institucionais anglo-saxónicos (e japoneses) e os grandes investidores individuais das economias chinesas, actores cruciais nos mercados de capitais europeus, retirando-lhes uma base endógena permanente, com dimensão semelhante à própria economia e tornando-os muito sensíveis à evolução dos mercados dos EUA, Reino Unido e Japão.

29.1.2.O comportamento desigual dos investidores norte-americanos e europeus - por sua vez a criação do EURO, em Janeiro de 1999, veio inserir-se na dinâmica de internacionalização das economias europeias em *duas direcções e dois tempos*: permitiu, logo no curto prazo, uma aceleração e intensificação dos movimentos de capitais para fora da zona EURO, dado que o risco cambial desapareceu no seu interior, o que deixou os bancos e as grandes empresas mais disponíveis para investimentos noutras zonas monetárias; acelerou no médio prazo a ligação dos sectores empresariais e das famílias europeias ao mercado de capitais desencadeando um processo gigantesco de criação de activos financeiros, acções, obrigações de empresas e títulos ligados ao mercado hipotecário, disponíveis para os investidores institucionais e particulares do mundo inteiro, incluindo naturalmente os dos EUA. A fraqueza do EURO nos seus dois primeiros anos da sua existência virtual, face ao dólar e ao yen, poderia descrever-se de forma simplificada como típica de um período em que nos fluxos de capitais entre a zona EURO e os EUA predominou a primeira direcção sobre a segunda. O investimento maciço nos EUA por parte dos investidores europeus, em contraste com a maior circunspecção dos investidores norte-americanos face aos activos expressos em EUROS.E em que os investidores japoneses se desfizeram das posições que haviam constituído em activos EURO antes de 1999 (como forma de diversificação para fora do dólar) em parte devido à persistente fraqueza do EURO face ao

dólar. O **Gráfico 15** ilustra o comportamento da Balança Básica da zona EURO durante o período de quase ininterrupta depreciação do EURO, Balança em que são tidos em linha de conta os saldos da balança de transacções correntes e da balança de capitais a longo prazo. Os seus valores, quase sempre negativos, traduziram a saída de capitais a longo prazo, já que a balança corrente não apresentou défices significativos.

Gráfico 15 -Balança Básica da Zona Euro nos seus Primeiros Anos



FONTE: “Capital Outflows put Euro on Slippery Slope”, Financial Times, 22 Setembro 2000

29.2. O Japão e a internacionalização do yen. Ambições e recuo

Como referimos, a crise asiática de 1997/8 foi duplicada por uma grave turbulência na economia do Japão, tendo-se referido que nos últimos meses de 1998 e primeiros meses de 1999 se destacaram: a dimensão excepcional do estímulo fiscal de 1998, a incerteza quanto ao modo como iria ser financiada a injeção de fundos públicos no sistema bancário e a perspectiva de um aprofundamento do défice orçamental em 1999. Enquanto o mecanismo tradicional de financiamento do défice, por via dos organismos que geriam o segundo orçamento (FILP) começava a revelar sinais de exaustão, que acabou por levar ao aumento das taxas de juro de longo prazo e à queda no preço das obrigações do Estado. A queda nas cotações destas obrigações atingiu os balanços dos bancos, tornando mais difícil o seu saneamento, ao mesmo tempo que a elevação das taxas de juro de longo prazo arriscou-se a neutralizar o efeito dos estímulos fiscais. A elevação das taxas de juro de longo prazo e a limitação muito séria imposta pelas autoridades japonesas ao funcionamento do mecanismo que se designou por *yen, carry arbitrage* traduziu-se num duplo processo: regresso de capitais japoneses ao Japão, saindo da zona dólar e pagamento dos empréstimos de curto prazo que haviam sido concedidos em yens a não residentes, e que estes haviam utilizado para adquirir activos financeiros em dólares. Um e

outro processo contribuíram, nos primeiros meses de 1999, para uma valorização do yen face ao dólar. Esse processo decorreu exactamente no momento em que se assistiu ao nascimento do EURO, que fez surgir uma fractura no seio das autoridades japonesas. Uns consideravam que o aparecimento do EURO constituiria uma ameaça ao futuro papel internacional do yen ainda tão pouco desenvolvido. Prevendo que a prazo o EURO se tenderia a valorizar face ao dólar, defenderam uma política de yen forte face ao dólar, bem como uma aproximação aos países da zona EURO para travar a margem de movimento dos EUA em questões cambiais e olhavam para o futuro mercado financeiro europeu integrado como uma peça fundamental para diversificar as aplicações internacionais de investidores japoneses, para fora dos EUA. Outros punham o acento tónico na necessidade de relançar a economia japonesa, apontaram os riscos da política de yen forte, como podendo neutralizar o impacto dos pacotes fiscais sobre a economia. Na prática defendiam a adopção de uma política monetária ainda mais agressiva (no sentido da redução das taxas de juro nominais de curto prazo quase a zero), em paralelo com o estímulo fiscal, mesmo que tal levasse à desvalorização temporária do yen. A segunda escola acabou por vencer e o EURO perdeu de momento um aliado precioso nos esforços de criação de um sistema monetário internacional multidivisas.

SECÇÃO VIII - UM NOVO MILÉNIO E UM INIMIGO INVISÍVEL

CAPITULO 30 - UMA NOVA DOUTRINA ESTRATÉGICA PARA UM MUNDO UNIPOLAR

Os acontecimentos de 11 de Setembro de 2001 revelaram a vulnerabilidade da principal potência mundial a ataques com efeitos potencialmente devastadores sobre populações e infra-estruturas económicas e militares, lançados por organizações terroristas, actuando com a cumplicidade de sectores significativos de Estados, inclusive de alguns que foram aliados dos EUA durante a Guerra-Fria, e funcionando como estruturas paralelas de poder em Estados devastados por conflitos. Esses acontecimentos tornaram evidente a deslocação do centro de gravidade das tensões mundiais da Europa, onde residiu durante a Guerra-Fria, para o Golfo Pérsico/Ásia Central e evidenciaram como actores fundamentais das décadas que se seguiriam como a Índia, a China, o Irão e a Turquia, países pertencentes a civilizações bem distintas das do Ocidente, poderiam vir a influenciar decisivamente a posição futura dos EUA na geopolítica mundial., que iria depender em grande parte do modo como cooptassem algumas destas potências para o seu sistema de poder mundial, e do modo como viessem a neutralizar a capacidade de outras se organizarem como pólos de oposição ao poderio americano. O 11 de

Setembro fomentou uma profunda mudança na estratégia dos EUA para lidar com as potências nucleares não aliadas e com os Estados que ameaçam tornar-se potências nucleares; esta mudança cristaliza-se no papel central das defesas estratégicas, envolvendo nomeadamente o abandono do Tratado ABM e na ameaça de ataques preventivos convencionais contra Estados que se aliassem ao terrorismo internacional e levem a cabo programas destinados à obtenção de armas de destruição maciça que possam ameaçar os EUA ou os seus aliados regionais.

30.1. Entrando num Novo Milénio, um Prenúncio de Turbulências

Os acontecimentos do 11 de Setembro de 2001 trouxeram para primeiro plano a *Al Qaeda* enquanto actor geopolítico não estatal, que deve ser visto não como um movimento fundamentalista islâmico, mas como um movimento político radical, usando métodos terroristas, disposto a dar uma nova solução política unificadora ao mundo árabe, utilizando o Islão como factor legitimador (muito possivelmente sob a forma da instauração de um novo califado); a *Al Qaeda* opõe-se aos nacionalismos árabes de matriz laica e socializante, que a seu ver se revelaram incapazes de realizar essa unificação e às monarquias saudita e hachemita consideradas aliadas do ocidente e por isso detestadas. O projecto político da *Al Qaeda* supõe a prazo o acesso a armas de destruição maciça sob controlo árabe, uma utilização agressiva da arma do petróleo e uma alteração radical das expectativas das sociedades árabes que torne possível gerir com maior liberdade as receitas do petróleo. A *Al Qaeda*, segura da sua base de apoio junto de sectores da Arábia Saudita, utilizou as relações estabelecidas durante a fase final da Guerra-fria para se implantar no Afeganistão, através dos *talibans*, e para estreitar relações no interior do Paquistão, o único país islâmico detentor da arma nuclear. Derrotada no Afeganistão, a *Al Qaeda*, para além de prosseguir uma batalha de retaguarda neste país, poderia ter um objectivo central no curto prazo: “incendiar” Caxemira e desestabilizar o Paquistão em favor de uma alteração de regime que lhe fosse claramente favorável.

No imediato pós 11 de Setembro, e a derrota do regime *taliban* no Afeganistão, Paquistão e Arábia Saudita viram deteriorar-se substancialmente a sua posição internacional. Neles era visível a influência de movimentos fundamentalistas islâmicos que também suportavam a *Al Qaeda*: o Paquistão foi obrigado a abandonar a sua estratégia de expansão em direcção à Ásia Central, com base numa aliança com os sauditas, para regressar a uma maior aproximação dos EUA e a um relacionamento privilegiado, embora muito conflituoso, com a Índia, centrado na questão de Caxemira e a Arábia Saudita, além de ter sofrido uma derrota política no Afeganistão, com o alinhamento dos *talibans* com a *Al Qaeda* (adversária da Casa real Saudita) viu a sua

credibilidade como principal aliado dos EUA no Golfo seriamente comprometida; e regressou à questão palestina como principal meio para reforçar as suas credenciais árabes²⁴⁸.

Após o 11 de Setembro e a revelação das cumplicidades árabes e em especial sauditas na actuação da *Al Qaeda*, os EUA depararam-se com uma situação muito grave no Golfo Pérsico: tendo perdido o Irão no final dos anos 70, deparando-se com um Iraque hostil, se bem que limitado na sua capacidade de actuação, foram levados a deixar de confiar na Arábia Saudita como seu principal interlocutor na região. Uma das formas de resolver esta situação seria promover uma mudança de regime no Iraque²⁴⁹, que abrisse caminho à sua transformação no principal aliado dos EUA no Golfo. Esta foi a opção da Administração Bush, ao lançar, sem o apoio das Nações Unidas, uma campanha militar para depor o regime de Saddam Hussein. A decisão de atacar o Iraque revelou uns EUA isolados internacionalmente, defrontando-se com uma inesperada coligação entre Rússia, França e Alemanha. O ataque ao Iraque veio por outro lado revelar uma fractura de interesses entre os EUA e a Turquia seu aliado chave durante a Guerra-fria e na primeira guerra do Golfo e tornou visível a divisão no seio da Aliança Atlântica a propósito do Iraque, com o apoio dado à posição dos EUA pelos países da Europa Central, candidatos à integração na EU.

Os acontecimentos de 11 de Setembro ocorreram depois do fracasso do processo de paz no Médio Oriente tal como havia sido definido pelos acordos de Oslo e da ascensão de Ariel Sharon ao poder. Esta coincidência tornou mais difícil aos EUA encontrar uma plataforma que pudesse satisfazer os seus aliados árabes tradicionais, Jordânia, Arábia Saudita e Egipto (todos receando ser vistos como cúmplices da violência exercida por Israel sobre os palestinianos) e permitisse responder às exigências de segurança de Israel, defraudadas pela actuação da Autoridade Palestiniana²⁵⁰. Os EUA não podiam deixar de ter como objectivo estratégico no Arco de Crise a desnuclearização do Golfo Pérsico; e se de imediato as atenções se concentraram na destruição do arsenal químico e bacteriológico e na desarticulação do programa nuclear do Iraque, a prazo, o maior risco para os EUA iria residir na emergência do Irão como potência regional disposta de armas de destruição maciça e de um forte potencial militar; com efeito uma das possíveis consequências dum Irão nuclear seria, num caso extremo uma mudança de alianças

²⁴⁸ A prazo, e em ambos os casos como alternativa a uma relação privilegiada com os EUA, Paquistão e Arábia Saudita poderiam vir aprofundar a sua cooperação, agora claramente centrada nas armas nucleares – num caso para financiar a expansão do seu arsenal, noutra para aceder à tecnologia e eventualmente às próprias armas.

²⁴⁹ O actual regime do Iraque foi poupado no final da guerra do Golfo; durante uma década teve oportunidade de se reconciliar com os Estados árabes vizinhos, chegar a uma paz separada com Israel e negociar com os EUA os termos do abandono do seu programa de armas de destruição maciça; não o fez.

²⁵⁰ Estas dificuldades acrescidas na Palestina inviabilizaram a obtenção de um acordo expresso árabe prévio a uma intervenção dos EUA no Iraque.

na Arábia Saudita, por exemplo em favor de uma aproximação estratégica à China, envolvendo a obtenção de armamento nuclear.

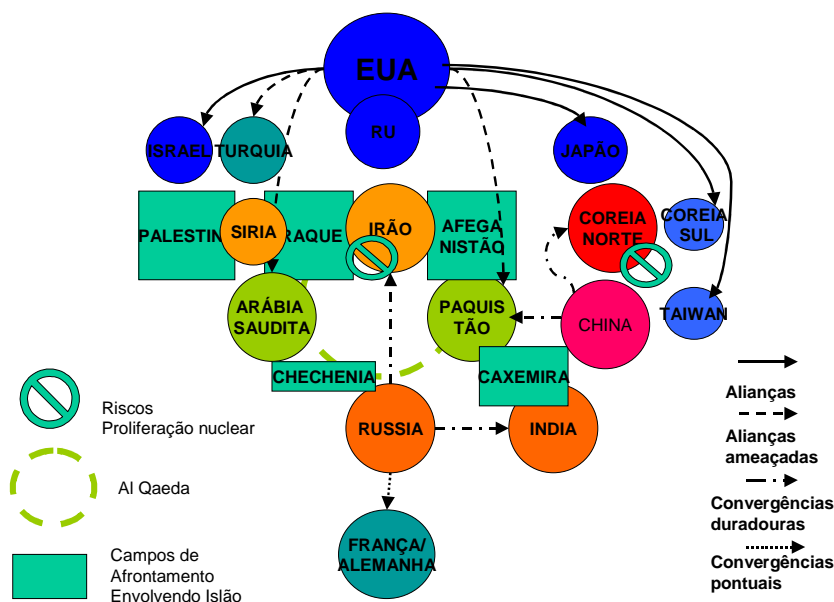
30.2.As Relações entre Potências e o Posicionamento Geopolítico dos EUA no Início do Milénio

No imediato pós-11 de Setembro duas potências viram substancialmente ampliado o seu papel, exactamente porque aumentaram a sua importância para o dispositivo geopolítico que os EUA estão a construir a fim de assegurar a gestão do Arco de Crise, a Rússia e a Índia. Qualquer dessas potências partilhava com os EUA uma viva apreensão quanto aos movimentos fundamentalistas islâmicos; e qualquer delas prestava uma viva atenção ao modo de emergência da China como potência regional. Mas estas novas relações não estavam isentas de sérias dificuldades para o futuro. Basta pensar nas dificuldades de convergência entre os EUA e a Rússia em torno do futuro do Iraque e das ambições do Irão. A consolidação deste novo e melhor relacionamento dos EUA com a Rússia e a Índia colocaria em termos completamente novos e mais desfavoráveis a posição internacional da China, que veria a presença americana na Ásia Central, com o beneplácito da Rússia, como uma operação de cerco. Se aquela aproximação se adicionasse uma maior ambiguidade dos EUA quanto ao estatuto futuro de Taiwan, o dilema que se colocaria aos dirigentes chineses nas décadas seguintes atingiria o rubro: assegurar a prosperidade da população chinesa aceitando uma integração pacífica na ordem económica mundial e adoptando uma postura de maior flexibilidade nas relações com Taiwan ou optar pela maximização das tensões ao longo do Arco de Crise, com o objectivo de contribuir para a dispersão das forças dos EUA e para o seu enfraquecimento.

A **Figura 14** procura ilustrar a situação geopolítica em que se encontraram os EUA: **a)** uma série de áreas de confronto envolvendo países com maiorias islâmicas, sem poderem contar com nenhuma potência islâmica; **b)** a aliança europeia dividida por um conjunto de países que apostam num mundo multipolar com menos força para EUA, distanciados de Israel para se poderem aproximar dos Estados árabes e eventualmente do Irão; **c)** a dificuldade crescente em chegar a um entendimento com a Rússia, que parecia possível no imediato pós-11 de Setembro; **d)** potenciais aliados futuros (Índia) paralisados pelo receio de que um alinhamento declarado prejudique as suas ambições de ascensão no sistema da ONU; **e)** com uma actuação hábil da China que evita o confronto com os EUA mas procurava manter relações com os Estados que

mais poderiam perturbar no curto/médio prazo a actuação dos EUA, Paquistão e Coreia do Norte e procurava aproximar-se de todas as potências ou países defensores de um mundo multipolar²⁵¹.

FIGURA 14 -O Posicionamento Geopolítico dos EUA no Início do Novo Milénio



FONTE: Elaboração Autor

- Ilustrando esta situação, em 21 de Março de 2001, John J. Hamre ex-subsecretário da Defesa e então director do *Center for Strategic and International Studies* prestou um testemunho no Comité das Forças Armadas da Câmara dos Representantes dos EUA, subordinado ao tema *Uma estratégia de segurança nacional para o séc. XXI*, cuja pertinência foi claramente evidenciada à luz dos trágicos acontecimentos de 11 de Setembro de 2001. Para Hamre os EUA atravessaram na década de 90 um período de transição para uma nova época em termos de segurança nacional, que estando ainda na forja, representa algumas características distintivas. Em primeiro lugar os EUA não se defrontariam com um adversário do mesmo nível de poder, mas iriam inseridos num contexto mundial gerador de múltiplos desafios à sua segurança; apenas um deles, a escalada sem controlo que levasse a uma guerra nuclear com a Rússia, representaria um perigo existencial para os EUA. O ex-director da CIA Jim Woolsey resumiu esta nova situação dizendo que os EUA já não se defrontam com um urso na floresta, mas com muitas serpentes num pântano. Se bem que nenhum destes desafios de segurança

²⁵¹ “Mundo multipolar” (que para a China significa, na nossa opinião, um mundo com os EUA enfraquecidos e sem Nações Unidas que possam interferir na sua gestão de uma zona de influência asiática, que a trinta anos de distância pode ir até à Sibéria Oriental e ao Extremo Oriente, hoje russos.

represente um perigo existencial, vários podem perturbar as fundações duma ordem internacional estável e aberta que foi um objectivo central da política americana nos últimos 50 anos. Em segundo lugar uma grande ameaça que os EUA defrontavam derivava da proliferação de materiais perigosos e de conhecimentos acumulados durante a Guerra-fria. A URSS acumulou *stocks* maciços de armas químicas, biológicas e nucleares e criou um extenso complexo intelectual-militar para conceber e fabricar essas terríveis armas; com o colapso da URSS estas armas e tecnologias começaram a proliferar para outros países e, potencialmente, para organizações terroristas internacionais. A crescente sofisticação dos sistemas científicos e indústrias pelo mundo inteiro colocam as armas químicas e biológicas praticamente ao alcance de qualquer país que disponha de uma universidade minimamente credível; pensa-se que actualmente 14 a 15 países disponham de armas químicas e biológicas. E com a proliferação de *stocks* destas armas surge o risco que possam cair nas mãos de organizações terroristas. Em terceiro lugar assistia-se à ascensão de actores não governamentais que poderiam reunir os recursos humanos, materiais e monetários para ameaçar os EUA. No passado tratava-se de indivíduos ou pequenos grupos com objectivos limitados, actualmente viam-se organizações internacionais com capacidade para realizar operações que requerem avultados recursos e extensivas preparações logísticas; o mais perturbador é que essas organizações tinham objectivos ideológicos que não eram vulneráveis aos métodos clássicos de dissuasão. Em quarto lugar vivia-se numa época de tecnologias e de práticas empresariais globais que corroíam a efectividade, quando não mesmo a viabilidade, da soberania dos Estados Nações. As fronteiras da América são mais porosas do que já alguma vez o foram em toda a sua história; o ciberespaço e as práticas internacionais do *just in time* desvalorizaram radicalmente as tradicionais definições de fronteiras e de controlo de fronteiras; ou seja as forças da globalização estavam na opinião de J. Hamre não se coloca a questão de saber se haverá um incidente terrorista nos EUA, envolvendo este tipo de armas mas sim uma questão de quando ocorrerá.

30.3. A nova abordagem da administração Bush para estratégia de segurança nacional dos EUA

A Administração Bush ao longo dos seus dois mandatos foi definindo uma nova abordagem para a Estratégia de Segurança Nacional dos EUA que na nossa opinião se poderia descrever em cinco componentes: **1)** Garantir no longo prazo a superioridade estratégica dos

EUA num mundo multipolar, em que passariam a existir mais pólos capazes de deter no futuro forte potencial económico e ao mesmo tempo capacidades estratégicas com elevada componente tecnológica, como a China e a Índia e caso conseguisse travar o seu declínio a própria Rússia; a superioridade estratégica nesse horizonte de longo prazo iria ser disputada em torno do controlo dos três fluidos estratégicos, espaço exterior, espaço aéreo e espaço sem território, o ciberespaço;

2) Definir como adversários principais dos EUA no curto e médio prazo as redes terroristas de alcance global e os Estados que procurassem obter armas de destruição maciça com que pudessem ameaçar os EUA e os seus aliados e/ou que as pudessem vir a transferir para essas redes terroristas, procurando criar coligações várias para obter êxito no combate a esses dois tipos de adversários; **3)** Manter as alianças da Guerra-fria com a Europa, alargando-a neste caso aos Estados que se haviam libertado da tutela soviética, e com os aliados da Ásia Pacífico, Japão, Coreia do Sul, mas ir para além destas no sentido de dar forma a um agrupamento difuso de estados claramente empenhados numa dinâmica de crescimento económico e de globalização e interessados na redução de conflitos militares que pudessem perturbar a sua ascensão económica; agrupamento difuso no qual os EUA poderiam ir buscar parceiros para coligações de geometria variável para enfrentar os adversários de curto e médio prazo a fim de atingir os objectivos de superioridade estratégica no longo prazo (o caso evidente da Índia); **4.** Manter como mecanismo de hegemonia a capacidade de ter como aliados em vários teatros regionais Estados com fortes tensões entre si mas que viam na relação com os EUA vantagens para o seu posicionamento global; daí o envolvimento no processo de paz Israel com os países árabes, a partir do reconhecimento do direito dos palestinianos a ter um Estado viável na condição de não ameaçar Israel e da tentativa de melhorar as relações da Índia com o Paquistão, sendo a Índia um aliado fundamental para o longo prazo mas necessitando os EUA no curto prazo do Paquistão para a condução da guerra no Afeganistão; **5.** Manter o controlo estratégico do Golfo Pérsico como principal base de abastecimento actual e futuro da Ásia emergente, para que através desse controlo fosse possível enfraquecer a OPEP (e as NOC dos países que a integram na região do Golfo Pérsico) enquanto estrutura fundamental na regulação do mercado mundial de petróleo. Esta abordagem integrada, mas extremamente ambiciosa e dispendiosa, traduziu-se num conjunto de decisões na área dos sistemas de armas e de defesa que constituiriam uma nova fronteira de desenvolvimento tecnológico para o complexo militar industrial e, através dele para toda a economia dos EUA em décadas futuras. Ou seja quando os avanços tecnológicos fossem tais que pudessem ser transferidos horizontalmente, sob a forma de tecnologias de uso múltiplo e sectorialmente, quando a sua difusão não pusesse em causa a superioridade militar dos EUA.

Gostaríamos de salientar três vectores nos sistemas de defesa e das tecnologias que os suportam que nos pareceram resultar dessa estratégia: **a)** regresso ao Espaço como base de acção estratégica e fronteira económica focalizada num objectivo: o regresso à Lua, projecto *Constellation* para exploração de recursos, nomeadamente do hélio 3 utilizável para uma nova tecnologia de fusão nuclear e praticamente não existente na Terra²⁵² e para a construção de bases para a actuação militar no espaço; **b)** opção pela defesa anti-míssil como componente essencial, quer da segurança do território dos EUA, quer da credibilidade futura das alianças construídas durante a Guerra-fria. Esta opção levou ao abandono em 2001 do Tratado ABM assinado com a URSS, ao desenvolvimento de um Sistema de Defesa Estratégica Anti-Míssil com base em terra, ao desenvolvimento de soluções de defesa anti-míssil a laser a partir de plataformas aéreas; à construção de sistemas de defesa anti-míssil regionais na Europa face aos riscos de ataque do Irão, na Ásia Pacífico face à Coreia do Norte; e ao desenvolvimento de sistemas de defesa anti-míssil móveis, embarcados em navios dotados com o sistema AEGIS, novas versões de sistemas de defesa contra mísseis de curto alcance; **c)** início do desenvolvimento de armas de uso estratégico, não nucleares mas com poder de destruição equivalente, com elevadíssima precisão e rapidez de uso, reduzindo assim a papel das armas nucleares ofensivas, o que é designado por *Prompt Global Strike* o programa que de forma integrada procura responder este objectivo.

CAPITULO 31 - A RÚSSIA: DA ENERGIA E DAS ARMAS

O ano 2000 marcou uma profunda mudança política na Rússia com a ascensão de Vladimir Putin à Presidência por decisão do núcleo duro da Administração Ieltsin muito enfraquecida politicamente com a crise financeira e a incapacidade revelada de dar uma orientação clara para a sua ultrapassagem. Putin vinha de S Petersburgo e da direcção dos serviços secretos. O programa que aplicou nos anos seguintes pode resumir-se a cinco vectores: **a)** centralizar o poder político, reduzindo autonomia das lideranças regionais, colocando a administração central sob o controlo efectivo do Kremlin, criando um partido presidencial dominante no Parlamento e fundamental para a ascensão futura nas carreiras políticas a nível regional e central; marginalizando de forma implacável as forças económicas privadas que poderiam vir a apoiar uma evolução política distinta; **b)** afastar do controlo do aparelho central do Estado a coligação de interesses herdada da 2ª Presidência Ieltsin, consubstanciada num

²⁵² Foco em que foram acompanhados pela China que declarou o mesmo objectivo

núcleo duro²⁵³, mas tendo em consideração o compromisso que Putin aceitara antes da sua nomeação pelo qual não deveria haver ataques a este núcleo duro durante o seu primeiro mandato, ficando Voloshin e Kasyanov com os postos, respectivamente de Chefe da Administração presidencial e Primeiro Ministro os garantes deste compromisso; **c)** recuperar o controlo do Estado sobre os sectores da energia e dos minérios afastando compulsivamente desses sectores os oligarcas que pertenciam à pequena minoria judaica e eram favoráveis a uma maior colaboração empresarial com as companhias ocidentais; **d)** capitalizar a renda energética no investimento no complexo militar industrial, por forma dar-lhe uma base sustentada de desenvolvimento; e utilizar a venda de armas aos países produtores de petróleo como forma de aceder a uma parte da renda petrolífera desses países; **e)** reposicionar a Rússia como actor internacional relevante, com maior independência face aos EUA do que a praticada pela anterior presidência Ieltsin, sem no entanto romper um relacionamento normalizado com os EUA. Por sua vez a revisão da doutrina estratégica dos EUA, a invasão do Iraque, as revoluções coloridas na Ucrânia e na Geórgia, abrindo a perspectiva da sua adesão futura à NATO determinaram um afastamento e uma competição mais intensa com os EUA.

31.1 A Energia, o Crescimento e as Finanças Públicas na Rússia

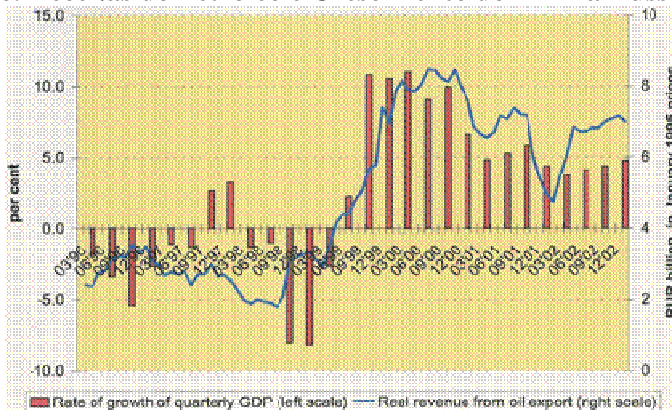
Rui Nunes²⁵⁴ considera que a partir de 2000 se regista a inversão de tendências a nível macroeconómico na Rússia e a sua estreita ligação à evolução dos preços do petróleo. "*A partir de 1998 o PIB começou a apresentar taxas de crescimento elevadas: 5,4% (1999), 8,3% (2000), 5,2% (2001), 4,3% (2002) e 7,3% (2003). O segredo esteve na conjugação da desvalorização de 1998 com a recuperação do preço do petróleo (5). Por sua vez a balança corrente passou de um défice de 6 mil milhões USD na primeira metade de 1998 para um excedente de 45 mil milhões USD em 2000; as reservas cambiais passaram de 12 mil milhões USD no fim de 1999 para 76,9 mil milhões USD no fim de 2003 e 100,1 mil milhões USD em 15OUT04; e a dívida externa de 96% do PIB em 1999 para 34,2% em 2003*". As empresas energéticas aproveitaram em pleno, ao pagarem em rublos e facturarem em USD. As novas condições viabilizaram investimentos na produção e exportação com recurso a conselhos de sociedades ocidentais como Halliburton e Schlumberger fizeram reentrar na zona da rentabilidade muitos poços. Por sua vez, o preço

²⁵³ Que incluía a filha Tatyana Dyachenko, o seu marido Valentin Yuamshev, anterior Chefe da Administração presidencial, Alexandr Voloshin, então chefe da Administração Presidencial., Mikhail Kasynov Ministro das Finanças e futuro Primeiro Ministro de Putin no seu 1º mandato, dois dos oligarcas mais poderosos da Rússia, ambos provenientes da minoria judaica – Boris Berezovsky e Roman Abramovich - e um terceiro oligarca Oleg Deripaska.

²⁵⁴ Para maior detalhe ver NUNES; Rui "A Federação Russa: Desenvolvimentos Recentes no Sector Energético" Informação Internacional 2º Semestre 2004, ed DPP Lisboa.

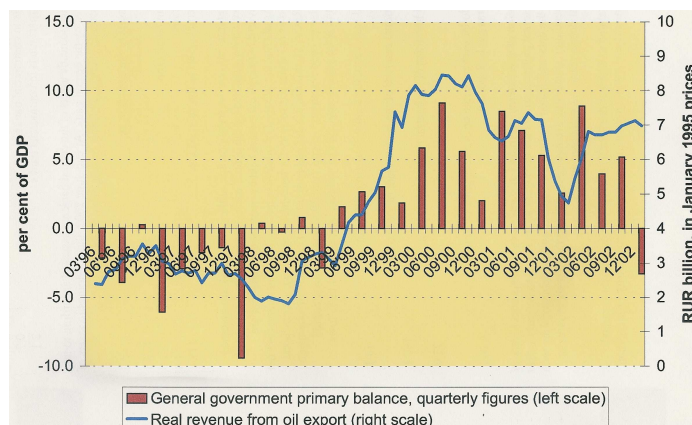
médio anual do barril Ural mais do que duplicou até 2000 (11,8 USD em 1998; 17,1 USD em 1999; 26,4 USD em 2000), mantendo-se depois acima dos 20 USD (23,0 em 2001; 23,5 em 2002; 21,5 USD em 2003). Foi assim possível reanimar a economia, em particular nas actividades conexas da indústria petrolífera, como transportes, metalurgia e construção; mobilizar capacidades industriais desocupadas; aumentar o emprego estatal e remonetarizar as trocas. Para prevenir a baixa do preço do petróleo e os efeitos de uma eventual quebra de receitas, a Federação Russa constituiu um fundo de estabilização, a partir de 01JAN04, com 257,9 mil milhões de rublos (8,8 mil milhões USD). A dotação inicial proveio de uma reserva financeira, criada em Dezembro de 2001 para preparar aos meios necessários para responder a um pico na amortização de dívida externa em 2003. A sua utilização só seria possível no futuro para cobrir défices orçamentais resultantes da queda do preço do petróleo abaixo do valor de referência (20 USD), mas apenas depois de ter atingido um valor de 500 mil milhões de rublos (17 mil milhões USD).

GRÁFICO 16. Receitas do Petróleo e Crescimento do PIB na Rússia (1996-2002)



FONTE: Dobrinsky (2003).

GRÁFICO 17. Receitas do Petróleo e Défices Orçamentais na Rússia (1996-2002)

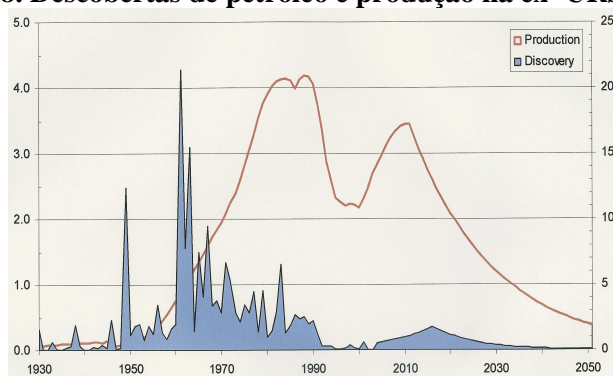


FONTE: Dobrinsky (2003)

31.2. Os dilemas energéticos da Rússia e a "Solução Putin"

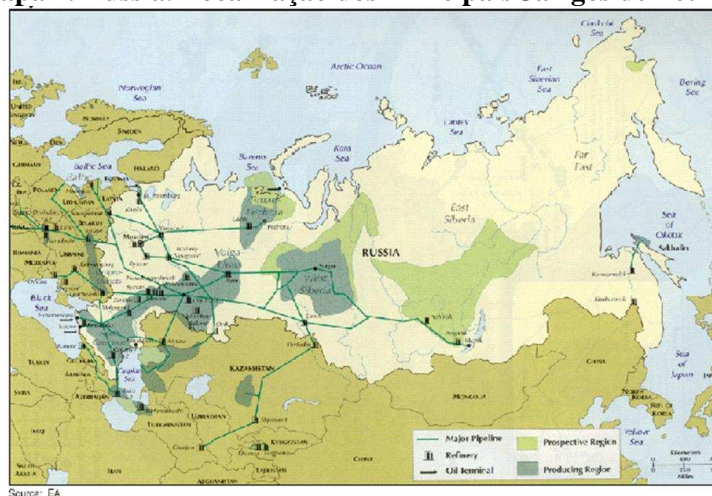
A Rússia no início da década 2000 tinha dois principais tipos de produtos para colocar no mercado mundial, os energéticos (petróleo e gás natural) e o armamento e tecnologias nucleares civis, sendo que ambos organizavam um complexo industrial em seu redor com problemas. No Complexo Energético a produção de petróleo a havia caído pronunciadamente após a implosão da URSS, recuperou no final dos anos 90, mas deparava-se com limitações de produção nos jazigos mais maduros. A produção de gás natural em que Rússia detinha as maiores reservas mundiais convencionais também se defrontava com limitações de médio/longo prazo ao acréscimo de produção nos jazigos em exploração intensiva da Sibéria Ocidental, tornando-se imperioso avançar para o desenvolvimento de campos situados mais próximo da fronteira do Ártico ou na Sibéria Oriental/Extremo Oriente, com condições de exploração e transporte mais onerosas. No referente ao Complexo Militar Industrial, a implosão da URSS forçou um profundo ajustamento das indústrias da Defesa e do Espaço num QUADRO apenas russo, tendo colocado sérios problemas devidos à redução de encomendas no mercado interno e à perda de influência junto de antigos Estados Clientes da URSS no mercado externo, num contexto em que a competição tecnológica dos EUA poderia ameaçar a *performance* futura das Forças Armadas e a competitividade das produções do Complexo. Com a ascensão de Putin foi definida uma estratégia centrada na utilização das receitas do Complexo Energético e captação da renda nele gerado para apoiar o investimento no Complexo Militar Industrial, favorecendo a sua competitividade tecnológica. Tal reduziu a influência futura de actores empresariais estrangeiros no complexo energético, liquidando ao mesmo tempo a influência no sector dos grupos privados russos não alinhados com o Kremlin e interessados em parcerias com as empresas estrangeiras.

GRÁFICO 18. Descobertas de petróleo e produção na ex -URSS e na Rússia

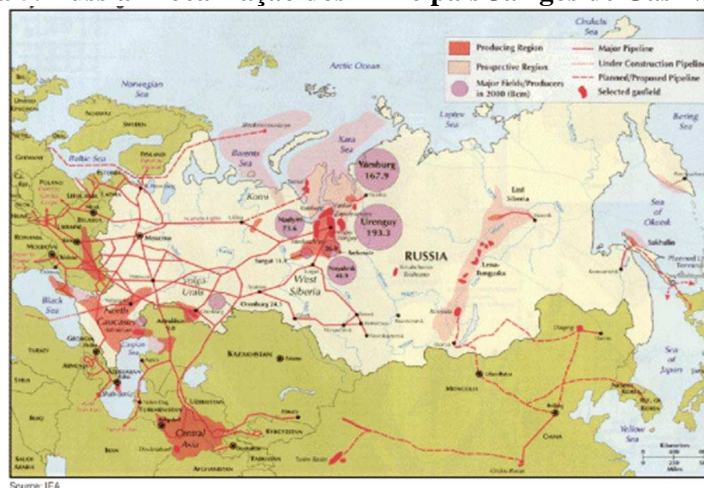


FONTE: Kjell Aleklett, www.peakoil.net.

Mapa 4. Rússia. Localização dos Principais Jazigos de Petróleo



Mapa 5. Rússia -Localização dos Principais Jazigos de Gás Natural



FONTE: EIA, Energy Information Agency USA

Um estudo elaborado para o Instituto Estatal de Minas de S. Petersburgo, *Os produtos Minerais na Estratégia de Desenvolvimento da Economia Russa*, Putin defendia que os recursos naturais devem basear o desenvolvimento económico da Federação Russa e garantir a sua posição internacional. O Estado deveria estar no centro da gestão destes recursos, mas rejeitava o cenário de a Federação Russa se reduzir a um exportador de matérias-primas; pelo contrário, queria que o desenvolvimento da indústria transformadora fizesse da Federação Russa, em relativamente pouco tempo, um poder económico de primeiro plano a nível mundial com um padrão de vida elevado para a maioria da população. Este objectivo requeria o apoio do Estado e o desenvolvimento de complexos empresariais financeiro-industriais, integrados verticalmente, capazes de competir com as multinacionais ocidentais. A tese apontava para o reforço e aumento do número destes complexos controlados pelo Estado no sector energético. Por seu lado, o

investimento directo estrangeiro (IDE) no sector energético seria aceite, desde que em parceria com o Estado. A sua perda de controlo nestes investimentos não seria nunca uma opção: “ *the Russian mineral raw material complex plays an important role in all aspects of the state's vital functions (...). The development of the raw material sector helps form a strong industrial base which is capable of satisfying the needs of both industry and agriculture; it makes an important contribution to the income of the country as its products remain the basic source of foreign currency.*” (Putin, citado por Olcott, 2004: 18). Como referia o *The Economist* (23SET00) sobre os PSA, “*Sorting out PSAS to western companies' satisfaction would bring tens of billions of dollars of investment in oil and gas. But the symbolic value is even greater: a big chunk of the Russian economy becomes governed by western-style commercial law. Disputes would be settled not in Russian courts, but by arbitrators in Stockholm. Whether Russia is ready for what amounts to foreign colonisation of large parts of its most attractive industries is another matter.*”

Baseado nos recursos naturais, sob a direcção do Estado e com o IDE a desempenhar uma função supletiva, Putin defendia a reconfiguração da economia da Rússia. Este objectivo de transformação confrontava-se com o obstáculo de os sectores soviéticos do petróleo e gás natural, que formavam a base da indústria energética russa, terem sido desenvolvidos sem ligação às forças de mercado. O problema resolver-se-ia com *a fusion of the state and private sectors*, assistida pelo Estado para criar grupos financeiro/ industriais internacionais. Em troca, estas novas empresas multinacionais forneceriam produtos e recursos minerais, aumentariam a eficiência da sua utilização e desenvolveriam a indústria extractiva e o potencial exportador, aumentando o peso dos produtos industriais e o valor das exportações minerais. *These financial groups will operate within the framework provided by the state, and if they serve the state in this way, they can expect to hold onto their assets.* De forma Clara Putin entendia que: “*the state has the right to regulate the process of the acquisition and the use of natural resources, and particularly mineral resources, independent of on whose property they are located; in this regard the state acts in the interest of society as a whole, as well as in the interests of private owners whose interests conflict and who need the help of the state organs of power to achieve a compromise*”.

31.3 O desmantelamento da Yukos. Um revelador da estratégia política e empresarial da presidência Putin

Como tínhamos referido anteriormente, na segunda metade da década de 90 e após as privatizações realizadas em 1995 e as concessões de novas explorações petrolíferas a estrutura

empresarial do sector da energia na Rússia incluía três tipos de empresas a) Empresas do Estado de que se destacavam a GAZPROM, com o controlo total da produção de gás natural de que era o maior produtor mundial; a ROSNEFT empresa de petróleo integrada verticalmente; a TRANSNEFT e associadas, empresa com o monopólio de transporte de petróleo e gás natural nos oleodutos e gasodutos herdados da URSS; b) Empresas da ex-nomenclatura soviética, constituídas por iniciativa de ex governantes ou grupos de directores de unidades empresariais do período soviético e funcionando como sociedades privadas: destacando-se a LUKOIL e a Surgutneftgas; c) Empresas cujo controlo passou para os oligarcas, a YUKOS (a maior de todas) controlada por Mikhail Khodokovsky do Banco MENATEP; a SIBNEFET controlada por Roman Abramovich e Boris Berezowski; a TNK controlada pelo grupo ALPHA de Michel Friedman e a SIDANCO. As multinacionais ocidentais foram autorizadas a participar no capital de algumas empresas (a BP na SIDANCO e posteriormente na TNK, a CONOCO PHILIPS na LUKOIL) ou a explorar novas concessões como a SHELL nos projectos Sakhalin 1 e 2.

No sector do petróleo assistiu-se á ascensão fulgurante da mais ocidentalizada das empresas dos Oligarcas, a YUKOS, que em 1997 se lançou numa rápida expansão no sector do petróleo adquirindo várias empresas de menor porte: *Eastern Oil Company* (1997), *East Siberian Oil and Gas Company* (2000), *Angarsk Petrochemical Company* (2001), *Arkticgaz*, *ROSPAN* e *Urengoy* (2002), que lhe permitiram aumentar substancialmente a produção de petróleo e aceder ao controlo de jazigos de gás natural. Desta expansão resultou que a capacidade de produção de petróleo do grupo acabou por exceder a disponibilidade de transporte por oleodutos para os mercados de exportação, que desde o inicio foram encarados como vitais para sua expansão. A YUKOS para resolver este estrangulamento e aceder aos mercados externos EUA, China e Europa em que apostava, avançou com dois projectos de oleodutos próprios que romperiam com o monopólio da empresa estatal TRANSNEFT; o oleoduto de Murmansk e o oleoduto para Ásia dirigido para Daqing na China, sendo que neste último caso, para além do desafio à companhia estatal havia um discordância de fundo com o Kremlin quanto ao traçado do novo oleoduto; com efeito Putin acabou por defender uma ligação dos jazigos da Sibéria Oriental à costa do Pacífico e não só ao interior da China, permitindo assim aceder aos mercados do Japão e Coreia do Sul, entre outros. Em 2003 a YUKOS ultrapassou a LUKOIL e tornou-se a maior empresa do sector de petróleo, com uma produção anula de 80, 8 milhões de toneladas, representando cerca de 20% da produção total da Rússia e exportando 61% do petróleo extraído e pretendendo atingir em 2006// os 130 milhões de toneladas (55 das quais deveriam ser já exportados pelos novos oleodutos que permitiriam colocar 20 milhões de toneladas na China, 35 milhões nos EUA e 45

milhões na Europa). Nesse ano A YUKOS em 2003 avança para uma segunda proposta de fusão com a SIBNEFT, que daria origem a um grupo privado com uma escala muito superior aos dos restantes operadores na Rússia e faria convergir os interesses petrolíferos de três dos oligarcas que pertenciam à pequena comunidade judaica da Rússia, Mikhail Khodokovsky, Roman Abramovich e Boris Berezowski. O primeiro tornara-se não só no mais importante dos empresários russos, como tinha vindo a criar laços com partidos políticos que se opunham a Putin²⁵⁵; E para além deste apoio a forças políticas da época de Ieltsin, começou também a dar indícios de um interesse em entrar directamente na actividade política, eventualmente como futuro candidato à Presidência. No Verão de 2003, pouco tempo depois de se difundir notícia de que a EXXON MOBIL teria sido convidada a participar no capital da YUKOS- SIBNEFT, desencadeia-se o ataque frontal conduzido pelo Kremlin contra Mikhail Khodokovsky. Assim em Julho de 2003 Platon Lebedev director do Banco MENATEP, um dos principais accionistas da YUKOS, foi preso e acelera-se entre os accionistas da YUKOS uma corrida á venda de parte das acções a uma multinacional norte americana do sector energético, sendo este movimento entendido como a obtenção de uma protecção face aos desígnios do Kremlin quanto ao futuro da companhia; Após uma acesa competição entre a CHEVRON TEXACO e a EXXON MOBIL em Outubro de 2003 ter-se ia estado próximo da venda à EXXON MOBIL de 45% do capital da empresa que resultaria da fusão YUKOS/SIBNEFT. Uma parceria desta envergadura era inaceitável à luz da estratégia de controlo estatal sobre o conjunto do sector energético, que já havia levado a tentativas para inviabilizar a fusão da YUKOS com a SIBNEFT.

Em Setembro de 2003 é publicada por Gleb Pavlosky uma nota com o título “*On the Negative Consequences of the Summer Offensive of the Minority Opposed to Russian President*”. O autor considerava que seria inevitável uma alteração de forças entre o núcleo duro da Administração Ieltsin (designado A Família) e os *siloviki*, (sectores ligados á segurança do Estado), em favor dos segundos que teriam formado um núcleo duro em torno de Sergey Puagchov, Igor Sechin e Victor Ivanov com o objectivo de levar a cabo no segundo mandato de Putin uma completa reformulação da estrutura de poder político e económico na Rússia criando grandes conglomerados empresariais fieis a Putin e levando à criação de monopólios do Estado em todos os sectores energéticos; durante esse Verão²⁵⁶. Em 25 de Outubro de 2003 Khodorovski foi preso, acusado de vários crimes económicos e cinco dias depois Voloshin é

²⁵⁵ Como era o caso da União das Forças de Direita de Anatoly Chubais e o YABLOCO de Gregory Yavlinski e não desdenhando até negociar com o próprio Partido Comunista da Rússia.

²⁵⁶ Khodorovsky, que não estava anteriormente alinhado com nenhum dos grupos em confronto ter-se-ia aproximado de “A Família” face à ofensiva dos *siloviki*.

demitido de chefe da Administração presidencial. Putin chama para Vice-presidentes Igor Sechin e Dmitri Medvedev e reforça o ataque mediático contra os oligarcas como tema de campanha do Kremlin e do novo partido *United Russia* para as eleições legislativas de 2003 e presidenciais de 2004. Imediatamente a seguir à prisão de Khodorovsky a venda de acções da YUKOS foi suspensa, de forma a inviabilizar não só a eventual compra de 45% do capital accionista pela EXXON MOBIL como para impedir a fusão com SIBNEFT que deveria ser concluída em Novembro; pouco depois, às acusações contra Khodorovsky vieram acrescentar-se acusações de fuga maciça aos impostos por parte da YUKOS e em Novembro de 2003 a administrações SIBNEFT, alvo de intensas pressões por parte do Kremlin, desistiu da referida fusão E em Janeiro de 2004, o Governo após ter autorizado a fusão da TNK com a SIDANKO/BP, anulou em Setembro de 2003 os resultados do leilão realizado para concessão dos direitos de exploração em Sakhalin (Projecto Sakhalin 3) que havia sido ganho por um consórcio EXXON MOBIL; CHEVRON TEXACO e a estatal Russa ROSNEFT manifestando vontade de travar a penetração de empresas norte americanas (e não só) no sector energético da Rússia. Depois das eleições presidenciais de 2004 e da vitória esmagadora de Putin o Kremlin entregou aos Vice-presidentes Dimitri Medvedev a presidência da administração da GAZPROM e a Igor Sechin da ROSNEFT; mas nos meses seguintes verificou-se uma evolução surpreendente: face ao projecto do Kremlin de fusão GAZPROM/ROSNEFT para criar um gigante russo da energia no mercado mundial a competição entre Medvedev e Sechin, com cada uma das duas empresas que dirigiam a querer tomar controlo os activos da YUKOS e da SIBNEFT inviabilizou por completo esta solução²⁵⁷. Desta competição acabou por resultar que a GAZPROM adquiriu a SIBNEFT e entrou no sector do petróleo e que a ROSNEFT ficou com a maior parte dos principais activos de exploração e refinação da YUKOS e, como para evidenciar a superioridade política de Sechin, ficou com 10% do capital da GAZPROM sem haver reciprocidade. Depois de um processo que se arrastou nos tribunais em Maio de 2005 Khodorovsky foi condenado a nove anos de prisão por comprovação pelo tribunal de fraudes de que fora acusado (tempo de prisão, entretanto prolongado noutra julgamento em 2009). O Caso YUKOS representou o clímax do ataque de Putin e dos *siloviki* contra os oligarcas, especialmente os que pertenciam á comunidade judaica, tendo anteriormente Boris Berezovsky e Vladimir Gusinski fugido da Rússia para não serem presos.

²⁵⁷ Em Julho de 2004 a YUKOS, que não podendo por decisão do tribunal vender activos e viu-se a braços com uma acusação de fraude fiscal de mais de 20 biliões de dólares e acabou por ser declarada insolvente sendo os seus activos colocados à venda.

31.4. A Rússia: da Energia para as Armas

A estratégia definida por Putin para o sector energético da Rússia deparava-se com três questões por resolver: **a)** como compatibilizar a queda de produção previsível nos jazigos mais maduros, sem afectar as imprescindíveis exportações de petróleo e gás natural; **b)** como financiar o desenvolvimento dos novos campos de gás e petróleo, que permitissem no futuro compensar o declínio acentuado de produção dos jazigos mais maduros, quando o excedente do complexo energético tiver que ser canalizado para o complexo militar industrial; **c)** como assegurar mercado externo aos novos produtos do complexo militar, de forma a completar o aumento gradual da procura interna, associada à reorganização e reequipamento das Forças Armadas?

A resolução da primeira questão exigia um controlo russo sobre a distribuição do petróleo e gás natural das Repúblicas do Cáucaso e Ásia Central, sobretudo do Turquemenistão e do Cazaquistão, devido à dimensão das reservas de gás natural do primeiro e das reservas de petróleo do segundo. Tal passava pela manutenção do papel dominante da rede de oleodutos e gasodutos da Rússia no escoamento dos hidrocarbonetos destes Estados. A resolução da segunda questão, não podendo ser feita pela abertura do sector petróleo e gás natural da Rússia às companhias ocidentais, que se viram sucessivamente limitadas nos seus projectos na Rússia, só poderia ser ultrapassado com o investimento da China ou do Japão na Sibéria Oriental e no Extremo Oriente; ora a China, ao contrário do Japão, era também cliente do complexo militar da Rússia e desse ponto de vista seria o parceiro económico mais completo da Rússia. A terceira questão só poderia ser resolvida vendendo equipamento militar (e tecnologia nuclear) a países com condições de pagamento assegurado e fora da influência dos EUA. Os eleitos seriam os países produtores. Como era referido numa notícia de imprensa, *“For the time being, Russia sells its military goods to 72 countries of the globe. India and China remain the traditional partners of Russia at this point, with 70 percent of the entire export. The list of other large importers includes Algeria, Venezuela, Malaysia, Vietnam and Indonesia. Argentina may become an important consumer of Russian arms too. The country may purchase Russian helicopters, air defense systems and other weaponry. Russia has considerably increased the amount of its arms deliveries to the countries of Latin America during the recent 15 years. Russia is currently in talks with Venezuela about the delivery of T-72M tanks. Caracas plans to spend over \$30 billion on its own defense, to rearm the Venezuelan army. Russia is also to sign a contract with Venezuela for the delivery of a large batch of BMP-3 armored vehicles. Moscow also expects to receive a package of defense orders from Libya. The deal is reportedly evaluated at \$2 billion. Libya is interested in purchasing up-to-date S-300 PMU-2 Favorite missile systems, about two*

dozens of Tor-M1 anti-aircraft complexes and several Buk-M1-2 missile systems. In addition, the country would like to acquire MiG-29 and Su-30 fighter jets, six Yak-130 training planes and several dozens of Mi-17, Mi-35 and Ka-52 choppers, as well as about 50 T-90S tanks, a diesel-powered submarine and other hardware”²⁵⁸. A Rússia, ao ter na China o seu parceiro económico mais completo disposto a adquirir-lhe energia e armas, teve de aceitar um envolvimento mais profundo da mesma com as Repúblicas ex-soviéticas da Ásia Central e daí a criação da Organização de Cooperação de Xangai (SCO), contando a Rússia com a China para afastar os EUA da região. Na prática a Rússia foi incentivada a abrir à China o seu espaço de presença e influência asiáticos (Extremo Oriente e Ásia Central). O que podemos designar por estratégia Putin enQUADROu-se num contexto geopolítico em que os EUA avançaram a oeste e a sul do espaço ex-soviético e em que a Rússia procurava recuperar a influência nesse espaço, aceitando contribuir para o reforço da China e do Irão e aparentemente inviabilizando uma colaboração directa EUA.

31.5 O novo milénio e o intensificar da competição geopolítica dos EUA com a Rússia

O novo milénio começou com gestos de aproximação EUA-Rússia, imediatamente após o ataque terrorista de 11 de Setembro de 2001. Um desses gestos foi a colaboração russa na disponibilização de bases militares nos novos estados da Ásia Central, que resultaram da implosão da URSS e que eram vizinhos do Afeganistão, para apoio às operações militares dos EUA contra o regime *Taliban* nesse País. Mas esta abertura foi limitada no tempo. Todo o resto da década foi marcada por uma intensa competição geopolítica que se agudizou após 2003 e em que se destacaram a) a decisão dos EUA avançarem na constituição de um sistema de Defesa Estratégica Anti-missil, abandonando o ratado ABM, peça central das relações entre a ex URSS e os EUA a nível nuclear; b) a adesão à NATO dos Estados da Europa de Leste que haviam pertencido ao pacto de Varsóvia, seguida da adesão dos Estados Bálticos, que haviam feito parte da própria URSS; c) as Revoluções coloridas de 2004 na Ucrânia e na Geórgia que colocaram no poder sectores que pretendiam levar mais longe a ruptura com a Rússia e que colocavam a hipótese de uma adesão futura à NATO. Se a Ucrânia e a Geórgia aderissem à NATO poder-se-ia dizer que o Mar Negro se tornaria um espaço geopolítico sob controlo dos EUA (devido á Turquia ser um membro da NATO, da adesão à NATO já concretizada da Roménia e da Bulgária e que após a adesão da Geórgia se poderia vira perfilar a do Azerbaijão, transformando o Cáucaso noutro espaço geopolítico sob controlo da EUA d) a decisão dos EUA invadirem o

²⁵⁸ Imprensa russa

Iraque em 2003, derrubando o regime com o qual a Rússia mantinha relações próximas e afastando-a ainda mais do Golfo Pérsico e do Médio Oriente e) a decisão dos EUA instalarem na Polónia e na República Checa elementos chave de um sistema de defesa anti-missil dirigido contra o risco de ataques do Irão, mas visto de Moscovo como uma peça de um cerco à própria Rússia e com a declaração de que a Polónia e a República Checa e não a Alemanha seriam um apoio fundamental a esse cerco. A Rússia respondeu a este conjunto de movimentos dos EUA: i) Mantendo uma forte pressão económica sobre a Ucrânia e consolidando a sua influência política na metade oriental do País e apoiando as secessões regionais na Geórgia²⁵⁹; ii) Aproximando-se na Europa da Alemanha com o objectivo de impedir que esta apoiasse novos alargamentos da NATO a leste; iii) Reforçando no Golfo Pérsico as relações de fornecimento de armas e tecnologia nuclear civil ao Irão; iv) Procurando a colaboração da China para afastar os EUA de uma presença militar permanente nos Estados da Ásia Central ex-soviética.

31.6. A energia e a estratégia geoeconómica da Rússia

A estratégia energética da Rússia não se limitou á captação da renda energética para manter a competitividade possível do complexo militar industrial. Foi encarada como uma forma privilegiada para a Rússia, no seu estado de fraqueza relativa de então, estreitar parcerias privilegiadas, nalguns casos combinando com a venda de armamento e em vários casos envolvendo a construção de novos oleodutos e gasodutos. Esta estratégia envolveu um conjunto vasto de Estados: China: A China foi encarada como um mercado chave, que simultaneamente estaria interessado na energia e nas armas que a Rússia pudesse vender, ao mesmo tempo que, através da Organização de Cooperação de Xangai a Rússia aceitou partilhar com a China uma influência sobre a Ásia Central ex soviética, retirando espaço de manobra á Turquia nesta zona; Japão: as relações económicas da Rússia com o Japão estão ainda limitadas pela existência do diferendo territorial em trono das Ilhas Curilhas (diferendo herdado dos últimos semanas da 2ª guerra mundial); mas mesmo assim, ao definir o trajecto do novo oleoduto/gasoduto que permitirá escoar a produção dos novos jazigos ena Sibéria Oriental o governo da Rússia optou por um traçado que terminava num porto da costa do Pacífico (mantendo um ramo para o Nordeste da China) por onde era possível abastecer o Japão e a Coreia do Sul); Alemanha: A Rússia procurou reforçara as suas elações económicas com a Alemanha em torno da energia, fornecendo gás natural numa escala ainda maior da que já existia no tempo da Guerra-fria a através de um novo gasoduto atravessando o Mar Báltico e fazendo o *bypass* da Ucrânia, o North

²⁵⁹ Culminando em 2008 num confronto militar e invasão.

Stream e estreitando as relações empresariais da GAZPROM com a alemã E.ON; por seu lado, e em termos de energia nuclear para produção de electricidade a SIEMENS abandonou a parceria com a francesa AREVA para se associar a uma firma russa²⁶⁰; **Turquia:** a Rússia procurou reforçar os laços energéticos com Turquia através do novo gasoduto Blue Stream, atravessando o Mar Negro e da oferta de tecnologia russa para construção de centrais nucleares, procurando evitar que a Turquia ficasse apenas envolvida em projectos de infra estruturas energéticas patrocinadas pelos EUA, com o objectivo de aceder à bacia do Cáspio, fazendo o *bypass* da Rússia; **Irão:** a Rússia reforçou as suas relações com o Irão em torno do fornecimento de tecnologia nuclear para centrais eléctricas e do fornecimento de armas, procurando obter acordos para a exploração do Mar Cáspio que dificultassem a actuação dos EUA; ao mesmo tempo que - ao aproximar-se de um potencial parceiro das repúblicas da Ásia Central ex soviética pudesse condicionar o grau de autonomia que essas republicas obtivessem através das suas relações com o Irão. A reorganização da economia da Rússia em torno da energia e das armas colocava obviamente uma dificuldade intransponível a uma parceria abrangente entre os EUA e a Rússia já que os compradores de armamento russo seriam em principio os Estados que se encontravam em confronto com os EUA ou que pretendiam conservar a maior liberdade de acção face aos EUA.

31.7. A herança dos anos 90: a Turquia e o *bypass* da Rússia no acesso à bacia energética do Cáspio

A Turquia veio a posicionar-se desde a década de 90 como um país chave para o trânsito de petróleo gás natural em direcção à Europa. Fê-lo numa primeira fase em duas direcções, com a Rússia e com o Azerbaijão, realizando o *bypass* da Rússia através de vários projectos já concretizados ou em fase de concretização completa: Assim no caso do oleoduto e o gasoduto **BTC** (Baku-Tiblissi-Ceyhan) e **BTE** (Baku-Tiblissi-Erzurum) ou **SCP**. A Turquia e a Geórgia são países de trânsito do oleoduto e gasoduto, que permitem colocar no mercado mundial o petróleo e o gás natural dos jazigos *offshore* do Azerbaijão no Mar Cáspio, fazendo o *bypass* da Rússia, ao mesmo tempo que abastecem em gás natural a Turquia e a Geórgia; o BTC foi decidido no início do ano 90 e ambos foram construídos com forte apoio dos EUA e com o envolvimento directo das principais *international oil companies* anglo saxónicas (e da norueguesa STATOIL NO caso do gasoduto Interconector Turquia-Grécia-Itália, o primeiro elo

²⁶⁰ Já em 2011 a SIEMENS retirou-se da produção de equipamento electronuclear na sequência da decisão da Alemanha encerra prazo as centrais nucleares de que dispunha.

deste projecto foi o gasoduto Turquia - Grécia, que liga as redes de gás natural da Turquia e da Grécia e envolveu um acordo entre a turca BOTAS e grega DEPA celebrado em 2002, seguida por um acordo intergovernamental em 2003, tendo sido inaugurado em 2007; este gasoduto tem uma componente submarina que atravessa o Mar de Mármara e a sua capacidade inicial é de 7 bilhões de metros cúbicos de gás por ano; até 2012 a sua capacidade deverá ser expandida para os 11bcm, dos quais 8 bilhões serão fornecidos à Itália, depois de construído um Interconector Itália-Grécia; em 2009 a empresa estatal de energia da Bulgária e a italiana EDISON assinaram um acordo para a construção e operação de um Interconector Grécia-Bulgária com uma capacidade de 1bcm anual, abrindo caminho a outras ligações da Turquia aos Balcãs.

CAPITULO 32 - A ENERGIA, O GOLFO PÉRSICO, O IRAQUE E A NEBULOSA ISLAMISTA

Após a guerra do Golfo e de forma inicialmente subterrânea foi-se estruturando uma estreita articulação entre pólos estatais e movimentos pan-islâmicos tanto sunitas como xiitas apostados no confronto violento com EUA e na subversão dos regimes árabes a eles mais ligados.

32.1. Os pólos estatais e não estatais da insurreição islamista

Essa nebulosa foi-se estruturando em torno de três Pólos Estatais. Um desses pólos integrava Irão/Síria/Líbano (Hizballah) levou a cabo a estruturação de uma larga frente pan-islâmica, integrando organizações políticas e grupos terroristas islâmicos, aproveitando as dificuldades do Iraque e o isolamento da Arábia Saudita face a todos os movimentos radicais que a abandonaram em 1990/1, quando esta recorreu ao apoio militar dos EUA para responder à invasão do Kuwait pelo Iraque. A possibilidade de convergência entre este pólo dominado por xiitas e a maioria dos movimentos terroristas islâmicos de base sunita, nomeadamente da Al Qaeda foi possível porque ambos partilhavam do mesmo objectivo estratégico, expulsar as forças militares dos EUA da península arábica e do Golfo Pérsico; o Irão ganhou também uma crescente importância no conflito na Palestina, quer directamente por via do Hizballah libanês, quer indirectamente pelo apoio financeiro e militar aos grupos radicais Hamas e Jihad Islâmica²⁶¹. Para um regime político liderado por religiosos xiitas como o do Irão, uma postura frontalmente anti-israelita constituiu um elemento chave para ampliar a sua influência no mundo árabe, maioritariamente sunita. A aproximação ao Paquistão sempre que possível foi outra das

²⁶¹ Com o apoio dos EUA concretizou-se em 1996 uma aliança militar entre a Turquia e Israel que passou a constituir um activo estratégico da maior importância para Israel face ao eixo Irão/Síria/Hezbollah.

suas prioridades com o mesmo objectivo de reforçar a sua influência no mundo sunita. Mas as ambições de afirmação do Irão como pólo regional dominante supõem a aquisição de armas nucleares e de vectores para as transportar, como forma de responder à posse desse tipo de armas por Israel e pelo Paquistão²⁶².

Um outro pólo era constituído pelo Sudão, que desempenhou um papel crucial na estruturação da referida frente pan-islâmica, sobretudo, numa primeira fase (1991-96), através do controlo da *National Islamic Front*, e do seu líder *H. Tourabii* sobre o regime saído do golpe de Estado de 1989; Tourabi desempenhou um papel chave na inserção dos Irmãos Muçulmanos em toda essa dinâmica e contribuiu para a fundamentação ideológica de uma colaboração estreita entre sunitas e xiitas contra os EUA e os Estados árabes que com eles tinham relações mais fortes; a expulsão dos americanos da Somália foi a primeira grande concretização deste novo relacionamento; com Tourabi, o Sudão e o Irão forjaram um entendimento que facilitou ao Irão o acesso a infra-estruturas militares no Mar Vermelho. Foi no Sudão que *Bin Laden* e os árabes afegãos por ele controlados se começaram a inserir na frente pan-islâmica dirigida pelo Irão.

Outro pólo integrava o Paquistão e Arábia Saudita. Com o regresso ao poder de *Benazir Bhutto* assistiu-se na política externa do Paquistão ao reforço da dupla vertente pró-islâmica e pró-chinesa que levou ao apoio aos Taliban, a uma aproximação ao Irão e ao reforço das relações com a China e a Coreia do Norte. A Arábia Saudita para não ficar excluída envolveu-se nesse apoio. Com a ida de Bin Laden para o Afeganistão em 1996 criou-se a maior base de apoio ao terrorismo islâmico sob controlo sunita, inserida num QUADRO de cooperação pontual com o Irão.

Para além destes três pólos estatais havia a considerar a Al Qaeda enquanto actor geopolítico não estatal, que deve ser visto não como um movimento fundamentalista islâmico mas como um movimento político radical usando métodos terroristas, disposto a dar uma nova solução política unificadora ao mundo árabe, utilizando o islão como factor unificador, mas um islão onde não houvesse direitas interpretações como única forma de assegurar uma unidade monolítica. A visão final da Al Qaeda é a reconstituição do califado enquanto entidade política capaz de unir politicamente os territórios que já estiveram sob domínio árabe. Como referimos anteriormente a Al Qaeda opõe-se aos nacionalismos árabes de matriz laica e socializante, que a seu ver se revelaram incapazes de realizar essa unificação e às monarquias saudita e hachemita, consideradas aliadas do ocidente e por isso mesmo detestadas.

²⁶² Vd BODANSKI, Yossef "Bin Laden: The Man that Declared War on America" FORUM - Prima Publishing 2001.

32.2. Os EUA, o Golfo Pérsico e a Invasão do Iraque

Em capítulos anteriores foi-se analisando o modo como os EUA procuraram organizar o controlo estratégico sobre o Golfo Pérsico /Médio Oriente já que os aliados asiáticos e europeus dependiam desta região do mundo para o seu abastecimento em petróleo e os próprios EUA, á medida que se tornavam grandes importadores de petróleo, também recorriam em larga escala aos abastecimentos vindos do Golfo Pérsico. A partir de 1979, com a entrada em produção plena dos jazigos do Mar do Norte e do Mar da Noruega, a Europa Ocidental reduziu claramente sua dependência desta região, mas tal não aconteceu nem com os EUA, nem com o Japão, a Coreia do Sul ou Taiwan aliados estratégicos dos EUA na Ásia Pacífico. O controlo sobre o Golfo Pérsico passou a estar mais estreitamente ligado ao controlo geopolítico da Ásia, para além de responder à quebra de produção interna dos próprios EUA. As dificuldades em assegurar este controlo estratégico e geopolítico do Golfo Pérsico em paralelo com a conservação da aliança EUA /Israel traduziram-se desde 1972 numa sucessão de três configurações de alianças regionais. Assim: **1) De 1972 a 1979:** A seguir à decisão britânica de retirar das posições militares a Leste do Suez, os EUA optaram pelo reforço do Irão Imperial como potência regional, tanto mais quanto eram boas as relações do Irão com Israel. A Arábia Saudita marcou por várias vezes e formas o seu desagrado face a esta preferência dos EUA, culminando no apoio declarado da Arábia Saudita ao Egipto no desencadear da guerra israelo árabe de 1973 e na implementação do embargo petrolífero que a acompanhou; **2) De 1980 a 1991:** A seguir à revolução islâmica de 1979 e ao derrube do Xá do Irão e durante guerra Iraque – Irão (1981-1988) os EUA optaram pelo reforço do apoio à Arábia Saudita e ás pequenas monarquias do Golfo, procurando ao mesmo tempo sem êxito desbloquear as relações Israel Arábia Saudita, no que respeitava ao futuro da Palestina; por sua vez e após o final da guerra com o Irão o Iraque, insatisfeito com as condições colocadas pelas monarquias do Golfo no que respeitava ao pagamento da sua dívida de guerra, invadiu o Kuwait; **3) De 1992 a 2001:** os EUA, depois de terem derrotado o Iraque, sem depor o regime liderado por Saddam Hussein e no novo contexto criado pela implosão da URSS, apostaram na dupla contenção do Iraque e do Irão, ambos enfraquecidos pela sua longa guerra, e mantiveram u ma relação privilegiada com a Arábia Saudita, focalizaram-se em negociações directas entre Israel e a OLP na sequência dos Acordos de Oslo, com o objectivo de alcançar uma solução permanente para o conjunto de diferendos entre as partes, e elevaram para um patamar mais elevado o relacionamento com a Turquia,

porque esta podia estabelecer pontes com o Cáucaso e a Ásia Central ex soviéticas e por ser na altura o único país muçulmano com relações estratégicas assumidas com Israel.

Os acontecimentos de 11 de Setembro de 2001 em que uma maioria de terroristas de nacionalidade saudita fizeram explodir os aviões de passageiros contra as torres gémeas do *World Trade Center* revelaram a fragilidade potencial da aliança com a Arábia Saudita. O facto de ter sido atingido o pico de produção de petróleo nas províncias energéticas não OPEP e não ex URSS colocava a economia mundial sob a dependência do controlo esmagador da OPEP sobre o futuro abastecimento de petróleo, nomeadamente à Ásia, o que preocupava os EUA. Pode considerar-se que os EUA ao invadirem o Iraque em 2003 quiseram definir uma nova configuração para a sua hegemonia no Golfo que envolvia: **a)** impedir a aquisição de armas nucleares pelo Iraque e transformar este país frágil e vulnerável no seu principal aliado na região, apoiando-se nos curdos e na maioria xiita, não obstante a influência da República Islâmica do Irão nas correntes políticas xiitas organizadas no exílio; **b)** assegurar a protecção da integridade territorial do Iraque, mantendo de forma permanente forças militares aí estacionadas, por forma a que o Irão não o pudesse ameaçar militarmente, **c)** utilizar a consolidação de um regime secular e democrático no Iraque para alavancar uma mudança de regime no Irão.

Os EUA veriam assim reforçada a sua capacidade de controlo estratégico do Golfo no momento em que este ia ser ainda mais imprescindível para o abastecimento energético da Ásia Emergente. E, como veremos adiante, a estes objectivos geopolíticos adicionava-se outro de natureza geoeconómica: contribuir para o enfraquecimento futuro da OPEP apostando num aumento rápido e de grandes proporções da produção de petróleo do Iraque, em troca da abertura do sector petrolífero às grandes companhias ocidentais (e eventualmente às NOCS dos grandes países consumidores da Ásia). Mas em termos geopolíticos EUA não podiam deixar de ter como objectivo estratégico no Arco de Crise a desnuclearização do Golfo Pérsico; e se as atenções se começaram por concentrar na destruição do potencial químico e bacteriológico e na desarticulação do programa nuclear do Iraque, a prazo, o maior risco para os EUA residia na emergência do Irão como potência regional dispendo de armas de destruição maciça e de um forte potencial militar; Com efeito uma das possíveis consequências de um Irão nuclear seria uma mudança de orientação na Arábia Saudita, envolvendo a obtenção de armamento nuclear, quer por via de uma já tradicional relação com o Paquistão, quer com uma revolucionária aproximação à China.

32.3. O Iraque difícil²⁶³

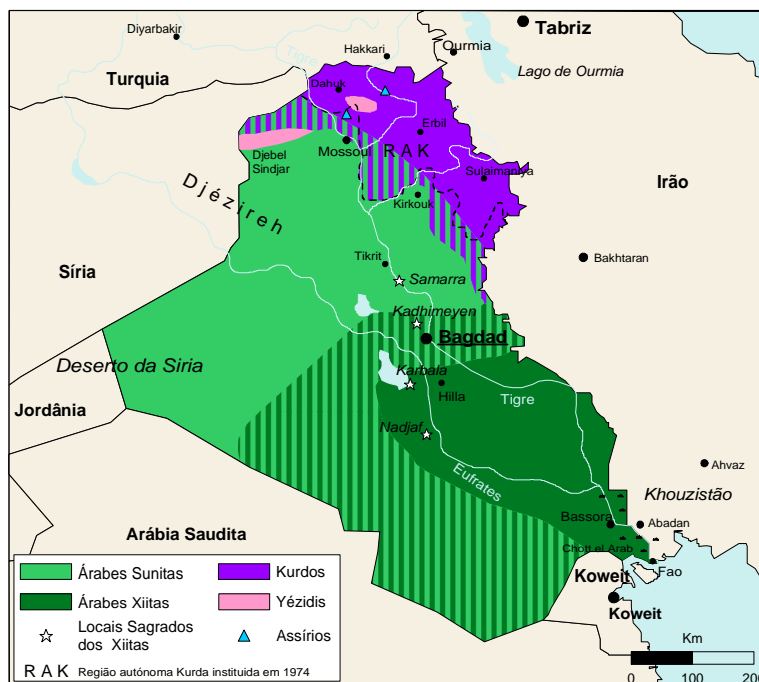
A rápida vitória militar dos EUA no Iraque em 2003 foi obtida não obstante uma contrariedade de última hora e inesperada da parte da Turquia. Com efeito os militares turcos e o recém-empossado governo do partido islamista AKP recusaram aos EUA a utilização de bases na Turquia para viabilizar uma frente norte para a invasão, que assim ficou completamente dependente, em termos logísticos, dos Estados árabes do Golfo Pérsico e, em menor escala da colaboração da Jordânia. Os receios quanto ao impacto no Curdistão turco de uma eventual fragmentação do Iraque após o derrube do regime de Saddam Hussein, com a possível independência do Curdistão iraquiano e a sua inevitável ambição de anexar a província petrolífera de Kirkuk deverá ter estado na origem desta estranha convergência entre as Forças amadas turcas e os novos islamistas no Governo. A rapidez da vitória militar pareceu, por momentos, abrir a possibilidade de instalação de um regime democrático, de uma estrutura de Estado federal, de uma economia menos estatizada e de uma postura internacional menos alinhada com o nacionalismo pan-árabe tradicional nas décadas que se seguiram à descolonização. O derrube do regime de *Saddam Hussein* abriu pela primeira vez a possibilidade de afirmação regional aos árabes xiitas, através da sua influência na acção futura do Iraque, dando aos curdos o papel crucial na manutenção da integridade territorial desse mesmo Iraque.

A acção e a vitória militar dos EUA no Iraque foi obtida contra a vontade de vários Estados de fora da região desde a França à Rússia, que mantinham com o regime de Saddam Hussein uma relação no mínimo ambígua tendo-se formado um alinhamento Rússia/Alemanha/França em oposição ao reforço da posição dos EUA no Golfo Pérsico, através do controlo sobre o Iraque. Estados vizinhos do Iraque como a Turquia, o Irão ou a Arábia Saudita independentemente do que foi o seu maior ou menor alinhamento com os EUA durante a Guerra-fria, viram com a maior preocupação uma evolução deste tipo e opuseram-se (Turquia) ou hesitaram quanto à postura definitiva a assumir perante a invasão do Iraque. Os EUA tomaram duas decisões cruciais imediatamente a seguir ao derrube do regime liderado por Saddam Hussein, e que marcaram decisivamente a dinâmica política e de segurança nos anos seguintes: **a)** dissolver as Forças Armadas e de segurança iraquianas, criando um vazio difícil de preencher no curto e médio prazo; **b)** vedar aos membros do partido Baas toda e qualquer participação futura na vida política do País. Nos anos seguintes à invasão assistiu-se a uma convergência de vários movimentos e organizações árabes radicais de matriz sunita - contando

²⁶³ Para uma análise mais detalhada ver FÉLIX RIBEIRO, José “O Iraque a Nebulosa Islamista “ Informação Internacional 2004, Volume 2 edição DPP.

com diversos apoios na região - que se lançaram num conjunto de acções terroristas, em maior ou menor coordenação com os restos do aparelho de segurança do regime deposto, gerando uma conflitualidade violenta, dispersa e quase permanente com milícias xiitas. Convém ter presente que o Iraque de 2003 que os EUA foram encontrar quando lançaram a operação militar para derrubar o regime de Saddam Hussein era distinto do Iraque que havia sido deixado sob controlo do regime do partido Baáth em 1991, no final da guerra do Golfo, e isso a vários níveis. Não só porque se tinham passado dez anos de aplicação das sanções impostas pela ONU e que o regime explorara num sentido de culpar os EUA e o Reino Unido pelas dificuldades e sofrimentos experimentados pela população durante esses anos, mas por duas outras razões. Por um lado o Iraque em 2003 existia no contexto de uma insurreição islâmica anti-ocidental, reunindo xiitas e sunitas, os primeiros organizados no pólo Irão/Síria/ Hezbollah, os segundos polarizados pelos movimentos salafistas e jihadistas incluídos na nebulosa Al Qaeda. E por outro lado o Iraque de 2003, era diferente em termos políticos internos, embora mantendo as mesmas características de uma construção política plena de tensões entre as suas componentes étnico/religiosas, árabes xiitas, árabes sunitas, curdos e turkmenos, tensões que levaram vários autores ao longo de décadas a considerar o Iraque uma construção largamente artificial, de difícil sustentabilidade fora de regimes de ocupação, protectorado ou ditadura. Este segundo aspecto merece atenção particular, a fim de melhor entender o que se passou nos anos de 2003 e 2004, após a vitória militar da coligação e da tomada de Bagdad. Com efeito, para compreender o que se passou no Iraque depois da invasão vitoriosa dos EUA, que levou ao derrube do regime do partido Baáth e até á mudança de orientação de 2007 é necessário recordar algumas grandes transformações que se operaram no país após a guerra do Golfo de 1991 e durante os anos que se seguiram, anos marcados pelas sanções impostas pela ONU e pela implementação das zonas de exclusão aérea, no norte e sul do país. Transformações que afectaram as três grandes componentes étnico religiosas do Iraque (Mapa 5): **a)** os árabes sunitas estão tradicionalmente concentrados na zona central do Iraque, em torno de Bagdad, mas reforçaram a sua presença no norte em Mossul e Kirkuk, depois das políticas de arabização levadas a cabo pelo regime baatista na zona curda; são em termos demográficos a mais pequena das três componentes, mas foram desde o império otomano, passando pela monarquia hachemita e depois pelo regime do partido Baáth, a base de extracção das elites dirigentes do país; **b)** os árabes xiitas constituem a maior das três componentes, estando tradicionalmente concentrados no sul. Em consequência de migrações internas constituem uma poderosa minoria em Bagdad; **c)** os curdos constituem uma população não árabe, de influência religiosa sunita, e estão concentrados no norte do país.

Mapa 5. Repartição geográfica das principais componentes étnicas e religiosas no Iraque



FONTE : Jean Sellier, André Sellier “Atlas des Peuples d’Orient“, Ed. La Découverte.

Recorde-se que o regime do partido Baáth se definiu sempre como um regime secular, de influência estatizante na economia e com uma ideologia nacionalista árabe. Até à sua derrota na primeira guerra do Golfo procurou sistematicamente conter os movimentos religiosos de influência sunita. Mas este regime assentou sempre numa base tribal muito restrita, a da tribo de Saddam Hussein e das tribos vizinhas da sua terra natal Tikrit na área de influência sunita. Na segunda metade da década de 90 Saddam Hussein iniciou uma mudança significativa no seu posicionamento face às tribos e movimentos religiosos e islamistas, com o objectivo de alargar a sua base de apoio no coração sunita do país. Assim desencadeou um largo movimento de aproximação ao *clero sunita* exemplificado com a construção de centenas de novas mesquitas e aproximou-se das *confrarias sufis*, com as suas extensas redes de fiéis dentro e fora do Iraque, tendo encarregado desta missão o vice presidente Ezzat al Douri, responsável pelos assuntos religiosos, bem como o filho mais velho de Saddam Hussein em sua representação pessoal. A aproximação a essas confrarias passou por gestos altamente simbólicos, como a restauração dos santuários em Bagdad do fundador da maior de todas estas ordens ou confrarias Abdel Qadir al Gailani da confraria Qadiriya, e do fundador de outra das maiores ordens sufis Sheikh Maarouf da confraria Naqshbaniya. As maiores concentrações de seguidores destas ordens localizavam-se em cidades como Falluja. Por outro lado deixou algum espaço à manifestação de correntes

políticas islamistas, desde que se centrassem em actuações de índole social e religiosa e não pusessem em causa o regime. No final da década de 90 já era muito visível a presença destes grupos em cidades como Falluja ou Mossul.

Os EUA desde o derrube do regime de Saddam Hussein, acabaram assim por se defrontar no Iraque com dois focos principais de instabilidade: Uma insurreição sunita, centrada nas províncias de Anbar, Saladin e Mossul e que reunia três componentes: **a)** os restos do partido Bass e dos corpos militares e de segurança mais fieis a Saddam Hussein, que evitaram o confronto com os exércitos aliados e passaram a uma guerra de guerrilha longamente planeada, dispendo de uma base logística organizada; e contando com apoios em países vizinhos (vd Síria) **b)** Os elementos islamistas locais organizados em torno das redes sufis e outras e que se opõe claramente aos xiitas e aos ocidentais; **c)** Os grupos afiliados na nebulosa Al Qaeda, dos quais se destacava o de Zarwaqui, há muito focalizado na actuação contra o regime monárquico hachemita da Jordânia e que estendeu ao Iraque a sua actuação violenta, provavelmente beneficiando de contactos anteriores estabelecidos com o topo do aparelho de segurança de Saddam Hussein. E em paralelo tiveram que confrontar-se com uma luta aberta e violenta pela direcção política da comunidade xiita entre as autoridades de Teerão (e dentro destas os vários grupos que partilham o poder na República Islâmica do Irão) e o alto clero xiita de Najaf que contava com o apoio da parte mais significativa dos Grandes Ayatollahs residentes no Irão que opunham ideologicamente aos líderes religiosos que ocupavam o topo do poder político na República islâmica do Irão dentro da comunidade xiita entre as principais famílias de dignitários religiosos e respectivas opções políticas. Os EUA apenas puderam contar com o apoio dos curdos, que haviam conquistado uma crescente autonomia pós 1991, graças à protecção das Forças Aéreas aliadas na implementação de uma *no fly zone*.

32.4. O regime do Irão, os neoconservadores e a invasão do Iraque

Em 2002, após a revelação pública de que o Irão estava a construir clandestinamente uma nova instalação para enriquecimento de urânio em Natanz e um reactor a água pesada em Aral, os EUA denunciaram a República Islâmica do Irão por estar a desenvolver um programa nuclear para fins militares, e nesse mesmo ano a Administração Bush incluiu o Irão, conjuntamente com o Iraque e a Coreia do Norte, no então designado Eixo do Mal. Ora a invasão do Iraque pelos EUA e aliados em 2003 ocorreu na fase final das Presidências de Mohammad Khatami, um clérigo reformador, consagrado eleitoralmente numa sucessão de ocasiões, mas que os sectores mais conservadores do regime organizados em torno do Guia Supremo, o Ayatollah Khamenei,

travaram sistematicamente nas suas iniciativas legislativas, para além de sistematicamente atingirem os seus apoiantes com vários tipos de perseguições, marginalizações e proibições de intervenção pública através de órgãos de comunicação social. Sendo que a Presidência Khatami se deparou com a oposição declarada e por vezes ameaçadora dos Guardas Revolucionários.

As eleições Presidenciais de 1997 á qual já não se podia candidatar Rafsanjani deram a vitória a Khatami e às forças reformadoras dentro do regime. Participaram quase 90% dos eleitores inscritos e Khatami com mais de 20 milhões de votos assegurou o apoio de 69% dos eleitores, batendo sem contestação o candidato do regime, Ali Akbar Nateq-Nouri, anterior presidente do Parlamento, que contava com o apoio do Guia Supremo e dos sectores mais conservadores da sociedade iraniana. Khatami apresentara-se às eleições de 1997 com um programa que defendia uma maior liberdade de expressão e a liberalização de diversos aspectos da vida social e prometia acelerar as reformas económicas e promover o emprego²⁶⁴. Com este programa assegurou o apoio de grande parte do eleitorado feminino e dos jovens, um factor decisivo para a vitória²⁶⁵. As primeiras eleições para o poder local realizaram-se em 1999, resultando directamente das reformas políticas implementadas por Khatami. Ao contrário de todos os actos eleitorais anteriores, elas não foram supervisionadas pelo Conselho dos Guardiães, o que possibilitou uma maior participação aos candidatos reformadores. Com 334000 candidatos, dos quais 5000 mulheres e uma elevada participação, as eleições locais proporcionaram mais uma estrondosa vitória aos apoiantes de Khatami. A vitória dos reformadores nas eleições de 2000 para o Parlamento (*Majlis*,) assegurando quase 70% dos lugares, foi o corolário do crescente apoio popular aos partidários da transformação do regime. Não obstante, o Conselho dos Guardiães, ter recusado candidaturas a vários reformadores. Por sua vez a nova maioria parlamentar, garantindo um maior apoio institucional e pondo fim a uma das fontes de pressão sobre o governo, criou as condições para a recandidatura de Khatami à Presidência, que conseguiu ultrapassar as expectativas mais optimistas e superou os resultados de 1997, garantindo o apoio de mais de 77% dos eleitores. Concretizada a reeleição, o início do segundo mandato de Khatami foi marcado pelo clima de confrontação institucional. Como comentava José L. Alves, *“afastados do poder executivo e legislativo, mas mantendo um controlo considerável sobre o aparelho judicial e diversos órgãos jurisdicionais, os conservadores tentam aproveitar a predominância do Guia Supremo no sistema para impedir a concretização da ameaça reformista. Estes, por seu lado, abandonam cada vez mais o posicionamento*

²⁶⁴ vd NUNES: José Luís " A República Islâmica do Irão: Reforma, Continuidade ou Crise? Informação Internacional 2002 ed .DPP.

²⁶⁵ Recorde-se que no Irão o direito de voto era adquirido aos 15 anos e um terço dos eleitores tinha menos de 24.

defensivo que até aí os caracterizava, passando a contestar os alicerces institucionais do sistema. A situação evolui quando Khatami consegue a aprovação pelo Majlis de um pacote legislativo que contesta directamente o poder dos conservadores, limitando a acção do Conselho dos Guardiães nos actos eleitorais e reduzindo o seu poder de veto sobre o parlamento. Os reformistas, fazendo uso da legitimidade adquirida nos actos eleitorais, ameaçam demitir-se caso as novas leis não recebessem a aprovação do Conselho dos Guardiães, o órgão cuja acção pretendem limitar. (...) A reacção dos conservadores, baseada no encerramento dos jornais e na prisão dos contestatários, iria pôr à prova a determinação do movimento reformista” Pode afirmar -se que a partir de 2002 se assistiu á formação de uma corrente neoconservadora dentro do regime com o objectivo de afastar de vez os reformadores do controlo do poder executivo e legislativo e de travar o eventual regresso da corrente pragmatista de Rafsanjani Beneficiando do apoio do Guia Supremo e contando com fortíssimas relações com os Guardas Revolucionários e o pessoal dos Serviços de Segurança e Informações esta vaga distingue-se pela composição esmagadoramente de não clérigos com 40-50 anos, formada ideológica e politicamente nos difíceis anos da guerra Irão-Iraque, com formação académica elevada, o que faz que não se estranhe o papel de plataforma unificadora que a Associação dos Engenheiros Islâmicos e o seu presidente Bahonar desempenharam na organização das diversas sensibilidades desta corrente. Pelo programa, cujo objectivo era o de ganhar uma nova base de apoio ao regime, demarcando-se da má imagem popular de muitos dos conservadores tradicionais, fossem eles do clero político ou dos negociantes do Bazaar, mobilizar a sociedade, sendo menos asfíxiante no que respeita aos costumes, combater a corrupção, relançar o crescimento e fortalecer a capacidade militar do país com base no apoio incondicional ao programa nuclear e ao desenvolvimento de indústrias da defesa capazes de assegurar a prazo maior autonomia estratégica.

Meses depois da invasão do Iraque em 2003 a Embaixada Suíça em Teerão que representava os interesses dos EUA no país fez chegar ao Departamento de Estado um *fax*²⁶⁶ com uma missiva *aparentemente* originada em círculos próximos da Presidência Khatami propondo uma grande negociação entre o Irão e os EUA na qual o Irão aceitaria responder de forma construtiva às três grandes acusações da administração norte americana - a existência de um programa nuclear para fins militares, a rede de organizações terroristas do próprio regime ou por ele apoiadas e a sistemática obstrução iraniana ao processo de paz israelo-árabe em troca de levantamento de sanções económicas, de garantias de segurança e a desistência de actuações destinadas a mudar o regime. Sem terem conseguido obter a confirmação destas da autenticidade

²⁶⁶ “The “Grand Bargain “ Fax -A Missed Opportunity ? FRONTLINE Outubro 2007.

desta proposta junto de interlocutores dos aparelho diplomático e dos serviços secretos iranianos os EUA não lhe deram seguimento, tanto mais que um sector da Administração Bush defendia a mudança de regime no Irão como passo seguinte. Contrastando com o tom da proposta de uma grande negociação a corrente neoconservadora, face á invasão do Iraque pelos EUA e aliados e ao derrube de Sadamm Hussein, procurou nos anos seguintes. a) multiplicar os meios de influencia no Iraque com o objectivo de forçar uma mais rápida saída das tropas norte americanas para poder consagrar no futuro a satelização por Teerão do novo regime iraquiano; b) reforçar ao o apoio ao Hezbollah libanês, transformando-o numa verdadeira força militar anti-israelita, para o que precisava de manter a aliança com a Síria c) manter-se fiel á radical oposição a Israel, competindo com os regimes árabes sunitas no apoio aos palestinianos, e procurando inviabilizar tos os avanços que os EUA pudessem fazer no sentido da paz entre Israel e os árabes. Os bons resultados obtidos nas eleições locais de 2003 levaram o desconhecido Ahmadinejad à presidência da Câmara de Teerão e permitiram aos neoconservadores consolidar uma plataforma política que, contando com maciça desqualificação de candidatos reformadores pelo Conselho dos Guardiões e abstenção de popular elevada fruto da desilusão com os resultados da Presidência Khatami, obteve resultados positivos nas eleições para o Majlis e por fim conseguiu a eleição inesperada de Ahmadinejad para a Presidência em 2005, abrindo as portas do poder executivo e legislativo a esta corrente neoconservadora que iniciou o preenchimento do aparelho de Estado por QUADROS actuais e passados vindos dos Guardas Revolucionários. Mas os anos posteriores iriam revelar as fracturas existentes no interior desta corrente entre uma componente elitista, com estreitos laços ao Guia Supremo, ao clero político e aos altos comandos dos Guardas Revolucionários e uma componente populista e radical apostada em ganhar influência nas camadas pobres das cidades e nas províncias, cuja base de apoio se encontrava mais a milícia Bajlis do que a direcção dos Guardas, e que nos anos seguintes esteve envolvida numa tentativa de ganhar influência através da concessão de cada vez maior poder empresarial aos Guardas Revolucionários. A unir estas duas componentes esteve sempre a defesa do programa nuclear militar e civil, com a componente elitista mais disposta jogar a cartada da colaboração com a União Europeia para isolar os EUA através de um a negociação em torno desse programa.

32.5. A Turquia, o islamismo político e a autonomização face aos EUA

32.5.1. O Ozalismo: uma interrupção inesperada - como já referimos, a subida ao poder de Turgut Ozal como Primeiro Ministro da Turquia (1983/1991), na sequencia do golpe de Estado militar de 1980, introduziu um conjunto de novas orientações na politica interna turca: a) em

termos económicos com uma política de abertura, liberalização e redução do papel do Estado na economia abriu as portas do crescimento de uma burguesia de base islamista que passou a competir com os grupos privados pertencentes à elite secularista do regime; b) e em termos políticos, e sem por em causa os princípios e as instituições chave do regime secularista implantado por Atatürk, deu maior espaço de crescimento da actividade social e educacional de movimentos de base islâmica e realizou um conjunto de aberturas em direcção aos curdos. Em termos externos Turgut Ozal, na base de uma sólida aliança com os EUA (patente no apoio dado aos EUA na guerra do Golfo de 1991) procurou explorar um conjunto de oportunidades para o reforço da presença turca, desde o Cáucaso e a Ásia Central l ex soviética de língua e influencia cultural turca ao Mar Negro e aos Balcãs. A criação em 1983 do Partido da Mãe Pátria ANAP constituiu uma peça fundamental para consolidar estas mudanças na cena política turca. O ANAP era considerado um partido de centro-direita nacionalista que apoiava restrições ao papel desempenhado pelo governo na economia, que favorecia o capital e a iniciativa privada. Embora não fosse islamista, não era tão intransigente como os partidos kemalistas no que tocava à defesa do laicismo, admitindo algumas formas públicas de expressão religiosa. O que levou vários analistas políticos a considerá-lo sucessor do antigo Partido Democrático de Adnan Menderes²⁶⁷.

Este conjunto de movimentos e iniciativas tiveram como objectivo transformar a Turquia, país muçulmano, com uma tradição secular, um Estado laico e uma economia em rápido processo de abertura e modernização, num protagonista chave na zona de fracturas mais densa de tensões geopolíticas da parte ocidental da Eurásia. A aposta na aproximação à então CEE, também deveria beneficiar com este reforço inesperado de influência geopolítica, sem qualquer comparação com o da Grécia. Mas divergências surgidas a propósito da implementação da União Aduaneira levou Ozal a romper as negociações com a CEE. Em 1991 Turgut Ozal foi eleito Presidente e esperava-se que consolidasse o Partido de centro-direita que criara o ANAP como peça central da política turca. Tal não aconteceu e nos seus últimos anos em funções teve que coabitar com o novo Primeiro-ministro Suleyman Demirel do partido rival de centro-direita, o da Justa Via (DYP). Com a morte súbita de Turgut Ozal em 1993, Demirel foi eleito Presidente e o novo líder do DYP, Tansu Çiller tornou-se Primeira-ministra de um governo de coligação com o Partido Republicano do Povo (CHP) de centro-esquerda. Esta coligação permitiu uma relativa

²⁶⁷ Adnan Menderes foi o chefe do Partido Democrático o primeiro a ganhar eleições contra o partido tradicional do Kemalismo. o Partido Republicano do Povo .Foi PM de 1950 a 1960 presidiu à integração da Turquia na OTAN ao mesmo tempo que procurava aberturas diplomáticas com estados árabes, as suas políticas favoreceram um rápido processo de industrialização e urbanização, tendo-se oposto às posições estatizantes do seu predecessor Inonu .Defendeu um maior espaço para a religião muçulmana na sociedade e acabou condenado á morte e executado na sequência do golpe de Estado militar de 1960.

estabilidade política até Setembro de 1995, mês em que desentendimentos sobre questões económicas e sociais levaram à sua queda. Seguiu-se a tentativa de formar uma coligação entre o ANAP e o DYP ocupando o espaço político de centro-direita. Defendiam graus distintos da opção secular e da economia de mercado, que mereceu o apoio dos militares e empresários cansados da paralisia do anterior governo. A rivalidade e animosidade entre os líderes das duas formações levaram ao fracasso desta tentativa e provocou a convocação de eleições legislativas para 24 de Dezembro de 1995.

32.5.2. A ascensão e metamorfose do islamismo político na Turquia - os resultados destas eleições transformaram o Partido islamista, Refah na força política mais votada, com 21% dos votos²⁶⁸, a pequena distância o ANAP com 19,7% dos votos e o DYP com 19,6%, enquanto os dois partidos de centro-esquerda (o CHP e o Partido da Esquerda Democrática) perdiam posições e por não terem atingido a barreira dos 10%, dois outros partidos (o HADEP, representando a minoria curda e o MHP nacionalista de extrema-direita) não obtiveram representação parlamentar. Seguiram-se meses frenéticos em busca de uma coligação estável. Chegou a estar virtualmente constituído um governo de coligação entre o REFAH e o ANAP, partido em que existe um forte sector pro-islâmico. Mas, provavelmente por intervenção dos militares, o processo acabou por fracassar. Seguiu-se uma segunda tentativa para formar uma coligação de centro direita ANAP/DYP, com a admissão do princípio da rotatividade no cargo de Primeiro-ministro entre os líderes dos dois partidos, começando por Mesut Yılmaz, do ANAP. Este governo obteve em Março de 1996 a confiança do Parlamento mas, desde o início, a sua existência foi marcada pela dificuldade de entendimento entre as partes, tendo a revelação de casos de corrupção contribuído para a sua impopularidade. O Supremo Tribunal em Maio, em resposta a uma queixa do REFAH declara inválido o voto de confiança de Março, enquanto nas eleições parciais de 2 de Junho de 1996 o REFAH obtém 33,5% dos votos. A 5 de Junho o Primeiro Ministro Mesut Yılmaz demite-se e o Presidente Demirel chama o líder do Refah N. Erbakan para formar novo governo, para o que acaba por contar com a adesão do DYP, que coloca a Sr^a Tansu Çiller como vice Primeiro-ministro e Ministro dos Negócios Estrangeiros. O novo governo obteve em 8 de Julho de 1996 a confiança do Parlamento, e a Turquia, pela primeira vez, passou a contar com um governo chefiado pelos islamistas mas por pouco tempo.

²⁶⁸, ²⁶⁸ Noreguinto de importantes vitórias obtidas nas municipais de 1994 que haviam colocado um dos seus membros Recep Tayyip Erdoğan na presidência do município de Istambul. O Refahf ora fundado em 1983 por Necmettin Erbakan, sendo herdeiro de dois outros partidos islamistas entretanto banidos (Partido da Ordem Nacional -MNP e o Partido da Salvação Nacional MSP).

Em 1997 os militares derrubam este Governo, acusando-o de ter uma agenda política islamista, sendo o partido REFAH banido posteriormente com a acusação de violar os princípios do secularismo consagrados na Constituição. Já sob a liderança de Recep Erdogan, que entretanto vira retirados os seus direitos políticos seguiu-se a formação de um novo Partido de influência islâmica mas de diferente composição e orientação, já que o AKP agregou elementos saídos do Refah, de partidos islamista anteriores e de uma parte substancial dos herdeiros do Ozalismo²⁶⁹. Na primeira fase a política externa do governo AKP foi dominada pelo pedido de adesão a União Europeia, no que foi apoiado pela Administração Bush, interessada em fortalecer a amarração da Turquia ao Ocidente. Em termos da sua agenda interna estas negociações com a UE forneceram uma alavanca para reformas políticas internas que limitaram a presença institucional dos militares nos centros de decisão política e asseguraram maior respeito pelos direitos humanos. Numa segunda fase o foco da actuação externa mudou, dirigindo-se para a melhoria de relações com os vizinhos Irão, Síria e Iraque, e por um regresso da Turquia à política Médio Oriental, sob a bandeira da defesa dos direitos da palestinos, afastando-se progressivamente da aliança estratégica com Israel e afirmando maior autonomia face aos interesses dos EUA. Um traço que uniu estas duas fases foi a sensível melhoria das relações da Turquia com a Rússia.

32.5.3. A Turquia de regresso ao Golfo Pérsico e ao Médio Oriente - a intervenção dos EUA no Iraque teve a oposição da Turquia, traduzida pela não autorização de uso das instalações militares turcas para tornar possível a abertura de uma frente norte na movimentação de tropas dos EUA em direcção a Bagdad. A razão próxima dessa oposição esteve ligada ao receio de uma desintegração do Iraque de que resultasse um Curdistão iraquiano independente, que viesse a anexar o território de Kirkuk onde se localizam importantes jazigos de petróleo gás natural, que o tornaria um magneto para os curdos residindo na Turquia (receio partilhado pelo Irão).

A Turquia esteve envolvida posteriormente a 2003 em várias incursões em território do Curdistão iraquiano para perseguir os guerrilheiros do PKK que lutam pela separação do Curdistão turco e que têm as suas bases no Curdistão iraquiano. Mais recentemente, a partir de 2009, com o novo MNE a Turquia definiu uma nova abordagem para lidar com a questão do Curdistão iraquiano: por um lado abriu a porta a um entendimento com o governo do Iraque, no sentido da cooperação política e económica e energética optando pelo estreitamento das relações comerciais entre os dois países; ao mesmo tempo que, por outro lado, realizou uma aproximação ao governo do Curdistão iraquiano, propondo uma colaboração na área energética, que passava

²⁶⁹ Convém recordar que Ozal e Erdogan tinham em comum ser membros da mesma ordem sufi, a Naqshbandi.

também pela possibilidade de futura exportação do gás natural recém-descoberto no Curdistão iraquiano para a rede de gasodutos que atravessam a Turquia em direcção à Europa²⁷⁰. A Turquia regressava assim ao Iraque com a ambição de nele desempenhar um papel chave após a retirada das tropas dos EUA. Mas para as autoridades turcas qualquer papel futuro no Iraque exigiria uma concordância com o Irão, dada a suposta influência decisiva que o Irão persa, mas xiita teria na maioria xiita árabe do Iraque. Para tanto a Turquia teria também que apagar as desconfianças com que ainda era olhada pelo mundo árabe sunita.

CAPITULO 33- A ENERGIA REGRESSANDO AO CENTRO DAS ATENÇÕES MUNDIAIS

33.1. 1997/2000: Uma forte volatilidade dos preços do petróleo ²⁷¹

Como referimos em capítulos anteriores o período que se estendeu de 1986 a 1992 os países membros da OPEP foram incapazes de se entender quanto ao nível desejável de oferta de petróleo, tendo 1986 sido o ano em que os preços caíram abruptamente, em consequência de uma mudança na política petrolífera da Arábia Saudita. Em meados da década de 90 a desunião no seio do cartel esteve patente no conflito que opôs a Venezuela ao resto do cartel, e em especial à Arábia Saudita. Este conflito teve a sua origem na política agressiva de expansão da produção seguida desde 1994/5 pelo governo venezuelano, que para tal abriu o sector anteriormente monopolizado pela PVSA às companhias petrolíferas estrangeiras (estratégia designada de *Apertura Petrolera*). A meta desse programa era atingir uma produção de 6 milhões de barris em 2006, ou seja uma duplicação de capacidade. Em sucessivas reuniões cimeiras da OPEP realizadas durante os anos de 1996 e 1997, a Arábia Saudita, o Kuwait e os Emiratos Árabes Unidos insistiram junto da Venezuela no sentido de obterem esclarecimentos sobre a política e o nível real de produção, tendo obtido como única resposta a afirmação solene de adesão às quotas fixadas pela OPEP. Constatando que não era essa a prática efectiva, a Arábia Saudita em finais de 1997 persuadiu os restantes membros do cartel a aumentar as quotas em 10%, passando a produção para 26,2m b/d, o que vários observadores consideraram como o anúncio da intenção saudita de aumentar substancialmente a sua produção e desencadear uma guerra dos preços contra a Venezuela para a forçar a uma maior disciplina de produção. Até Junho de 1998 a política da OPEP privilegiou os ganhos de partes de mercado e as quotas foram sendo

²⁷⁰ Ou seja, a Turquia decidiu explorar ao “encravamento territorial “ do Curdistão iraquiano como elemento de uma aproximação que tinha no fornecimento à Europa um enquadramento atraente para os curdos.

²⁷¹ Para um maior detalhe veja-se **FÉLIX RIBEIRO**, José “Revisitando o preço do petróleo em 2004” Informação Internacional 2004 Volume II edição DPP, Lisboa.

aumentadas para se ajustar à procura. Esta orientação da OPEP, sintoma de uma intensa rivalidade no seio do cartel, revelou-se desastrosa pois aumentou a oferta de petróleo bruto no preciso momento em que a procura se reduzia em consequência da crise asiática, iniciada na Tailândia em Setembro de 1997. Assistiu-se em poucos meses a um colapso dos preços, que desceram para os onze dólares por barril, nível que não se via, mesmo em termos nominais, desde meados da década de 80. Na aparência a OPEP ao tomar esta decisão subestimou o acréscimo da oferta provocada pelo aumento da produção não OPEP e pelo regresso do Iraque aos mercados e a redução da procura provocada pela recessão do Japão e pela crise financeira asiática. Mas fica a dúvida se ao obter um aumento de quotas, a Arábia Saudita tinha antes de mais o objectivo de “dar uma lição” aos membros indisciplinados do cartel, a começar pela Venezuela. A queda abrupta dos preços levou as companhias internacionais a proceder a uma redução de despesas de investimento na exploração e desenvolvimento, por receio de quedas ulteriores. Uma queda tão profunda e rápida dos preços levou seguidamente a um relançamento dos esforços da OPEP para controlar a sua oferta. Porém os esforços iniciais, como a decisão de reduzir a sua produção (sem incluir o Iraque) para os 24,4m b/d a partir de Julho de 1998, não se revelaram muito efectivos pois foi difícil reintroduzir controlos que haviam sido abandonados, em larga medida, na década de 80. Os preços continuaram a cair tendo atingido em Dezembro de 1998 e para o cabaz de petróleos de diversas origens utilizado pela OPEP para estimar o preço mundial, um valor médio de 9,69 dólares por barril, apenas alguns cêntimos acima do valor *record* de Julho de 1986 (9,04) em pleno contra-choque petrolífero. Para tornar o panorama ainda mais preocupante para os produtores OPEP, o Iraque anunciou em Janeiro de 1999 planos para aumentar a sua produção dos 2,5 m b/d para 3m b/d, e dentro de dois anos para os 3,5m b/d, dependendo estes aumentos do acesso a peças sobresselentes, limitadas pelas sanções.

A situação alterou-se no entanto nos primeiros meses de 1999, graças nomeadamente aos esforços da Arábia Saudita que levaram à efectivação de uma nova política de redução da produção que abrangeu o cartel no seu conjunto e mesmo produtores não OPEP e que se concretizou em dois momentos. Primeiro ocorreu um acordo interno à OPEP quanto a cortes de produção de 1,7 m b/d decididos em finais de Março de 1999, passando a produção para 23 m b/d, (ou seja abaixo das quotas de 1997) para o que foi decisivo o prévio entendimento entre a Arábia Saudita e o Irão e a subida ao poder do nacionalista Hugo Chavez na Venezuela, que inverteu a estratégia petrolífera deste importante produtor fazendo-a passar do objectivo de quota de mercado para o de sustentação dos preços; aquando desta decisão, a OPEP invocou um objectivo de preços situados no intervalo de 16 a 20 dólares por barril. Para posteriormente ter

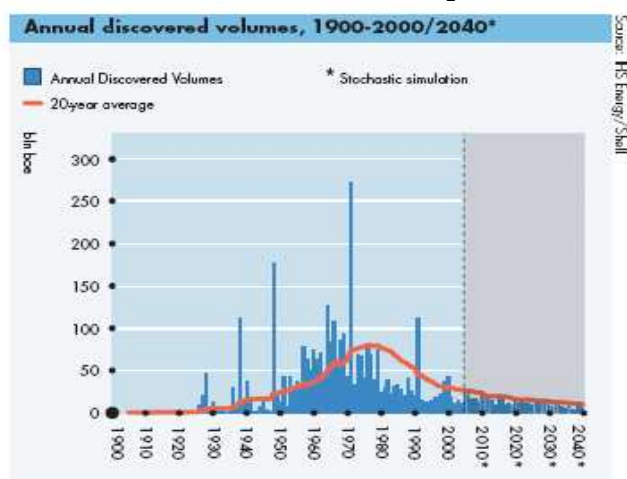
sido negociado um acordo de redução de produção com produtores não OPEP, no montante de 0,4m b/d, acordo que envolveu o México, que desempenhou o papel crucial nas negociações com a Arábia Saudita e a Noruega, tendo sido acompanhados pelo Omã e Rússia. A notável convergência entre produtores da OPEP e fora da OPEP que estes movimentos totalizando cortes de produção de 2,1m b/d a implementar durante um ano foi facilitada pela dramática degradação dos orçamentos dos Estados produtores em consequência do nível tão baixo de preços que se atingira. Estas reduções de produção numa conjuntura marcada: pelo forte crescimento da economia americana e por uma recuperação asiática mais rápida do que esperado, acabaram por provocar, em pouco mais de um ano, uma triplicação dos preços do petróleo que atingiram (no seu pico) os 32 dólares em Fevereiro de 2000, tendo sido necessário esvaziar os *stocks* para assegurar o equilíbrio em quantidades físicas e evitar aumentos ainda maiores. Pode pois afirmar-se que face aos dois choques da procura que se deram em 1998 e 1999 a OPEP reagiu em contra-ciclo. Aumentou as suas quotas no início de 1998, quando a procura já estava em quebra, precipitando uma baixa de preços, que entretanto já estava esboçada. Depois reduziu as suas quotas quando a retoma de 1999 já estava em curso, desencadeando um aumento dos preços que culminou em 2000, que lhe permitiu recuperar parte das receitas perdidas. Reunida em Viena em 28 de Março de 2000, perante nova elevação dos preços do petróleo a OPEP tomou duas decisões: **a)** aumentar no imediato as suas quotas em 1,7m b/d. Neste montante estava incluído o Irão, que tinha recusado subscrever a decisão e manifestara a sua intenção de acompanhar o aumento de produção decidido a fim de não ver reduzida a sua quota de mercado, passando a sua produção para os 24,7m b/d, ao mesmo tempo que fora da OPEP o México e a Noruega acompanharam este movimento aumentando a produção em 0,5m b/d; **b)** anunciar uma política para os preços do petróleo bruto passando a visar um intervalo entre os 22 e os 28 dólares por barril e a modular as quotas em cerca de 0,5m b/d cada vez que o preço saísse desse intervalo durante três semanas consecutivas. Este intervalo estava claramente acima daquele que fora informalmente assumido em Março de 1999 (16 a 20 dólares), o que traduzia a opção da Arábia Saudita por preços do petróleo num patamar estável, mas mais elevado que lhe permitisse reduzir as pressões sobre o seu orçamento e financiar investimentos na manutenção e expansão da sua base produtiva.

Para se entender o que se passou com o preço do petróleo no período 1997-2000 será necessário ter ainda em conta os seguintes aspectos: **a)** o nível de investimento das companhias internacionais (IOC) em prospecção, desenvolvimento e exploração foi afectado, não só por variáveis internas ao sistema petrolífero (preços e procura), mas também pela dinâmica do

mercado de capitais e pelas exigências de valorização bolsista. Se estas aumentaram as companhias foram obrigadas a canalizar fundos para a defesa do valor das suas acções, mais do que para investimento; **b)** a OPEP, enquanto cartel, não pode deixar de aumentar a prazo a sua capacidade de produção se não quiser perder partes de mercado, e por aí influência na formação dos preços; mas para aumentar a sua capacidade os membros da OPEP ou abrem o sector às companhias internacionais ou, se o não quiserem fazer, e tendo destruído o seu património, têm que apostar num patamar mais elevado de preços; **c)** o poder da OPEP sobre os preços é tanto maior quanto maior for a coesão dos membros; ora a disciplina do cartel é mais fácil quando o que está em causa é o aumento das quotas do que quando se exige redução das mesmas; mas neste caso a disciplina será tanto mais fácil quanto as novas quotas forem próximas da capacidade de produção sustentável da maioria dos produtores.

33.2. Um choque petrolífero quase invisível: os anos iniciais do novo milénio

GRÁFICO 19. A descoberta de novas reservas de petróleo a nível mundial



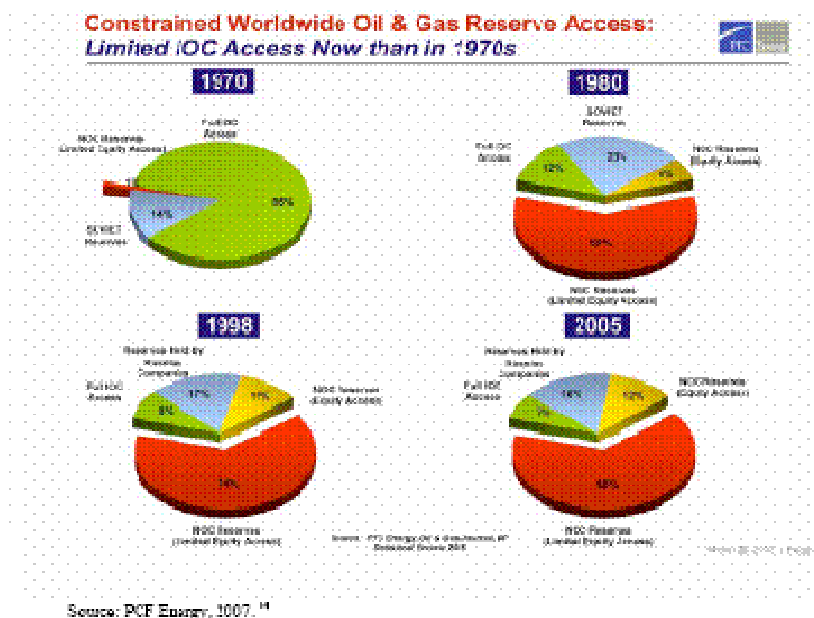
FONTE: Shell, 2007

Os anos iniciais do novo milénio foram caracterizados por um conjunto de evoluções no domínio energético²⁷². Para começar a economia mundial atravessou uma fase de crescimento sustentado da procura de petróleo, sendo que esse crescimento foi ampliado em termos de procura internacional do petróleo pelo aumento da dependência das importações por parte de dois grandes consumidores, EUA e China. A dinâmica das economias emergentes da Ásia e o próprio aumento do auto consumo de petróleo e gás natural pelos países da OPEP, devido ao seu desenvolvimento, apontavam

²⁷² Vd mais em detalhe a publicação “Energia, Geoeconomia e Tecnologia” editada pelo DPP em 2008. Sob a coordenação de FÉLIX RIBEIRO, José.

inequivocamente para um crescimento continuado da procura. Este acréscimo sustentado de procura tem que se por em confronto com um ritmo de descobertas de novos jazigos de petróleo nas últimas duas décadas e foi insuficiente para compensar a redução de produção da actual base de produção. Assistiu-se à chegada à fase de maturidade de províncias petrolíferas externas ao controlo da OPEP (ex. Mar do Norte, Alasca). Verificava-se uma elevação contínua do EROI (*Energy Return on Investment*) apontando para uma maior fatia de recursos financeiros que tinham que ser alocados ao desenvolvimento da oferta energética para obter um mesmo crescimento do produto a nível mundial.

GRÁFICO 20. Controlo das reservas mundiais de petróleo. O poder das *National Oil Companies*



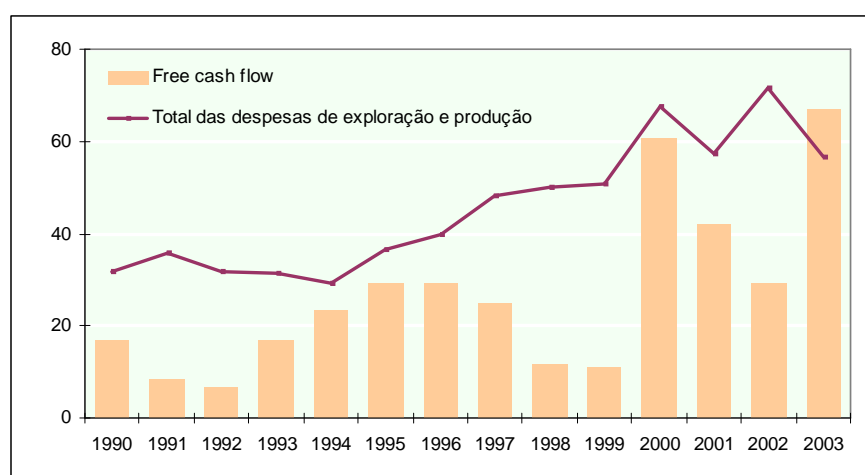
FONTE:PCF Energy 2007

- O aumento da produção não OPEP acima do crescimento da procura mundial representara uma condição chave para a manutenção dos preços a nível moderado mas supunha um fluxo contínuo de novas descobertas e/ou de reavaliações em alta do potencial de recursos já descobertos; se observarmos a redução radical da controlo das IOC sobre as reservas de petróleo e de gás desde 1973 (GRÁFICO 20) pode compreender-se o esforço de investimento que caberia às IOC (*International Oil Companies*) para assegurar esse ritmo de crescimento das reservas não OPEP²⁷³. Mas o

²⁷³ Se bem que esse esforço também fosse partilhado com as Empresas da Rússia ou do Brasil, países que não pertencem à OPEP.

aumento da produção e de reservas não OPEP, realizada na sua maioria pelas companhias internacionais, depende de variáveis internas ao sistema petrolífero, como sejam a dinâmica previsível da procura, o nível de preços do petróleo, as margens de refinação, as reduções de custos na prospecção, desenvolvimento e exploração e o nível de investimento em prospecção e exploração tornado possível pelo recursos financeiros gerados internamente por essas companhias internacionais. Uma quebra acentuada do investimento em prospecção e exploração por parte das companhias privadas durante segunda metade dos anos 90; a concorrência com as *internet companies* e as empresas de tecnologias de informação no mercado bolsista levou as companhias energéticas a seguirem uma agressiva política de dividendos e de aquisição de acções próprias para valorizarem as suas acções, reduzindo o investimento em prospecção e exploração, decisão que se reforçou com a queda do preço do petróleo em 1997/8²⁷⁴.

•
GRÁFICO 21. Redução no investimento na exploração por parte das *International Oil Companies*



FONTE: The Wall Street Journal Europe, 26 Agosto 2004.

• Tornando o contexto ainda mais difícil deve referir-se que a redução da capacidade excedentária da OPEP, devido à limitada expansão da capacidade produtiva dos países petrolíferos do Golfo Pérsico (sobretudo o Iraque e o Irão, mas também Arábia Saudita) que ou reduziram drasticamente o investimento no sector energético devido a dificuldades internas ou hesitaram em fazer o investimento para o aumento de produção, sem ter segurança sobre o nível de preços futuros do petróleo; esta redução da capacidade

• ²⁷⁴ Existem estimativas que apontam para que o nível de investimento quer no petróleo, quer no gás natural nesse período esteve 20% abaixo do que seria necessário para responder ao crescimento da procura mundial e evitar uma ruptura de abastecimento que poderia ocorrer até 2015, caso o consumo não sofra uma redução forte.

excedentária tornou mais difícil a regulação do mercado, e tornando-o mais vulnerável a movimentos especulativo. Esta evolução teve ainda mais impacto pelo facto de a Administração Bush ter procedido a uma alteração na política da relativa à utilização da reserva estratégica dos EUA que retirou um segundo elemento de regulação conjuntural ao mercado²⁷⁵, tornando menos arriscada a actividade especulativa; Por sua vez a percepção por parte dos mercados de um aumento do risco de interrupção de fornecimentos por vários produtores de petróleo – desde o Iraque e Arábia Saudita por razões de terrorismo, à Venezuela e Nigéria por razões de instabilidade política e à Rússia por instabilidade empresarial fez aumentar um *prémio de risco* incluído na formação dos preços do petróleo.

A estes factores intrínsecos ao sector energético vieram adicionar-se outros três, que em grande parte radicavam no funcionamento interno da economia americana e no seu sistema financeiro: **a)** abundante liquidez a nível mundial, num contexto de poucas oportunidades de aplicações de elevada rentabilidade, orientou volumes significativos de capitais para os mercados de futuros de petróleo e gás natural, levando a fortes acréscimos de preços nestes mercados como aconteceu em consequência do forte envolvimento de novos actores nesses mercados (nomeadamente investidores institucionais); **b)** razão de natureza financeira, estreitamente associada ao respirar da economia americana, que viu os fundos de pensões e bancos de investimento a colocar montantes muito elevados nos *hedge funds* como forma de compensar as perdas gigantescas sofridas nas suas carteiras de títulos durante a quebra bolsista de 2000. Assistiu-se a um investimento em larga escala dos *hedge funds* nos mercados de futuros do petróleo, especulando na alta do seu preço; **c)** desvalorização do dólar a partir de 2002, ocorrendo num período de tensões na oferta de petróleo permitiu aos principais produtores jogar num acréscimo limitado da oferta para levar a aumentos dos preços em dólares que compensassem a desvalorização da moeda dos EUA; ao mesmo tempo a desvalorização do dólar, num contexto de razões fundamentais para manutenção de um patamar elevado de preços do petróleo levou investidores a aplicar fundos no mercado de petróleo, como forma de se protegerem contra essa mesma desvalorização cambial. A conjugação de vários, ou de todos estes factores, levou a um aumento dos preços do petróleo desde 2002, com uma clara aceleração em 2007, no que representou um choque petrolífero.

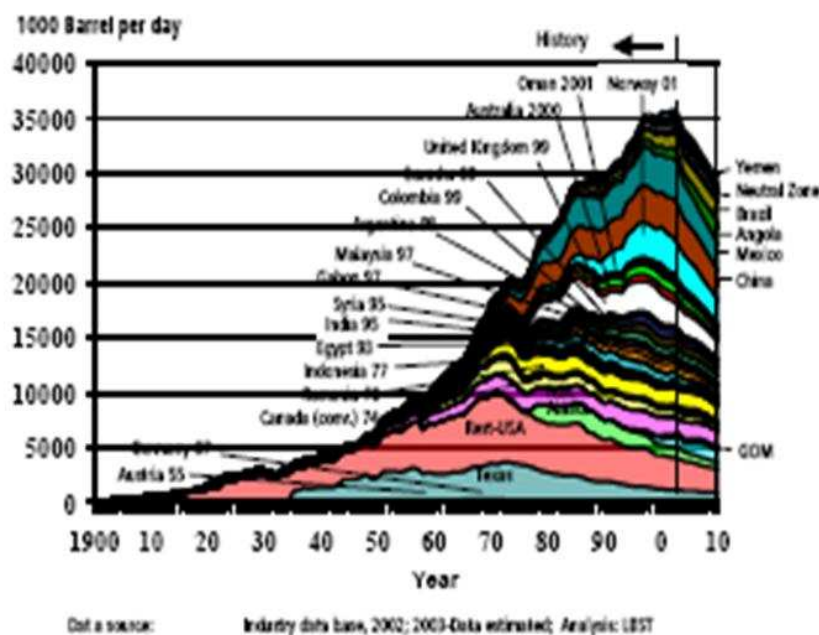
•

²⁷⁵ Ao decidir que esta reserva não deveria ser utilizada para fins económicos de regulação do mercado.

33.3. As transformações na base de produção mundial de petróleo

A mais acelerada elevação do preço do petróleo em 2004 inseriu-se num clima de receio face ao que uns defendiam ser uma fase em que a procura de petróleo continuaria a situar-se em patamares elevados e em que se estaria próximo de atingir a produção máxima do petróleo convencional (*peak oil*) e se iniciaria uma luta sem quartel pelo controlo das reservas petrolíferas disponíveis, envolvendo forte pressões à alta estrutural dos preços. O **GRÁFICO 22** ilustra uma evolução da maior importância para compreender o que se passou na primeira década do novo milénio em termos do mercado petrolífero. Nele as várias províncias energéticas não OPEP e não ex-URSS são descritas pela evolução da sua produção ao longo do tempo, a partir do ano da sua entrada em exploração, e dispostas no GRÁFICO tendo em conta os momentos de entrada em produção e de alcance do pico de produção. No GRÁFICO identificam-se dois grandes grupos de províncias energéticas. No primeiro grupo, muitas localizadas nos EUA atingem o pico de produção em 1970, sendo que em 1973 se assistiu a um choque petrolífero e um segundo grupo de províncias que veio nos anos seguintes o ocupar o lugar deixado vago pelas anteriores, tendo esta oferta não OPEP decisiva para os países desenvolvidos se abastecerem de petróleo nos anos 80 e 90. O segundo grupo atinge o pico de produção por volta de 2000 e a partir de 2002 assiste-se a um novo choque petrolífero, traduzido num elevação abrupta dos preços do petróleo.

GRÁFICO 22. Sucessão de picos de produção nas províncias energéticas não OPEP e fora do espaço da ex-URSS



FONTE: WERNER ZITTEL; "Contribution for Renewable Energy" L-B- Systemtechnik GmbH, 2004

Indo para além da questão do pico de produção nas províncias energéticas fora da OPEP e da ex URSS os primeiros anos do década foram marcados por um conjunto de análises pessimistas apontando para limitações na oferta futura de petróleo, que ajudaram a criar uma expectativa de dificuldades continuadas. Entre essas análises destacamos uma da autoria do banqueiro de investimentos americano Matthew Simmons²⁷⁶, que permite tirar conclusões sobre o conjunto de grandes campos petrolíferos em que ainda assentava na altura o abastecimento de petróleo a nível mundial. A produção mundial de petróleo estava fortemente concentrada num número muito restrito de campos gigantes (considerados aqui como tendo uma produção de mais de 100 mil barris de petróleo/dia). Com efeito 116 campos gigantes e super gigantes representavam em 2000, 47% da produção mundial: 14 campos super gigantes, com produções diárias superiores a 500 mil barris representavam em 2000 20% da produção mundial e localizavam-se quase todos no Médio Oriente Golfo Pérsico; e 12 campos gigantes super gigantes com produções diárias entre 300 e 500 mil barris representavam 6% da produção mundial, 90 campos gigantes com produções entre os 100 mil e os 300 mil barris representavam 21% da produção mundial. As descobertas do conjunto destes campos super gigantes e gigantes concentraram-se nas décadas anteriores a 1950 e nas décadas de 50 e 60 sendo tal distribuição visível no facto de a produção dos campos descobertos nestes três períodos representar 70% da produção actual realizada nos campos gigantes. Nas décadas de 80 e 90 assistiu-se a uma clara redução do número de descobertas de campos gigantes e nessas décadas o essencial das descobertas foram de campos de menor dimensão relativa (poucos ultrapassaram os 200 mil barris diários). Significa isto que a maioria dos campos super gigantes e os maiores campos gigantes são campos com trinta e mais anos de exploração, ou seja campos maduros²⁷⁷. A região do mundo em que é maior o peso dos campos gigantes e super-gigantes na produção é no Médio Oriente/Golfo Pérsico em que se localizam os campos com menores custos de desenvolvimento.

O aumento da produção que assegurou até ao início do novo século os acréscimos da procura localizou-se fora da OPEP em jazigos descobertos, desenvolvidos e explorados pelas companhias petrolíferas americanas e europeias, associadas ou não a empresas estatais nacionais²⁷⁸. Nos países do Médio Oriente/Golfo em que é maior o peso da produção assegurada

²⁷⁶ Vd com maior detalhe no já citado FÉLIX RIBEIRO, José "Revisitando o Preço do Petróleo em 2004 " Informação Internacional 2004 volume II edição DPP.

²⁷⁷ Para alguns peritos tal traduz o facto de que em cada nova província energética que é explorada começam sempre por aparecer os campos maiores (de acordo com o IFP começam por aparecer "as rainhas", depois "o rei" e, seguidamente, um conjunto de grandes campos, mas de dimensão claramente inferior aos anteriores – "os nobres").

²⁷⁸ Refira-se que esse aumento de produção não se ficou a dever à descoberta de super gigantes, embora haja casos muito limitados.

por campos gigantes e super gigantes foram poucas as grandes descobertas depois de 1974, o que reforça a ideia de que esses campos, que constituem o essencial da produção da OPEP e fornecem a base em que se tem localizado a produção excedentária da organização, são campos maduros²⁷⁹. Os campos super gigantes e gigantes de que se conhecem perfis temporais de produção apresentam uma distribuição do tipo normal, com um pico de produção, ao qual se segue um período de declínio de produção, mais ou menos abrupto. Os campos gigantes do Médio Oriente e Golfo deveriam apresentar perfis não muito diferentes destes, embora não se disponha de informação de natureza histórica detalhada para se antecipar o momento em que a produção comece a declinar de modo permanente. Estes campos desempenham na economia mundial do petróleo uma função chave. São os campos com menores custos de desenvolvimento entre os quais naturalmente os maiores produtores da OPEP concentram as capacidades excedentárias, ou seja, desempenham um papel chave na regulação do mercado. E nenhum país do Médio Oriente/Golfo está tão dependente de um número reduzido de campos gigantes para a sua produção diária que a Arábia Saudita, nos quais se destacam o campo rei de *Ghawar*, dois campos rainha e seis campos nobres, de que apenas dois foram descobertos posteriormente a 1973; uma parte desses campos são maduros e alguns já atingiram o pico de produção.

Vieram entretanto a descobrir-se um conjunto de campos gigantes no *offshore*, quer no Golfo do México quer na África Ocidental, pela acção das companhias petrolíferas ocidentais, mas estes campos têm produções que não ultrapassam os 200 mil barris, são mais demorados e onerosos no desenvolvimento, atingem o pico da produção rapidamente e declinam abruptamente. Pelo que de 2003 a 2007 deverá ser adicionada uma capacidade de produção de 8 milhões de b/d resultante da entrada em produção de 54 novos campos gigantes, a esmagadora maioria dos quais em *offshore* e situados na fatia inferior de produção, ou seja entre os 100 e 150 milhões de barris ano. A coincidência de um aumento da procura de energia que se prevê sustentado, ocorrendo no exacto momento em que as províncias energéticas não OPEP atingiam picos de produção e se caminhava para fases de declínio em grandes jazigos na própria OPEP constituíam a base fundamental para esperar um forte pressão á alta dos preços de petróleo.

33.4 Os EUA fazendo entrar o Iraque

33.4.1. A geoeconomia nas orientações de política energética da administração Bush em 2001 - Em 16 de Maio de 2001 o presidente dos EUA George W. Bush recebeu do vice-

²⁷⁹ Os campos super gigantes e gigantes de que se conhecem perfis temporais de produção apresentam uma distribuição do tipo normal, com um pico de produção, ao qual se segue um período de declínio de produção, mais ou menos abrupto.

presidente Richard Cheney um relatório com propostas para uma política norte-americana de energia (NEPDG 2001), tarefa de que o incumbira duas semanas após tomar posse em 20 de Janeiro de 2001. No documento parte-se da constatação que os EUA enfrentavam em 2001 a mais séria escassez de energia desde os embargos petrolíferos dos anos 70, decorrente de um desequilíbrio fundamental entre oferta e procura que, se continuasse, poderia minar a economia, o padrão de vida e a segurança nacionais. Este desequilíbrio resultava de um aumento da procura superior ao da oferta, graças à expansão económica, ao aumento populacional e à melhoria do nível de vida²⁸⁰. A lógica das recomendações do relatório Cheney foi a de propor um aumento de produção de energia, petróleo em particular, nos EUA e no estrangeiro. Em termos de orientações para a actuação dos EUA nas diversas regiões do mundo com esse objectivo destacavam-se as seguintes²⁸¹: 1) América do Norte e do Sul - Construção de um gasoduto para transportar gás natural do Alaska. Desenvolvimento de uma integração energética dos EUA com Canadá e México; Negociação com a Venezuela um tratado bilateral de investimento e propor consultas formais com o Brasil centradas na energia, com o objectivo de melhorar o clima de investimento na energia, dados os fluxos crescentes entre os EUA e estes países; e desenvolvimento, no âmbito da Iniciativa para as Américas, de QUADROS de regulação efectivos e estáveis e garantia da oferta de todo o tipo de energia no hemisfério americano; 2) África - Reforço do fórum de cooperação económica e comercial EUA – África e do processo ministerial EUA-África sobre energia; aprofundar os empenhamentos bilaterais e multilaterais na promoção de um ambiente mais acolhedor para o comércio, investimento e operações norte-americanas no petróleo e gás; promoção da diversificação geográfica dos fornecimentos de energia, considerando questões como transparência, respeito dos contratos e segurança; e apoio a um uso mais transparente e responsável dos recursos petrolíferos nos países africanos produtores para reforçar a estabilidade e segurança dos ambientes de comércio e investimento; 3) Médio Oriente/Golfo - Apoio a iniciativas da Arábia Saudita, Argélia, Emiratos Árabes Unidos, Kuwait e Qatar e de outros fornecedores, no sentido da abertura de áreas do seu sector energético ao investimento estrangeiro; 4) Cáucaso /Ásia Central/Turquia - Apoio ao oleoduto Baku-Tbilissi-Ceyhan (BTC) assim que esteja demonstrada a sua viabilidade comercial; Estabelecimento das condições comerciais que permitam as empresas petrolíferas a operar no Cazaquistão a opção de exportar o seu petróleo pelo oleoduto BTCl. Apoio aos investidores privados e aos governos

²⁸⁰ Entre 1991 e 2000 os americanos tinham utilizado mais 17% de energia que na década anterior, mas só tinham produzido mais 2,3 por cento.

²⁸¹ Ver em maior detalhe em NUNES,Rui "EUA: Implicações Internacionais do Plano para a Energia da Administração Bush - um Apontamento" Informação internacional 2001 Vol.I edição DPP.

locais no desenvolvimento do gasoduto de *Shah Deniz*, para ajudar Turquia e Geórgia a diversificarem as suas importações de gás natural e ajudar o Azerbaijão a exportar o seu gás através de um gasoduto que se insere na diversificação de rotas seguras de exportações de energia. Encorajamento à Grécia e Turquia para que liguem as suas redes de gasodutos, para permitir aos consumidores europeus a diversificação de abastecimentos através da compra de gás da bacia do Cáspio. Aprofundamento do diálogo comercial com Azerbaijão, Cazaquistão e outros Estados ribeirinhos do mar Cáspio para estabelecer um clima empresarial forte, transparente e estável nos projectos de energia e infra-estruturas relacionadas; 5) Rússia - Aprofundamento da discussão com a Rússia sobre energia e "ambiente" de investimento Assistência às empresas norte-americanas no seu diálogo com as autoridades da Rússia sobre o clima comercial e de investimento, para, por exemplo, reformar a lei dos acordos de partilha de produção (PSA); 6) Ásia Pacífico e Ásia do Sul - Exame, no grupo de trabalho da APEC sobre energia, as questões da transparência da informação sobre o mercado petrolífero e as formas como os *stocks* de petróleo podem ser usados para responder a eventuais rupturas de mercado; e ajuda à Índia para que esta aumente a produção de gás e petróleo.

Rui Nunes²⁸² resumia o dilema energético dos EUA: *"Os EUA querem o aumento da oferta internacional de petróleo. Para isto a Administração Bush quer que os países produtores (leia-se: Arábia Saudita) se abram ao capital internacional, desde logo norte-americano; que as regiões produtoras sejam desencravadas (bacia do Cáspio,...); que guerras e guerrilhas que prejudicam a exploração e o transporte de petróleo deixem de prejudicar (Sudão, Colômbia,...); que regimes inimigos sejam substituídos por regimes mais 'compreensivos' para com as necessidades norte-americanas (Iraque, Irão,...); que entretanto as sanções norte-americana e da ONU sejam revistas (Irão, Iraque, Líbia,...)....A oferta externa de petróleo exigirá, sobretudo, convencer governos com orientações nacionalistas, se não mesmo hostis aos EUA²⁸³, a aumentar a produção para exportação e/ou a assegurar o transporte do petróleo por territórios politicamente instáveis, o que implicará um crescente envolvimento militar dos EUA...Este é um problema central - a possibilidade de os governos dos principais países produtores, agrupados na OPEP, não quererem cooperar com os EUA e preferirem manter o nível da sua produção ou, pelo menos, não o aumentar tanto quanto querem os consumidores estrangeiros".*

²⁸² NUNES,Rui "EUA:Implicações Internacionais do Plano para a Energia da Administração Bush - um Apontamento" Informação internacional 2001 Vol.I edição DPP.

²⁸³ Este esforço de convencimento ocorre quando, no rescaldo do atentado de 11 de Setembro, os EUA se interrogam: *Porque nos odeiam tanto?* (uma vez que a resposta a esta questão não é o objecto deste texto, aqui ficam algumas referências para desenvolvimento ulterior: Indyk 2002; Kempf 2002; Naím 2002; Patten 2002; Rushdie 2002; Stille 2002; Delsol 2001; Ruano-Borbalan 2001; Telhami 2001).

33.4.2.A nova lei do petróleo do Iraque de 2007: uma lança no coração da OPEP - o ataque terrorista do 11 de Setembro de 2001 veio revelar, como se referiu atrás, até que ponto a solidez da aliança tradicional dos EUA com a Arábia Saudita poderia estar ameaçada no futuro, tendo em conta as relações estreitas da Al Qaeda com sectores internos sauditas, patente no número de cidadãos desse Estado que dirigiram e participaram nesse atentado. A invasão do Iraque, justificada na altura pela necessidade de impedir que o regime iraquiano detivesse armas de destruição maciça incluindo nomeadamente as armas nucleares, abria a possibilidade dos EUA virem a contar como aliado futuro no Golfo Pérsico um País sob controlo mais estrito e ensaiar no 2º maior detentor de reservas petrolíferas do Golfo Pérsico uma política petrolífera que rompesse com o controlo da OPEP (e da Arábia Saudita) sobre a oferta de petróleo nas décadas seguintes, combinando **a)** um aumento exponencial da oferta petrolífera do Iraque naturalmente desejado por curdos e iraquianos do sul xiita do País, que poria em causa todos os equilíbrios anteriores na distribuição de quotas no interior do cartel; **b)** uma ruptura radical com o modelo OPEP, ao abrir a exploração petrolífera no Iraque às companhias estrangeiras.

Não obstante as dificuldades com que os EUA se depararam no Iraque devido às múltiplas forças que se opuseram de forma violenta à ocupação, foi iniciado um processo de institucionalização política envolvendo processos eleitorais e redefinição de responsabilidades e poderes entre o Centro e as províncias. Nesse contexto o governo aprovou em Maio de 2007²⁸⁴ uma nova Lei dos Hidrocarbonetos que se apresentava como revolucionária, no contexto da OPEP e que, embora não tendo sido aprovada no Parlamento acabou por orientar nos anos seguintes as decisões do Governo e do seu Ministro do Petróleo, o líder xiita Hussein Sharistani. Essa Lei procurava resolver duas questões cruciais: Quem poderia explorar, desenvolver e produzir no sector dos hidrocarbonetos do Iraque e Como seriam geridas as receitas do Estado decorrentes da exploração do sector dos hidrocarbonetos em termos da sua distribuição pelas regiões. No que respeita à primeira questão a Lei definia três regimes distintos: **a)** a concessão do monopólio operacional de uma Companhia Nacional estatal sobre um número restrito de campos petrolíferos já em exploração (17 campos); **b)** a concessão a companhias estrangeiras (IOC, NOC e independentes) de direitos de manutenção e desenvolvimento de campos petrolíferos já conhecidos e em exploração, mediante o pagamento de um *fee* de acordo com a produção que viesse a ser alcançada; **c)** a celebração de *Production Sharing Agreements* (PSA) com

²⁸⁴ No mesmo ano o Governo Regional do Curdistão fez aprovar a sua própria Lei de Hidrocarbonetos, ao abrigo da qual tem vindo a concessionar a exploração e o desenvolvimento a companhias petrolíferas, a maioria estrangeiras, criando um contencioso com o Governo Central.

companhias petrolíferas internacionais para o desenvolvimento de raiz de campos ainda não em exploração ou que por elas fossem descobertos em resultados de concessões para exploração. No que respeita à segunda questão a Lei estabelecia que as receitas totais para o Estado, com origem no sector dos hidrocarbonetos, deveriam ser centralizadas e distribuídas tendo em conta a população das províncias. Não tendo sido aprovada no Parlamento, esta proposta de Lei não deixou por isso de inspirar a actuação do Ministério do Petróleo, tendo no percurso sido sujeita a alterações significativas, das quais a mais relevante foi a criação de companhias petrolíferas estatais por região, dando ao Sul xiita a sua própria companhia (QUADRO 8).

QUADRO 8. Distribuição das reservas de petróleo pelas companhias estatais do Iraque

Distribution of Oil Reserves				
Operating Area	Fields	Reserves (billion bbl)	2010 Production (1,000 bbl/d)	Potential Production (1,000 bbl/d)
KRG	6	2	15	375
North Oil Company	32	21	770	1,300
Midlands Oil Company	27	13	10	680
Missan Oil Company	10	8	110	820
South Oil Company	25	69	1,455	10,050
Total	100	113	2,360	13,225

FONTE: Irak Ministry of Oil citado em "IRAK Country Analysis" Energy Information Agency - EUA

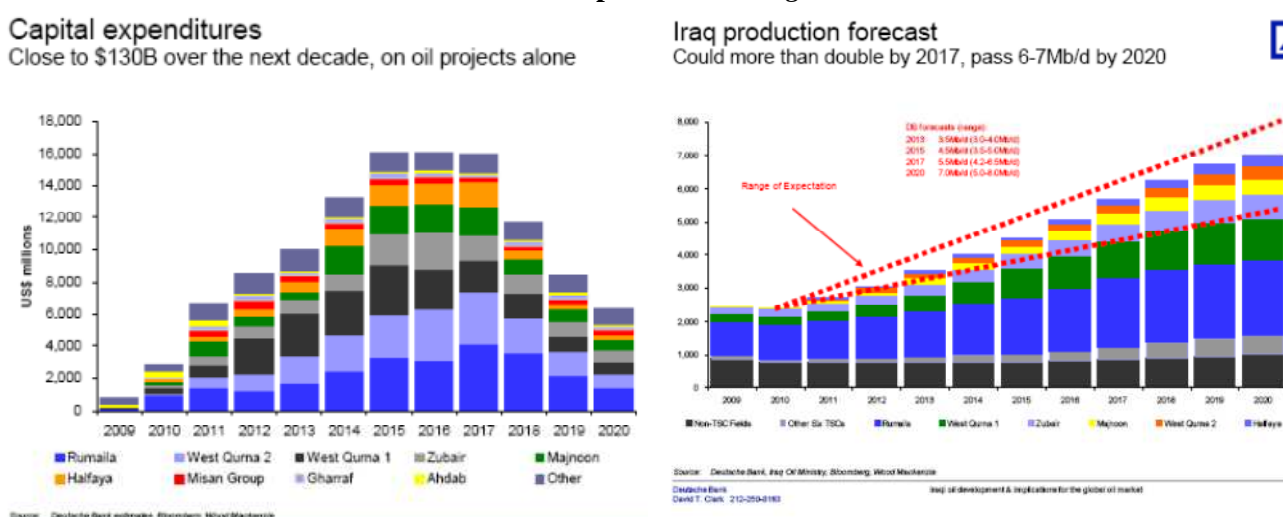
QUADRO 9. Resultados dos dois primeiros *bidding rounds* para recuperação e expansão de campos petrolíferos no Iraque

Results of Oil Field Bidding Rounds					
First Bidding Round (brownfields)	Operators	2009 Prod. 1,000 bbl/d	Target Prod. 1,000 bbl/d	Target Incr. 1,000 bbl/d	Reserves (billion bbl)
Rumaila	BP, CNPC, SOMO	1,000	2,850	1,850	17.8
West Gurna, Phase I	ExxonMobil, Shell, NOC	270	2,325	2,055	8.6
Zubair	Eni, Occidental, Kogas, Misan Oil	205	1,200	995	4.0
First Round Total (billion barrels)		1,475	6,375	4,900	30
Second Bidding Round (greenfields)					
West Gurna, Phase II	LUKOil, Statoil, Oil Exploration CO.	0	1,800	1,800	12.9
Majnoon	Shell, Petronas, Misan Oil	55	1,800	1,745	12.6
Halfaya	CNPC, Petronas, Total, South Oil	3	535	532	4.1
Gharaff	Petronas, JAPEX, North Oil	0	230	230	0.8
Badra	Gazprom, KOGAS, Petronas, TPAO, Midlands	0	170	170	0.1
Qayarah	Sonangol, Nineveh	2	120	118	0.9
Najmah	Sonangol, Nineveh	0	110	110	0.9
Second Round Total (billion barrels)		60	4,765	4,705	32
Totals - Rounds 1 & 2		1,535	11,140	9605.0	62.7

FONTE: Irak Ministry of Oil citado em "IRAK Country Analysis" Energy Information Agency - EUA

De acordo com vários consultores o *cluster* de campos gigantes do Sudeste do Iraque sob exploração da South Oil Company constituía a maior concentração de reservas do mundo, sendo ainda de salientar que todo o Oeste e Sudoeste do Iraque estava quase integralmente por explorar sendo muito elevadas as expectativas de conter reservas de grande dimensão. O Ministério do Petróleo lançou até 2010 dois *bidding rounds*, quer para recuperar e expandir campos já em exploração, quer para desenvolver campos já conhecidos mas por desenvolver ou insuficientemente desenvolvidos. Envolveram a celebração de contratos de serviço de IOC e NOC com a respectiva companhia regional iraquiana por 20 anos, em que as companhias estrangeiras eram remuneradas por um *fee* fixo, por barril de petróleo extraído. O **QUADRO 9** revela algo de fundamental: o Iraque, sob ocupação das forças norte americanas, ao abrir o seu sector petrolífero ao exterior, fê-lo envolvendo não só companhias petrolíferas privadas ocidentais (BP, EXXON MOBIL, SHELL, ENI, OCCIDENTAL) e do Japão, mas também companhias nacionais da Noruega, Rússia, China, Malásia e de Angola. O investimento previsto nos campos petrolíferos objecto destes dois *bidding rounds* e o aumento da produção esperada constam do **GRÁFICO 23**. Se os valores de produção projectados para o final do período forem conseguidos significa que produção de petróleo do Iraque atingirá mais de 12 milhões de barris/ano, a comparar com os 2,4 milhões de barris/dia em 2009, mais de 9 milhões de barris/dia, forçando até lá uma completa renegociação das quotas no seio da OPEP.

GRÁFICOS 23. Iraque: investimentos e acréscimos de produção esperados nos campos de petróleo licenciados nos dois primeiros *biding rounds*



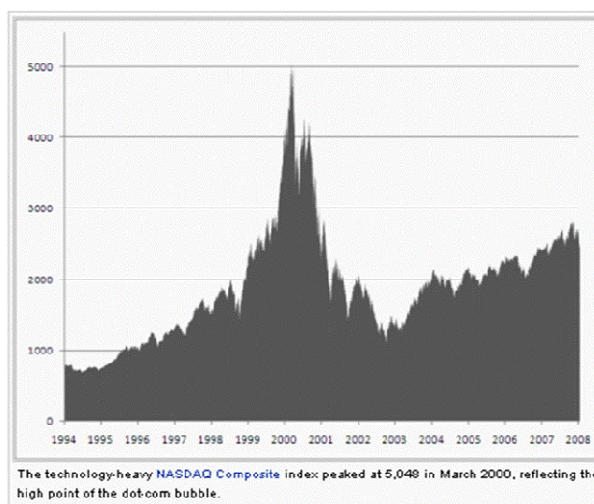
FONTE: CLARCK, David, "Iraq: Oil Development & Implications for the Global Market" Deutsche Bnak December 2010

CAPITULO 34 - EUA: DO CRASH DAS DOTCOM AO BOOM IMOBILIÁRIO

34. 1. Os EUA e a resposta ao *crash* do NASDAQ em 2000

No início de 2000 iniciou-se nos EUA uma forte correcção nos mercados de acções, tendo a capitalização bolsista baixado de 181% do PIB em Março de 2000 para 110% em Julho de 2002, baixa a comparar com à que ocorreu entre 1929/32, quando a capitalização caiu de 81% para 20% do PIB. Esta quebra atingiu o património das famílias, tendo o valor das acções por elas detidas passado de 9.400 biliões de dólares no primeiro trimestre de 2001 para cerca de 5000 biliões em Julho de 2002²⁸⁵. Esse movimento de baixa concentrou-se de forma esmagadora nos sectores ditos tecnológicos, e em poucas dezenas de empresas que haviam liderado o *boom* da segunda metade dos anos 90 anos. A queda nas cotações foi também extensiva à Europa e ao Japão, mas foi menos intensa no resto da Ásia/Pacífico.

GRÁFICO 24. Evolução do Índice Bolsista Nasdaq Composite durante o *boom* das *dot.com* e no seu colapso (1994-2001)



FONTE: Wikipedia

A economia americana entrou em recessão nos três primeiros trimestres de 2001, arrastada por uma forte quebra do investimento, que afectou de modo especial as categorias de bens que se haviam destacado no *boom* dos anos 90, equipamento de telecomunicações, informática e micro electrónica. O excesso de capacidade, a baixa rendibilidade e a desadaptação de modelos de negócio precipitaram esta quebra de investimento nos sectores que mais se haviam distinguido na segunda metade dos anos 90. A recessão foi, no entanto, curta e travada pela actuação ao nível das políticas monetária e orçamental, ambas num sentido expansionista, contribuindo para manter o consumo e o investimento residencial das famílias. No que respeita à

²⁸⁵ HALE, David “Will falling equity prices produce a double dip in the US economy?” Zurich Financial Services, 12 Agosto 2002.

Política monetária a Reserva Federal reduziu atempadamente, e em passos sucessivos, as taxas de juro que passaram de 3,5% para 1,75%, o nível mais baixo verificado desde os finais da década de 50. Esta evolução permitiu que as famílias procedessem a um refinanciamento dos seus empréstimos hipotecários numa escala maciça, tendo este atingido os 1,5 triliões de dólares só em 2002, o que permitiu às famílias aumentar o seu endividamento e apoiando-se neste aumentar as suas despesas. Por outro lado permitiu às empresas lançarem-se num processo de consolidação de balanços, que envolveu também um forte corte nos investimentos. Quanto à política orçamental os ataques terroristas de 11 de Setembro provocaram uma mudança dramática na política fiscal dos EUA, levando o Congresso, que antes resistira ao projecto de cortes de impostos da administração Bush, invocando receios de um défice orçamental a autorizar aumentos de despesa, nomeadamente para a defesa e um corte de impostos. Em consequência desta mudança o orçamento passou de um excedente de 236 biliões de dólares em 2000 para um défice de 200 biliões, tendo esta evolução representado um estímulo para a economia que ultrapassou os 4% do PIB. A queda nas bolsas afectou o património das famílias americanas menos do que se chegou a pensar, sobretudo porque a redução das taxas de juro facilitou um processo de refinanciamento de hipotecas, animou o mercado da construção residencial e fez aumentar o preço das habitações e dos terrenos, valorizando os activos imobiliários das famílias, permitindo-lhes ganhos de capital. A queda das acções esteve associada a uma quebra pronunciada da rentabilidade das empresas, que já se fazia sentir desde 1997, mas que não encontrara expressão nos valores das acções durante a explosão bolsista de 1999 e início de 2000. Por sua vez os escândalos financeiros em algumas empresas como a *Enron* e a *WorldCom*, que haviam sido estrelas do *boom* da segunda metade da década de 90, contribuíram para instilar um clima de pessimismo nos investidores e para que se verificassem novas quedas. A resposta das empresas consistiu num intenso processo de melhoria dos balanços, reduções de investimento, reestruturações para reduzir custos e aumentar *cash flows*, conversão de dívida a curto prazo em dívida a longo prazo, mediante a emissão de obrigações, e regresso à emissão de acções como forma de financiamento. Um factor decisivo para que a economia americana se estabilizasse durante 2002 foi a não verificação de uma crise financeira na sequência do colapso do mercado de acções em 2000-2002 que arrastou perdas de riqueza colossais que atingiram os 90% do PIB, em comparação com os 60% verificados nos dois anos a seguir a 1929. Não obstante a escala gigantesca destas perdas foram quase inexistentes as falências de bancos e a contracção de crédito que se seguiu ao colapso bolsista ficou no essencial limitado aos mercados dos IPO e das obrigações de alto rendimento (*junk bonds*).

David Hale²⁸⁶ explicou a solidez revelada pelos bancos americanos face ao colapso do mercado accionista por três razões: **a)** a escala relativamente reduzida do *margin borrowing*, quando comparada por exemplo com a que se verificou no *boom* dos anos 20; com efeito no pico do *boom* em Março de 2000 a *margin debt* ascendia a menos de 2% do PIB, enquanto no pico de 1929 alcançava os 9% do PIB; dado que o declínio no valor do mercado de acções dos EUA desde Março de 2000 foi muito mais profundo do que aquele que se verificou após 1929 (90%, contra 60% do PIB, respectivamente), se a *margin debt* tivesse atingido os valores dos anos 20 ter-se ia assistido a uma vaga de não cumprimento por parte de investidores endividados à banca; **b)** importância, já atrás referida das formas titularizadas de financiamento do *boom* de investimento, que permitiu transferir os riscos dos bancos para os investidores institucionais e particulares, o que fez com que os grandes prejuízos se tivessem verificado nestas duas categorias de investidores e não directamente no sistema bancário²⁸⁷; **c)** o baixo nível de empréstimos dos bancos ao sector imobiliário durante os anos do *boom* bolsista o, em contraste com os valores mais elevados constatados em ciclos anteriores, o que se traduziu numa escala muito inferior de crédito mal parado originado nos negócios imobiliários. E os fluxos de capitais para os EUA alteraram-se radicalmente quanto à composição (as obrigações das empresas substituíram as acções como activos mais procurados pelos não residentes) e quanto às origens (com a queda da Europa e aumento de importância da Ásia).

34.2. Enquadramento macroeconómico do período 2001 a 2007

Para compreender a génese da crise do crédito *subprime* é vantajoso ter em conta os seguintes traços do enquadramento económico mundial no período que sucedeu ao *crash* das *dot.com* e do NASDAQ. Podemos começar por destacar a vigência do que alguns designam como o período da “Grande Moderação” ou seja um longo período de inflação estável e baixa que vigorou depois de 1981 e de crescimento real em torno dos 3,5% ao ano na última década; a baixa taxa de inflação deste período ficou a dever-se a melhorias na produtividade das empresas dos países desenvolvidos, ao contra choque petrolífero de 1985/6 e ao crescimento excepcionalmente rápido das importações de produtos industriais de consumo e intermédios da Ásia, nomeadamente da China a preços muito competitivos. Neste contexto gerou-se uma bolha especulativa de grandes dimensões no mercado bolsista, na segunda metade da década de 90,

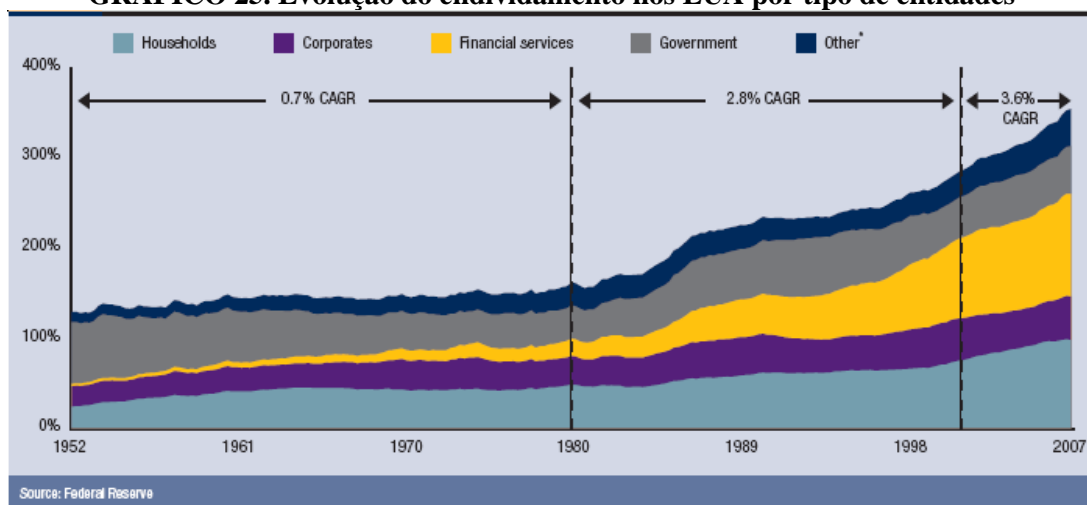
²⁸⁶ Ver para maior detalhe "A Economia Americana: Mudança Cíclica e Solidez do Sistema Bancário - uma Opinião" em Informação Internacional 2002 ed DPP.

²⁸⁷ De acordo com um estudo da consultora financeira Watson Wyatt, desde Março de 2000 até 2005 os fundos de pensões a nível mundial perderam 2700 biliões de dólares nas suas carteiras, ou seja o equivalente aos ganhos verificados desde 1997.

associada ao surgimento de um conjunto de inovações tecnológicas e organizativas em torno das Tecnologias da Informação e Comunicação, inovações que abriram novos campos de investimento considerados de enorme potencial de crescimento e rentabilidade e alteraram o modo de organizar empresas e actividades. Esta bolha foi financiada pelo mundo inteiro e acabou por rebentar em 2000 (*crash* do NASDAQ) deixando atrás de si triliões de dólares de património destruído. Posteriormente a 2001 o crescimento na economia mundial assentou no crescimento em países asiáticos com propensões para a poupança extraordinariamente elevadas, que embora em desenvolvimento e com elevadíssimas taxas de investimento não tinham suficiente capacidade de absorção dessas poupanças, o que se traduziu numa acumulação de excedentes correntes com os EUA que foram reciclados sob a forma de aquisições de títulos americanos. Ao mesmo tempo que o Japão, a segunda economia do mundo continuava à beira da deflação com taxas de juro real negativas, tornando possível o funcionamento de uma *yen carry trade* pela qual investidores dos EUA se podiam financiar no Japão a essas taxas e utilizar esses fundos em aplicações com rendimentos muito superiores no mercado de capitais dos EUA. A ocorrência de uma descida das taxas de juro real desde 2001 nos EUA resultante das reduções nas taxas de juro nominais de curto prazo decididas pela Reserva Federal (para impedir uma recessão maior após o *crash* do NASDAQ em 2000) e da baixa inflação; a que se veio acrescentar em anos posteriores uma queda das taxas de juro de longo prazo, em parte resultante das compras maciças de obrigações do Tesouro e obrigações emitidas pelas GSE's com esses prazos, por parte dos bancos centrais da Ásia e nomeadamente da China. A queda das taxas de juro reais desencadeou uma busca quase obsessiva de aplicações de capitais que permitissem obter maiores rendimentos, nomeadamente por parte das instituições que haviam sido mais atingidas pelo rebentar da bolha especulativa, e pelas famílias que tinham visto parte do acréscimo de riqueza alcançado na segunda metade da década de 90 evaporar-se repentinamente. Se somarmos a isto a necessidade imperiosa por parte dos fundos de pensões de reforçar o seu património para fazer face á reforma eminente da geração *baby boom*, especificamente dos fundos de pensões das grandes empresas de sectores tradicionais como o automóvel ou a química, todos eles com faltas de cobertura percebe-se melhor a corrida aos elevados retornos que não se pode explicar apenas pela ganância dos agentes mas sim por exigências estrutural. Assistiu-se a um forte crescimento do endividamento de dois tipos de actores, famílias e sector financeiro (**GRÁFICO 25**), as primeiras aproveitando o efeito riqueza da valorização do seu património, em termos de activos financeiros e de activos imobiliários; os segundos em consequência do reforço do peso do conjunto constituído pelos *hedge funds, private equity funds*

e bancos de investimento, principais financiadores dos dois tipos de fundos e pelo recurso em larga escala dos grandes intermediários bancários à colocação de títulos de dívida no mercado.

GRÁFICO 25. Evolução do endividamento nos EUA por tipo de entidades



* 'Other' includes non-farm non-corporate businesses, farms, and foreign debt

FONTE: Oliver Wyman, "The Future of The Global Financial System – A Near Term Outlook and Long Term Scenarios", World Economic Forum, 2009.

34.3. Uma avalanche de Capitais Vindos da Ásia Pacífico e da OPEP para os EUA

34.3.1. Da surpreendente resposta à crise cambial asiática de 1997 à adesão da China à

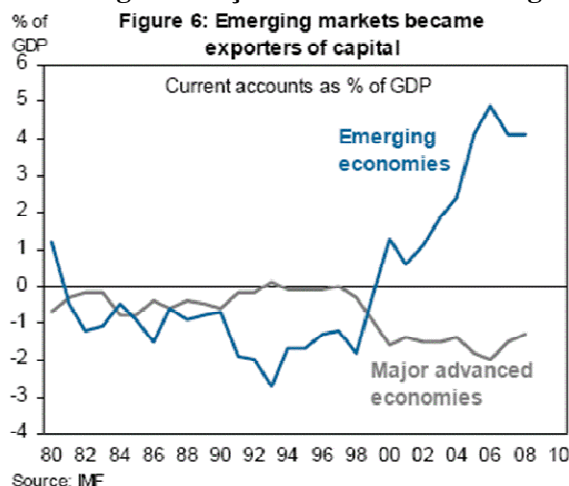
OMC - antes da crise cambial e financeira na Ásia Pacífico em 1997/8 tinha-se formado um sistema em que: **a)** a economia mais desenvolvida da região - o Japão - respondera aos choques petrolíferos acentuando a sua dinâmica exportadora não para economias com matérias primas mas sim para o mercado dos EUA e optara por titular as suas exportações não na moeda nacional o yen, mas na moeda dos clientes, o dólar. Após o choque da revalorização do yen em meados da década de 80 acelerou-se o investimento de deslocalização das multinacionais japonesas e seus fornecedores para as economias do Sueste Asiático, às quais os seus bancos concederam crédito em larga escala; **b)** as economias de média e pequena dimensão da região, Tailândia, Malásia, Filipinas, Singapura, Hong Kong, Taiwan e Coreia do Sul, optaram por estratégias de crescimento assentes na exportação de produtos manufacturados com destaque para o mercado dos EUA e não para o mercado do Japão que seria o mais próximo; e tal como o Japão optaram por exportar em dólares; escolhendo o dólar como moeda âncora o que as ajudou a manter políticas monetárias e orçamentais ajustadas para não perderem competitividade²⁸⁸. A crise de 1997/8 levou à adopção de programas de ajustamento negociados com o FMI que envolveram,

²⁸⁸ O Prof. Ronald McKinnon designou este sistema como o *East Asia Dollar Standard*.

entre outras medidas, desvalorizações fortes das moedas face ao dólar, que determinaram uma vaga de s exportações, nomeadamente para os EUA cujo mercado funcionou como amortecedor de uma crise regional que poderia ter estado na origem de uma crise mundial. O reverso do desempenho desta função foi o aumento do défice comercial dos EUA. Na altura vários especialistas do FMI e do Banco Mundial defenderam que estes países deveriam optar pela flutuação das moedas em vez do seu alinhamento com o dólar. E quando analisaram em 2003 a volatilidade cambial diária destas moedas face o dólar Mc Kinon e Gunter Shnabl²⁸⁹ constataram que, ao contrário deste conselho, os países estavam de novo alinhados com o dólar sem sequer terem tentado diversificar as suas reservas cambiais em direcção ao yen Os governos e as autoridades monetárias deste países tinham optado por constituir, cada uma de per si, as maiores reservas possíveis de dólares para enfrentar possíveis réplicas da crise que haviam acabado de experimentar. E neste processo tinham sido acompanhados pela China que após adesão à OMC em 2000 experimentou um *boom* de exportações e de investimento directo estrangeiro que teve duas consequências no seu padrão de comércio externo; aumentar as exportações directas para os EUA, também realizadas em dólares e aumentar fortemente as trocas comerciais interasiáticas no QUADRO de uma divisão de trabalho industrial em que a China era em muitos casos o processador final de cadeias de produção multinacionais. A China seguiu a mesma estratégia de precaução dos outros países exportadores e aumentou drasticamente as suas reservas cambiais, tendo ultrapassado a soma das reservas de Taiwan e Japão para se tornar na maior detentora asiática de reservas em dólares concretizadas na aquisição de obrigações do Tesouro e obrigações das agências federais de titularização da dívida hipotecária. O ano 2002 (na sequência do movimento iniciado em 1998) marca um novo período da Globalização (**GRÁFICO 26**). Em vez dos défices correntes dos EUA serem compensados pelos excedentes correntes de países desenvolvidos como Japão, passaram a ser os excedentes correntes das novas economias industrializadas e em industrialização da Ásia a compensar a maior parte dos défices correntes crescentes dos EUA na primeira década do milénio. Ao contrario do que acontecera na 2ª metade de 90 em que foram capitais privados que ocorreram aos EUA para investir, na 1ª metade da década após o *crash* do Nasdaq foram sobretudo entidades oficiais (Bancos Centrais dos Estados Asiáticos) a estar na origem desse fluxos de capitais que inundaram os mercados de capitais dos EUA e contribuíram para que a sua dívida pública tivesse *yields* tão baixos.

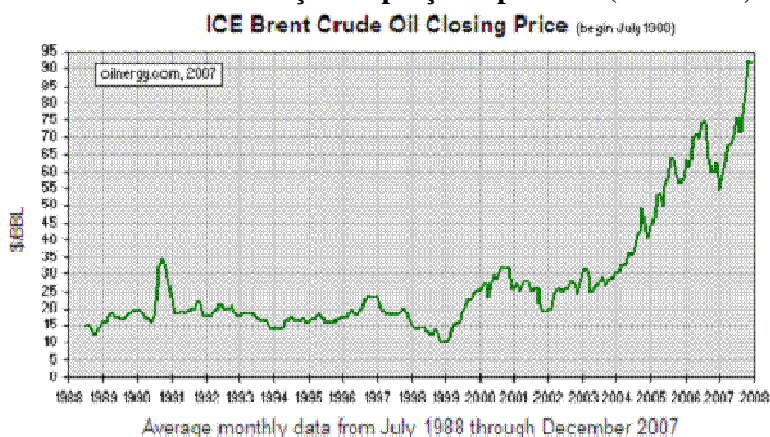
²⁸⁹ MCKINNON , Ronald I et altri "Exchange rates under the East Asian Dollar Standard -Living with Conflicted Virtue" The MIT Press, Cambridge ,2006.

GRÁFICO 26. A terceira fase da globalização. As economias emergentes exportadoras de capital



FONTE:FMI

GRÁFICO 27. Evolução do preço do petróleo (1988-2008)



34.3.2 Os Excedentes da OPEP- aos excedentes correntes das economias emergentes da Ásia vieram acrescentar-se a partir de 2002 outro tipo de excedentes: os que resultaram da abrupta elevação do preço do petróleo iniciada em 2002, como é patente no **GRÁFICO 27**, alta de preços que sucedeu a uma década de estabilização em torno dos vinte e cinco dólares /barril. Num estudo realizado pelo *McKinsey Global Institute (MGI)*²⁹⁰ calculava-se que se o preço do barril de petróleo viesse a situar-se de forma sustentada num patamar de 50 dólares o capital líquido “saído” dos países produtores de petróleo, enquanto petrodólares atingiria os 387 biliões/ano até 2012, total que representaria uma infusão diária média de 1bilião de dólares nos mercados financeiros. Se o preço se estabilizasse nos 70 dólares por barril o volume de petrodólares atingiria os 628 biliões de dólares/ano e o stock total em 2012 dos activos no estrangeiro detidos pelos países produtores atingiria os 6,9 triliões de dólares. Se contrariando as

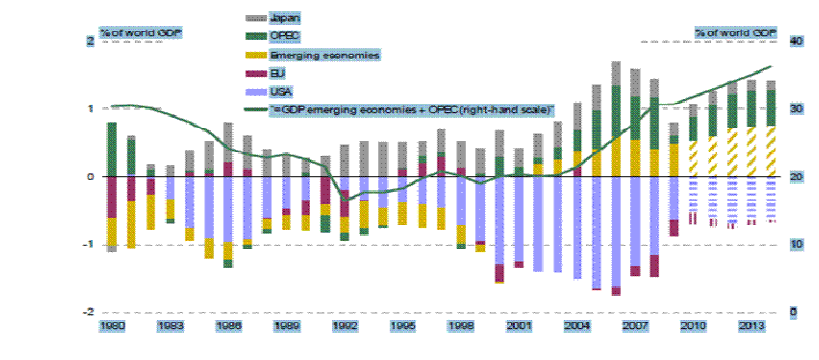
²⁹⁰ Averting the next energy crisis: The demand challenge, *McKinsey Global Institute (MGI 2009)*

expectativas o preço do petróleo caísse para o patamar dos 30 dólares os activos estrangeiros em petrodólares cresceriam a uma média anual de 6% e atingiriam os 4,8 trilhões em 2012. Como era afirmado no referido estudo: *"This flood of money is creating new dynamics, and the rise of petrodollar investors feeds growing concern about their government connections and influence on markets."*

34.3.3. Uma visão de conjunto: a nova fase da globalização pós 1998/2000 - O GRÁFICO 28

permite, não só evidenciar até que ponto a Globalização se traduz numa gestão descentralizada, mas com hierarquia, de desequilíbrios nas balanças correntes como permite identificar claramente três fases na Globalização de acordo com a intensidade e composição desses desequilíbrios: 1) Uma primeira fase de 1979 a 1991 em que os défices correntes dos EUA se tornaram de grande dimensão e foram financiados pelos excedentes correntes de economias desenvolvidas, sobretudo do Japão, mas também da Europa (Alemanha); 2) Uma segunda fase após o fim da Guerra-fria e até ao final da década de 90, em que os défices correntes dos EUA se reduziram e, em paralelo, o mesmo aconteceu aos excedentes correntes do Japão (tendo como contrapartida o aumento dos défices públicos resultantes de sucessivos programas de estímulos para tentar fazer a economia sair de estagnação/recessões) e da Europa, com a Alemanha absorvida no financiamento da sua reunificação, mas em que os défices americanos tiveram na mesma contrapartida: os excedentes de países desenvolvidos; 3) Uma terceira fase pós 1998 em que os défices americanos crescem dramaticamente após a crise cambial e financeira asiática e o novo choque petrolífero mas em que nas contrapartidas já se destacam claramente os excedentes das economias emergentes da Ásia e das economias energéticas da OPEP.

GRÁFICO 28. Desequilíbrios nas balanças correntes na economia mundial nas três fases da globalização



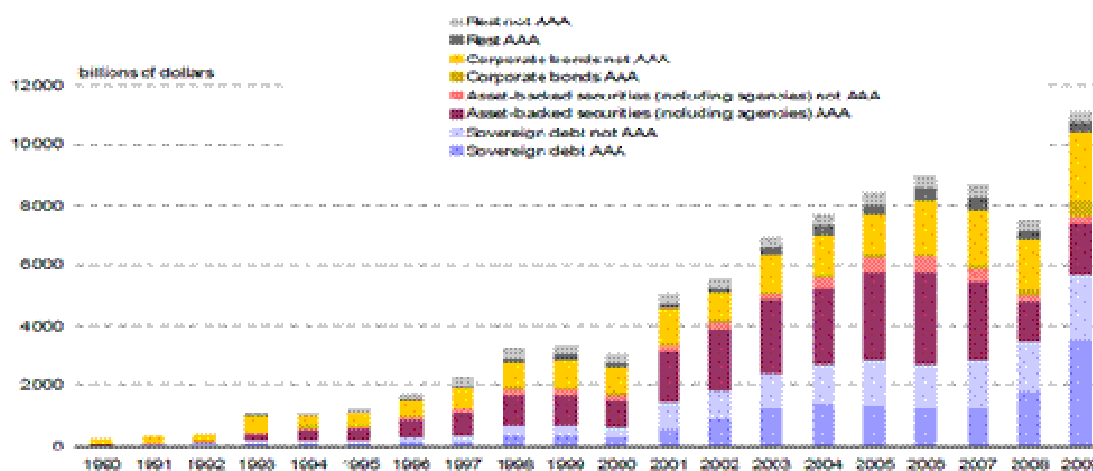
Source: IMF

FONTE:FMI

34.4. As inovações financeiras na gestão da avalanche de capitais afluindo aos EUA

34.4.1 A procura global de activos AAA e o papel chave das *Asset Backed Securities* - para além da vaga de capitais em proveniência das economias emergentes da Ásia e das economias petrolíferas da OPEP, enquanto reciclagem de parte dos excedentes em dólares pelos seus bancos centrais que procuravam activos da maior segurança, títulos do tesouro ou das agências federais dos EUA, outras duas vagas geraram nos EUA uma procura muito forte de activos financeiros de elevada qualidade com *ratings* de AAA. Assim, por um lado os fundos de pensões que procuravam reforçarem as suas carteiras de activos financeiros, preparando-se para o período próximo com a entrada da geração *baby boomer* na fase de aposentações²⁹¹. Os bancos comerciais, cujos reguladores haviam exigido que a partir de 2004 deveriam dispor de capitais próprios conforme o grau de risco dos seus activos, o que levou os bancos a procurar activos com *ratings* de AAA para reduzir a necessidade de aumento de capitais próprios. Assistiu-se a uma excepcional procura externa e interna de activos com *ratings* AAA²⁹² (GRÁFICO 29) .A oferta que permitiu satisfazer esta concentração temporal de procura foi no essencial composta por: Dívida Soberana com *ratings* AAA e *Asset Backed Securities* (ABS) com *ratings* AAA.

GRÁFICO 29. Procura Excepcional de Activos Financeiros com *Ratings* AAA



Source: Dealogic and CNMV. (1) The category "others" includes mortgage bonds, preferred shares and other long-term fixed-income instruments.

FONTE. BIS - Bank of International Settlements

²⁹¹ Sendo que esse reforço era tornado ainda mais urgente pelo facto de muitos dos fundos de pensões terem sido atingidos indirectamente pelo *crash* das *dotcom*.

²⁹² Para mais detalhe ver em "Report on Asset Securitisation Incentives" Basel Committee on Banking Supervision BIS - Bank of International Settlements July 2011.

34.4.2. As *Collateral Debt Obligations* (CDO) - iremos adiante referir que na primeira década do milénio os títulos que em maior quantidade puderam ser transformados em *Asset Backed Securities* foram os que resultaram da titularização do crédito hipotecário, *prime* e *subprime*, num período de *boom* imobiliário, como aconteceu com as obrigações cujo colateral são dívidas (CDO`s) ou seja, obrigações que se constroem a partir de conjuntos vastos de *Residencial Mortgage Based Securities* (RMBS) correspondentes a hipotecas, podendo ter diferentes taxas de juro, prazos de amortização e níveis de risco. O processo de titularização passa pela aglutinação dessas RMBS por forma a constituir *tranches* artificiais de diferente dimensão no seio da CDO, cada uma delas sendo construída para poder ter diferentes notações a conceder por agências de nootação (*rating*) correspondentes a distintos riscos de cessação de pagamentos e dando origem ao pagamento de juros em proporção inversa ao risco inscrito em cada *tranche*²⁹³. Os CDO são contratos bilaterais transaccionáveis em mercados descentralizados ou OTC (*Over the Counter*), não tendo uma valorização permanente, como acontece com as acções e outros tipos de obrigações nos mercados centralizados. A sua complexidade, heterogeneidade e modo de transacção torna a valorização dos CDO uma tarefa envolta em incerteza, problema com que as agências de notação se depararam ao ter que atribuir uma categoria a cada uma das *tranches* dos CDO. Depois, face a eventuais dúvidas ou receios dos investidores, os bancos de investimento acabaram por vezes por fornecer os valores indicados pelos modelos na sua aglutinação.

34.4.3 Os CDS e a Protecção do Risco de *Default* das ABS - faltava ainda assegurar uma protecção face ao risco de *default* que tornasse ainda mais atractiva para o investidor a compra dos CDO. Este processo de cobertura de risco podia ser realizado por duas vias: **a)** recorrendo a uma agência privada de garantia, como eram nos EUA as Seguradoras *Monoline*, como as AMBAC, MBIA, ACA, etc. que seguraram directamente os CDO mediante o pagamento de prémios; estas seguradoras estavam tradicionalmente focalizadas nas obrigações municipais de elevada garantia, mas progressivamente foram-se envolvendo na mais arriscada, mas mais lucrativa actividade de segurar os CDO originados no crédito hipotecário *subprime*, sem, no entanto, terem reforçado o seu capital próprio para fazer face ao maior risco de não cumprimento destas obrigações; **b)** recorrendo a instrumentos derivados como os *Credit Default Swaps* (CDS), instrumentos derivados materializados em contratos entre duas partes, pelos quais uma das partes

²⁹³ As CDO podem ter diferentes modelos de financiamento. Os primeiros a surgir foram os Cash CDO em que existe uma carteira de activos – que podem ser empréstimos, obrigações de empresas, ABS (*Asset Backed Securities*), MBS (*mortgage backed securities*) – cuja propriedade é transferida para uma nova entidade legal, designada como *Special Purpose Vehicle* SPV que emite as *tranches* do CDO. Como iremos ver adiante, posteriormente surgiu outro tipo de CDO com distinto modelo de financiamento – os CDO sintéticos.

transfere o risco de não cumprimento existente em determinada carteira de activos para uma contraparte que aceita tomar esse risco em parte ou na totalidade, por um período a combinar e após uma definição detalhada dos eventos que podem desencadear a transferência de risco, recebendo um retorno por esta função²⁹⁴. Os derivados podem ser usados para duas funções principais: cobrir ou mitigar (*hedging*) o risco de um prejuízo decorrente de mudanças no valor do activo que lhes serve de base; ou especular, procurar aumentar o seu lucro no caso do valor do activo subjacente se mover na direcção que o investidor antecipou (ou em que apostou)²⁹⁵. O comprador de protecção num CDS pode ser qualquer entidade que possa legalmente entrar num contrato e pretenda acrescentá-lo ao seu portfolio, podendo ou não ter um interesse directo no instrumento financeiro subjacente e fazê-lo quer para cobrir risco, quer para especular. De entre os mais frequentes vendedores de protecção encontram-se bancos, *hedge funds* e outras instituições financeiras como as *financial guarantee insurance companies* (FGI's)²⁹⁶.

34.5. O Boom no Mercado Imobiliário residencial nos EUA 2002 -2007²⁹⁷

A dinâmica do sector da construção residencial pode considerar-se determinada: a um primeiro nível pela evolução demográfica, ou seja pelo ritmo a que sucessivas gerações atravessam o ciclo de vida de consumo/investimento/poupança. Períodos em que se verificam acréscimos no número de casais constituídos ou em que uma vaga de imigração dá origem à instalação permanente de famílias nos EUA são períodos em que a construção cresce; a um segundo nível pela prosperidade, diferenciada conforme as regiões, e que pode dar origem a um movimento generalizado de venda de residências para aquisição de outras muito mais caras e/ou de aquisição de segundas residências em locais de eleição, materializando uma mudança de *status* por parte dos principais beneficiários dessa prosperidade; e a um terceiro nível pode ser

²⁹⁴ Recordemos que os instrumentos derivados são contratos financeiros cujos valores “derivam” do valor de um activo subjacente, *commodities*, acções, hipotecas, obrigações ou empréstimos de risco. Existem basicamente três tipos de derivados: futuros, opções e *swaps*. Os derivados de crédito, em particular, têm a sua base em obrigações, em empréstimos, em créditos ao consumo, etc. Os CDO e os CDS são ambos instrumentos derivados de crédito.

²⁹⁵ Uma característica chave dos CDS é a de que o “comprador de protecção” não necessita de possuir o activo financeiro que serve de referência ao contrato para poder vir receber um pagamento do “vendedor de protecção”, se ocorrer o evento negativo previsto no contrato; e, por isso mesmo, os CDS podem ser utilizados para especular ou seja para fazer “apostas” na evolução do valor dos activos de referência, sem que tenha de sofrer um prejuízo caso ocorra o evento negativo, já que não possui o activo que perde valor. E com a consequência de que um actor suficientemente poderoso, ou um grupo de actores, pode forçar a que o valor do activo subjacente evolua no sentido da aposta realizada.

²⁹⁶ Os CDS estiveram, por sua vez, na base de um outro tipo de CDO – os CDO “Sintéticos” – que tiveram a sua origem em 1997 e nos quais o que é titularizado não são empréstimos mas sim *Credit Default Swaps* que como vimos não são títulos, mas sim contratos bilaterais de compra e venda de protecção de crédito face a um entidade de referência que emite obrigações.

²⁹⁷ Ver com maior detalhe em FÉLIX RIBEIRO, José “As crises financeiras da Globalização: o caso da crise do crédito *subprime* nos EUA” Da Sphera 2010 edição DPP.

estimulada pela abundância de capitais que não encontrem aplicação em investimentos no sector de bens e serviços transaccionáveis e procuram um retorno que só o imobiliário permite obter.

Depois de uma década de subprodução de unidades de alojamento (entre 1987 e 1997) a oferta cresceu aceleradamente entre 1997 e 2006. Dado o nível de vendas o inventário de habitações construídas e ainda por vender manteve-se relativamente estável no nível de quatro meses até 2006, tendo depois duplicado já em 2007 para os 10,2 meses²⁹⁸. Da análise dos dados estatísticos relevantes pode concluir-se que a produção de residências ultrapassou, em larga escala, a procura que se poderia imputar à dinâmica demográfica entre 2002 e 2006²⁹⁹, enquanto a produção de habitação durante o período 1989 e 2001 se tinha mantido no conjunto do período alinhada com a procura imputável à demografia. Ao contrário do que acontecera em 1982-1987 em que se formou um excesso de construção também de grandes proporções que foi reabsorvido gradualmente até 1993. Taxas de juro baixas, condições muito favoráveis na concessão de crédito hipotecário e uma quantidade invulgar de capital disponível para investimento no sector imobiliário facilitaram o acesso à aquisição de habitação própria a muitos residentes e abriram espaço a compradores de novas habitações e de condomínios. Esta vaga de investimento no sector imobiliário residencial provocou uma elevação significativa dos preços, foi suportável e não se tornou num travão à procura porque as taxas de juro e as condições dos empréstimos se tornaram ainda mais favoráveis. Mas o aumento dos preços não se distribuiu de modo uniforme nos EUA, existindo os Estados em que se verificaram maiores altas de preços (Califórnia e Estados da Costa Leste, onde se localizaram alguns dos principais centros de inovação tecnológica do período 1995/2000) e Estados associados ao lazer e/ou às residências secundárias (Nevada e Florida). A subida sem interrupção dos preços das residências trouxe dois novos conjuntos de compradores ao mercado: **a)** os que vieram para adquirir segundas residências, podendo encarar a sua venda ulterior num contexto de preços em subida sobretudo nas zonas mais procuradas pelas camadas influentes (13% do total) **b)** os que vieram especificamente para investir num activo em rápida valorização, que incluía os especuladores de mercado que

²⁹⁸ Sendo que procura de habitações para segunda residência ou para fins de investimento é mais vulnerável às flutuações dos ciclos económicos e especificamente do imobiliário residencial existência deste tipo de procura (onde se localiza a componente especulativa) pode ser avaliada procurando separar a procura total de residências e a procura determinada por razões demográficas, que pode ser aproximada pela formação de novos casais, resultando da comparação entre as duas procuras o que se designa por *excesso da oferta*.

- ²⁹⁹ No último período em consideração 2002-2007 a produção de novas residências ultrapassou claramente a procura imputável à demografia. Mas uma forte elevação dos preços e a disponibilidade de crédito hipotecário em condições muito favoráveis alimentou a venda de residências e os investidores surgiram como uma fonte muito significativa das compras. Tendo em conjunto os investidores e os compradores de segundas residências contribuído para inflacionar as vendas em 38 ou 40%.

chegaram a atingir os 25% do mercado, ou mesmo mais em certas regiões dos EUA³⁰⁰. Calcula-se que estes dois tipos de entidades inflacionaram as vendas de residências em cerca de 40%, mas fizeram elevar os preços, reduziram os *stocks* e desencadearam por parte dos construtores civis um *boom* de construção sem paralelo, fazendo atingir valores que se revelaram insustentáveis, como se evidenciou com a viragem no mercado em 2006 quando as taxas de juro começaram elevar-se por decisão da Reserva Federal e o nível de preços atingido desencorajou potenciais compradores. Em 2007 os valores de vendas de residências caíram para os níveis mais baixos desde 1997.³⁰¹ Assistiu-se neste *boom* de construção residencial a um fortíssimo aumento da taxa de propriedade das habitações, não só na idade adulta mais jovem (nos com menos que 25 anos elevou -se mil pontos acima da tendência que era habitual nesse escalão etário), mas também em famílias com um só elemento e nas minorias³⁰².

34.6 O crédito hipotecário *subprime* - um traço distintivo do *boom* imobiliário 2002-2007

O *boom* imobiliário nos EUA que ocorreu no período pós 2002 estimulado na sua primeira fase pela fortíssima redução das taxas de juro apresentou a partir de certo momento uma característica específica, o crescimento dos empréstimos hipotecários não garantidos pelas GSE (*Fannie Mae, Freddie Mac e Ginnie Mac*), que tradicionalmente dominavam o negócio da transformação dos empréstimos hipotecários de qualidade. Obedecendo a critérios rigorosos (empréstimos *prime*, clientes com bom registo anterior de crédito que entravam com pagamentos iniciais significativos e documentavam detalhadamente os seus rendimentos) em obrigações colocadas no mercado secundário. Em 2007 mais de 80% dos créditos hipotecários nos EUA cabiam na categoria *Prime*. Os restantes distribuíram-se 14% na categoria *Subprime* e 6% na categoria *ALT-A*. Refira-se ainda que as normas mais flexíveis na concessão de empréstimos hipotecários também levou a um aumento significativo na concessão de empréstimos a taxas de juro ajustáveis (ARM) sendo que, por exemplo em 2006, 92% das hipotecas *Subprime*, 68% das *Alt-A* e 43% das hipotecas *JUMBO* foram concedidas com ARM a comparar com os 23% nas

³⁰⁰ Muitos deles não eram detentores de grandes volumes de capital mas mobilizaram a *home equity* das suas residências para comprar e vender de seguida nas áreas com maiores elevações de preços (vd. Phoenix no Arizona, Las Vegas no Nevada ou várias das cidades da Florida).

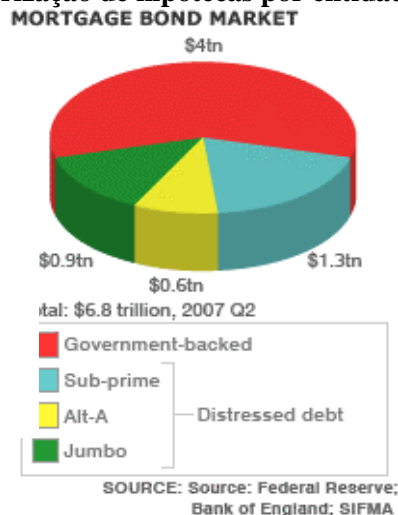
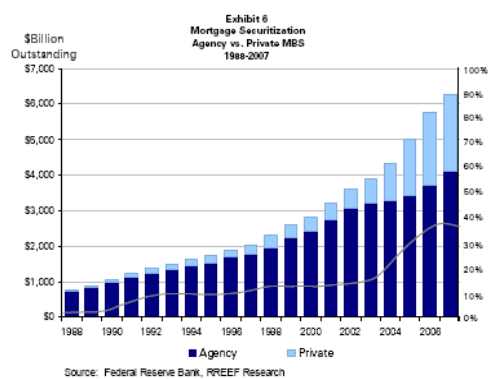
• ³⁰¹ E com a queda nas vendas subiram os níveis de *stocks*, os preços das residências deixaram de subir e o grupo dos investidores abandonou o mercado.

³⁰² No conjunto, a referida taxa de propriedade manteve-se relativamente estável nos 64% entre 1981 e 1994 período durante o qual aproximadamente 700 mil famílias em cada ano se tornaram proprietárias. Em comparação, entre 1995 e 2006 este número passou quase para o dobro, para 1,3 milhões, ao mesmo tempo que se reduzia a parte do arrendamento.

hipotecas *prime*. O crescimento dos empréstimos *Subprime*, *Alt-A* e *JUMBO*³⁰³ acompanhou a entrada em larga escala dos Grandes Bancos Comerciais integrados e, em menor escala, e de forma indirecta dos próprios Bancos de Investimento, nessa transformação. O *boom* dos créditos *Non Prime* abriu o mercado da aquisição de casa própria a milhões de cidadãos, nomeadamente nos Estados onde se tinha concentrado o *boom* das Tecnologias da Informação – Estados da Costa do Pacífico e do Sudoeste contribuindo para elevar a taxa de propriedade de habitação de 63,8% em 1991 para 69,2 em 2004. Tendo o crescimento da concessão de empréstimos hipotecários *subprime*, nomeadamente depois de 2001, apoiou-se em vários desenvolvimentos cruciais: **a)** as instituições de crédito hipotecário adoptaram de forma generalizada as técnicas de *credit scoring* que tinham já sido desenvolvidas na concessão de créditos *subprime* para a compra de automóvel, o que lhes permitiu melhor classificar os clientes em termos de qualidade e definir em consequência distintos níveis de taxas de juro, tendo em conta o risco; **b)** os bancos que passaram a intervir na concessão de créditos hipotecários *subprime* não dispunham de capitais próprios suficientes para, de acordo com as novas normas contabilísticas (Basileia I), incluírem nos seus activos carteiras volumosas destes créditos de alto risco. E a simples transformação destes créditos em *Residencial Mortgage Backed Securities* com baixos *ratings* não seria suficiente para atrair muitos investidores que exigem uma qualidade de activos muito superior. As obrigações emitidas por outras entidades sem a garantia real ou suposta oferecida pelas GSE's obrigaria à prática de juros muito elevados para compensar o maior risco, o que a concretizar-se levaria as instituições a exigirem dos devedores *subprime*, juros para eles incomportáveis. Este dilema foi resolvido por inovações financeiras que tornaram possível a expansão do crédito hipotecário *subprime* e que se consubstanciaram no surgimento de novas modalidades de hipotecas (com taxa variável), dos *CDO-Colateral Debt Obligations* e na generalização dos *CDS-Credit Default Swaps* como instrumentos de cobertura de risco.

³⁰³ Créditos *JUMBO* – são geralmente créditos de qualidade *prime*, mas ultrapassando o tecto dos 417 mil dólares, que pode legalmente ser garantido pelas GSE; trata-se de empréstimos à aquisição de residências de luxo ou de elevada qualidade. Créditos *Alternative-A* – são de montante inferior aos créditos *JUMBO*, são concedidos a clientes que se podem qualificar como estando acima do limiar do *Subprime* mas que não documentam em detalhe os seus rendimentos ou não realizam entradas iniciais. Créditos *Subprime* – são concedidas a clientes que não tem bom registo de crédito, ou simplesmente não o têm, que não apresentam detalhe de rendimentos e que são autorizados a não realizar pagamentos iniciais, pelo que o empréstimo cobre 100% do valor da residência; são os empréstimos hipotecários que apresentam o maior risco de não pagamento, mas são também os que pagam maiores taxas de juro.

GRÁFICO 30. EUA. Evolução da repartição da titularização de hipotecas por entidades



Fonte: Federal Reserve; RREEF Research.

34.7 Os bancos de investimentos e a corrida à concessão de crédito hipotecário *subprime*

Nos anos que se seguiram ao crash das *dotcom* os bancos de investimento que tinham estado muito activos na colocação dos IPO das empresas da vaga de inovações tecnológicas vão estar ocupados com outro tipo de IPO- os das grandes empresas públicas e dos bancos do estado da China. Mas esta actividade estava longe de ocupar a sua capacidade de produção de activos financeiros para distribuição à escala global. E, para além disso, passaram a encontrar maior concorrência por parte dos *holdings* bancários que haviam reforçado as suas actividades de banca de investimento após a abolição do Glass Steagal Act. Iriam descobrir que o crédito hipotecário num período de *boom* imobiliário seria uma excelente matéria-prima para geração desses activos. Mas deparavam-se com o papel dominante da banca comercial e dos *holdings* bancários na origem de hipotecas e das agências públicas (FANNIE MAE e FREDDIE MAC) na titularização do crédito imobiliário residencial *prime*.

34.7.1. As transformações no sistema financeiro e corrida á titularização do crédito hipotecário: o papel dos bancos de investimento - para se poder compreender melhor o

desencadear e evoluir da crise financeira associada ao crédito *Non prime* convém apresentar um breve resumo dos actores e instrumentos que estiveram presentes, enquadrando-os na profunda mudança no sistema financeiro dos EUA desde 1979. Os EUA nos últimos 30 anos, grosso modo desde o início da fase actual de Globalização que temos vindo a localizar em 1979/80, evoluíram de um sistema financeiro centrado nos bancos, nomeadamente bancos comerciais para um sistema no qual o crédito foi progressivamente ampliado, titularizado e passou a ser

transaccionado activamente, em mercados centralizados (as bolsas) e descentralizados (os mercados *Over the Counter* (OTC)). Nesse mesmo processo, os modelos de negócio dos bancos e das instituições financeiras que não são bancos, especialmente as grandes firmas de corretagem, também designadas frequentemente por bancos de investimento convergiram com os grandes bancos comerciais a desempenharem um maior papel de agencição no processo de crédito e os bancos de investimento a fazerem mais financiamento directo.

Durante o *boom* imobiliário 2003/2007, os principais originadores de hipotecas nos EUA foram os *holdings* bancários com actividades de bancos comerciais que funcionavam como grandes intermediários financeiros integrados ou seja o *Citigroup*, *JP Morgan Chase*, *Bank of America*, *Wachovia Corp*, *Wells Fargo*, *Deutsche Bank US (Taunus Copr)* e *Hong Kong Shanghai Bank* aos quais se tem que acrescentar o maior dos bancos hipotecários (*mortgage bankers*) – o *Countrywide Financial* da Califórnia. Mas para se compreender melhor o que se veio a passar durante a crise do *subprime*, é fundamental conhecer a actuação dos bancos de investimento, com destaque para *Merryl Lynch*, *Lehmann Brothers*, *Bear Stearns*, mais dependentes dos negócios de obrigações baseadas em hipotecas, mas também o *Morgan Stanley e Goldman Sachs* com actividades mais diversificadas. Para esse efeito, convém recordar como o fez *Timothy F. Gheither* – então presidente do *New York Federal Bank* – em Abril de 2008 que os principais bancos de investimento já desempenhavam então muitas das funções tradicionalmente associadas aos bancos comerciais e, por isso mesmo, passaram a estar sujeitos a súbitas perdas de liquidez. Ao contrário dos bancos comerciais, que baseiam em larga medida as suas actividades de crédito na captação de depósitos, os bancos de investimento operam na base de um modelo de negócio distinto no qual financiam em larga medida o activo do seu balanço no mercado de títulos de curto prazo designado por *Repo Market*. A garantia de poderem aceder diariamente a um financiamento de curto prazo titularizado é uma componente tão crítica do funcionamento do seu negócio que os bancos de investimento ficam vulneráveis à possibilidade de uma súbita retracção nesse financiamento de curto prazo ou à perda de vontade dos investidores em concederem fundos garantidos por certo tipo de activos financeiros. Os bancos de investimento responderam à necessidade de reunirem vastos *pools* de capital, reforçando o seu financiamento de curto prazo em dois mercados: o *Repo Market* - mercado dos *Repurchase Agreements*, já referido e o mercado do Papel Comercial garantido por activos (ABCP). Em ambos os casos, o financiamento de curto prazo em quantidade exigia que os bancos de investimento detivessem ou gerassem um montante astronómico de activos que pudessem servir de garantia das suas operações de curto prazo. Daí, como iremos ver adiante, o interesse que

passaram a ter no mercado das obrigações baseadas em hipotecas que não tinha constituído, até então, uma área de interesse particular. Os bancos de investimento ressentiram-se do surgimento de duas outras categorias de entidades financeiras não bancárias, sobretudo durante os anos 90 e, de modo especial, no contexto pós 2001, entidades que passaram a reunir *pools* de capital de grandes dimensões sob a forma de fundos fechados – os *Hedge Funds* e os *Private Equity Funds*, ambos assumindo um modelo de negócio centrado no recurso a um endividamento altíssimo sobre uma base de capital volumosa fornecida pelos parceiros desses fundos com o objectivo de obter rendimentos elevados (20% no mínimo). Os parceiros destes fundos foram inicialmente apenas as grandes fortunas, depois os investidores institucionais como os Fundos de Pensões, sôfregos de rendimentos e, mais recentemente, os próprios Fundos Soberanos. Sendo que em qualquer desses fundos as remunerações dos seus gestores eram exorbitantes e os custos de funcionamento reduzidos. A ligação ao financiamento de uns e outros destes fundos passou a constituir um dos quatro pilares do negócio dos bancos de investimento, ao lado das tradicionais funções de corretagem, compra e venda de títulos proprietários e intervenção em operações de fusões e aquisições. A sua função como *Prime Brokers* dos *Hedge Funds* tornou-se cada vez mais importante e estes fundos passaram a ser destino privilegiado de novos activos titularizados concebidos pelos bancos de investimento, que assim se financiavam com mais segurança.

Os grandes bancos comerciais (hoje grandes intermediários financeiros integrados), que nos EUA haviam sido impedidos de constituir redes nacionais de agências, e operavam em segmentos com margens muito apertadas e dependentes da massa de clientes orientaram-se para o negócio dos cartões de crédito ao mesmo tempo que passaram a fornecer linhas de crédito a entidades não bancárias envolvidas no crédito hipotecário – como os designados bancos hipotecários. Por sua vez, viram-se limitados na sua capacidade de conceder crédito pelas disposições dos reguladores internacionais que passaram a exigir ratios de capitais próprios face a activos de risco. Uma das soluções que os bancos comerciais de maior dimensão encontram foi a de adquirir bancos de investimento e transferir para eles a titularização de dívida, financiando-se estes tal como os seus pares ainda independentes nos mesmos mercados *wholesale* (*Repo* e papel comercial baseado em activos). Com a revogação do da *Glass Seagel Act*, em 1999, os grandes bancos comerciais evoluíram para uma configuração de Holdings bancários com uma integração mais pronunciada das suas actividades diversificadas – banca comercial, banca de investimento, *private equity*, *asset mangement*, etc. Ou seja, os bancos de investimento tradicionais que se mantinham então independentes – *Merryl Lynch*, *Morgan Stanley*, *Goldman Sachs*, *Lehman Brothers Bear Stearns* e *Goldmann Sachs*, para só citar os maiores – viram-se

obrigados pela sua crescente relação de dependência para com os novos actores altamente alavancados pela dívida – os *hedge funds e private equity funds* – a recorrer em larga escala ao *wholesale market* para financiamentos de curto prazo que exigiam títulos como garantia – ao mesmo tempo que concorriam neste mercado com os grandes intermediários financeiros integrados – *JP Morgan Chase, Citigroup, Bank of America, Wachovia, Wells Fargo* – que, ao contrário deles, e porque tinham bancos comerciais, podiam em crises de liquidez aceder directamente a linhas de crédito na Reserva Federal em contrapartida do depósito de títulos de qualidade. Na origem das hipotecas *non prime* estiveram os quatro tipos principais de instituições financeiras envolvidas na concessão de hipotecas nos EUA: os bancos comerciais, locais, regionais e super regionais; os bancos hipotecários (*Mortgage Bankers*); as *savings & Loans* que sobreviveram à crise prolongada da década de 80; e, naturalmente, os grandes intermediários financeiros integrados, através dos seus bancos comerciais. Todas estas instituições podiam apoiar-se na acção dos *mortgage brokers* cuja função é gerar procura de novos empréstimos hipotecários junto de potenciais clientes e propor estes novos empréstimos a qualquer das instituições anteriores, mediante o pagamento de uma remuneração.

34.7.2.A Titularização das hipotecas *non prime* e a vaga dos CDO - o modelo que vingou na concessão de crédito hipotecário *non prime* foi o mesmo que havia sido dominante desde 1985 para o crédito *prime* – quem concedia crédito hipotecário directamente tratava de agregar conjuntos de hipotecas por forma a vendê-las a entidades que as transformavam em obrigações colocadas no mercado, os títulos garantidos por hipotecas (*mortgage backed securities*), podendo com o valor da venda conceder novos empréstimos. Só que para o crédito *subprime* era inicialmente muito limitada a intervenção das GSE's GENNIE MAE, FANNIE MAE e FREDDIE MAC, mais exigentes quanto às hipotecas que garantiam e titularizavam. Foi, por isso, necessário montar um novo esquema para fazer funcionar a titularização dos novos tipos de hipotecas *non prime*. Quem o concebeu foram os bancos de investimento através da criação de obrigações, de dívida colateral (CDO's, *Collateral Debt Obligations*) e da sua venda a investidores dos EUA e do Mundo inteiro (assim como para as hipotecas Prime, a FANNIE MAE e a FREDDIE MAC colocavam as suas obrigações junto dos investidores internacionais e dos próprios Bancos Centrais, nomeadamente da Ásia). Os bancos de investimento independentes enquanto grupo foram os principais subscritores de CDO's assentes em hipotecas *subprime* tendo para isso estreitado relações com os bancos hipotecários a quem as adquiriram,

tendo num momento posterior, já para o fim da fase altista do boom imobiliário, adoptado estratégias de integração vertical que envolveram a aquisição dos próprios bancos hipotecários. São ainda de ressaltar como principais subscritores de CDO que permitiram a titularização maciça das hipotecas *subprime* as filiais de investimento dos *Holdings* Bancários Integrados *Citigroup, JP Morgan Chase, Bank of America e Wachovia Bank* e as filiais de bancos europeus presentes nos EUA que desempenharam um papel-chave na titularização das hipotecas *non prime* por via da emissão de CDO.

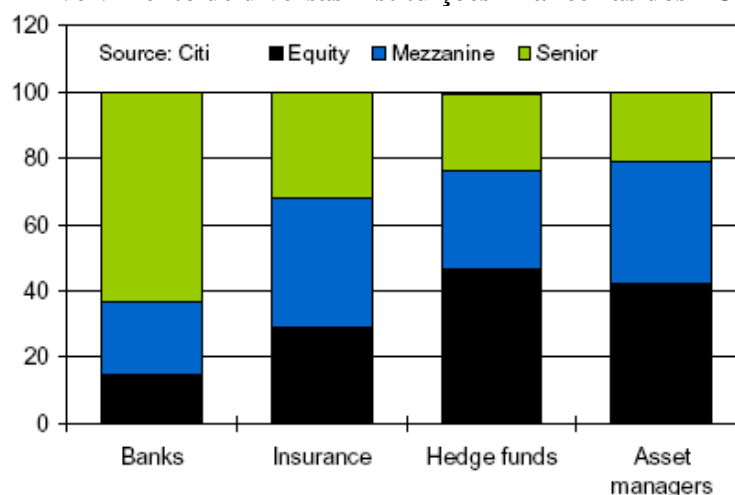
Entre 2000 e Junho de 2007 os bancos de investimento dos EUA (e as filiais de investimento dos *Holdings* bancários integrados) criaram mais de 1,8 triliões de dólares de CDO's assentes em hipotecas *non prime*. A criação dos CDO's foi, por sua vez, fundamental para a mobilização de fundos no mercado monetário *wholesale* por parte desses bancos de investimento que com os CDO em carteira, utilizaram-nos como garantia dos empréstimos de curto prazo com que se financiaram neste mercado, para poderem conceder créditos a longo prazo a dois tipos de clientes chave do período 2000-2007, os *hedge funds* e os *private equity funds*. Os CDO subscritos pelos bancos de investimento e pelas divisões de investimento dos grandes intermediários financeiros integrados acabaram por ser distribuídos por todo o sistema financeiro por duas vias: **a)** as diversas *tranchem foram adquiridas* por diversos tipos de investidores – fundos de pensões, fundos de investimento mútuo, bancos comerciais e *hedge funds* (incluindo os que foram criados pelos mesmos bancos que subscreveram os CDO); **b)** foram oferecidos como garantia aos intervenientes no mercado monetário, em que esses bancos se financiaram a curto prazo. Esses tipos de entidades, ao adquirirem os CDO – ou ao terem concedidos empréstimos por eles garantidos – ficaram expostos ao risco de que os CDO se desvalorizassem, quer por via de um agravamento das cessações de pagamento nas hipotecas que lhes estavam na origem, quer por via de uma queda generalizada no preço das residências objecto das hipotecas, quer, ainda, por via do efeito cumulativo de ambas.

34.7.3.. A cobertura de risco dos títulos assentes nas hipotecas non prime - o processo de titularização de hipotecas *non prime* não fica completo com a sua integração em CDO, ao contrário do que acontece quando hipotecas *prime* são garantidas e titularizadas pelas GSE's. Faltava ainda assegurar uma protecção face ao risco de default que tornasse ainda mais atractiva para o investidor a compra destas obrigações. Os CDS, Credit Default Swaps foram utilizados de forma maciça neste processo de titularização dos créditos *subprime*. Os principais intervenientes no mercado dos CDS foram a) os grandes intermediários financeiros integrados como o JP

Morgan Chase, Citigroup, Bank of America começaram por ser os principais actores nos mercados de Credit Default Swaps (CDS), antes de mais como “compradores” de protecção, mas também como vendedores. O interesse destas entidades pelos CDS teve a sua origem na publicação do Acordo de Basileia I que forçou muitos bancos a reavaliarem a dimensão da sua exposição a clientes empresariais específicos, muitos dos quais eram clientes de longa data. Para os bancos que passaram a ter limites nas suas linhas de crédito, os CDS surgiram como uma forma de reduzir o risco nos empréstimos e, desse modo, poderem contornar as exigências de Basileia sem ter de reduzir a sua actividade de crédito, constituindo uma alternativa mais prática e com maior garantia de liquidez do que o recurso ao mercado secundário dos empréstimos sindicados; para além de que a transferência de risco para o mercado podia ser feita sem o conhecimento dos clientes. Mas, os bancos comerciais também surgiram como vendedores de protecção, como meio de obter uma exposição a sectores, regiões ou clientes com quem não tinham relações tradicionais de crédito, podendo desse modo diversificar o risco; b) os bancos de investimento que se tornaram também participantes activos no mercado CDS como fornecedores de liquidez para os seus clientes e como *proprietary traders*. O mercado CDS constitui para eles um meio atraente de remover activos dos seus balanços, mediante a constituição de SIV, objectivo que se tornou mais importante nos últimos anos do boom imobiliário. Com efeito, face ao limitado capital próprio dos bancos de investimento, a existência de um mercado como o dos *Credit Default Swaps* permitia-lhes distribuir o risco dos empréstimos que cada vez com mais frequência, e em maior volume eram obrigados a conceder aos seus clientes (vd. hedge funds); c) Uma terceira categoria de actores que aumentaram a sua participação no mercado CDS, sobretudo como vendedoras de protecção, mas por vezes também como investidoras, foram as Seguradoras, quer as maiores *monoline*, quer companhias como a AIG. No caso das *monolines* tornaram-se intervenientes no mercado de CDS como vendedoras de protecção, através das tranches super sénior em transacções estruturadas; e) Refira-se, igualmente, o intenso envolvimento no mercado de CDS dos bancos europeus de maior dimensão – britânicos, alemães, suíços e franceses (muitos dos quais optaram por se “segurar” junto da AIG). f) Por último, refira-se a entrada maciça dos *hedgefunds* no mercado CDS. No GRÁFICO 31 pode apreciar-se a diferença no tipo de envolvimento destes vários actores: enquanto os bancos comerciais estavam, sobretudo, presentes nas tranches de menor risco, as *Asset Managers* e os *Hedge Funds* concentraram-se nas tranches de maior risco (*equity*). Em 2006 Alan Greenspan afirmava que “*the credit default swap is probably the most important instrument in finance.... What CDS did is lay off all the risk in highly leveraged institutions – and that’s what ban*”. Mas

o que se verificou foi que os CDS tanto podiam funcionar como distribuidores de risco, como organizadores de contágio (em caso de *defaults* no centro do sistema financeiro, nos bancos de investimento, como veio a acontecer no caso da falência do Lehman Brothers).

GRÁFICO 31 - Envolvimento de diversas instituições financeiras dos EUA nos CDS 2007



Fonte: CITIGROUP

34.8. O papel do Estado nas origens das crises do imobiliário

C.W Calomiris³⁰⁴ analisou os traços comuns às bolhas especulativas que geraram crises relacionadas com o sector da terra agrícola ou urbana e chamava a atenção para que as crises financeiras associadas a bolhas especulativas no imobiliário e que tiveram as mais desastrosas consequências, foram tipicamente o resultado de políticas dos governos na esfera financeira que incentivaram, subsidiando-a, a assunção do risco no sector. No caso concreto da crise do *subprime* considera que o Governo dos EUA deu a sua contribuição, devido às políticas destinadas a favorecer a aquisição de casa própria, que teriam sido concretizadas de um modo que potenciou a fragilidade do mercado imobiliário. Entre as intervenções do Governo destacava as seguintes: **a)** a possibilidade de deduzir os juros de hipotecas nos impostos; **b)** a existência de programas da FHA que forneciam crédito aos compradores de casa própria, permitindo uma alavancarem de 97% na hipoteca original e autorizando que num eventual refinanciamento essa alavancarem pudesse chegar aos 95%; **c)** os subsídios governamentais concedidos através dos empréstimos dos *Federal Home Loan Banks* (que teriam desempenhado um papel relevante no financiamento do IndyMac e do Countrywide Financial, ambos falidos durante a crise) acompanhados pelas garantias implícitas dadas pelos *FANNIE MAE* e *FREDDIE MAC*, que foram sendo objecto de pressões políticas para ampliar os seus programas de habitação acessível

³⁰⁴ CALOMIRIS, C.W. "The Subprime Turmoil: What's Old, What's New and What's Next".

e que levaram ao aumento da procura de hipotecas *subprime* por parte dessas entidades; **d)** as iniciativas do Governo, incluindo a *Community Reinvestment Act* (CRA) que pressionou os bancos a aumentar o acesso ao crédito bancário de potenciais compradores de casa própria com baixos rendimentos /ou membros de minorias étnicas e) os protocolos de mitigação de *defaults*, desenvolvidos durante os anos 90 e início da década seguinte que solicitavam aos bancos que tinham originado hipotecas posteriormente adquiridas pela FANNIE MAE, FREDDIE MAC e pelo FHA a adoptar práticas normalizadas de renegociação de empréstimos em falta de pagamento a fim de evitar a apropriação das casas. Para o autor, estas cinco categorias de iniciativas encorajaram os potenciais tomadores de hipotecas, que tinham boas condições de crédito, a aumentar a sua alavancagem e alargaram o acesso ao crédito hipotecário a pessoas que, de outro modo, não teriam acesso a esse crédito, por não terem condições mínimas. E indo mais longe destacou a influência do Congresso no sentido de encorajar a *FANNIE MAE* e a *FREDDIE MAC* a ampliar de forma significativa as suas carteiras de hipotecas *subprime*.

Os escândalos contabilísticos revelados nestas duas entidades em 2003 e 2004 geraram um coro de críticas e de propostas de reforma, entre as quais a do então Presidente da Reserva Federal *Alan Greenspan*, que em consequência da preocupação com os riscos sistémicos resultantes da cada vez maior carteira de hipotecas *subprime* das duas GSE conduziu a um esforço concertado para reforçar o controlo sobre elas, que culminou numa proposta apresentada no Senado em 2005, que acabou por ter o resultado perverso, de um ainda maior envolvimento das duas GSE neste tipo de operações como forma de cativar o voto dos que se opunham no Senado, por razões sociais, a uma redução do papel das GSE, e que conseguiram derrotar a referida proposta. Em 2008 a exposição às hipotecas *subprime* da FANNIE MAE DO FREDDIE MAC ERA já da ordem do trilião de dólares.

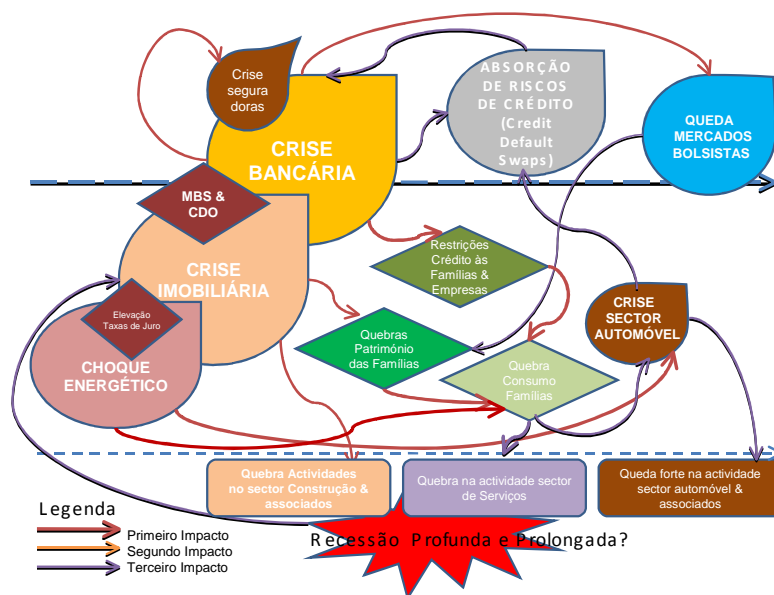
CAPITULO 35 - EUA: O CRASH DO IMOBILIÁRIO À CRISE FINANCEIRA MUNDIAL OU O PROBLEMA DA CONFIANÇA MUNDIAL NAS SUAS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS

35.1. EUA: Os cinco processos na crise financeira e económica desencadeada em 2008

A crise financeira desencadeada em torno do crédito *subprime* tem uma característica crucial: o aumento dos *defaults* em empréstimos hipotecários que representavam uma parte menor desse tipo de empréstimos atingiu não só entidades financeiras directamente associadas à concessão de hipotecas, muitas vezes de âmbito regional, mas: **a)** abalou o núcleo central do sistema financeiro dos EUA, os cinco maiores bancos de investimento, quatro dos maiores

intermediários financeiros integrados, grandes seguradoras e as duas maiores *GSE's-Government Sponsored Enterprises* que garantem e titularizam a maior parte do crédito hipotecário dos EUA; **b)** difundiu-se de forma imediata a nível mundial, atingindo e paralisando os mercados de capitais, tendo aliás começado por se manifestar em bancos da Europa; **c)** combinou-se com outros factores para gerar impactos na economia real que podiam pressagiar uma recessão prolongada ou uma deflação.

FIGURA 15. EUA: Processos interagindo na crise financeira e económica iniciada em 2008



FONTE: DPP

Na crise financeira e económica originada nos EUA interagiram quatro processos distintos (**FIGURA 15**): **1)** Um **choque energético** que iniciado em 2002 e que culminou em 2006-2007, traduzindo-se numa explosão nos preços dos petróleo, acompanhado por igual movimento em outras *commodities*; o crescimento rápido do consumo da Ásia, o declínio da produção nas províncias energéticas fora da OPEP e da ex-URSS, a quebra nas actividades de prospecção e desenvolvimento por parte das principais companhias privadas durante os anos de baixos preços e de forte competição no mercado de capitais com o sector das tecnologias da informação e a redução da capacidade excedentária da Arábia Saudita forneceram a base objectiva para uma forte e sustentada elevação dos preços e para a elevada volatilidade. Face a esta certeza investidores institucionais em busca urgente de rendimentos, bem como fundos especulativos ampliaram este movimento altista, fazendo recear que se estava perante um sério risco de inflação, o que determinou um endurecer das políticas monetárias; **2)** Uma crise

imobiliária, como as verificadas em décadas anteriores, em que o crescimento fora de comum das vendas e dos preços de habitações atinge um limite quando por razões endógenas os preços ultrapassam o que a procura tem condições para comprar e/ou se verifica uma contracção e encarecimento do crédito. A precipitar uma vaga de incumprimentos por parte dos devedores de crédito imobiliário gera-se uma contracção na concessão de novos créditos e retrai-se a compra de novas habitações, levando à acumulação de *stocks* de casas por vender. Como aconteceu anteriormente por várias vezes, uma crise imobiliária antecede uma recessão devido à quebra de actividade nos sectores directamente afectados e à retracção de consumo das famílias devido a um efeito riqueza negativo³⁰⁵; **3) Uma grave crise no coração do sistema bancário dos EUA**, bancos de investimento e *holdings* bancários, em consequência do recurso maciço que estas entidades fizeram à emissão de obrigações garantidas por créditos hipotecários (nomeadamente *subprime*) como um dos principais negócios no período pós *crash* do NASDAQ (em substituição dos IPO de novas empresas tecnológicas). Esta emissão respondeu à procura maciça de aplicações de elevado rendimento fixo por parte dos investidores institucionais e particulares. As obrigações garantidas por hipotecas funcionaram como principal garantia dos financiamentos a curto prazo, que os bancos de investimento necessitaram para as suas outras esferas de actuação (nomeadamente financiamento dos *hedge funds* e dos *private equity funds*, ambos fortemente alavancados nas suas operações). A crise imobiliária e a queda abrupta e inesperadamente generalizada a quase todos os mercados imobiliários dos EUA, desencadeou prejuízos gigantescos nos bancos, uma fuga generalizada daqueles activos, agora considerados tóxicos por parte dos fundos actuando no mercado monetário; **4) O primeiro grande teste a uma revolução institucional**, a obtenção de seguro de crédito não por recurso a instituições especializadas, mas através da distribuição do risco por múltiplas entidades, através do mercado, graças aos *CDS-Credit Default Swaps*. Nesse primeiro grande teste vieram à superfície limitações neste modelo, em parte resultantes das limitações impostas ao seu funcionamento sobretudo pelos bancos de investimento (recusa de existência de uma câmara de compensação ou a recusa de criação de um mercado organizado em vez da solução que dominou nesta primeira fase de vida dos CDS, o mercado *Over the Counter* gerido a partir das redes organizadas pelos bancos de investimento e alguns grandes intermediários financeiros integrados). A crise dos construtores automóveis dos EUA e o risco de falência pode ampliar esta prova de fogo, já que essas empresas se encontram entre as principais entidades cuja dívida obrigacionista é objecto de cobertura de risco por via

³⁰⁵ Assinale-se desde já que, no contexto da Globalização, em que uma parte substancial dos do cabaz de compras de **bens** das famílias dos EUA vem da Ásia os efeitos multiplicadores da recessão não se fazem sentir de forma tão pronunciada na economia dos EUA.

dos CDS. Seguiu-se um processo generalizado de desalavancagem que começa no sistema financeiro e se repercute na esfera real, pelas dificuldades de refinanciamento de dívidas e retracção na concessão de novo crédito ao investimento; este processo de desalavancagem, ao suceder a um processo de criação de excessos de capacidade em vários sectores à escala mundial no período de crédito fácil, determinou a redução desses excessos com impacto no crescimento. Vamos seguidamente concentrar a atenção nos três últimos componentes referidos.

35.2 O colapso do imobiliário residencial nos EUA

35.2.1. Uma batalha no seio do factor de produção "terra": o petróleo derrota o imobiliário

- no período 2002-2007 o aumento da renda da terra nas economias desenvolvidas concretizado no *boom* especulativo do imobiliário passou assim a ter um concorrente a nível global, o aumento da renda petrolífera apropriada pela OPEP e pela Rússia. Mas, enquanto a primeira gera uma inflação de activos, a segunda determina uma inflação nos bens e serviços. Na competição de uma com a outra venceu a renda petrolífera o *boom* imobiliário não resistiu às elevações da taxa de juro para travar a inflação e/ou para controlar a desvalorização do dólar. A abundante liquidez a nível mundial, num contexto de poucas oportunidades de aplicações de elevada rentabilidade, orientou volumes significativos de capitais para os mercados de futuros de petróleo e gás natural, levando a fortes acréscimos de preços nestes mercados como aconteceu em consequência do forte envolvimento de investidores como os *hedge funds*.

35.2.2. O imobiliário a caminho de um colapso - após ter crescido fortemente durante a primeira metade da década, a actividade no sector residencial recuou pronunciadamente em 2007. Assim, após o pico verificado em Setembro de 2005, as autorizações de construção de novas unidades residenciais unifamiliares caíram 53% até finais de 2007 e as vendas no mercado de segunda mão de residências construídas quebraram 30% em igual período. A elevação das taxas de juro que começou no Verão de 2005 contribuiu para a fraqueza que se começou a verificar nos mercados residenciais, brevemente interrompida nos finais de 2006, para se agudizar posteriormente com a revelação de problemas na qualidade dos empréstimos hipotecários a provocar um endurecimento nos critérios de concessão de novos empréstimos, particularmente os de maior risco. À medida que as instituições financeiras contraíam o crédito, a actividade residencial voltou a cair no início de 2007, acompanhada por aumento de crédito mal parado e de execução de empréstimos com tomada dos activos.

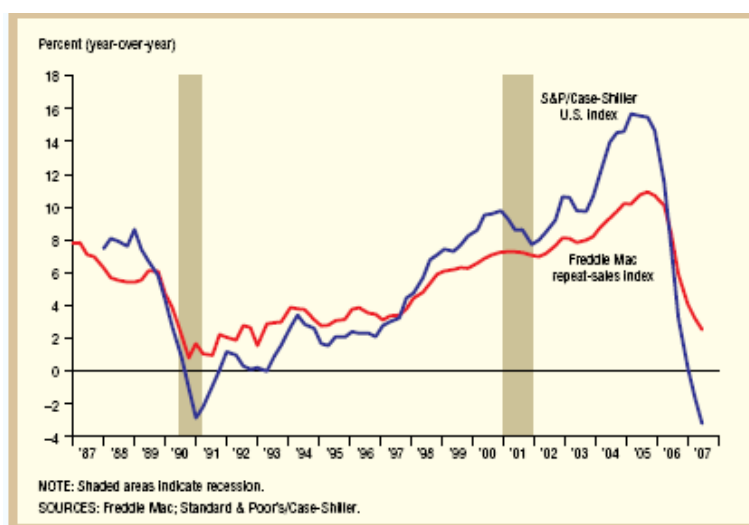
Os problemas com o crédito hipotecário *subprime* começaram a vir à superfície em finais de 2006, à medida que os investidores se aperceberam que haviam comprado obrigações baseadas em RMBS, que haviam tido notações assentes em expectativas excessivamente optimistas quanto à qualidade das respectivas hipotecas. Recorde-se que a história das hipotecas *Subprime* era ainda curta e que haviam surgido problemas antes e durante a recessão de 2001, rapidamente desaparecidos nos anos de 2002 a 2005, graças à redução drástica das taxas de juro, à retoma económica com a consequente redução (ainda que ligeira) do desemprego e à valorização dos activos imobiliários que acompanhou a redução dos juros. Assim: **a)** a redução das taxas de juro nos primeiros anos da década permitiu baixar a taxa base que tinha que ser paga nos empréstimos hipotecários concedidos a taxas flexíveis (*Adjustable Rate Mortgages*), uma vez esgotado o período de carência³⁰⁶; **b)** a elevação dos preços das casas nesse período permitiu que devedores que experimentaram dificuldades no pagamento das anualidades conseguissem ou obter empréstimos com base na sua *home equity* (ou seja na diferença entre o valor actual das suas casas e o valor à altura da contratação do empréstimo hipotecário) e com isso manter o ritmo de pagamentos devidos ou vender as casas e pagar a dívida. A eventual não consideração destes dois factores de perturbação na evolução benigna dos problemas verificados com as hipotecas *subprime* antes de 2006 poderá ter levado os modelos de avaliação de risco de crédito a não prever o impacto de uma inversão simultânea de tendência nas taxas de juro e nos preços das habitações, por considerarem que historicamente seria pouco provável esta última, dado o registo de uma contínua valorização das habitações nas décadas anteriores (**GRÁFICO 32**).

No início de 2007 as instituições financeiras que tinham concedido os empréstimos e os investidores que haviam adquirido os CDO confrontaram-se com o facto das taxas de incumprimento nos créditos *subprime* e *Alt-A* serem muito superiores às verificadas com as hipotecas concedidas em 2004. As instituições financeiras endureceram mais as condições nos novos créditos de risco, enquanto alguns dos *não bancos* se retiravam do negócio. Para compreender o que se seguiu convém recordar que o funcionamento do mercado hipotecário supõe uma estreita articulação entre dois mercados distintos, o da compra de casas em primeira mão e o da compra em segunda mão. Um mercado de residências em segunda mão activo permite a famílias que já possuem casa candidatar-se a comprar novas, aproveitando a elevação do valor das que ocupavam, para poderem entrar com um pagamento inicial significativo nos novos empréstimos que irão contrair, ao mesmo tempo que as condições mais favoráveis das

³⁰⁶ Recorde-se que, em 2006, 92% das hipotecas *subprime*, 68% das *Alt-A* e 43 das hipotecas *JUMBO* foram concedidas com ARM.

hipotecas dos novos compradores (*ARM, Subprime, Alt-A*) facilitaram que estes comprassem as casas em segunda mão aos valores inflacionados pela alta do preço das casas a nível da cidade, do Estado ou dos EUA no seu conjunto. Ora as restrições na concessão de créditos de maior risco, a partir de 2007 só poderiam ter agravado o *ratio* de residências em segunda mão por vender e desse modo alimentaram a quebra nos preços. O índice *Case Shiller* avalia a evolução dos preços da habitação em 10 maiores cidades dos EUA atingiu o pico em 2005 e reduziu-se 5% em Agosto de 2007, a maior queda desde 2001. Sem valorização das casas muitas famílias têm dificuldades em refinanciar-se para fazer face à elevação de juros nas suas hipotecas *ARM*.

GRÁFICO 32. Evolução dos preços das habitações nos EUA (1987-2007)



FONTE: Insights from the Federal Reserve Bank of Dallas, Economic Letter November 2007

Assim, em Agosto de 2007 o mercado imobiliário residencial dos EUA já manifestava evidentes sinais de fraqueza, que pressagiavam um agravamento de pressões sobre as famílias devedoras e uma maior probabilidade de aumento das taxas de incumprimento e mesmo de *foreclosures*. As agências de *rating* procediam a *downgrade* de muitas das RMBS (*Residential Mortgage Backed Securities*) que estavam na base dos CDO, originando uma fuga dos investidores à tomada de novas obrigações deste tipo baseadas em hipotecas *subprime*, “secando” desse modo as fontes de financiamento que os grandes intermediários financeiros integrados e os bancos de investimentos independentes tinham para adquirir e titularizar novas hipotecas de risco elevado. A 9 de Agosto tornaram-se evidentes pressões severas nalguns mercados de crédito, começando na Europa com o anúncio por um dos maiores bancos franceses que iria encerrar três fundos de investimento porque problemas no mercado do crédito hipotecário dos EUA tinham tornado impossível valorizar os activos em que se baseavam os

títulos por eles detidos³⁰⁷. Este acontecimento gerou uma preocupação generalizada acerca do preço destes instrumentos, levando à percepção de que as RMBS não garantidas pelas GSE tinham um risco de liquidez e *default* muito superior, pondo em causa o valor de mercado do capital de muitas entidades financeiras e, por isso, perturbando o funcionamento dos mercados monetários e de capitais. Muitos investidores iniciaram uma fuga para a liquidez, fazendo subir as taxas de juro de curtíssimo prazo e desencadeando um movimento de elevação dos prémios de risco de activos, em especial dos que estavam associados a hipotecas não *Prime*. Daqui resultou uma elevação das taxas de juro do papel comercial garantido por hipotecas *subprime* e das hipotecas *Jumbo*³⁰⁸ que contribuíram ainda mais para a incerteza nos mercados.

35.3. Da crise do *subprime* nos EUA à crise financeira generalizada

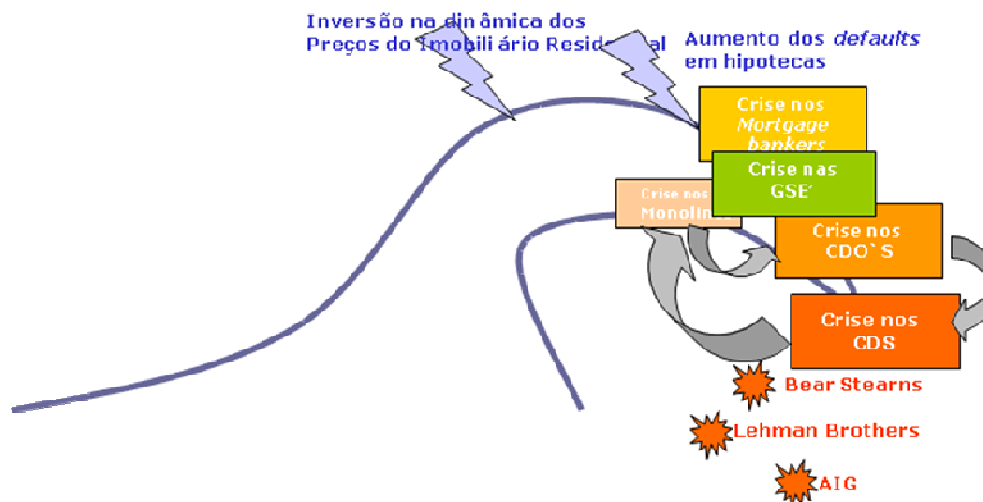
A implosão da bolha especulativa do imobiliário atingiu duramente o sector bancário dos EUA levando a prejuízos de grande escala, face aos quais o seu capital se revelou claramente insuficiente, colocando na ordem do dia um processo de liquidação de bancos, de fusões e aquisições e de recapitalização dos bancos sobreviventes e das empresas que enquadravam o sector imobiliário dos EUA ou que resseguravam o seu mercado obrigacionista. Os acontecimentos que se desencadearam a 9 de Agosto geraram um movimento generalizado de avaliação da exposição dos investidores ao mercado hipotecário dos EUA, em consequência de esses mesmos créditos terem sido titularizados em múltiplos tipos de títulos que foram vendidos a nível global³⁰⁹. Uma consequência imediata foi a redução da concessão de crédito *subprime* e *jumbo*, e também uma contracção nos mercados de papel comercial garantido por títulos e de CDO. Os níveis sucessivos deste movimento em cascata estão representados na **FIGURA 16**. A quebra na procura de novas hipotecas e o aumento dos não cumprimentos desencadearam uma onda de falências em entidades, que estavam directamente em contacto com os particulares. Assim, logo no início da crise, um dos maiores bancos hipotecários dos EUA, o *Countrywide Financial* da Califórnia, entrou em colapso e acabou adquirido a preço baixo pelo *Bank of America*; já em 2008, o maior dos sobreviventes à crise das *Savings & Loans* da década de 80, o *Washington Mutual* de Seattle, colapsou e foi adquirido pelo *JP Morgan Chase*.

³⁰⁷ No mesmo dia, o Banco Central Europeu injectou 130 biliões de dólares no mercado monetário numa operação de emergência que já não acontecia desde o 11 de Setembro de 2001.

³⁰⁸ O aumento das taxas de juro nestas hipotecas levou à quebra da procura de casas de luxo, enquanto as maiores exigências na concessão de crédito levaram a uma quebra de procura nas habitações de menor qualidade.

³⁰⁹ Sendo que, no seu conjunto, os intermediários financeiros nos EUA estavam expostos quer a esses títulos e à sua valorização, quer aos riscos de crédito dos empréstimos que lhes estavam subjacentes.

FIGURA 16. EUA: espiral de crise partindo da queda generalizada do preço das habitações



FONTE: Elaboração própria

A concretização de uma baixa do nível dos preços das habitações generalizada a quase todo o território dos EUA foi o *Cisne Negro*, a concretização do altamente improvável, uma hipótese que não entrara nos cálculos dos que haviam concebido os CDO. A consequência foi uma perda generalizada de confiança no valor destes activos, dada a incapacidade dos seus detentores e daqueles que os haviam recebido como garantia de empréstimos de curto prazo avaliarem até que ponto a crise dos preços destruía o seu valor. Desta crise de confiança resultaram três movimentos distintos: a) os bancos de investimento e os holdings bancários integrados, que haviam criado os SIV para limparem balanços e partilhar riscos de detenção de activos garantidos por hipotecas, viram-se obrigados, um após outro, a liquidar essas entidades veículo, reintegrando esses activos nos seus balanços, com o que significava de acréscimo de risco; b) os *money market funds*, que no mercado monetário financiavam a curto prazo os bancos de investimento e os grandes intermediários financeiros integrados, não só não renovaram os créditos de curto e curtíssimo prazo garantidos por esse tipo de activos deixaram de fornecer novos créditos, fazendo “secar” uma fonte fundamental de financiamento daquelas entidades; com efeito, os *money market funds* competiam intensamente por activos e, com o objectivo de oferecer rendimentos superiores aos seus investidores, alguns deles investiram em instrumentos ilíquidos; quando esses investimentos perderam valor seguiu-se uma fase de pânico que levou a uma corrida maciça a esses fundos e à contracção drástica das suas operações de empréstimos; c) os *hedge funds*, independentes ou criados por bancos de investimento ou grandes intermediários financeiros integrados, que actuavam em larga escala no mercado dos activos de risco, viram-se de um dia para outro a braços com elevados prejuízos, provocando pânico entre os investidores detentores de partes desses fundos.

O pânico que se apoderou dos investidores esteve patente no que se passou com a emissão do *Asset Based Commercial Paper* (ABCP). Estes títulos são emitidos por bancos ou outras entidades e têm uma maturidade que se situa tipicamente entre 1 e 180 dias, garantidos por activos entregues pelos emissores sob a forma de activos físicos e de activos financeiros³¹⁰. Ora, segundo declaração de um membro da Reserva Federal, do total de ABCP só 25% estava garantido por títulos baseados em hipotecas, na maior parte com *ratings* elevados. Tal não impediu que se criassem dúvidas em torno da qualidade do crédito que estava na base desses títulos e se assistisse a uma contracção no mercado com várias entidades a não terem possibilidade de se refinanciar por via da emissão de papel comercial devido à ausência de investidores interessados. À medida que estas dificuldades no mercado por grosso se verificavam, os bancos começaram a apertar os critérios de concessão de crédito numa variedade de empréstimos, ao contrário do que acontecera desde 2001, ou seja ambas as principais vias de intermediação de crédito nos EUA começaram a ficar sob *stress*, os bancos e os mercados de títulos. Seguidamente, gerou-se pânico em torno das seguradoras *monoline* que haviam estendido o seu campo de actuação à garantia de obrigações ligadas a créditos hipotecários. A possibilidade de as agências de *rating* serem obrigadas a baixar o *rating* de algumas das maiores seguradoras, devido aos prejuízos arrastados pela perda de valor destes activos não poder ser coberta por capitais próprios, escassos para a dimensão dos negócios dessas seguradoras, teria consequências devastadoras já que, pelo seu modo de intervenção, uma redução de *ratings* destas entidades arrastaria automaticamente uma redução paralela de todas as entidades que a elas tivessem recorrido para segurar obrigações. O que a acontecer levaria à fuga dos investidores destas últimas entidades, aprofundando o clima de desconfiança. A solução encontrada foi a de recapitalizar rapidamente as mais ameaçadas, com entradas de capitais accionistas por parte de outras entidades do sistema financeiro.

A crise directamente gerada pelo crédito *subprime* alargou-se posteriormente ao que era suposto ser um bastião de solidez nos mercados hipotecários – a *FANNIE MAE* e *FREDDIE MAC* – que devido a um crescente envolvimento no crédito *subprime* se viram a braços com prejuízos que ameaçavam tornar-se superiores ao limitado capital próprio que detinham (já que o Estado e os accionistas privados tinham prosseguido uma estratégia de crescimento das operações com o mínimo de capitais próprios), sendo que nesta última opção foram a partir de 2005 incentivados pela Administração a facilitar o crédito às camadas mais desfavorecidas da

³¹⁰ Sendo que o papel comercial garantido por este último tipo de activos cresceu vertiginosamente no período 2001-2007 e, em Agosto de 2007, representava já 50% do total de 2,2 triliões de CP em existência.

população dos EUA. Perante uma situação de quase insolvência e dado o papel fundamental que uma e outra destas instituições já tinham no financiamento do défice corrente dos EUA³¹¹, o Governo foi obrigado a intervir, colocando-as sob administração do Estado³¹². Os bancos de investimento começaram, entretanto e sucessivamente, a anunciar prejuízos com as operações sobre títulos garantidos por hipotecas, ao mesmo tempo que se viram a braços com a pressão dos *hedge funds* para obterem mais fundos para cobrir os seus próprios prejuízos. O mais pequeno dos cinco maiores de *Wall Street* e o mais dependente das operações com este tipo de activos, o *Bear Stearns* entrou então em colapso. Mas a dimensão das operações com instrumentos derivados (nomeadamente *credit default swaps*) em que estava envolvido e que atingiam um dos grandes intermediários financeiros integrados, o *JP Morgan*, levou as autoridades a montar uma operação de salvamento de emergência pela qual o banco foi cedido a um preço simbólico ao *JP Morgan* e este obteve uma linha de crédito para cobrir riscos com o crédito concedido pelo banco adquirido. Pouco depois foi a vez do *Lehmann Brothers* entrar em colapso, após o fracasso de tentativas de venda a um banco estatal sul-coreano e ao britânico *Barclays*. Desta vez as autoridades não intervieram e o quarto maior banco de investimento dos EUA abriu falência. À medida que se ia subindo na hierarquia do sistema financeiro dos EUA o centro de preocupações foi-se deslocando dos CDO's para os CDS, já que o número limitado de grandes operadores nesse mercado passaram a defrontar-se com o risco de *default* de entidades que haviam segurado e cujo risco havia sido partilhado entre eles numa teia quase inextricável de compromissos cruzados, que a inexistência de um mercado organizado – ou sequer de uma câmara de compensação (a que os principais beneficiários deste tipo de negócio se haviam oposto) impedia de tornar visível, permitindo aos intervenientes avaliar em cada momento o grau de exposição a riscos de *default* dos outros potenciais parceiros nas operações de partilha desse tipo de risco.

Dias depois da declaração de falência do *Lehmann Brothers* foi a vez da seguradora *AIG* grande interveniente no mercado dos *credit default swaps*³¹³ caminhar para a insolvência, forçando as autoridades a lançar outra operação de salvamento de emergência mediante a infusão de capitais públicos. A falência do *Lehman* desencadeou nova onda de pânico entre os principais bancos e seguradoras, agora centrada na incerteza de quem seria mais atingido pela participação em operações de CDS que também envolvessem o *Lehmann Brothers*. A crise financeira de 2008

³¹¹ Por via das aquisições por parte de Bancos Centrais asiáticos.

³¹² Para alguns comentadores outra das razões da intervenção da Administração teve que ver com o receio das consequências no mercado dos *credit default Swaps* (CDS) de um evento (falência) com a dimensão de 1,4 triliões de dólares que levaria toda a *Wall Street* à bancarrota.

³¹³ Era conhecido que a maioria dos grandes bancos europeus actuando nos EUA estavam seguros junto desta entidade, através de CDS).

veio determinar uma nova transformação estrutural no sistema financeiro dos EUA: o *Bear Stearns* foi comprado no início da crise pelo *J PMorgan Chase*, o *Lehman Brothers* foi deixado falir, o *Merryl Lynch* foi comprado pelo *Bank of America* e o *Morgan Stanley* e *Goldman Sachs* solicitaram a sua transformação em *holdings* bancários. Ou seja, no topo do sistema financeiro passaram a estar os grandes intermediários financeiros integrados com uma componente de bancos recebendo depósitos, os *pools* privados de capitais (*hedge funds*, *private equity* e *venture capital*) e os fundos mútuos do mercado monetário e do mercado de capitais.

35.4 A primeira das crises financeiras num sistema financeiro assente nos mercados de capitais

- Donald L. Kohn, Governador da Reserva Federal dos EUA pronunciou em Maio de 2006³¹⁴ um discurso subordinado ao tema *The evolving Nature of the Financial System and the role of the Central Bank*, sobre a transformação do sistema financeiro dos EUA e as consequências para a prevenção e gestão de crises financeiras. Dessa intervenção ressaltaríamos que “...No início do século XX, os bancos eram praticamente os únicos intermediários financeiros existentes. Periodicamente estas instituições fortemente alavancadas pela dívida perdiam a confiança dos depositantes, entravam em crise, reduziam a concessão de crédito a entidades com credibilidade creditícia para obterem empréstimos, com isso contribuindo para quebras na actividade económica: Os instrumentos que foram sendo desenvolvidos para prevenir e gerir crises financeiras – criação do *lender of last resort*; a supervisão e regulação bancária com o objectivo de assegurar a solidez financeira dos bancos; a criação das garantias de depósitos e a provisão de sistemas centralizados de pagamentos – destinavam-se a sistemas financeiros dominados pelos bancos. Actualmente estão disponíveis vários canais de intermediação financeira e o sistema financeiro tornou-se muito mais centrado nos mercados do que nos bancos. Sendo que a evolução das instituições e dos mercados financeiros tornou provavelmente mais sólido o sistema no seu conjunto. Enquanto, por seu lado inovações financeiras como o desenvolvimento dos instrumentos derivados ou a titularização de activos permitiu aos vários intermediários financeiros hoje existentes diversificar e gerir melhor o risco. Por sua vez há medida que os mercados se tornavam mais importantes, quem procura financiamentos passou a dispor de mais vias para melhor configurar o seu perfil desejado de risco e a tornar-se mais independente de entidades prestadoras

³¹⁴ ver site do Federal Reserve System intervenções dos Governador Donald Khon

*específicas; ao mesmo tempo que os aforradores passaram a ter maior capacidade para diversificar e gerir as suas carteiras de activos. Como consequência a economia tornou-se menos vulnerável a problemas que possam surgir em certo tipo de instituições. Contudo a evolução das instituições e dos mercados financeiros não suprimiu os riscos subjacentes e as incertezas associadas às transacções financeiras”. “...essas motivações e reacções de agentes persistem no século XXI e o mesmo acontece com a possibilidade de se virem a desencadear crises financeiras, sendo que os mecanismos de propagação das crises no nosso actual sistema financeiro mudaram. A transformação de um sistema financeiro baseada nos bancos para um sistema financeiro com uma combinação de mercados centralizados e descentralizados aumentou a importância da questão da liquidez nos mercados na determinação dos preços dos activos financeiros e na gestão das carteiras de activos, ao mesmo tempo que criou novas interacções complexas entre os participantes no sistema financeiro. A experiência com as crises bolsista de 1987 e com a crise de liquidez na sequência do default da Rússia e do colapso do hedge fund LTCM em 1998 ilustram este aspecto”. Os bancos continuam a desempenhar papel crucial num sistema mais dominado pelos mercados, incluindo o financiamento da aquisição de activos financeiros pelos participantes nos mercados e a oferta de processos de *clearing* e *settling* das transacções.*

35.5. A resposta das autoridades dos EUA à crise financeira em 2008/9

A actuação das autoridades dos EUA, face ao desencadear da crise financeira incidiu em quatro vectores principais: **1) Impedir o colapso do sistema financeiro, injectando capitais públicos no sector bancário e segurador.** Neste vector, para além da colocação sob administração directa do Estado da FANNIE MAE e FREDIE MAC, Agências Federais de titularização de dívida hipotecária foi determinante o TARP (*Troubled Asset Relief Program*) iniciado em Fevereiro de 2008 e beneficiando de uma autorização do Congresso para despende até 700 biliões de dólares em operações de suporte a instituições financeiras para impedir a eclosão de uma crise sistémica. Esse apoio seria dado sob a forma de aquisições em larga escala de activos tóxicos detidos pelos bancos ou para eles transferidos a partir de veículos financeiros especiais. Mas pela dificuldade de avaliar esses activos (estava-se num período de pânico nos mercados quanto a esses activos, o que provocou a secagem de transacções) e urgência em acudir a situações individuais fez com que o âmbito de actuação fosse sendo sucessivamente alargado e em Fevereiro de 2009 tinham sido comprometidos 388 biliões e dispendidos 296 biliões, dos

quais a maioria sob a forma de injeção de fundos públicos em bancos e na Seguradora AIG³¹⁵;

2) Injectar maciçamente liquidez na economia para compensar a súbita redução na velocidade de circulação da moeda que a "secagem" da titularização da dívida provocara; o que foi realizado através de várias *facilities* criadas ou ampliadas pela Reserva Federal. Uma dessas foi a *TALF-Term Assets Backed Securities Loan Facility*, destinada a repor em acção os mecanismos de crédito ao consumo titularizado; 3) Tentar travar a desvalorização dos activos imobiliários e bolsistas, de forma a impedir que um "efeito riqueza" inverso travasse ainda mais o consumo das famílias, o que passou por reduzir as taxas de juro de forma muito pronunciada; 4) Aplicar pacotes de estímulos fiscal à economia com o objectivo de travar recessão e o desemprego apostando no multiplicador das despesas públicas para estimular a economia. Mas os estímulos fiscais aplicados pelos EUA desde 2009 para travar a recessão foram em 80% filtrados para o exterior, quase não tendo impacto no emprego³¹⁶.

A condução da política monetária dos EUA na crise financeira foi fundamental para: **a)** colocar as Taxas de juro de curto prazo próximas de zero por um período longo (se fosse necessário) para facilitar a gestão do endividamento e do serviço da sua dívida **b)** Manter as taxas de juro de longo prazo muito baixas recorrendo ao *quantitative easing* (compra pelo FED de títulos do tesouro e de obrigações garantidas por hipotecas); **c)** para reduzir os custos do serviço da dívida pública **d)** para facilitar a subida das cotações das acções e com isso suportar os Fundos de Pensões – questão absolutamente crucial na economia dos EUA e) para facilitar às famílias o refinanciamento de hipotecas. Mas uma política monetária expansiva – com uma 2ª fase de "*quantitative easing*" - "inundou" os mercados de dólares e incentivou os investidores a obter crédito nos EUA e a investir no exterior para obter maiores rendimentos – nomeadamente investir em activos das economias emergentes e das economias exportadoras de matérias primas. Esta política tornou bem visível a oposição de interesses entre China e EUA. A China preferiria que os EUA recuperassem competitividade pela deflação e não pela desvalorização nominal da

³¹⁵ Para além da AIG, que recebeu 40 biliões de dólares em capitais públicos sob a forma de acções, para não abrir falência e desencadear um efeito de contágio em todo o sistema financeiro devido ao seu papel de contraparte em muitas transacções de cobertura de risco (incluindo, ao que parece vários bancos europeus actuando nos EUA) o Citigroup e o Bank of America foram objecto de injeção de fundos do Estado sob a forma de compra de acções (40 biliões) e de garantias a empréstimos (12,5biliões); O JPMorgan Chase recebeu 25 biliões, o Wells Fargo 25 biliões, os bancos de investimento Goldman Sachs e Morgan Stanley 10 biliões cada, além de alguns outros bancos com montantes inferiores. Refira-se que o TARP também foi utilizado para apoios à General Motors e em menor escala a Chrysler.

³¹⁶ Recordem-se duas características chave da economia dos EUA: A economia americana é uma economia de serviços, de conhecimento e inovação, em que o "cabaz de compras" das famílias tem uma componente cada vez maior de bens importados – sobretudo da Ásia e Parte da produção industrial "civil" nos EUA está organizada por cadeias de fornecimento globais em que se sustenta a actividade das multinacionais dos EUA (metade das vendas das empresas do S&P 500 são obtidas em moeda estrangeira).

sua moeda, ou seja pela revalorização da moeda chinesa. Os EUA prefeririam que fosse China a experimentar inflação e a ser obrigada a revalorizar a sua moeda.

CAPITULO 36 - A CHINA OCUPANDO UMA POSIÇÃO CENTRAL NA ASIA PACÍFICO, MAS COM UMA NOVA DIRECÇÃO

36.1 A Ásia Pacífico e os EUA na primeira década do novo milénio: reforçando o *east asia dollar standard*

Após 2000/1, do *crash* do NASDAQ e da recessão moderada que se lhe seguiu passaram a ser sobretudo os bancos centrais de estados da Ásia Pacífico e dos Estados do Golfo Pérsico a financiar esse défice, adquirindo obrigações do tesouro. Num conjunto de trabalhos e artigos publicados em 2003 e 2004 os economistas Michael Dooley, David Folkerts-Landau e Petr Graber³¹⁷ vieram defender que não havia razão para espanto, já que se estava não perante uma anormalidade localizada no tempo, mas perante a manifestação de um sistema com as suas regras destinado a continuar e que traduzia um compromisso não escrito entre os EUA e a Ásia, no que poderia ser descrito como um sistema monetário informal (ou seja, sem instituições cujo funcionamento assegura a coesão do mesmo). Para os autores a economia mundial poderia dividir-se em três zonas principais do ponto de vista económico e monetário: uma zona de *Trade Account*, localizada na Ásia; uma zona de *Capital Account* abrangendo a Europa, o Canadá e a América Latina; e uma *Economia Central*, os EUA. Vejamos: **1) A zona de *Trade Account*** da Ásia tem tido como preocupação principal assegurar a exportação para os mercados exteriores à região, nomeadamente para os EUA, sendo as exportações vitais para o crescimento desta zona; se as exportações para os EUA forem muito superiores ao que daí importam, os países desta zona estão, em princípio, disponíveis para financiar o défice correspondente, adquirindo títulos do tesouro norte-americanos, acumulando reservas cambiais a ritmo acelerado, sem se preocuparem com o risco e os rendimentos destes activos. Poderá dizer-se que o seu apetite por estes títulos será praticamente ilimitado, já que a sua capacidade de crescimento está longe de ter atingido um patamar de maturidade e as exportações são cruciais nas suas estratégias de crescimento. Para assegurar um fluxo crescente de exportações os países da zona adoptam políticas de intervenção nos mercados, com o objectivo de manejar as taxas de câmbio a fim de limitar a sua eventual apreciação; **2) A zona de *Capital Account*** abrange a Europa, o Canadá, a Austrália e grande parte da América Latina e é caracterizada pela opção em favor da flutuação das suas moedas, com a Europa e o Canadá a terem as taxas de câmbio flutuantes face ao dólar. Os seus Bancos

317

Centrais pouco intervêm nos mercados e poucas variações tiveram nas suas reservas cambiais. Os seus investidores privados preocupam-se com o risco/rendimento dos seus investimentos e têm vindo a manifestar preocupação pela exposição da sua carteira a activos titulados em dólares. O investimento privado da América Latina reveste sobretudo a forma de fuga de capitais enquanto no caso da Europa e do Canadá se concretiza sob a forma de investimento directo de empresas e investimento de carteira de investidores institucionais; **3)** A terceira zona é constituída pela **Economia Central** que funciona como intermediário do sistema. OS EUA optam pela flutuação da sua moeda, não procuram manejar a sua taxa de câmbio, não acumulam reservas oficiais. As motivações de investimento fazem dele um país de *Capital Account*, mas as suas preocupações de crescimento aproximam-no das preferências de um país da zona *Trade Account*. Procura enquanto país importador³¹⁸ obter financiamento externo para os seus défices e assim poder sustentar o seu crescimento e financiar o investimento na sua economia territorial. Os défices correntes dos EUA que já atingiam cerca de 500 mil milhões de dólares em 2003, ou seja 4,7% do PIB tinham vindo a ser financiados essencialmente pelos fluxos oficiais de capitais de curto prazo com origem nos países da zona *Trade Account* e de capitais de longo prazo oriundo de investidores privados de países da zona de *Capital Account*. Os países asiáticos em particular China, Taiwan, Hong Kong, Japão, Coreia e Malásia manejam as suas taxas de câmbio face ao dólar e flutuam face às moedas dos países das zona *Capital Account*, sendo que algumas das moedas da zona estão explicitamente alinhadas com o dólar enquanto outras flutuam, mas sem deixarem de acumular vastos montantes de reservas oficiais em dólares. Em 2002 o excedente corrente da Ásia atingiu os 200 mil milhões de dólares enquanto as suas reservas cambiais aumentaram um pouco mais do que esse montante, em resultado dos fluxos de investimento exterior de que beneficiaram. Os autores apontavam o facto de, não obstante a dimensão e o crescimento do défice corrente dos EUA desde 1998, o sistema se ter revelado estável e sustentável. A estrutura do défice corrente e a acumulação de activos manifestou-se consistente com as preferências dos países da zona *Trade Account* em realizar investimentos oficiais em activos em dólares, pelo menos até 2003. Mas à medida que a dívida dos EUA se amplia, a preocupação com a disponibilidade futura dos EUA em pagar essa dívida à Ásia e à Europa tende a crescer, pelo que o sistema, que até agora se revelou estável poderia entrar numa zona de turbulências.

³¹⁸ Característica que resulta não de uma deficiente competitividade da sua economia mas do próprio facto de a sua presença nos mercados internacionais se fazer mais pelas vendas a partir do investimento no exterior do que das exportações a partir do seu próprio território e de serem o centro de cadeias globais de abastecimento.

Uma análise mais profunda da dinâmica da Ásia apontaria para a vantagem de distinguir na zona *Trade Account* a situação da China que os autores descreveram de forma sintética do seguinte modo: a integração gradual da China na economia mundial tornou a sua economia mais fragmentada, com um conjunto de regiões costeiras cujo crescimento e prosperidade depende das exportações, ao mesmo tempo que terão tendência a adquirir no exterior não só grande parte dos *inputs* que necessitam para produzir como também de produtos para consumir; e, mais grave ainda, a redução das desigualdades entre as zonas costeiras e a China central e do interior, muito rural, depende de um aumento da produtividade do trabalho na agricultura, o que vai envolver a libertação de duas ou três centenas de milhões de trabalhadores, que terão que ser transferidos para actividades industriais ou de serviços; e a absorção dessa mão-de-obra será tanto mais fácil quanto maior for a dinâmica do sector exportador e a capacidade de absorção de mão-de-obra das províncias costeiras (o que por sua vez contribuirá para manter uma pressão sobre os salários); ora estas províncias têm interesse em manter uma taxa de câmbio que favoreça a competitividade da indústria e um acesso privilegiado aos mercados dos EUA e cada vez mais da Europa. Desse ponto de vista, as autoridades centrais o mais que podem fazer seria tolerar uma avaliação restrita do yuan face ao dólar e diversificar as reservas cambiais, no sentido de incluir outras moedas para além do dólar, mas num QUADRO de continuação do crescimento das reservas que acabaria por assegurar um fluxo continuado de aquisições de títulos do tesouro dos EUA.

36.2. A China na década 2000-2009: o sector Estado retoma o comando da transformação estrutural da economia

Na primeira década do novo milénio assistiu-se a uma alteração fundamental na economia chinesa. Após duas décadas de crescimento apoiado nas indústrias ligeiras, viradas para exportação a China lançou-se num programa de investimento nos Sectores Industriais infra-estruturais e Defesa que fez recentrar a economia nas indústrias pesadas e/ou tecnologicamente mais intensivas, ao mesmo tempo que o Estado se lançou na construção das grandes infra-estruturas que garantem a unidade geoeconómica, redes de telecomunicações fixas e móveis, energéticas, ferroviárias, de auto-estradas, grandes canais para transvases entre bacias hidrográficas. Iniciava-se a expansão internacional de grandes grupos empresariais do Estado.

36.2.1. Consolidando o sector bancário do Estado - o sector bancário estatal da China apresentava no final da década de 90 um nível muito elevado de crédito mal parado que atingia

os 17,4% do total do crédito em carteira, mas que desce para 1,8% em meados de 2009³¹⁹. A melhoria resultou do crescimento muito rápido do crédito que acompanhou o *boom* da economia durante a década e que permitiu dissolver o crédito mal parado, mas para ela também contribuiu a transferência de dívidas dos bancos para as *Asset Companies* que tiveram depois sérias dificuldades em vender a sua carteira de dívidas. Os bancos comerciais do Estado foram recapitalizados de forma impressionante. Basta recordar que em 2003 apenas 8 bancos, pouco mais de 1% dos activos totais do banca comercial, apresentavam um *ratio* de capital compatível com as normas do BIS, a comparar com os 204 bancos, incluindo os quatro grandes comerciais do Estado representando 99,9% dos activos totais da banca comercial em finais de 2008. Para realizar essa recapitalização o Estado mobilizou uma parte das reservas cambiais. Os bancos conseguiram reduzir o crédito mal parado, ser recapitalizados e aumentaram a sua rentabilidade graças ao diferencial entre as taxas de juro administradas dos empréstimos e dos depósitos. A rentabilidade ainda poderia ter sido maior se os bancos não tivessem sido obrigados a adquirir títulos emitidos pelo Banco Central nas suas intervenções para esterilizar o acréscimo de reservas. E o aumento dos lucros foi acompanhado por um significativo aumento das provisões contra perdas resultantes de crédito.

36.2.2.O mercado de capitais ao serviço do sector empresarial do Estado - para além da melhoria no sector bancário a década presenciou uma maior dinâmica dos mercados de capitais, facilitada pela melhoria do enquadramento legal e institucional (*Company Law*, *Securities Law*, *Securities Investment law*, *Law of Insurance etc*) bem como pela gradual abandono da proibição de transacção no mercado das acções de empresas cotadas detidas pelo Estado ou entidades colectivas que, entre outros resultados tornou possível a venda de acções como meio do Estado financiar os novos regimes de pensões Assistiu-se a um crescimento dos investidores institucionais, nomeadamente de companhias de seguros, ao saneamento da situação financeira e à fusão das principais *security firms* também do sector Estado. Deu-se um maior número de colocação de acções em bolsa (IPO), que no entanto envolveu sobretudo empresas do Estado³²⁰

36.2.3. O sector empresarial do Estado e os “campeões nacionais” com ambições globais - o Sector Empresarial do Estado, na continuidade do que foram as orientações definidas no final da década anterior, esteve envolvido numa profunda reestruturação traduzida em três processos,

³¹⁹ Tendo em 2008 o crédito mal parado nos quatro grandes bancos comerciais do Estado atingido apenas os 2,8%, redução que também atingiu os *joint stock banks* e os *city banks*

³²⁰ Já no que respeita à emissão de obrigações pelas empresas estas ainda continuaram a representar uma vertente muito limitada do respectivo financiamento.

encerramento de empresas, transferência para a tutela provincial de muitas SOE não incluídas nos sectores considerados estratégicos e consolidação de grupos empresariais por fusão e conglomeração de empresas, com o objectivo de criar entidades capazes de concorrer internacionalmente gerando lucros e auto-financiando se para a sua própria expansão. Estas novas entidades empresariais libertaram-se por completo das funções sociais que anteriormente as SOE tinham e viram reduzir a parte dos seus resultados que tinham que transferir para o Estado sob a forma de dividendos, Desde 2003 que supervisão das maiores Empresa do Estado passou para uma Comissão específica, a *SASAC-State Owned Assets Supervision and Adminsitration Comission* que passou controlar a partir de Pequim a cerca de 180 grandes empresas com implantação nacional. Na lista das empresas formalmente controladas pela SASC encontram-se as jóias da coroa em termos tecnológicos, as grandes empresas de energia e mineração, as empresas das redes infra-estruturais e de fabricação dos respectivos equipamentos, as *tradings* e empresas de transporte marítimo³²¹. Várias destas grandes empresas e grupos, apoiados financeiramente pelas autoridades centrais lançaram-se no investimento internacional.

36.2.4. Consolidando o sistema de pensões em três pilares, mas apenas nas cidades - Foi na primeira década do novo milénio que o novo Sistema Nacional de Pensões criado em 1999 foi sendo gradual e experimentalmente implantado, começando pelos dois *Tiers* do Primeiro Pilar que combinavam uma componente maioritária funcionando em repartição e uma em capitalização, procedendo-se à integração de uma multiplicidade de esquemas de empresas existentes no enquadramento regulamentar do Segundo Pilar ocupacional. Este Sistema, como também referimos anteriormente, destinava-se às camadas urbanas e só em 2009 as autoridades criaram um sistema para o mundo rural. Mas mesmo nas camadas urbanas o sistema não cobria inicialmente os trabalhadores migrantes. O Estado central e as administrações províncias foram por sua vez chamados assumir a responsabilidade das pensões de trabalhadores já aposentados das Empresas do Estado, quando estas foram libertadas das suas responsabilidades sociais³²². A consolidação das componentes em capitalização do Primeiro, Segundo e Terceiro Pilares não poderá ocorrer se os mercados de capitais não se desenvolverem, podendo mesmo essa

³²¹ Abrangendo sectores como nuclear, aeronáutica e espaço, construção naval militar e civil, electrónica, telecomunicações e seus equipamentos, transporte ferroviário e seus equipamentos, redes de electricidade e equipamentos electromecânicos pesados, petróleo e gás, química pesada, siderurgia e metalurgia, cimentos e materiais de construção, mineração, automóvel, transporte aéreo, transporte marítimo de longa distância, tradings).

³²² Convém recordar que o sistema existente, embora enquadrado regulamentar a nível nacional, traduz-se em realidades muito diferentes entre as províncias dado o diferente grau de desenvolvimento e de níveis salariais médios que as caracterizam.

componente vir contribuir sobretudo para o financiamento dos campeões nacionais da Indústria e dos Serviços infra-estruturais da China.

QUADRO 8. Os Bancos de investimento dos EUA e os bancos globais europeus presentes nos EUA e a colocação em bolsa dos campeões nacionais da RPC

EMPRESA	SECTOR	PRINCIPAL SUBSCRITOR DO IPO	DATA DO IPO	DIMENSAO DO IPO(billion US\$)
China Mobile	Telecomunicações Moveis	GOLDMAN SACHS	1997	4,5
PetroChina	Petroleo & Gas	GOLDMAN SACHS	2000	2,9
China Unicom	Telecomunicações	MORGAN STANLEY	2000	5,1
Sinopec	Petroleo & Gas	MORGAN STANLEY	2000	3,3
China National Offshore Oil	Petroleo & Gas	MERRYL LYNCH/CSFB	2001	1,4
Aluminum Corp. of China	Minas & Metais	MORGAN STANLEY	2001	0,5
China Telecom	Telecomunicações	MERRYL LYNCH/ & MORGAN STANLEY	2002	1,4
China Life Insurance	Seguros	CITIGROUP/CSFB/DEUTSCHE BANK	2003	3,4
Ping An Insurance	Seguros	GOLDMAN SACHS /HSBC/ MORGAN STANLEY	2004	1,8
Air china	Aviação Civil	MERRYL LYNCH	2005	1,2
China Shenhua Energy	Electricidade	DEUTSCHE BANK/MERRYL LYNCH	2005	3,3
Bank of Communications	Bancos	GOLDMANSACHS/HSBC	2005	2,2
China Construction Bank	Bancos	CSFB/ MORGAN STANLEY	2005	9,2
Bank of China	Bancos	GOLDMAN SACHS/ UBS	2006	11,1
Industrial & Commercial Bank of China	Bancos	MERRYL LYNCH CSFB/ DEUTSCHE BANK	2006	21,9
TOTAL DO CAPITAL SUBSCRITO				73,2

FONTE: WALTER, Carl e HOWIE, Fraser "Red Capitalism- The Fragile Financial Foundation of China's Extraordinary Rise"

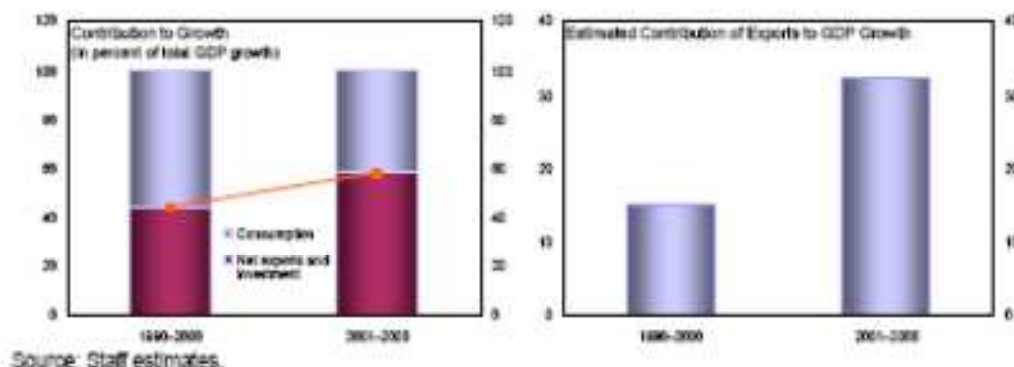
36.3. China 2000-2008. Investimento e exportações na base do crescimento

36.3.1. O padrão de crescimento da China na passagem de Milénio - a China mudou de estratégia de desenvolvimento na passagem do milénio, se bem que tal não tenha sido claramente percebido por muitos observadores que privilegiaram o enfoque na continuidade dos ritmos de crescimento da economia e das exportações. A taxa de crescimento anual da economia chinesa entre 2000/2006 manteve-se em torno dos 10% mas com um pronunciado reforço de duas componentes: Investimento e Exportações Líquidas, em detrimento do Consumo Privado, como se pode observar no **GRÁFICO 33**.

O Consumo das Famílias, se bem que tenha crescido em termos reais ao longo do período, fê-lo abaixo do crescimento do PIB, tendo a parte que representava neste descido 12%, para se situar próximo dos 40%, ou seja ligeiramente abaixo da parte representada pelo Investimento. Este recuo relativo do Consumo privado resultou, na opinião de alguns autores, da redução da parte do Rendimento Nacional que cabe às famílias. Na China o rendimento das

famílias na China depende essencialmente dos rendimentos do trabalho, já que: **a)** as Transferências do Estado são ainda reduzidas. Com efeito as empresas do Estado foram nas reformas da década de 90 integralmente libertadas de funções sociais que anteriormente desempenhavam e as transferências da responsabilidade directa do Estado que lhes poderiam ter sucedido são ainda reduzidas no que respeita à saúde, educação, reformas e protecção dos trabalhadores na doença ou no desemprego; **b)** o rendimento das poupanças e investimento das Famílias viu reduzido o seu peso, tendo caído dos 6% do PIB em meados da década de 90 para menos de 2% em 2006/7, facto que está associado ao nível muito baixo da remuneração dos depósitos bancários e à ainda fraca diversificação na aplicações de poupanças para além dos depósitos e das redes informais de crédito. M Pettis vai mais longe e considera que a operação de saneamento do crédito mal parado nos bancos e a recapitulação realizada no final da década de 90 não foi suportada no essencial. As contrapartidas da redução do peso do consumo das Famílias na economia foram a melhoria da situação do sector bancário público e o aumento da poupança das empresas traduzida na sua muito maior capacidade de auto financiamento.

GRÁFICO 33. Os "Motores" da economia da China (2000-2009)



FONTE: IMF, Working Paper WP/09/172 Guo, Kai e N'Diaye, Papa, "Is China's Export Oriented Growth Sustainable?"

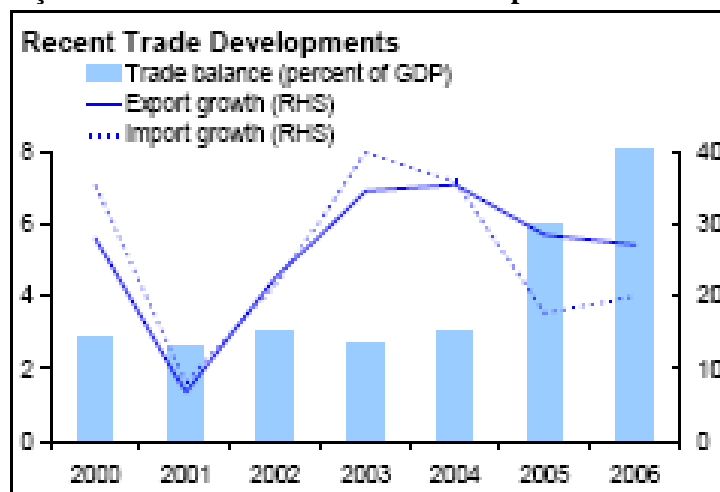
36.3.2. O Boom de investimento: uma China que se equipa, urbaniza e ao mesmo tempo expande e diversifica as exportações - o investimento representou cerca de 40% do PIB, valor mais elevado entre as maiores economias do Mundo e superior aos valores máximos atingidos por outras economias asiáticas na fase de rápido crescimento (casos do Japão e da Coreia do Sul) decompondo-se em três componentes: investimento na indústria, representando 30% do total do investimento, investimento imobiliário, representando cerca de 23 % do total e investimento em infra estruturas, representando 18% do total e correspondente a três processos: **a)** um *boom* imobiliário nas principais cidades chinesas (e não só nas regiões costeiras) que não tem paralelo

com nenhuma outra evolução recente a nível mundial; estimulado pelas autoridades provinciais e financiado pelas agências locais dos Bancos do Estado; **b)** uma corrida das regiões chinesas em especial das mais economicamente extrovertidas, ao investimento em indústrias pesadas e em novas indústrias para exportação, procurando cada uma dessas regiões obter a maior autonomia face às restantes e aumentar a sua exposição á exportação ao investimento directo internacional; a corrida às indústrias pesadas, encaradas pelas autoridades provinciais como fazendo parte da infra-estrutura de um industrialização sustentada (siderurgias e metalurgias, químicas de base, construção naval, máquinas e equipamentos pesados e o próprio sector automóvel) resultou um excesso de capacidade que foi gerido virando uma parte mais substancial da produção para exportação; **c)** um gigantesco investimento por iniciativa do poder central nas infra-estruturas que podem contribuir para a unidade geoeconómica da China, contrariando os factores centrífugos de uma economia fortemente descentralizada (investimento na produção, transporte e distribuição de electricidade, em oleodutos e gasodutos, caminhos-de-ferro e rede de auto-estradas, projectos de transferência de recursos hídricos entre bacias hidrográficas, etc.).

- O investimento na Indústria teve três direcções principais: **a)** os sectores de exportação por processamento de inputs importados, que se deslocaram para actividades com muito maior sofisticação tecnológica, material eléctrico, electrónico e material de precisão; **b)** os sectores industriais infra-estruturais permitiram aumentar a incorporação nacional em toda a indústria; **c)** os que fabricavam bens de equipamento para as redes infra-estruturais, equipamento mecânico e eléctrico para a electrificação do País, de telecomunicações para as redes móveis e fixas, para as redes ferroviárias incluindo a componente de alta velocidade, bem como as indústrias da defesa e espaço traduzido em termos de Comércio Externo. A China apresentou no período 2000-2008 um forte crescimento das exportações, que se situou em média nos 18% anuais na sequência da adesão à OMC, e a sua quota de mercado mundial passou dos 3,5 em 1999 para 9,3% em 2008. O crescimento foi acompanhado pela forte diversificação sectorial das exportações, com a redução da importância relativa das exportações de bens de consumo trabalho intensivo que viram reduzir a sua parte nas exportações a 20% do total, enquanto as exportações de bens de capital (onde estão incluídos os produtos electrónicos finas) e seus componentes passaram a representar mais de 40%, em comparação com os 10 a 15 % que representavam uma década atrás. E por último uma redução da componente importada das exportações resultante da diversificação da base indústria interna, que permitiu reduzir as

importações de bens intermédios (bens semi-acabados e partes e componentes) que permitiu ampliar os saldos comerciais com o exterior (GRÁFICO 34)³²³.

GRÁFICO 34 - Evolução do Comércio Externo da China depois da Adesão à OMC (2000-2006)



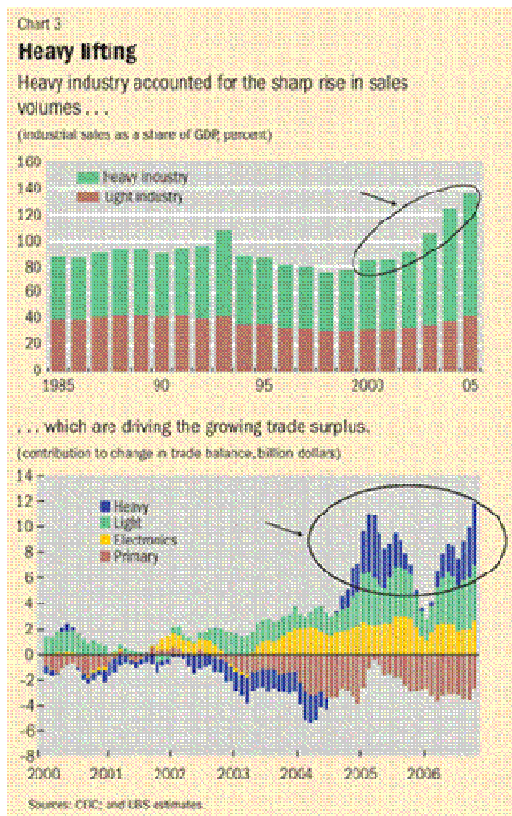
FONTE.OMC

A mudança teve duas componentes geográficas, a ampliação dos saldos com os EUA e a UE e a redução dos défices com o resto da Ásia (incluindo Japão, Coreia do Sul) traduzindo a redução de importações. Ou seja, a China realizou um duplo movimento no que respeita à sua posição nas cadeias de produção mundial em que está inserida: **a)** tornou-se muito mais importante nas cadeias de produção de material electrónico graças nomeadamente às actividades de processamento e integração de componentes chave importados, nomeadamente de outras localizações asiáticas dessas cadeias e **b)** subiu de posição nas cadeias de produção dos restantes sectores, por via da muito maior incorporação nacional que alcançou nas exportações. Por outro lado assistiu-se a um processo de complexificação da estrutura produtiva das regiões mais desenvolvidas, cada uma delas procurando equipar-se ou reequipar-se (caso as suas instalações estivessem obsoletas e/ou fossem insuficientes para responder á procura) com o conjunto de indústrias pesadas que permitissem uma menor dependência do seu crescimento face às restantes regiões. Mudou a natureza do impacto do crescimento da China na economia mundial. Até 2001 deu-se por via das exportações e do investimento no sector exportador, do embaratecimento dos produtos de consumo corrente dos países desenvolvidos e dos bens de consumo electrónico de massa em rápida difusão nessas economias. Na primeira década do Milénio estes investimentos

³²³ Esta mudança no padrão de industrialização **inverteu a evolução anterior de redução da intensidade energética do crescimento**, tornando a economia chinesa mais vulnerável a aumentos de preços dos combustíveis fósseis, quando se verificou a nível mundial uma viragem em alta dos preços do petróleo.

mais orientados para o mercado interno e gerando excesso de capacidade determinaram uma pressão sobre os preços das matérias primas e da energia a nível mundial, passando a favorecer as economias do Sul especializadas na sua produção. Este período marca também o arranque da China para o controlo de recursos naturais em territórios distantes, procurando simultaneamente abrir mercados para as suas produções industriais das indústrias ligeiras e das novas indústrias pesadas em que têm vindo a investir, procurando assim reforçar as relações Sul-Sul.

GRÁFICO 35. Evolução da composição da produção e exportações da China (2000-2006)

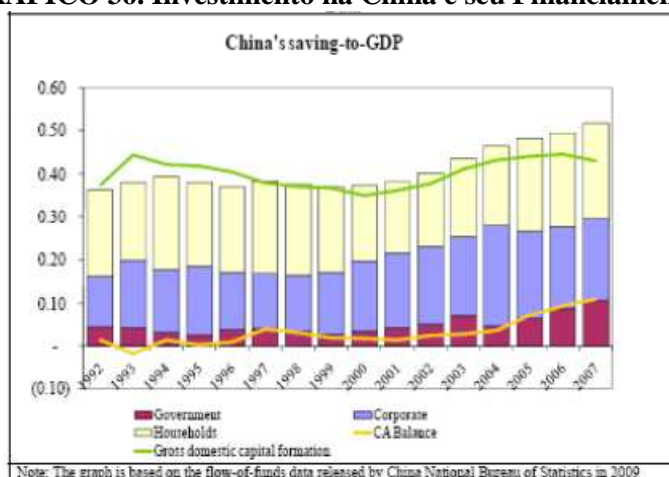


Este GRÁFICO ilustra a partir de 2000 quer o forte crescimento das indústrias pesadas na **produção industrial da China** GRÁFICO Superior - quer a ascensão da electrónica e das industrias pesadas na **exportação**, em paralelo com um forte crescimento das indústrias pesadas ,enquanto as indústrias ligeiras mais tradicionais na exportação chinesa perderam peso no conjunto, embora tenham crescido significativamente desde 2003 - GRÁFICO Inferior

FONTE : Observer OCDE September 2007

36.3.3. O investimento e o seu financiamento fechando o ciclo - o investimento foi financiado em partes semelhantes pela Poupança das Famílias e pela Poupança das Empresas tendo o Estado sido responsável por uma muito pequena parte (**GRÁFICO 36**).

GRÁFICO 36. Investimento na China e seu Financiamento



FONTE: Flow of Funds , China National Bureau of Statistics, 2009

Este padrão parece traduzir a seguinte divisão de trabalho no financiamento do *boom* de investimento 2000-2006 **a)** a poupança do Sector Empresarial foi aumentando , o que traduz que mesmo os grupos e maiores empresas do sector Estado, inseridas nos sectores infra-estruturais, nas indústrias de base e nas outras indústrias pesadas têm tido incentivos para ser mais lucrativas e assim poderem financiar a sua expansão por via do auto financiamento (ao contrário do que acontecia antes em que estavam mais dependentes do crédito bancário), devendo algumas delas recorrer ao mercado de capitais interno, ou mesmo ao mercado internacional para financiar a sua expansão; **b)** A poupança das Famílias é chave para financiar o sector bancário do Estado e as redes privadas de crédito; por sua vez os quatro grandes bancos comerciais nacionais e os bancos sectoriais do Estado, que captam parte significativa dessa poupança; complementam o financiamento do Sector Empresarial do Estado e financiam as empresas responsáveis pela expansão das grandes infra-estruturas do País e alimentam com crédito imobiliário a urbanização das províncias, enquanto as redes privadas de crédito suportam PME's **c)** o Estado parece ter uma papel mais focalizado em termos de financiamento do investimento possivelmente concentrando a sua intervenção no investimento no complexo militar industrial onde está concentrado o maior potencial tecnológico autónomo da China. O Investimento e as Exportações teriam sido favorecidos na China neste período pós 2000 pela conjugação de factores de que se poderiam destacar o baixo custo do capital, baixo custo dos serviços infra-estruturais, incentivos fiscais, quadro regulamentar pouco exigente em termos de poluição, subavaliação da taxa de câmbio – factores que intervieram em paralelo com ganhos significativos de produtividade no sector industrial A questão do baixo custo do capital chama-nos atenção para importância da

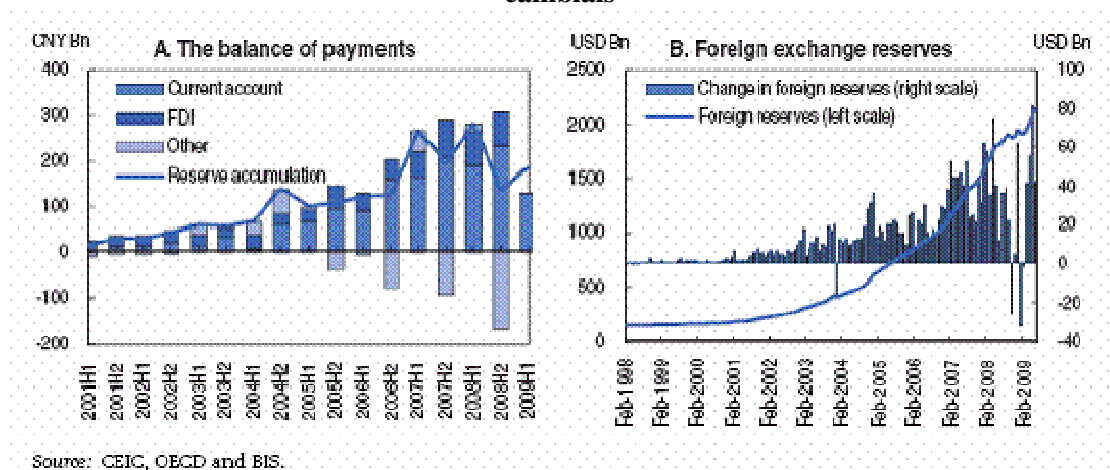
relação da China com os EUA, pois para explicar o comportamento do crescimento da China - assente nas três vagas de investimento referidas anteriormente, e numa transformação do padrão das suas exportações líquidas. É conveniente recordar que o alinhamento da moeda chinesa com o dólar durante um período em que os EUA aplicaram uma política monetária expansiva para contrariar o impacto recessivo do *crash* bolsista de 2000 transmitiu à China uma política monetária igualmente expansiva que se traduziu num forte crescimento do crédito, uma vez saneada a situação financeira dos bancos.

36.3.4. Crescimento, saldos correntes e reservas cambiais - a China beneficiou da abertura de mercado resultante da sua adesão à OMC em 2000 (tornada possível pelo acordo a que chegou previamente com os EUA), ao mesmo tempo que manteve uma relação fixa com o dólar até 2005, tendo se depois valorizado até 2008. Recorde-se que desde que o sistema de dupla taxa de câmbio foi suprimido em 1994, o regime cambial da China tem sido descrito como o de um *managed float*, embora até 2005 tenha funcionado na prática como um *peg* com o dólar. Em Julho de 2005 a moeda chinesa foi revalorizado face ao dólar em 2,1% e as bandas de flutuação diárias permitidas aumentaram para cerca de 0,3%, tendo-se vindo revalorizar lentamente e com flutuações diárias no interior desse limites. Em 2008, em plena crise financeira mundial a apreciação foi suspensa, tendo-se a paridade com o dólar mantido estável. Dada a desvalorização da moeda dos EUA face ao yen, ao euro e a moedas de países produtores de matérias-primas este processo levou a desvalorização em 9% do renminbi até finais de 2009, o que aumentou a competitividade das exportações chinesas nesses mercados. Desde 2005 uma convergência de excedentes vultuosos na balança corrente e influxos de investimento directo internacional gerou uma pressão para uma valorização maior da moeda chinesa. Ao que a *SAFE-State Administration of Foreign Exchange* respondeu com uma compra em larga escala de moeda estrangeira, nomeadamente de dólares, fazendo as reservas cambiais da China atingir valores muito elevados, como se pode ver no GRÁFICO 37. Já em 2008 e 2009, devido saídas de capitais, o ritmo de acumulação de reservas abrandou, tendo em meados de 2009 atingido os 2,1 triliões de dólares, tornando a China o maior detentor de reservas cambiais na economia mundial, já acima do Japão. A compra de moeda estrangeira pela SAFE teve naturalmente como contrapartida a venda de *renmimis* no mercado monetário do País, com os riscos associados. de sobreaquecimento da economia e de inflação. Por isso o Banco Central chinês foi procurando esterilizar esses aumentos de reservas através da emissão de notas do tesouro e de acréscimos no nível de reservas obrigatórias dos bancos, com o objectivo de retirar liquidez do sistema bancário

e assim travar o potencial impacto na expansão do crédito. Pode-se afirmar que desde 2002 que o valor dos instrumentos de esterilização empregue pelo Banco Central tem acompanhado em termos gerais o crescimento das reservas cambiais.

Esta acumulação de reservas colocou um triplo problema às autoridades chinesas **a)** no que respeita á composição dessas reservas, em termos das moedas em que estão acumuladas, com sectores do poder chinês que anseiam por uma maior ligação à Europa e ao Euro, como forma de reduzir as dependência circular com os EUA; **b)** no que respeita ao tipo de activos em que são aplicadas, já que Banco Central chinês pretende que os rendimentos dos títulos estrangeiros que adquire com as suas reservas sejam superiores aos custos em que incorre com a emissão de notas e obrigações quando esteriliza os acréscimos de reservas. O que levou o Banco Central chinês adquirir cada vez mais obrigações das Agências Federais dos EUA que titularizavam a dívida hipotecária; **c)** no que respeita á sua utilização noutros fins, dado que as reservas não podem ser utilizada para fins internos, em que se correria o risco de anular o efeito da esterilização e assim sobre aquecer a economia e acelerar a inflação. Daí que nos anos finais da década as autoridades chinesas tenham decidido utilizar parte minoritária das reservas na expansão internacional das grandes empresas do Estado, nomeadamente através da actuação de Fundos Soberanos. O foco das aquisições tem-se centrado até agora no sector primário, energia e minas, mas em breve as empresas chinesas vão começar a adquirir posições accionistas nas multinacionais europeias, o que será mais fácil que nos EUA ou ainda mais no Japão.

GRÁFICO 37. China. Excedentes na balança de transacções correntes e acumulação de reservas cambiais



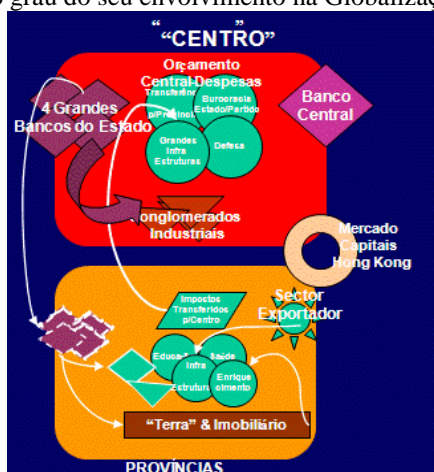
FONTE:CEIC, OECD e BIS

36.4. A Geoeconomia do crescimento da China - formulando uma hipótese³²⁴

36.4.1. As regiões industriais do litoral, as regiões energéticas e a unidade geoeconómica da China - Podemos distinguir as Províncias da China pelo seu grau de desenvolvimento económico e sobretudo pelas funções distintas que desempenham no conjunto do País, segundo três critérios: o seu grau de envolvimento na Globalização, traduzido pela sua importância nas exportações e na atracção do investimento directo estrangeiro; o seu papel no fornecimento de energia, carvão, petróleo, gás natural, hidroelectricidade; o grau de desenvolvimento tecnológico das actividades industriais que as caracterizam.

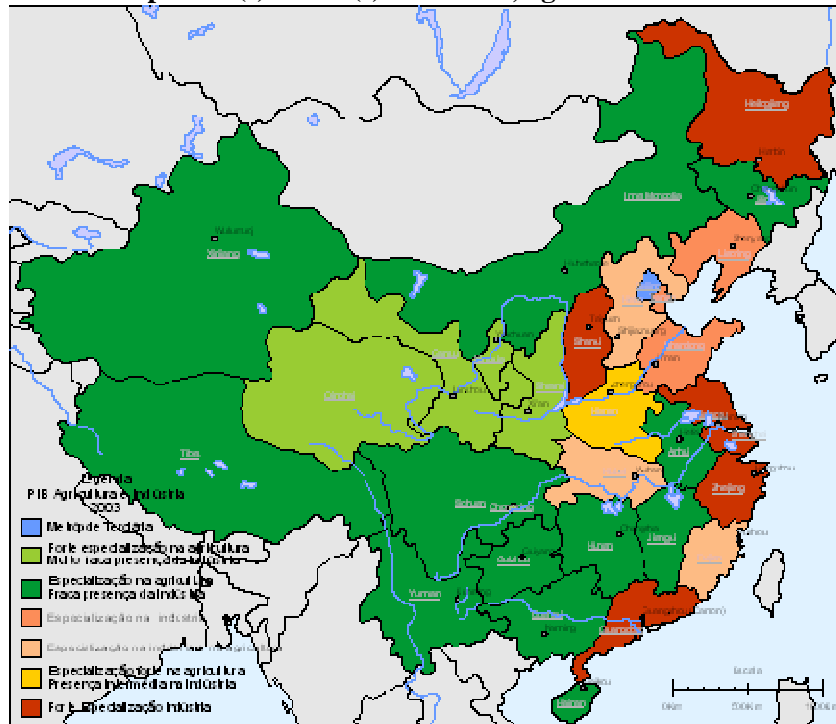
CHINA – DO CENTRO E DAS PROVÍNCIAS – UMA HIPÓTESE DE INTERPRETAÇÃO DE FUNÇÕES DISTINTAS NA ECONOMIA

Na RPC existe uma clara distinção de funções entre o Centro e as Províncias no que respeita à intervenção na economia e na governação empresarial. A hipótese de diferenciação que contemplámos nesta tese é a seguinte: O **Centro** comanda a Defesa/Segurança e o complexo militar industrial bem como as grandes empresas e grupos empresariais ligados às matérias primas e às infra-estruturas de rede e os quatro bancos do Estado com cobertura nacional, bem como os bancos sectoriais, igualmente a condução da política monetária e a gestão das reservas cambiais e a evolução do sector financeiro. As **Províncias** têm a responsabilidade pela Educação, Saúde e Sistema de pensões E dispõe de grande liberdade na condução das políticas de desenvolvimento regional, incluindo a atracção de investimento estrangeiro e administram o uso da "terra" – questão chave para a dinâmica de urbanização sendo que o negócio imobiliário em larga escala nas principais permite ampliar os recursos das autoridades locais para fazer face às despesas, para além de facilitar o enriquecimento dos seus responsáveis e respectivas clientelas. As Províncias distinguem-se claramente entre si pelo grau do seu envolvimento na Globalização.



³²⁴ Ver com maior detalhe em FÉLIX RIBEIRO, José, AZEVEDO, Fátima, TRINDADE, Rui “As Diferentes faces da da China - Seis em 1 ” Informação Internacional 2006 edição DPP.

Mapa 6. A(s) China(s) industrial, agrícola e híbrida



FONTE: China Statistical Yearbook 2003, elaborado no DPP

O MAPA 6 permite fazer uma primeira partição da China de acordo com o peso relativo das actividades agrícolas e industriais em quatro grandes conjuntos: a) uma China com maior especialização nas actividades agrícolas, cobrindo a maioria do território (correspondentes às duas tonalidades de verde), com larga representação, em termos de área, das zonas mais desertificadas, mas também com forte expressão das províncias populosas do centro e sul, abundantes em água, das quais se destacam Sichuan, Guizhou, Hunan, Jiangxi e Anhui; b) uma China fortemente industrializada, localizada ao longo do litoral (correspondente às duas tonalidades vermelhas), que se pode dividir em três secções distintas – Guangdong, no sul; Zhejiang, Shangai e Jansu, no centro e Shandong, Tianjin e Liaoning, a norte e Heilogjiang no extremo setentrional; c) uma China híbrida combinando intensidade da agricultura com uma presença média da indústria, (correspondendo às tonalidades areia e amarela) em que se incluem províncias a norte como Hebei e Henan, e no centro, em torno do Yangtzé como Hubei; d) a China da Capital – Beijing – essencialmente presente nos serviços.

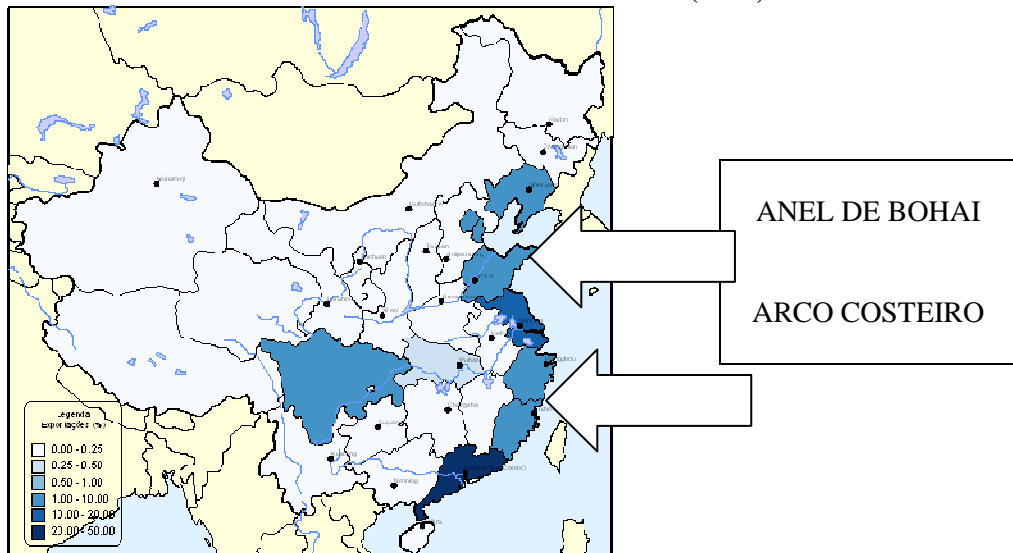
- Uma análise territorial mais detalhada no seio da indústria, considerando quatro grandes grupos - Indústrias Pesadas (Siderurgia, Produção de Máquinas e Automóvel); Indústrias de produção de bens de consumo corrente (têxteis, fibras sintéticas e plásticos); Indústrias de produção de bens de consumo duradouro (máquinas de lavar, frigoríficos e aparelhos de ar condicionado) e indústrias electrónicas (micro electrónica,

computadores e televisores) permite identificar três situações distintas: **a)** as indústrias de bens de consumo corrente localizam-se sobretudo no litoral Nordeste e Este, se bem que no que respeita ao sector têxtil haja forte presença em províncias situadas mais para o interior, mas na contiguidade das províncias costeiras; **b)** as indústrias de electrodomésticos e de electrónica concentram-se de forma bem patente na zona costeira do leste; **c)** as indústrias pesadas distribuem-se por todo o território, embora tenham maior expressão no litoral Norte-Nordeste. Por sua vez as indústrias vocacionadas para a exportação estavam concentradas em duas macro regiões a) no que designámos por **Arco Costeiro**, com um pólo central que reúne Shangai e as províncias de Jiansu, a norte e de Zhejiang, a sul, constituindo a macro região industrial mais diversificado da China – com indústrias pesadas, de bens de consumo corrente, de bens de consumo duradouro e de indústrias electrónicas; um pólo meridional nas províncias de Guangdong e Fujian organizado em torno das indústrias de electrodomésticos e electrónicas, têxteis/vestuário; **b)** no que designámos por Anel do Bohai (Shandong/Tianjin/Pequim) e que constitui um pólo setentrional que se organiza em torno do Mar de Bohai e em que predomina a indústria pesada, mas em que Pequim se destaca na indústria electrónica e Shandong nos têxteis e nos electrodomésticos.

Do que se analisou anteriormente podem destacar-se as seguintes constatações: **1)** O crescimento e a prosperidade da China esteve assente desde a década de 90 numa viragem para a exportação de bens de consumo corrente e duradouro, por parte das províncias integradas em dois espaços litorais, o Arco Costeiro e o Anel de Bohai, tendo-se recentemente assistido em ambas estas macro-regiões a uma entrada em força das indústrias pesadas na exportação; **2)** Uma parte muito significativa da indústria exportadora ligeira situa-se em termos de cadeia de valor nas fases finais de montagem e processamento, intensivas em trabalho e no caso dos bens de consumo duradouro, como electrodomésticos e material electrónico, recorre em larga escala a componentes importados; **3)** Empresas estrangeiras, nomeadamente asiáticas, Coreia do Sul e Japão e os empresários de Hong Kong, Taiwan e Singapura (“economias chinesas”) desempenham um papel crucial na criação e ampliação da base exportadora da China costeira. A China do Litoral está integrada num sistema pan-asiático de produção, orientado, no seu conjunto, para exportação de bens finais para os EUA e Europa e a sua prosperidade depende hoje muito dos mercados externos e da disponibilidade de mão de obra vindas do interior. Estas províncias poderiam optar claramente por uma estratégia de desenvolvimento que as faria

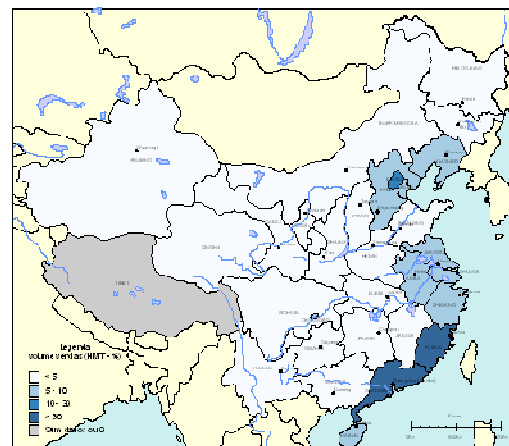
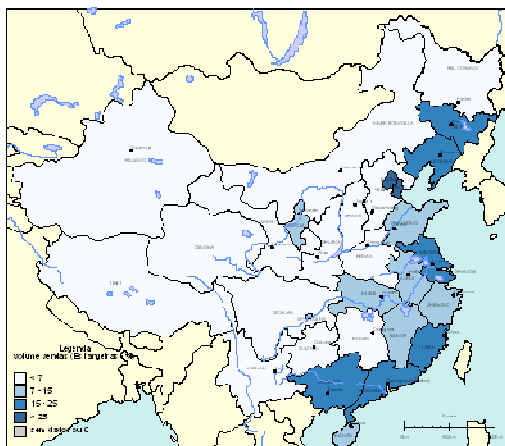
abastecer-se de bens primários no exterior, em troca das suas exportações, quebrando ainda mais os seus laços geoeconómicos com o resto da China.

Mapa 7. As províncias chinesas que mais contribuem para as exportações da China - "Arco Costeiro" e "Anel de Bohai" (2003)



A CHINA E O INVESTIMENTO ESTRANGEIRO

A CHINA E O INVESTIMENTO DAS EMPRESAS DE HONGKONG, MACAU E TAIWAN



FONTES: China Statistical Yearbook 2003, elaborado no DPP

36.5. Os dilemas energéticos da China

Uma observação da evolução da componente energética do crescimento económico chinês durante os últimos vinte anos permite destacar três constatações: **a)** a China tornou-se em 1994 importadora líquida de petróleo, tendo o crescimento do seu consumo prosseguido desde então a um ritmo sustentado, que a transformou no segundo maior importador de petróleo a nível mundial, a seguir aos EUA **b)** durante um período extenso a China acelerou o seu crescimento reduzindo simultaneamente a intensidade energética do mesmo, devido a uma clara reorientação da sua indústria para sectores ligeiros e pouco intensivos em energia, orientados para a

exportação; essa fase do crescimento chinês coincidiu com um período de preços do petróleo mais baixos do que haviam sido até 1985 c) Desde 2001 o crescimento chinês passou a incorporar uma componente de investimento e exportações de indústrias pesadas muito mais forte, indústrias essas mais intensivas em energia; esse processo está ainda em curso e coincidiu com uma viragem em alta dos preços do petróleo a nível mundial. O rápido crescimento do consumo de energia pela China tem vindo a assentar em três processo chave simultâneos: industrialização, urbanização e electrificação e, recentemente motorização da mobilidade, estimulada pela industrialização e urbanização.

36.5.1. Assimetrias na distribuição territorial dos recursos energéticos principais na China

- apesar da existência de diversas fontes de combustíveis fósseis carvão, petróleo e gás natural e da utilização de recursos hídricos para responder às necessidades energéticas, a oferta doméstica é manifestamente insuficiente para responder a um crescimento elevado da procura. Aliás, a crescente procura de energia da China é um dos principais vectores das perturbações inevitáveis no mercado mundial da energia e da recomposição dos equilíbrios geopolíticos a ele associados. Mas não é só uma insuficiência de recursos convencionais que caracteriza geoeconomia da China, mas também a questão da distribuição no território das principais bases de produção de carvão, petróleo e gás natural e das distâncias a que se situam das bases da indústria exportadoras do litoral e das províncias em processo mais intenso de urbanização. Se associarmos esta distribuição física com a produção de petróleo e também de carvão e hidro electricidade, podemos constatar situações muito distintas (**MAPAS 6 e 7**): a China Periférica e “Deserta”, com energia fóssil em abundância; a China do Anel de Bohai, próspera e também com energia fóssil no seu interior e na sua envolvente no *offshore*; a China do Arco Costeiro, motor do crescimento da China, e actualmente carenciada em termos de produção de energia primária, excepto da hidroelectricidade; mas podendo vir a prazo a ser contemplada com abundantes reservas de petróleo e gás natural no *offshore*³²⁵ Pode pois afirmar-se que em termos económicos a unidade da China, como grande economia continental capaz de se auto-abastecer em alimentos, energia e matérias-primas enfrenta graves ameaças em torno de uma desigualdade constitutiva: a China do Arco Costeiro poderia optar por uma ainda maior integração no mercado mundial, quer nas exportações e no relacionamento com o resto da Ásia e com os EUA, quer no

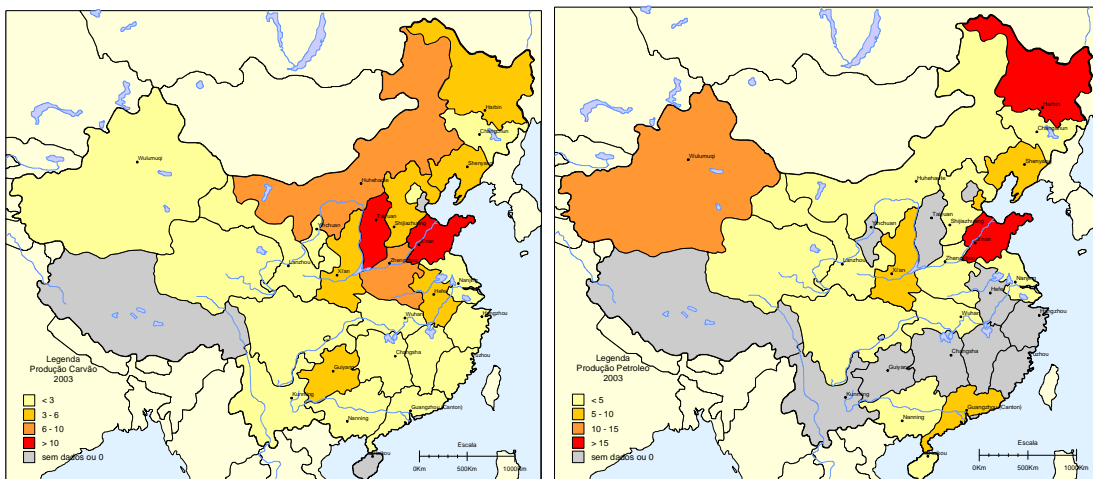
³²⁵ O défice energético, até pelo enorme incremento de consumo nas prósperas províncias do Litoral que não são produtoras de energia primária fóssil, tem suscitado várias tentativas de remodelação do modelo energético por parte das autoridades, desde a simples eficiência de consumo à intensificação da prospecção e exploração internas, passando pela criação de reservas estratégicas e à internacionalização.

abastecimento energético, podendo contar com os recursos hídricos, a base agrícola e humana da China do Sul e do Yangtzé para se alimentar. Já as China do Anel de Bohai e a China da Retaguarda têm vantagens na unidade da China, porque desse modo podem aceder a recursos hídricos vitais (no primeiro caso) e desenvolver o seu potencial energético (em ambos os casos) e continuar a contar com a transferência de meios para as suas indústrias mais sofisticadas, mas mais protegidas. A unidade geoeconómica da China para ser reforçada exige um investimento maciço em infra-estruturas, desviando eventualmente meios que as economias costeiras prefeririam dispor para a sua própria evolução para patamares mais evoluídos.

Mapa 8. A Geografia da Energia Primária na China

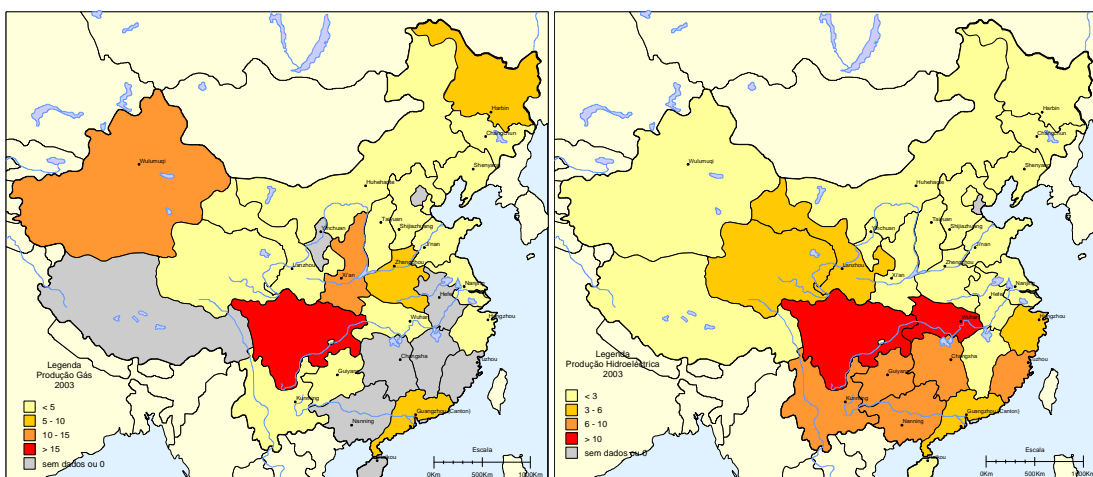
A CHINA DO CARVÃO

A CHINA DO PETRÓLEO



A CHINA DO GÁS NATURAL

A CHINA DA HIDROELECTRICIDADE



FONTE: China Statistical Yearbook 2003, elaborado no DPP

36.5.2. A segurança de abastecimento energético e os dilemas da China - o futuro abastecimento energético da China coloca, por sua vez, outro tipo de dilemas geoeconómicos e estratégicos. Com efeito, para se abastecer de petróleo e gás natural a China pode: **1)** Dependendo de fontes externas longínquas, desde o Golfo Pérsico à África que obrigam a um recurso a extensas rotas marítimas de abastecimento e à passagem por *choke points* (Estreito de Malaca) que a China não está e não estará capaz de proteger directamente do poder dos EUA e seus aliados; **2)** Privilegiar a exploração dos recursos energéticos no *offshore* reduzindo a dependência de extensas rotas marítimas, mas com alianças a companhias petrolíferas que disponham da tecnologia para essa exploração; esta opção envolve no entanto dois riscos: pode levar a um agravamento de conflitos com os Estados vizinhos da China com quem esta tem disputas territoriais na fronteira marítima (Japão e Estados membros da ASEAN) e reforçaria a autonomia das províncias do Arco Costeiro; **3)** Concentrar os abastecimentos no interior do continente asiático, no espaço ex-soviético - Rússia, Cazaquistão e outros Estados da Ásia Central; esta opção permite libertar-se das extensas linhas de comunicação marítimas e privilegia o quadro organizativo da *SCO-Shanghai Cooperation Organization*, com Estados em declínio de poder que anteriormente controlavam a Ásia Central (caso da Rússia) ou Estados recém-criados interessados em diversificar a sua anterior dependência exclusiva da Rússia. Esta opção tem dois riscos: a) envolve um aprofundamento da presença da China em regiões de dominante islâmica, em que forças extremistas podem contagiar o Xingiang chinês; b) supõe um papel dominante no futuro do Afeganistão se quiser controlar os maiores riscos de perturbação islâmica através de uma aliança com o Paquistão e os Taliban.

Mapa 9. A China."escapando" a um *choke point* -o Estreito de Malaca



FONTE:EIA, China National Gas,Wikipedia

Enquanto na década de 90 foram os EUA e as empresas internacionais petrolíferas dos EUA, GB e Holanda que mais rapidamente penetraram no espaço energético da Ásia Central, neste novo milénio foi vez da China organizar um ofensiva diplomática e económica para aceder a esse espaço através da construção de dois extensos sistemas de oleodutos e gasodutos: **OLEODUTO CASAQUISTÃO-CHINA (KCP)** – a sua construção foi decidida em 1997 como *joint venture* entre a companhia estatal chinesa *CNPC-China National Petroleum Corporation* e a empresa estatal casaque *KMG-Kazmunaigas*. A sua primeira secção ligando o porto casaque de Atyrau, nas margens do Cáspio, com Alataw na região de chinesa de Xinjiang entrou em funcionamento em 2005, com base na exportação de petróleo do jazigo de Kumkol na região de Aktope, jazigo que a CNPC adquiriu nesse mesmo ano de 2005; a sua capacidade de transporte anual é de 20 milhões de toneladas, quando em pleno funcionamento, o que equivaleria a 15% das importações chinesas em 2005; um dos problemas futuros deste oleoduto é o de aceder ao petróleo dos jazigos principais do país localizados no offshore do mar Cáspio, jazigos controlados por outras empresas que não a companhia estatal chinesa CNPC nomeadamente da Tengiz Chevronil, uma parceria entre a norte- americana Chevron e o governo do Casaquistão; **GASODUTO TURQUEMENISTÃO-CASAQUISTÃO-UZBEQUISTÃO-CHINA** - este projecto decidido em 2006 foi paralelo à assinatura de um contrato de fornecimento de gás 30

bcm por ano, durante trinta anos, (aumentado por proposta do governo do turquemenistão para 40bcm /ano em 2008) e pela assinatura de um *PSA- production sharing agreement* com a CNPC para desenvolver jazigos de gás natural no leste do Turquemenistão. Tem um percurso que permite não só exportar de gás natural do Turquemenistão mas também receber gás natural do Casaquistão e do Uzbequistão, constituindo um raro exemplo de colaboração regional dos estados da Ásia central ex-soviética, neste caso patrocinado pela China. O novo oleoduto ligar-se-á a um segundo tronco oeste-leste da rede nacional chinesa de gasodutos que vai de Xinjiang ao delta do rio das Pérolas em Guangzhou. Ao mesmo tempo negociava com Rússia a construção de oleodutos de novos campos na Sibéria Oriental para o território do Noroeste.

CAPITULO 37 - O JAPÃO E A INCÓGNITA DO SEU DECLÍNIO

37.1. Recordando o comportamento da economia japonesa durante a década de 90

A economia japonesa nessa década atravessou uma prolongada fase de estagnação, interrompida por recessões, com o PIB a crescer em média anual apenas 0,5% entre 1991/2000 (em contraste com os 2,6% dos EUA), fase que sucedeu ao rebentar da bolha especulativa ocorrido em 1989/90 e ao colapso nos preços dos terrenos e das acções. Sem procurar ressaltar as diferenças por subperíodos podem destacar-se vários traços comuns à década de 90: reduziu-se o investimento das empresas, embora para nível semelhante ao que caracterizava o período anterior ao *boom* especulativo da 2ª metade dos anos 80, o que em conjunto com o aumento substancial das amortizações e recentemente as reduções de custos, permitiu gerar um volumoso excedente financeiro no sector empresarial que se dirigiu à redução da dívida, à compensação de prejuízos verificados após o rebentamento da bolha especulativa e ao reforço dos fundos de pensões das empresas, muitos dos quais sub-capitalizados. A redução do investimento das empresas foi no entanto acompanhada por uma queda significativa da produtividade do capital no sector empresarial, em consequência do fraco ritmo de crescimento da produção; essa queda esteve associada à acumulação de capacidades de produção excedentárias em vários sectores. Ao mesmo tempo agravou-se o dualismo no sector empresarial japonês em que foi possível distinguir, por um lado, os sectores baseados na terra e virados para o mercado interno, construção e obras públicas, imobiliário, grande distribuição, e os sectores baseados no aço, que já foram importantes sectores de exportação do Japão, mas que estão hoje em clara perda de importância, siderurgia, engenharia pesada e construção naval. Estas duas categorias de sectores estavam sobredimensionados, acumularam prejuízos e aumentaram o seu endividamento à banca. Já os sectores baseados no conhecimento, electrónica, óptica, instrumentação e micro

engenharias, conteúdos audiovisuais apresentaram-se mais competitivos à escala mundial, com maior capacidade endógena de investimento, e menos dependentes do crédito bancário que os tradicionais sectores exportadores capital intensivos. Tendo-se assistido à cada vez maior ligação, por via do crédito, entre o sector bancário e os sectores baseados na terra e no aço e até 1998 esta ligação doméstica foi acompanhada pela concessão de créditos às economias emergentes da Ásia e a não residentes (que os canalizavam depois para os mercados de capitais dos EUA); a partir daquela data os bancos recentraram-se mais no mercado doméstico, aumentando substancialmente a sua carteira de obrigações do governo. e o crédito mal parado no sector bancário não parou de crescer, originando-se sobretudo nos sectores baseados na terra e no aço e sendo acelerado pelo acumular de prejuízos, em parte consequência do processo deflacionário. Os bancos não tinham nem o nível e qualidade de capitais próprios nem de rentabilidade, para procederem, só por si, ao apagamento destas dívidas do seu balanço.

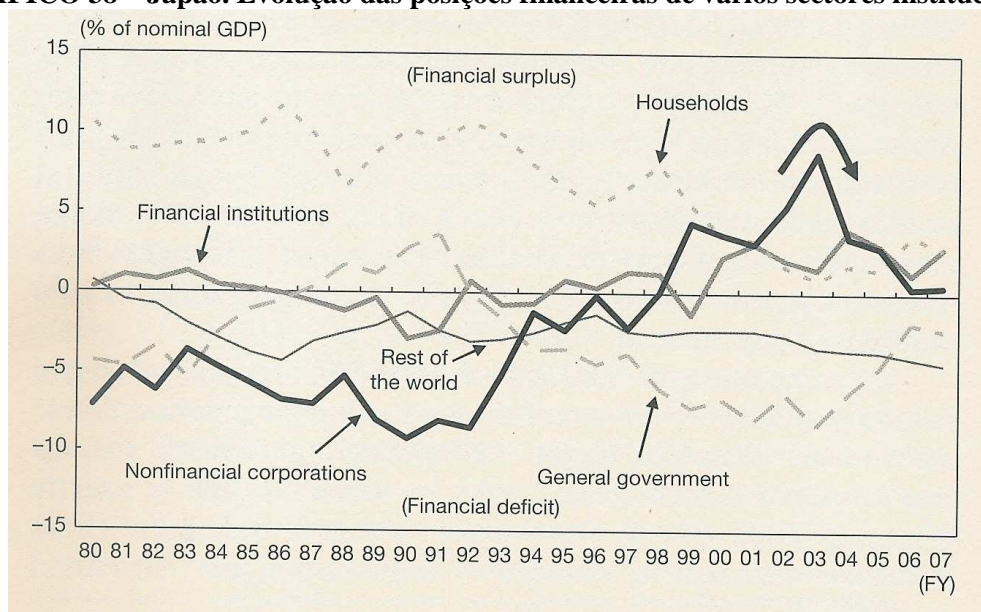
Em contraste com a queda do investimento interno do sector empresarial verificou-se um nível elevado – embora historicamente não tenha revestido um carácter excepcional – de investimento público, financiado em parte por via do orçamento do Estado e noutra parte pela utilização dos excedentes do sistema de segurança social e pela canalização de créditos do sector financeiro público (vd. serviços financeiros postais); esta vaga de investimento, essencialmente canalizada para as autoridades locais, e de duvidosa produtividade, permitiu manter em actividade um sector de construção/obras públicas/imobiliário sobredimensionado e endividado à banca e segurar o preço da terra, em ambos os casos com o objectivo último de evitar uma maior crise no sector bancário. Assistiu-se ao aumento dramático do endividamento do Estado, devido à conjugação de uma quebra de receita fiscal, resultante do longo período de estagnação económica, com uma sucessão de onze pacotes de relançamento da economia por via do aumento da despesa pública (investimento público, subsídios às empresas públicas e aquisições de terra no mercado, para evitar a queda mais abrupta do seu preço) e de alguma redução de impostos; o serviço desta dívida foi suportável devido ao nível reduzido das taxas de juro nominais das obrigações do governo, cuja contrapartida acabou por ser a criação de uma bolha nas suas cotações; os maiores bancos comerciais, as companhias de seguros e as casas de corretagem, por um lado, o Banco do Japão e as instituições financeiras públicas, por outro, detêm a maioria esmagadora da dívida pública, tendo a colaboração entre o sector privado e o governo assegurado até agora um relativo controlo sobre as taxas de juro de longo prazo.

No conjunto do período manteve-se uma elevada propensão à poupança por parte das famílias japonesas, – embora a taxa de poupança tenha tido uma pronunciada descida tendo-se

estabilizado em torno dos 12% nos anos 90; uma parte muito significativa das poupanças das famílias japonesas continua aplicada em instrumentos líquidos – moeda e depósitos nos bancos e no sistema financeiro postal – em contraste com a pequena parte aplicada em acções, quer directamente quer através de fundos de investimento colectivo; dada a estrutura de aplicações dos bancos e do sistema postal uma parte dos depósitos das famílias acabaram, indirectamente, por ser utilizados na aquisição de obrigações do governo.

Em termos das posições financeiras dos vários macro sectores, verificou-se (vd GRÁFICO 38) a) uma mudança radical nas posições financeiras do Sector Empresarial não Financeiro que a partir de 1992 reduziu o seu défice e a partir de 1997/1998 se tornou claramente excedentário, invertendo de novo a sua posição em 2003; b) uma mudança pronunciada do excedente financeiro do Sector Famílias que, ao contrário do que se passou com as empresas não financeiras, reduziram os seus excedentes a partir de 1992 e, aceleradamente a partir de 1998, c) uma mudança radical no Sector Estado que de 1987 a 1991 se tinha tornado excedentário, e que desceu ás "profundezas" dos défices a partir de 1991, com um aprofundamento em 1998 e atingindo o valor mais elevado em 2003 – ou seja, e em termos meramente macro económicos, compensando com o seu investimento suportado pelo endividamento a retracção do investimento sector empresarial não financeiro; d) o Sector das Instituições Financeiras passou a conceder a partir de 1998 menos crédito do que o passivo que detinha.

GRÁFICO 38 – Japão. Evolução das posições financeiras de vários sectores institucionais



FONTE: KOO, Richard C. "The Holy Grail of Macro economics- Lessons from Japan's Great Recession"

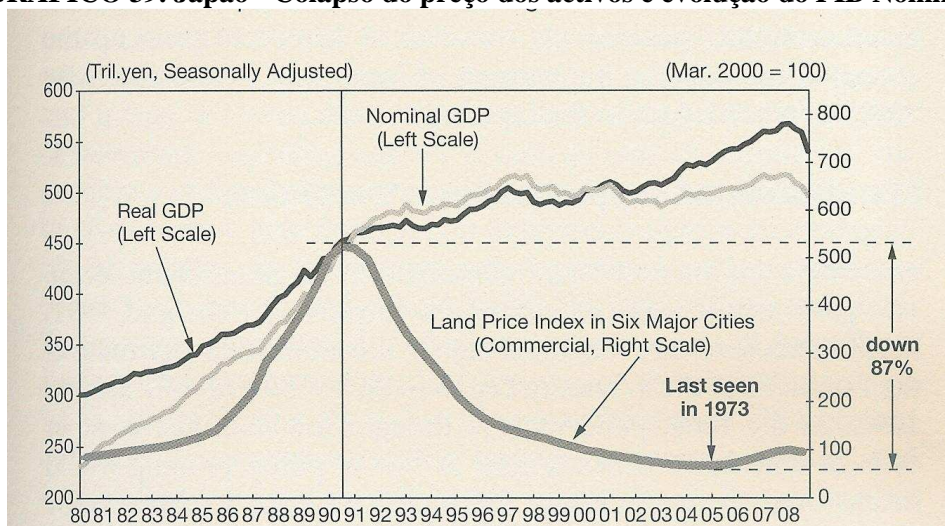
Assim durante a primeira metade dos anos 90 o orçamento do Sector Estado permaneceu próximo do equilíbrio, com défices anuais na ordem do 1% do PIB, com o Sector Empresarial não Financeiro a exibir um défice de financiamento (investimento superior á poupança nelas gerada), défice financiado no essencial pela poupança do Sector Famílias na ordem dos 6% do PIB. Na segunda metade da década de 90, e em particular depois de 1998, se assistiu-se a uma explosão dos défices do Sector Estado, cujo financiamento foi assegurado internamente e por via do aumento da poupança do sector privado, graças a uma redução substancial do investimento do Sector Empresarial não Financeiro, que foi suficiente para compensar uma redução da poupança das Sector Famílias. O mais significativo na nossa opinião, é que em ambos os períodos, com composições internas da poupança, do investimento público e do investimento privado radicalmente distintas, se manteve o excedente exterior da economia do Japão. Ou seja durante toda a década de 90 o Japão exportou capitais e forneceu liquidez à economia mundial. Fê-lo pela combinação de três vias: a) investimento externo do Sector Empresarial não Financeiro, através das transnacionais de base industria b) aquisição de títulos do tesouro dos EUA pelo Banco Central, com o objectivo de travar e inverter a valorização do yen, que caracterizara a 2ª metade da década de 80, c) mecanismo do *yen carry trade* pelo qual os bancos japoneses, face á fraca procura interna de crédito, característica de uma *balance sheet recession* e podendo financiar-se à taxa zero junto do Banco Central, forneceram maciçamente crédito em *yens* a operadores financeiros internacionais (nomeadamente anglo saxónicos) a taxas de juro muito reduzidas, com o que estes operadores investiam em activos de outros países que lhes asseguravam muito maior retorno. Se em termos macroeconómicos o Japão conseguiu enfrentar uma *balance sheet recession* - determinada pelo rebentar de uma bolha imobiliária de proporções anormalmente elevadas - sem que esta evoluísse para uma depressão e graças ao investimento público e á explosão da dívida pública, o mais impressionante é que este enorme gasto do Estado não tenha tido uma componente chave orientada para a competitividade futura da economia japonesa, através de mecanismos de coordenação dirigidos pelo Estado, tendo alimentado sobretudo a economia da terra. Nesta fase já nem o METI nem os *keiretsus* forneceram uma base para realizar esta coordenação, como detalharemos adiante.

37.2 Japão 2001-2006: sector público e bancos: focos principais de um programa de reformas estruturais parcialmente bloqueado

A inesperada ascensão em 2001 de Junichiro Koizumi à liderança do Partido Liberal Democrático apoiado na votação esmagadora das bases do partido, cansadas da governação por

facções e assustadas com o recuo eleitoral do Partido e posteriormente ao cargo de Primeiro Ministro depois de uma vitória eleitoral do LPD determinou uma nova abordagem quer para a economia quer para as relações externas. Koizumi entre 2001-2006 consolidou a aliança com os EUA, reforçou o investimento na Defesa, marcou distância face à China e ensaiou movimento próprios face a questões regionais tão complexas como a questão do nuclear da Coreia do Norte.

GRÁFICO 39. Japão - Colapso do preço dos activos e evolução do PIB Nominal



FONTE:KOO, Richard C. "The Holy Grail of Macro economics- Lessons from Japan's Great Recession"

Mas foi no que respeita à economia que Koizumi mais surpreendeu com as três grandes linhas de orientação do seu programa de reformas estruturais³²⁶: 1) Colocar os bancos em condições de financiar as actividades económica e financeiramente viáveis, deixando cair as empresas zombies, o que envolveu: a) forçar os bancos a reconhecer a verdadeira dimensão do crédito mal parado, através de uma intervenção permanente e rigorosa da *Financial Services Agency (FSA)*; b) incentivar os bancos a venderem a maior parte das empréstimos de cobrança duvidosa para uma *Resolution and Collection Corporation (RCC)* criada em 1999³²⁷ mas cujo impacto tinha sido até então mínimo, já que de acordo com os seus estatutos iniciais tinha que ter lucros em todas as transacções que realizasse e apenas podia pagar ao valor de mercado os activos que viesse adquirir aos bancos; a partir de 2002 a Administração Koizumi autorizou a RCC adquirir os activos ao valor de balanço, no que equivalia a uma injeção de fundos públicos, dado que estes valores eram muito superiores aos valores de mercado; esta mudança que foi contra a tradicional recusa de envolver fundos públicos na reestruturação do sector bancário, levou a uma redução muito significativa do crédito mal parado no balanço dos

³²⁶ "ver em maior detalhe ANDERSON, Gregory E. em *Asian Perspective* Vol 28, nº 1 2004 pag 149-182 "lionheart or Paper tiger? A first-term koizumi Retrospective"

³²⁷ Inspirada na *Resolution Trust Corporation* criada nos EUA para resolver crise das *Savings & Loans*)

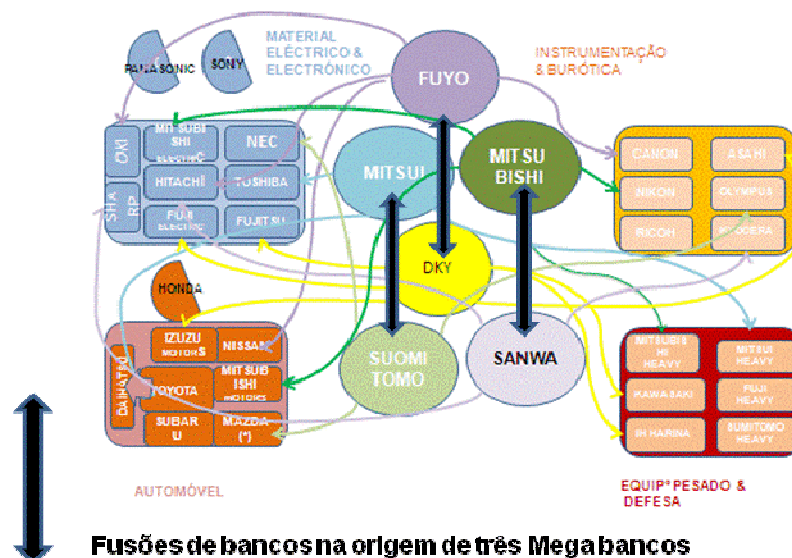
bancos,³²⁸ c) criar incentivos á recuperação de Empresas em dificuldades no serviço das suas dívidas aos bancos mas com potencial de crescimento, por via de uma parceria com fundos públicos a dispensar pela *Industrial Revitalization Corporation of Japan (IRCJ)* autorizada por lei de 2003 e e) exigir dos bancos o reforço dos capitais próprios, recusando a aceitação no *Tier 1* de uma componente que artificialmente ampliava esse capitais, as futuras isenções de impostos;

2) Reduzir o sector público financeiro e empresarial, travar o investimento público em infra-estruturas, reduzir o défice orçamental (défice primário com objectivo zero) e o endividamento público. No centro deste processo estavam: a) a privatização dos Correios, do Banco Postal (a maior entidade financeira do mundo) e dos Seguros Postais, peça fundamental no financiamento do já atrás referido *Fiscal Investment and Loan Program (FILP)* com que tinham sido implementados os sucessivos Programas de estímulo à economia e a gigantesca proliferação de obras públicas que tinha mantido o sector da construção; b) A reforma das 163 Empresas Publicas por via da privatização, encerramento ou transferência de responsabilidades de gestão para o nível local, reduzindo o desperdício que representava os montantes de prejuízos e de investimentos sem retorno por elas acumulados; c) a anulação de projectos de investimento infra-estrutural já aprovados e ou em apreciação e que não tivessem uma justificação imperiosa; d) a reavaliação da cerca de 26 mil entidades que no Japão beneficiavam de isenção de impostos por "interesse público; e) a reforma do funcionamento da Administração Pública, fazendo intervir critérios de desempenho trazidos do sector privado; 3) Acelerar a desregulamentação, o que se traduziu em 599 medidas feitas ao Governo pelo *Council for Regulatory Reform* criado em 2001, uma das mais interessantes consistia na autorização para o estabelecimento de Zonas Especiais de Reforma Estrutural, com menos regulamentação e com um contexto mais favorável ao investimento directo estrangeiro, permitindo a experimentação em vários locais para identificar as melhores práticas. As reformas iniciadas pelos Governo Koizumi encontraram forte oposição, antes de mais dentro do seu próprio partido, dado que atingiam interesses empresariais que há muito tinham relações estreitas com facções do Partido Liberal Democrático e clientelas partidárias que beneficiavam do extensíssimo sector público empresarial na economia. Não é pois de estranhar que tenham sido mais bem sucedidos os esforços relativos ao saneamento dos balanços dos maiores o bancos do que redução e reconfiguração do sector publico e à desarticulação da máquina de investimento tutelada pelo Estado. Nem a privatização dos Correios passou nem a maioria das empresas públicas forma privatizadas ou encerradas.

³²⁸ Sendo que a ideia inicial da Administração era vir a titularizar estas dívidas na RCC e colocar essas obrigações no mercado de capitais.

No entanto três transformações acompanharam este programa de reformas, todas elas apontando para redução do papel dos Keiretsus como forma de organização fundamental assegurando competição e cooperação no seio do tecido empresarial japonês. Assim assistiu-se processo de fusões que atingiu os seis maiores bancos, que eram simultaneamente os centros financeiros dos principais Keiretsus, dando origem a três mega bancos, MITSUO BANK resultante da fusão do Fuji Bank (FUYO keiretsu) com o Dai -Ichi Kangyo bank (DKY Keiretsu) e Industrial Bank of Japan; SUOMITOMO MITSUI Financial Group - resultante da fusão do Mitsui Financial com o Suomitomo Bank; MITSUBISHI UFG Financial Group - resultante da fusão do Mitsubishi Tokyo Financial Group com o UFJ financial Group (formado, por sua vez, pela fusão do Sanwa Bank com outros dois bancos de menor dimensão) A FIGURA 17 ilustra o modo com as fusões se concretizaram, recordando a estrutura dos Keiretsus anteriormente referida³²⁹. A fusão de bancos foi acompanhada pela desarticulação forçada das participações cruzadas entre os bancos e empresas dos Keiretsus e pela abertura forçada de espaços de competição pelo fornecimento, limitando a preferência pelos fornecedores tradicionais que pertenciam aos mesmos *Keiretsus*.

FIGURA 17. Japão: fusões de bancos versus estruturas anteriores dos *keiretsus*



37.3 O Sector Exportador do Japão Reposicionando-se na Ásia.

Num artigo publicado na *Far Eastern Economic Review* de Outubro de 2005, *Jesper Koll*, economista chefe do banco de investimento Merrill Lynch em Tóquio, defendeu que o Japão

³²⁹ Vd KANELLOS, Michael, "Keiretsus Dynasties Give Way" em CNET.news.com December 7, 2004

teria ultrapassado, finalmente, o longo período de estagnação/ recessões/deflação que caracterizou a sua evolução económica desde o colapso dos mercados de capitais e do imobiliário ocorrido em 1989/90, graças a uma oportuna combinação de forças cíclicas positivas e mudanças estruturais. Para o autor, o Japão poderia contar com um crescimento potencial da sua economia nos próximos cinco a dez anos que se situará nos 2,5% anuais, bem acima das estimativas apresentadas pela OCDE e partilhadas por outros analistas que situavam esse crescimento potencial próximo dos 1,5%. Vários factores contribuiriam para essa perspectiva optimista. Por um ladoo sector empresarial, após um longo período de ajustamento e consolidação financeira encontrava-se em condições de retomar níveis elevados de investimento, quer nos sectores de bens transaccionáveis que constituíam tradicionalmente os pontos fortes da especialização internacional da economia japonesa – electrónica, óptica, automóvel e máquinas e automação – quer em sectores tradicionalmente abrigados da concorrência internacional e orientados para o mercado doméstico. Entre esses factores podiam referir-se: **a)** um aumento muito pronunciado da rendibilidade do sector empresarial, no seu conjunto, a que não foi estranha uma forte redução dos custos unitários do trabalho, para a qual contribuiu uma profunda alteração na regulação salarial na economia japonesa durante a década de 90, com o crescimento do trabalho temporário e precário; **b)** uma redução muito forte do nível de endividamento das empresas, que canalizaram para esse fim a maior parte da expansão dos seus lucros, reduzindo de forma drástica os custos do serviço da dívida, permitindo aplicar em outros fins uma parcela cada vez maior do *cash flow* gerado; **c)** uma muito maior pressão sobre os resultados das empresas, efectiva ou potencialmente transferidos para os accionistas sob a forma de dividendos ou de valorização de acções, em consequência da redução das participações cruzadas que caracterizavam a estrutura de propriedade das grandes empresas japonesas e dos seus principais grupos empresariais; esta pressão veio adicionar-se à que se fez sentir no mercado dos produtos no sentido da adopção generalizada nos diversos sectores e não apenas nos mais inseridos no comércio internacional de estratégias de redução de custos e de ganhos de eficiência antes desconhecidos, **d)** uma reabsorção dos excessos de capacidade que se acumularam em vários sectores da economia japonesa, nalguns casos com origem na estrutura conglomeral dos grupos empresariais³³⁰. Noutros, em consequência dos sucessivos programas de investimento público em infra-estruturas, durante a longa fase de estagnação da década de 90;**e)** o envelhecimento do *stock* de capital, em consequência da redução dos níveis de investimento empresarial durante

³³⁰ Na sua corrida à diversificação para os mesmo sectores ou mesmo para os mesmos segmentos por parte de todos eles nos anos do “boom” da segunda metade da década de 80.

grande parte da referida década, levando a que a idade média do capital se situasse na altura nos 12 anos, em contraste com os oito anos que anteriormente tinham sido típicos. Este envelhecimento iria gerar um maior investimento futuro se as empresas não quisessem perder competitividade. Por sua vez o crescimento da economia chinesa constituiu nesta década uma alavanca fundamental para o sector exportador japonês que, pela sua própria especialização, beneficiava duplamente do crescimento chinês, ao ser favorecido, pela dinâmica de crescimento do mercado interno chinês resultantes dos processos de industrialização, urbanização e motorização da China e pelas oportunidades de transferência para China de partes das cadeias de produção de bens que no essencial se destinavam aos mercados dos países desenvolvidos³³¹.

37.4. O Japão defrontando-se com a competição da Coreia do Sul

Mas ao buscar um novo alento nas exportações para sair da longa fase de estagnação/recessões o Japão no novo milénio defrontou-se com um concorrente de peso - a Coreia do Sul. Que experimentara, tal como o Japão, um sucessão de vagas de crescimento assentes em distintos sectores motores, contando com os financiamentos preferenciais do sector bancário, parte dos quais sob tutela pública, e através da consolidação de alguns grandes conglomerados industriais, os *Chaebols*, que no caso coreano não dispunham de centros financeiros próprios como acontecia com *Keiretsus* japoneses. E tal como acontecia com estes, era intensa a competição entre os *Chaebols*, cada um dos quais procurando estar presente nos sectores motores de cada vaga, sem preocupações de retorno a curto prazo. Nos anos 70 a Coreia do Sul empreendeu um programa de investimento em larga escala em sectores pesados - siderurgia, construção naval e química, ao qual se seguiu o investimento no sector automóvel e, mais tarde na micro electrónica, electrónica de consumo e equipamento e terminais de telecomunicações - tudo sectores que tinham uma correspondência em pólos de especialização do Japão - embora não alcançando a sofisticação japonesa nos bens de capital destinados a estes sectores. E fê-lo na base de um ciclo vicioso de insolvência de instituições bancárias, que financiavam as grandes empresas dos *Chaebol*³³² A crise asiática de 1997 atingiu duramente a Coreia do Sul e em Dezembro de 1997 as reservas cambiais coreanas estavam quase exaustas, após meses de luta sem êxito para defender a paridade do *won*, enquanto os bancos coreanos

• ³³¹ Mas as grandes empresas japonesas enfrentavam escolhas difíceis no que respeita á localização de novos investimentos na China que se centrassem em fases de fabrico mais exigentes em tecnologia e conhecimento, dado o mau desempenho chinês em domínios tão relevantes como o respeito pela propriedade intelectual.

³³² vd AHN, Choong Yong "Korea Compressed Economic Development Model: Lessons and Challenges" Portugal Korea Forum May 2011.

procuravam desesperadamente pagar uma grande volume de dívidas a curto prazo, contraídas no exterior; situação que forçou o Governo a solicitar ajuda do FMI no montante *record* de 54 biliões de dolares, tendo como contrapartida um programa de ajustamento destinado colocar o país mais conforme aos princípios do "Consenso de Washington", programa de que fizeram parte: **a)** remoção das restrições ainda existentes aos movimentos de capitais, numa opção inversa da que fora tomada pela Malásia, em resposta à crise (que consistiu na imposição de controlos de capital); **b)** abertura completa da economia ao investimento directo estrangeiro, em ruptura com as tradições nacionalistas a nível económico, que acompanharam o rápido processo de industrialização da Coreia do Sul **c)** privatização de empresas publicas; **d)** flexibilização do mercado de trabalho, de difícil concretização devido á força dos sindicatos consolidada no processo de democratização que o país experimentara desde a década de 80 **e)** decisão de proceder rapidamente a um processo de recapitalização e reestruturação bancária, tendo o Governo disponibilizado mais de 50 biliões de dólares para o efeito, apostando em que os bancos recapitalizados e reestruturados pudessem vir a funcionar como um factor de racionalização das decisões dos próprios conglomerados industriais³³³; **f)** venda a estrangeiros de dois dos bancos mais débeis – o *Seoul Bank* (cujo comprador foi o grupo do *HongKong and Xangai Bank*) e o *Korea First*, o que constituiu uma ruptura com a tradição de um controlo exclusivamente nacional do sistema bancário;. E a liberalização das Fusões & Aquisições e forte pressão para que os grandes conglomerados industriais procedessem a uma racionalização básica das suas actividades, por troca ou venda de actividades entre si, para que desse processo resultassem empresas com maior capacidade concorrencial (vd. casos das indústrias automóvel, electrónica, petroquímica, refinação, siderurgia, etc.). No centro das preocupações estavam os cinco maiores *Chaebol* (conglomerados) – *Hyundai, Samsung, Lucky Goldstar, Daewoo e SK*, que entre si detinham na altura quase 50% dos activos do sector empresarial coreano; empregavam cerca de 40% da força de trabalho e eram responsáveis pela maior parte do crédito mal parado existente no sistema bancário (que o governo estimou a seguir ao eclodir da crise em 100 biliões de dólares). As evoluções positivas verificadas a nível da estabilização da economia e do início das reformas estruturais traduziu-se no início de 1999 quando as reservas cambiais tinham sido reconstituídas e já atingiam os 50 biliões de dólares; o “*rating*” de crédito da Coreia do Sul fora restabelecido ao nível que tinha antes do início da crise; a moeda nacional – o *won* – recuperara parcialmente de uma forte desvalorização; as taxas de juro de curto prazo baixaram para valores

³³³ A rapidez deste processo pilotado pelo FMI contrasta com a década de hesitações do Japão para lidar com a sua crise bancária

de 8%, o seu nível mais reduzido inicial da crise, e o PNB, que caíra 5,5% em 1998, estimava-se que pudesse vir a crescer 2% em 1999. Durante a década a Coreia do Sul - cujo mercado principal se encontrava na América do Norte - procurou reposicionar-se na Globalização através de uma viragem a exportação e investimento directo na China e da negociação de um conjunto de Zonas de Livre Troca concluídas ao longo da década 2000-2020 (com Chile, Singapura, ASEAN, EUA, União Europeia e Índia)

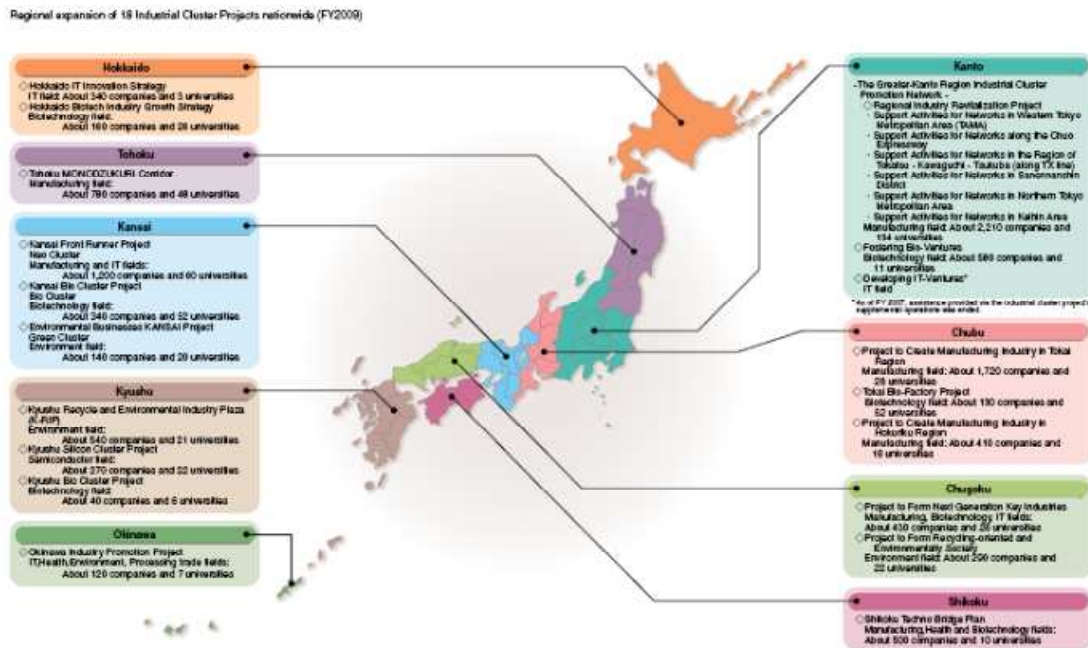
37.5. O Japão em Busca de um Novo Fôlego?

O dinamismo económico da China e a sua capacidade de endogeneizar em pouco tempo competências que lhe permitem ascender na cadeia de valor em que está inserida, a concorrência da Coreia do Sul e de Taiwan - num grupo muito mais restrito de actividades - levantam a questão de saber se o Japão pode voltar a crescer assente em factores endógenos, e não apenas "puxado" pela dinâmica de crescimento da China, travando com esse crescimento renovado um processo de declínio sem retorno, na continuidade dos últimos 20 anos. Ora uma economia com o nível de desenvolvimento tecnológico do Japão só pode crescer se criar mercado para o que concebe produz e isso - como aliás a experiência histórica revela com o extraordinário êxito da estratégia de inovação dos produtos por miniaturização na electrónica e óptica de consumos e de inovação nos processos pelo *just in time* e *quality total* para produção de massa de automóveis - pode conseguir inovando produtos e serviços que se tornem procurados em larga escala na economia global porque respondem a necessidades ainda não satisfeitas e o fazem em condições de custo acessíveis. Mas para que surja e se difunda inovação é fundamental que simultaneamente existam intensidade de competição e mecanismos de coordenação. Esgotado o modelo que combinava competição entre Keiretsus no quadro de programas tecnológico-industriais coordenados centralmente pelo burocracia do MITI, o Japão tem que procurar novo Modelo. Um dos que está a ser ensaiado sob direcção do sucessor do MITI, o METI - é o dos *Clusters* Industriais cuja 2ª fase (2006-2010) é ilustrada no **MAPA 10**.

Essa inovação não será meramente industrial. Torna-se necessário um forte investimento, não só nos sectores onde se concentram actualmente os pólos de competitividade japonesa, mas de uma forma mais geral no sector de serviços em que há uma imensa reserva de ganhos de produtividade, e em novas áreas industriais tecnologicamente intensivas e de elevado valor acrescentado que podem determinar um potencial de elevação anual da produtividade da economia muito superior aos 1,7% avançados pela OCDE. Um exemplo das novas oportunidades de crescimento da produtividade que se podem abrir ao Japão encontra-se aposta

na robótica como sector-chave de alta tecnologia que pode permitir compensar as dificuldades que o Japão vai encontrar em termos demográficos e deparar-se com um mercado interno gigantesco cuja exploração permitirá ascender rapidamente na curva de aprendizagem e adquirir uma posição de liderança mundial.

Mapa 10. O Projecto "Clusters Industriais" do MET



FONTA:METI

CAPITULO 38 - A ASIA-PACÍFICO A CAMINHO DE UMA RUPTURA ESTRATÉGICA?

O novo milénio marca uma mudança qualitativa no sistema internacional e, a prazo, na posição nele ocupada pelos EUA. Essa mudança está estreitamente associada á emergência da China. Ao contrário do Japão e da Alemanha, que no pós 2ª guerra mundial competiam economicamente com os EUA mas estavam dependentes da protecção norte americana face à URSS, a China apresenta hoje um padrão de complementaridade económica fortíssimo com os EUA mas está envolvida num processo de obtenção de uma muito maior autonomia estratégica, assente no desenvolvimento de um complexo militar industrial de grande dimensão a nível mundial e com o qual a China pretende gerir os pontos fortes e fracos das suas características geo estratégicas por forma a adquirir uma muito maior capacidade para dissuadir os EUA de se oporem a objectivos que o regime chinês considere cruciais e para afirmar uma clara superioridade no longo prazo face à potência asiática rival – a Índia

38.1. Uma breve caracterização geoestratégica da China

A compreensão dos factores que podem determinar a natureza do relacionamento estratégico dos EUA com a China no próximo futuro tem que partir do reconhecimento de que a China é uma entidade completamente distinta da URSS do ponto de vista geoestratégico. Assim:

- 1) A China, dispondo de uma grande massa territorial, não tem no entanto que temer qualquer **invasão terrestre** por parte dos seus vizinhos com maior potencial militar ou seja a **Rússia** - cujo núcleo central está separado da China por um vastíssimo espaço, pouco povoado e de difícil acessibilidade, na Sibéria Oriental e no Extremo Oriente - e a **Índia**, separada da China por cordilheiras montanhosas das mais elevadas do planeta; mas pode correr sérios riscos de **fragmentação interna** envolvendo territórios que hoje controla - Xingiang e Tibete - e que são de grande valor por razões militares – ligadas ao seu arsenal nuclear e dispositivo de dissuasão – e económicas – recurso energéticos e hídricos;
- 2) A China tem o seu território vulnerável a ataques nucleares por parte de três potências – **EUA, Rússia e Índia**; mas como não tem que recear invasões terrestres por parte dos seus vizinhos continentais, nem pelos EUA está na posição estratégica favorável de não ter que pensar as armas nucleares para resolver guerras convencionais travadas para defender a sua integridade territorial, mas apenas para dissuadir potenciais adversários continentais de a atacar nuclearmente;
- 3) A China, na defesa da sua integridade territorial - se esta estiver ameaçada nas regiões periféricas do seu território e de influência islâmica ou budista – Xingiang e Tibete - pode ser levada a intervir militarmente na massa continental que a rodeia para controlar focos de radicalismo islâmico no Afeganistão e Ásia Central, ou pode intervir nessa massa continental para impedir uma desintegração ou desagregação territorial do seu principal aliado na região – o Paquistão ou para condicionar as opções da Índia forçando-a a concentrar o seu potencial militar na sua fronteira continental, em vez de desenvolver o seu potencial marítimo;
- 4) A China possui um conjunto de regiões costeiras excepcionalmente bem colocadas no acesso ao Oceano Pacífico, o que constituindo um activo geo económico precioso lhe coloca desafios estratégicos, dado que a sua emergência enquanto potência mundial ocorre quando o espaço marítimo do Pacífico está organizado em torno da presença naval e aérea dos EUA que contam com aliados marítimos – Coreia do Sul e Japão - e funcionam como protector de um território que o regime em Pequim considera inegociável como parte da China – Taiwan;
- 5) A China pode prosseguir três objectivos no espaço marítimo que a rodeia - impedir a independência de Taiwan; estar na posição de impor os seus interesses na resolução dos diferendos territoriais com Estados vizinhos em áreas com potencial energético e/ou de valor estratégico (em termos de rotas marítimas de acesso ao

Noroeste do Pacífico) e dispor da total liberdade de acção par impor um bloqueio às províncias costeiras se estas ousarem divergir de Pequim no que respeita às futuras relações com os EUA;

6) A China tem o seu centro político actual duplamente mal colocado, porque é excêntrico em relação às províncias costeiras mais fortemente inseridas na Globalização e porque está muito mais próximo de aliados dos EUA, onde este dispõe de bases militares e pontos de apoio da sua Marinha; o que vai forçar a China a envolver-se a fundo na questão da eventual reunificação da Coreia, nunca permitindo – mesmo em risco de conflito – em que ela se faça numa modalidade que amplie a influência dos EUA na região;

7) A China, dispondo de uma tão grande massa territorial, não é no entanto uma economia continental auto-suficiente em bens primários como sejam alimentos, minérios e recursos energéticos como o foram os EUA ou a URSS em idênticos períodos de arranque para a industrialização; a China depende de forma crescente de importações cujas fontes de abastecimento nalguns casos se situam na sua proximidade asiática (casos da Austrália, da Indonésia ou da Malásia) enquanto em muitos outros estão separadas da China por extensa linhas de comunicação marítimas patrulhadas pelos EUA (enquanto potência naval dominante) e estão pontuadas por *choke points* que a China não controla;

8) A China, no actual período de declínio de poder da Rússia, encontra na Ásia Central um espaço de protecção adicional que lhe pode permitir maior independência energética sem estar dependente nem dos oceanos, nem da Rússia; mas para poder beneficiar deste espaço tem que assegurar que o Afeganistão não se transforma numa base de expansão de radicalismo islâmico, aspirando mesmo a ser no futuro a potência que tutele a evolução deste Estado, também fulcral para manter a Índia separada da Ásia Central, ao contrário do que os EUA parecem pretender³³⁴;

9) A China possui duas vias indirectas de alcançar, por via terrestre, o Oceano Índico – passagem obrigatória nas suas extensas linhas de comunicação marítima com a Europa, o Golfo Pérsico ou a África, linhas de comunicação nas quais se depara hoje com a presença naval dos EUA. e no futuro com a da sua rival asiática a Índia: **a)** dispõe no seu território de regiões povoadas mas muito excêntricas relativamente ao seu litoral e às bacias energéticas principais, com é o caso do Yunnan regiões que fazem fronteira com o Sueste Asiático e que lhe permitem aceder por terra ao Oceano Índico e dotar-se de bases navais no término desses acessos terrestres, se conseguir colocar sob controlo geopolítico Estados dessa região como Myanmar;**b)** dispõe no seu território de um extensa região, o Xingiang que lhe permite o acesso ao Paquistão e ao seu litoral, mais

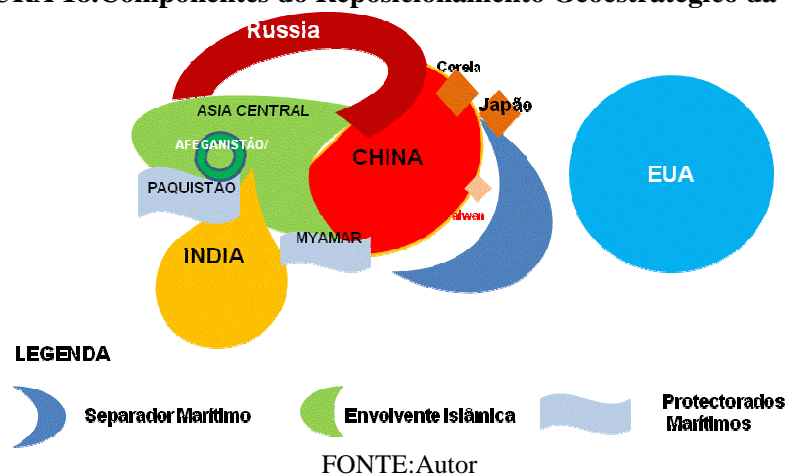
³³⁴ A insistência norte americana na concretização do gasoduto TAPI – Turquemenistão /Afeganistão/Paquistão/ Índia.

propriamente à província rebelde do Paquistão, o Baluchiistão, situado na proximidade do Golfo Pérsico na fronteira com o Irão e Afeganistão e cobiçado pelos EUA.

38.2.: China: o investimento na Defesa e os seus focos: uma hipótese de interpretação

A China parece hoje empenhada em obter por via geopolítica e estratégica um espaço de segurança que envolve três componentes representados na **FIGURA 18**: **a)** consolidar um espaço protector marítimo a partir do afastamento do dispositivo naval dos EUA do seu litoral através da conjugação de meios navais, aéreos e de comando e controlo e informação que lhe permitam fazer o *sea denial* do espaço compreendido entre a primeira linha de ilhas e a sua costa, aumentando ao mesmo tempo a vulnerabilidade do Japão e da Coreia do Sul nas suas próprias rotas de abastecimento marítimo; **b)** consolidar um espaço continental na Ásia Central, que lhe permita obter maior independência energética e consolidar a sua aliança com o Paquistão; consolidação que gostaria de alcançar sem hostilizar frontalmente a Rússia -potência anteriormente dominante na região sob a configuração estatal da URSS; **c)** institucionalizar dois protectorados marítimos em Myanmar e no Paquistão/ Baluchistão que lhe permitam dotar-se de bases navais no Índico, em estreita ligação com a sua nova base naval no extremo meridional do seu território, a província insular de Hainan, localizada numa posição muito favorável face às linhas de comunicação marítima que reúnem os Oceanos Índico e Pacífico

FIGURA 18. Componentes do Reposicionamento Geoestratégico da China



Sem entrar na quantificação das diversas componentes do esforço de Defesa da China que excederiam as intenções desta investigação destacaríamos quatro direcções principais desse esforço³³⁵: **a)** constituição de uma força nuclear que forneça á China capacidade de dissuasão

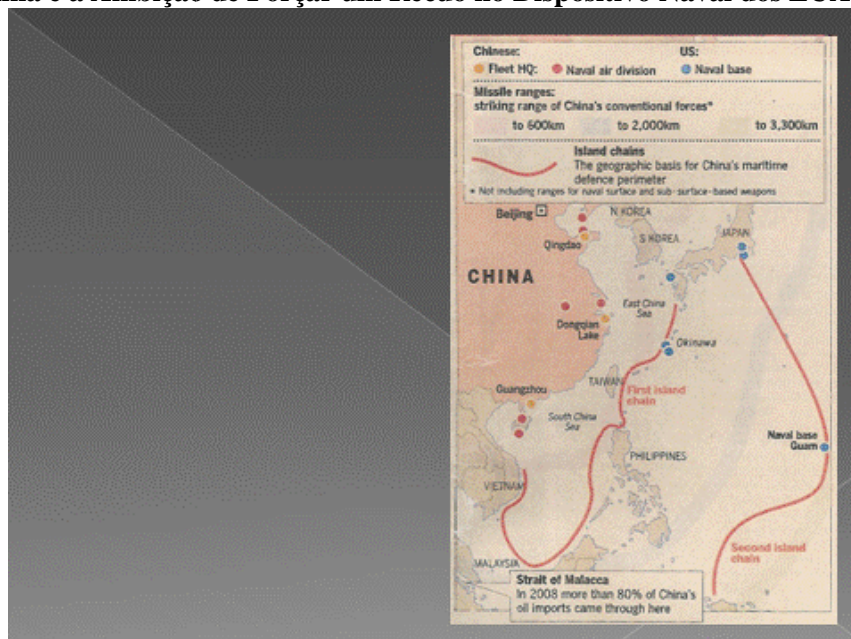
³³⁵ vd Rand Corporation e a *newsletter* China da Jamestown Foundation

nuclear face a três potenciais adversários, EUA, Índia e Rússia³³⁶; o esforço de equipamento tem-se concentrado na constituição de uma componente do arsenal nuclear embarcada em submarinos nucleares, crucial para a capacidade de dissuasão de todos os potenciais adversários e que tem exigido novos tipos de mísseis balísticos, a construção de submarinos nucleares, a construção de uma nova base para submarinos nucleares na ilha de Hainan no sul e de bases navais de apoio no Índico, cercando a Índia; **b)** execução sustentada de um programa espacial ambicioso apostando na exploração económica do Espaço exterior e na sua militarização - que envolve planos para estabelecer uma base na Lua e a partir dela proceder à exploração de minérios, a criação de uma capacidade de destruição de satélites inimigos e a constituição de uma rede de satélites para fins estratégicos; **c)** a constituição de uma força mista de aviação e de baterias de mísseis nas zonas costeiras, não só em frente de Taiwan como ao longo dos arcos costeiros; **d)** a constituição de uma marinha capaz de, em conjunto com as forças costeiras, recusarem á marinha dos EUA a capacidade operacional numa extensa e profunda faixa no Pacífico Ocidental vd Mapa 11 e também capaz de projectar força em locais distantes em que a China tenha interesses estratégicos e/ou geo económicos (do Índico ao Mediterrâneo).

Este extenso e diversificado esforço de Defesa, se contou com aquisições de armas à Rússia tem sido assente no desenvolvimento de um complexo militar industrial que ao contrário do que aconteceu com a URSS assenta numa economia em crescimento rápido e continuado, tornado possível pela sua profunda integração na Globalização. Com efeito, ao contrário da URSS que se manteve isolada do mercado mundial e construiu um sistema económico centralizado e autárquico organizado em torno do complexo militar-industrial e do complexo energético, a China abriu a sua economia, criou um sistema económico descentralizado, mas com forte presença do sector de empresas do Estado, e está a aproveitar a dinâmica de crescimento que a inserção na economia mundial lhe permite, para construir um complexo militar industrial de primeira categoria em termos tecnológicos, apenas recorrendo a aquisições à Rússia para preencher lacunas em que não considera vantajoso concentrar, de momento esforços de I&D. Pode afirmar-se que, ao mesmo tempo que se assiste a uma crescente integração das economias dos principais aliados asiáticos dos EUA -Coreia do Sul, Japão e Taiwan - com a economia da China, esta desenvolve uma estratégia de Defesa que a prazo - parece orientar-se para o enfraquecimento da credibilidade da protecção dos EUA a esses mesmos aliados.

³³⁶ Contando com o Paquistão e o seu armamento nuclear para complicar os cálculos da Índia)

Mapa 11. A China e a Ambição de Forçar um Recuo no Dispositivo Naval dos EUA no Pacífico



FONTE: DYER, Geoff, MCGREGOR Richard "Beijing Builds to Hold US Power at bay Financial Times January 19 2011

38.3. OS EUA Aproximando-se da Índia: o Dossier Nuclear

A intervenção dos EUA no Afeganistão para derrubar o regime dos Taliban e expulsar a AlQaeda e infligir-lhe danos fatais tinham já levado a um abandono da política punitiva face ao Paquistão devida à realização de testes nucleares por razões da imperiosa necessidade de contar com a colaboração das autoridades paquistanesas no encaminhamento do apoio logístico às operações no país vizinho e na perseguição aos dirigentes Taliban para que não se reorganizassem no território paquistanês para levar a cabo uma guerra de guerrilha e actos de terrorismo. Foi neste contexto que a Administração Bush decidiu rever a sua posição face Índia, aproveitando essa oportunidade para colocar a primeira pedra de uma parceria estratégica para o Séclo XXI, tão importante como o fora na Administração Nixon a abertura dos EUA à República Popular da China. Em 18 de Julho de 2005, em Washington, o Presidente dos EUA George W Bush e o Primeiro Ministro da Índia, Manmohan Singh, anunciaram a intenção de chegar a um acordo sobre a questão nuclear que até então tinha justificado sanções contra a Índia e o Paquistão na sequência dos testes nucleares por ambos realizados em 1998. Na base deste acordo estava a concordância da Índia em separar as suas instalações nucleares civis e militares e em colocar todas as instalações civis em conformidade com as salvaguardas e o controlo da Agência Internacional de Energia Atómica (IAEA), não sendo ela signatária do Tratado de Não Proliferação Nuclear (NPT). Como contrapartida os EUA concordaram em iniciar uma plena cooperação no nuclear civil com a Índia, o que se traduziria na venda de centrais nucleares e

combustível do ciclo de urânio. Em Março de 2006 o Presidente Bush fez a sua primeira visita à Índia no final da qual foi apresentado um comunicado conjunto anunciando o estabelecimento de uma parceria estratégica e dando ênfase ao acordo a que tinham chegado sobre a cooperação nuclear civil. Mas foram precisos três anos, desde Julho de 2005 para que este acordo se concretizasse, ultrapassando sucessivas aprovações e, nalguns casos, sérios obstáculos.

Assim em 18 de Dezembro de 2006 o Presidente Bush promulgou como Lei o *Hyde Act* (mais rigorosamente o *The Henry J. Hyde United States -India Peaceful Atomic Energy Cooperation Act*) que modificou os requisitos expressos na Secção 123 do *US Atomic Energy Act* de 1954, permitindo que se alcançasse o designado *123 Agreement* que operacionalizava o Acordo de Julho de 2006. O *Hyde Act* passou com uma maioria esmagadora na Câmara dos Representantes (359 votos a favor e 68 contra) e no Senado (85 votos a favor e 12 contra) numa manifestação clara de forte consenso bipartidário. Sendo, no entanto de referir que o *Hyde Act* incluiu várias cláusulas que podiam afectar o programa nuclear estratégico da Índia (por exemplo defendendo a proibição de testes nucleares futuros pela Índia) e estabelecia uma condicionalidade ligada ao futuro alinhamento da Índia com os EUA face ao Irão. Mas ao promulgá-lo o Presidente Bush, invocando a Constituição dos EUA, reservou para o Executivo o poder de interpretar essas disposições como mero aconselhamento. E em Agosto de 2007 os Governos dos EUA e da Índia tornaram público o *Agreement for Cooperation between the Government of USA and the Government of India concerning Peaceful Uses of Nuclear Energy*" (designado como *123 Agreement*).

Mas o Governo da Índia, defrontou-se com oposição interna ao acordo com os EUA, inclusive por parte de aliados do Partido do Congresso na Coligação *United Progressive Alliance* que governava o País³³⁷. Mas acabou por vencer uma moção de confiança no Parlamento em 22 de Julho de 2008 por uma escassa maioria (275 votos a favor e 256 contra) e aprovar o *Separation Plan* em que eram identificadas as 35 instalações que seriam abrangidas por um acordo a obter com a IAEA relativo a futuras inspecções que garantissem o respeito pelas cláusulas de salvaguarda impostas pelas regras da Agência. Em 1 de Agosto de 2008 o Conselho de Governadores da IAEA aprovou o acordo alcançado com a Índia sobre a questão das cláusulas de salvaguarda que, logo que entrasse em aplicação iria permitir de forma faseada inspecções às 35 instalações civis que constavam da lista do *Separation Plan*. Seguidamente, em Setembro de 2008, e na sequência de uma solicitação dos EUA, o *Nuclear Suppliers Group* (NSG) concedeu um regime de excepção à Índia para que pudesse aceder a tecnologia e a

³³⁷ Vd o caso do Partido Comunista da Índia que arrastou a *Left Front* da Coligação a votar contra o Governo.

combustível nucleares fornecidos por outros países Em Outubro de 2008 o *123 Agreement* entre os EUA e a Índia foi finalmente operacionalizado No final o acordo nuclear excluiu a transferência pelos EUA de tecnologias de enriquecimento de urânio e reprocessamento de resíduos radioactivos, mesmo que se submetessem às salvaguardas da IAEA. Com este Acordo e o único de uma parceria estratégica com a Índia a Administração Bush terminaria o seu mandato como sendo a primeira Administração norte americana a ter estabelecido, confirmado ou mantido quadros de cooperação, se bem que muito diferentes no seu conteúdo, com as três potências principais da Ásia -Japão, República Popular da China e Índia

39. OS EUA, A GLOBALIZAÇÃO E O MUNDO DO PACÍFICO - SÍNTESE FINAL

Procuramos neste capítulo final organizar um conjunto de Conclusões sobre o modo como os EUA procuraram e conseguiram manter a posição de Nó Central da rede que estrutura o Sistema Complexo e Adaptativo das Relações Estratégicas, Geopolíticas e Geoeconómicas a nível mundial e como desde 2008 se entrelaçam processos que dificultam essa Centralidade, sem que seja claro como a Rede poderá evoluir.

39.1. Guerra-fria, os EUA e as três competições 1970-2000

Os EUA ocupavam em 1970 uma Centralidade na economia e geopolítica mundial que os envolviam em três Processos Competitivos para poderem conservar essa centralidade:

1) Rivalidade Estratégica – que opunha os EUA e a URSS e forçava os EUA a desenvolver as tecnologias e a fazer evoluir os arsenais que assegurassem a dissuasão nuclear, a manter dispendiosos dispositivos de forças avançadas na Europa, face a uma superioridade numérica convencional soviética e a dispor de uma Marinha capaz de assegurar o controlo das linhas de comunicação marítimas de acesso aos recursos energéticos centrais do Golfo Pérsico/Médio Oriente, à Europa Ocidental e ao Noroeste do Pacífico; na Ásia Pacífico os EUA, pelas responsabilidades assumidas na defesa de Japão, Corei do Sul e Taiwan, mantinham uma vigilância apertada sobre a República Popular da China;

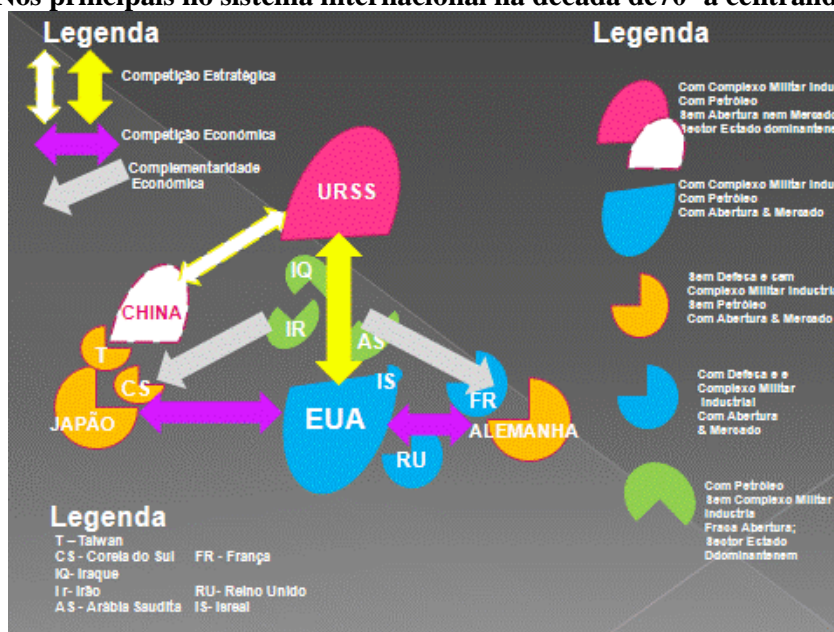
2) Competição Geopolítica – que no essencial opunha os EUA e a URSS na disputa pelo controlo dos recursos energéticos centrais na economia mundial e que se localizam no Golfo Pérsico/Médio Oriente, competição que no caso dos EUA foi realizada no contexto que envolvia um compromisso inquestionável com a segurança do Estado de Israel; esta competição alargava-

se ao controlo de Estados situados na proximidade de pontos-chave das linhas de comunicação marítimas que asseguravam o abastecimento da Europa e do Japão em termos energéticos;

3) Competição Geoeconómica – que no essencial opunha os EUA e as potências derrotadas na 2ª guerra mundial, Alemanha e Japão ou por ela enfraquecidas como a França. Esta competição organizou-se em torno da configuração do sistema monetário internacional e nomeadamente em torno do papel do dólar nesse sistema, bem como da competição tecnológica pelos novos sectores de elevado potencial de crescimento.

39.1.1. Uma Breve Síntese da Evolução das Três Competições - No Capítulo 2 apresentou-se a **Figura 19** para ilustrar a estrutura da Rede no início da década de 70 e a centralidade dos EUA nessa estrutura. No final da década de 60 e início dos anos 70 a dinâmica destas três competições ameaçava a posição central dos EUA.

Figura 19 - Nós principais no sistema internacional na década de 70- a centralidade dos EUA



FONTE: Elaboração do Autor

Em termos de Rivalidade Estratégica a URSS realizou uma rápida aumento quantitativo e qualitativo no seu arsenal nuclear e nos sistemas de observação no Espaço, a caminho da paridade com os EUA, mantendo a superioridade numérica na Europa e iniciando a construção de uma Marinha oceânica com ambições globais; enquanto os EUA eram obrigados a despendere energias estratégicas na guerra do Vietname com o receio de que a sua saída da região pudesse reforçar a China, ou mesmo a URSS. Em termos de Competição Geopolítica a retirada britânica das posições militares a leste do canal do Suez, decidida em 1967 para completar em 1971,

transferia para os EUA a responsabilidade total pela segurança no Golfo Pérsico e no Médio Oriente em que tinha como aliados três potências, Israel, Irão e Arábia Saudita, com fortes tensões políticas entre si. Em termos de Competição Geoeconómica a conjugação das despesas com a Defesa no Vietname e conquista do Espaço com as e crescentes despesas sociais do programa da *Great Society* lançado pelas Administrações do Partido Democrata geraram inflação e perdas de competitividade num sistema de câmbios fixos (mas ajustáveis) como era o de *Bretton Woods*, enquanto a rápida redução do *gap* tecnológico face à Alemanha e Japão, em resultado da reconstrução das respectivas economias e rejuvenescimento dos seus aparelhos industriais geraram crescentes défices comerciais e correntes. Eles desencadearam a perda de confiança no dólar da França e da Alemanha. ao mesmo tempo que os EUA perdiam a capacidade de gerir as flutuações no mercado do petróleo, após terem atingido o pico de produção em 1970 e terem deixado de poder contar com as capacidades excedentárias que lhes permitiam até aí intervir no mercado para o regular.

Os EUA procuraram durante a década de 70 aliviar as tensões geradas pela interacção entre estas três dinâmicas **a)** retirando do Vietname, avançando com a *détente* com a URSS e abrindo uma frente de relacionamento com a China; **b)** transformando o Irão na potência militarmente dominante no Golfo, alienando temporariamente os aliados árabes (Arábia Saudita, nomeadamente) que apoiaram o desencadear pelo Egipto e pela Síria da guerra com Israel em 1973 e o embargo petrolífero que se lhe seguiu, bem como o aumento de preços do petróleo decidido pela OPEP nesse ano; **c)** declarando a inconvertibilidade do dólar face ao ouro, pondo fim ao regime monetário de *Bretton Woods* e deixando o dólar desvalorizar-se e aproveitando o choque petrolífero de 1973 para cimentar a posição central do dólar – mantendo-o como moeda de transacção internacional do petróleo e organizando a reciclagem dos excedentes correntes da OPEP e do Japão para o sistema financeiro e os activos financeiros dos EUA. Em 1979 optaram pela liberalização dos movimentos de capitais, no que foram acompanhados pelo Japão e Reino Unido iniciando uma nova fase de Globalização na economia mundial e completaram o processo de cooptação da República Popular da China para o seu sistema de alianças informais, criando assim as condições de segurança para as reformas económicas e sociais e para a abertura económica ao exterior por parte da China.

Estes dois movimentos marcaram o início de uma nova fase de Globalização na economia mundial, que iria ocorrer ao mesmo tempo que uma nova fase da revolução industrial na Ásia, que havia começado com a regeneração industrial do Japão no pós 2ª Guerra, se expandira com o crescimento dos NIC's da Ásia (Coreia do Sul Taiwan, Singapura, Hong Kong, Malásia e

Tailândia) e que culminou com a transformação da República Popular da China na “Oficina do Mundo”

O início do processo de Globalização em 1979 foi simultâneo com o ataque frontal à inflação por parte da Reserva Federal dos EUA, realizado com recurso a uma política monetária extremamente rigorosa, traduzida pela elevação das taxas de juro para níveis de dois dígitos. Esta política provocou uma profunda recessão nos EUA e no mundo desenvolvido e gerou uma sucessão de crises de dívida externa nos países que haviam beneficiado com a reciclagem dos petrodólares realizada pelos grandes bancos comerciais dos EUA e do Reino Unido³³⁸. A estas crises vieram acrescentar-se outras crises bancárias nos EUA, nos Estados agrícolas e produtores de energia e em Estados que haviam experimentado *booms* imobiliários em paralelo aos *booms* das matérias-primas. A recessão de 1981 marca o início do que ficou designado por período da Grande Moderação. Ou seja, um período de décadas marcadas pela redução das taxas de inflação a nível mundial e das taxas de juro. A reviravolta da política de preços do petróleo pela Arábia Saudita em 1985 para disciplinar o cartel OPEP levou ao colapso dos preços e culminou este processo de desinflação mundial. Por sua vez, e a nível estratégico e geopolítico, a invasão do Afeganistão e a queda do regime imperial no Irão os EUA iniciou-se durante a Administração Carter um endurecimento de posições face à URSS, incluindo uma revisão da estratégia nuclear em favor de uma estratégia contra forças e uma maior concentração de poder militar no Golfo Pérsico.

Com a chegada ao poder da Administração Reagan os EUA vão optar por duas mudanças substanciais de política externa: Na rivalidade estratégica e na competição geopolítica optando por um confronto da URSS, numa tripla abordagem: **a)** a realização do maior investimento na Defesa em tempo de paz, com destaque para a revolução tecnológica nos armamentos convencionais e para o lançamento da Iniciativa de Defesa Estratégica ao nível dos arsenais nucleares; **b)** a actuação dirigida ao enfraquecimento económico da URSS, convencida que estava a Administração Reagan das dificuldades crescentes da economia soviética mediante o apoio à reviravolta da política de preços por parte da Arábia Saudita, que originou uma contracção nas receitas externas da URSS, e a imposição de limitações na transferência de tecnologia ocidental; **c)** o apoio a movimentos políticos apostados no derrube de “regimes clientes” da URSS da Polónia ao Afeganistão. Na competição geoeconómica os EUA vão protagonizar uma vaga de liberalização e desregulamentação de actividades que se estenderá a

³³⁸ Vários desses bancos dos EUA, com esses *defaults* de dívida soberana ficaram em situação de insolvência se tivessem tido que valorizar essas dívidas nos balanços ao seu valor de mercados.

todo mundo; vão reformatar o seu sistema financeiro, facilitando a criação e crescimento de múltiplas formas de *pools* de capital privado (*hedge funds, private equity funds, risk capital funds*), funcionando ao lado de um sistema bancário tradicional em profunda crise e facilitando a criação de novos instrumentos de financiamento das empresas nos mercados de capitais. Foram reduzidos os impostos sobre as camadas mais ricas da população, como condição para dinamizar esses *pools* de capital, e realizaram essa “revolução fiscal”. Mas sem ter podido reduzir os compromissos na área social e no contexto dos aumentos das despesas da defesa, o que gerou défices orçamentais nunca vistos em tempo de paz. Estas reformas institucionais e fiscais criaram por sua vez as condições para um *boom* bolsista que haveria de sustentar um surto de inovação nas novas tecnologias da informação, como base para uma nova liderança tecnológica dos EUA e forçaram o Japão a revalorizar a sua moeda, ao mesmo tempo que incentivavam o investimento japonês nos EUA. Sem o afluxo de capitais asiáticos, nomeadamente do Japão, não teria sido possível aos EUA financiar os défices correntes de grande dimensão que caracterizaram economia dos EUA na fase de “assalto final” ao seu rival estratégico

Em termos económicos a década de 80 foi claramente marcada por um conjunto de processos. Assistiu-se à tendência de baixa dos preços das matérias-primas, em especial do petróleo após 1986, acompanhada pela retracção do investimento nos sectores de produção de matérias-primas e de equipamentos para a sua extracção, após os grandes investimentos dos anos 70, que se seguiram ao primeiro choque petrolífero. As economias dos países industrializados foram transformadas por efeito de factores demográficos: a chegada de uma geração muito numerosa (os *baby-boomers*) a uma fase do ciclo de vida tradicionalmente associado a maior propensão à poupança pela transformação profunda nos sistemas financeiros por via da desregulamentação, liberdade de circulação de capitais e inovações financeiras (apoiadas numa revolução tecnológica nas actividades de intermediação). Levaram a um processo de desintermediação, de globalização, de reforço do papel dos investidores institucionais e de corrida às operações de maior risco pelos bancos e por efeito de um movimento político nos países anglo-saxónicos: revolta contra a carga fiscal (reduções de impostos), defesa da redução da intervenção do estado na economia (privatizações, desregulamentação) e apoio à liberdade de comércio e de circulação de capitais.

A nível mundial deu-se uma mudança radical na orientação do investimento, passando de uma concentração em iniciativas destinadas a alargar e diversificar a base produtora de bens primários à escala mundial, num período de taxas de juro real baixas ou mesmo negativas, para

uma prioridade à redução da intensidade capitalista das economias, num período de altas taxas de juro. Nesta década o crescimento económico contou com o dinamismo dos sectores da Defesa e Saúde, com a informatização do terciário e uma renovação das redes de telecomunicações e com uma forte procura de bens de consumo duradouro, automóvel e electrónica de consumo/audiovisual. O investimento nos sectores manufactureiros realizou-se com o objectivo de obter três resultados: redução do tempo de lançamento de novos produtos, redução do peso dos *stocks* e aumento da flexibilidade das linhas de fabrico de massa³³⁹. Assistiu-se a um acelerado processo de investimento directo internacional centrado nos fluxos entre os três pólos mais desenvolvidos (EUA, Japão e CEE) e ao aparecimento de um produto financeiro global, os títulos do tesouro dos EUA, susceptível de inclusão nas carteiras de activos patrimoniais à escala mundial. Enquanto a década de 70 foi marcada pela inflação das matérias-primas, por baixas taxas de juro real e pela baixa tendencial do dólar, a década de 80 foi marcada pela depressão dos preços dos bens primários, pela alta das taxas de juro na maioria dos países industrializados, pela explosão nos preços dos activos patrimoniais e por um comportamento contrastado do dólar na primeira e segunda metades da década.

Estas mudanças de conjuntura atingiram de forma diferenciada as duas principais economias industrializadas EUA e Japão, que apresentavam características geoeconómicas, especializações internacionais e estruturas financeiras e empresariais muito diferentes. A década de 80 assistiu não só a profundas transformações no modo de operação destas duas economias, como a uma intensificação das relações comerciais, financeiras e de investimento entre elas, marcadas simultaneamente pela complementaridade e pela competição. EUA e Japão foram os pólos dinamizadores da região da Ásia e do Pacífico, transformada nesta década na região de maiores taxas de crescimento mundial. Para tal contribuíram não só aquelas duas economias como a dos quatro NIC's asiáticos, alguns dos países da ASEAN – Tailândia, Malásia e Indonésia – e a República Popular da China, com o início das suas reformas económicas.

39.1.2. A Formação das Interconexões Básicas do Mundo do Pacífico - Neste período assistiu-se a um forte crescimento mundial quer nas Economias Desenvolvidas quer em Emergência (neste caso centrado nos que apresentavam especializações industriais) não interrompida pelo *crash* na bolsa de New York em 1987. Ao mesmo tempo, os riscos da inflação se deslocaram dos bens e serviços para os activos financeiros e para os excessos de

³³⁹ Tendo-se verificado durante a década um crescimento dos preços dos serviços superior ao dos bens manufacturados.

endividamento privado ou público que essa inflação dos activos permitiu. O principal processo geoeconómico que envolveu o Mundo do Pacífico foi a internacionalização da economia do Japão, em resposta à valorização do yen, tendo como contrapartida a formação de uma gigantesca bolha especulativa, assente na explosão do preço da terra. Um processo complementar foi o contra-choque petrolífero de 1986 no qual a Arábia Saudita alterou a sua estratégia energética levando a uma baixa muito acentuada do preço do petróleo.

Em meados da década de 80 generalizou-se um processo de desregulamentação e liberalização em vários sistemas financeiros nacionais, destacando-se o do EUA, Reino Unido e Japão, que alterou em profundidade as condições de concorrência dos bancos. Este processo, desenrolando-se no contexto de desinflação, determinou uma forte procura de aplicações com maior rendibilidade embora com maior risco. Esteve na origem da concessão de financiamentos bancários maciços ao sector imobiliário, à escala mundial (Febre do Imobiliário), materializando o primeiro ciclo global deste sector.

No que respeita à circulação internacional de capitais forma-se a primeira configuração do Mundo do Pacífico: **a)** o Japão obtinha excedentes comerciais com os EUA, as Economias Chinesas e outras Economias Emergentes da Ásia Pacífico e reciclava estes excedentes mediante investimento directo e de carteira nos EUA, mas também nas economias da Ásia/Pacífico e também na Europa; **b)** Os investidores institucionais japoneses adquirem volumes maciços de títulos do tesouro dos EUA; as empresas do sector exportador realizam investimentos directos em larga escala nos EUA e na Ásia/Pacífico (em economias da zona dólar) e também na Europa (com destaque para as economias atlânticas, Reino Unido e Holanda) e os bancos japoneses internacionalizam-se, marcando forte presença no mercado do euro-dólar. Em termos de liquidez internacional verificou-se um forte crescimento induzido pela dinâmica de internacionalização da economia japonesa. Em termos cambiais o aspecto central foi alta do yen, que desde 1985 até 2000 se situará numa tendência de valorização real.

Com efeito, o processo integrador da Globalização iniciado em 1979 traduziu-se desde o seu início por uma transferência em larga escala de poupanças da Ásia Pacífico para os EUA, começando na década de 80 por transferências privadas e públicas do Japão, e em menor escala de Taiwan e da Coreia do Sul. Esta transferência de poupanças permitiu aos EUA iniciar um período de permanentes défices correntes, especialmente com a Ásia, e permitiu também aos EUA realizar um acréscimo de despesas militares sem sobrecarregar os contribuintes americanos e sem gerar inflação, coexistindo com uma pronunciada valorização do dólar. A política de dólar forte e as importações da Ásia contribuíram por sua vez para reduzir as tensões inflacionistas no

interior dos EUA e para tornar possível embaratecer o “cabaz de compras” das famílias norte americanas.

A segunda metade da década de oitenta foi marcada por profundas alterações. Assim em plena guerra Irão Iraque e face a uma OPEP indisciplinada que só conseguiu evitar o afundamento dos preços graças à redução drástica da produção da Arábia Saudita esta desencadeou o contra-choque petrolífero de 1985 que levou a um colapso dos preços do petróleo, reforçando a tendência à queda dos preços de matérias-primas. Este contra choque teve consequências quer nos beligerantes, forçando o Iraque a endividar-se junto das monarquias do Golfo; quer na URSS, precipitando o seu colapso. A Arábia Saudita pode proceder assim por contar com o apoio militar dos EUA, sem deixar de procurar maior autonomia ao nível da defesa com a decisão de participar no financiamento do programa nuclear do Paquistão e de adquirir mísseis balísticos á China.

A rivalidade estratégica entre os EUA e URSS, que na nossa análise constituiu um factor chave de coesão da estrutura das relações internacionais no período da Guerra-fria entrou numa fase de pronunciada redução de intensidade devido ao reconhecimento por parte da nova liderança soviética de que não havia condições económicas nem para manter um conjunto disperso de Estados clientes (não só na Europa como pelo mundo não desenvolvido), nem para responder ao desafio do rearmamento dos EUA O colapso do preço do petróleo, fonte única das receitas externas da URSS, que ocorreu em meados da década desencadeou a sua crise final, forçando-a à retirada da Europa de Leste, derrota sem precedentes para o regime soviético, cujas tentativas de reforma económica e política internas acabaram por gerar ingovernabilidade em vez de reconquista da confiança por parte da população.

As revoltas na Europa de Leste, a retirada da URSS e uma nova *détente* com os EUA interferiram com as tensões políticas no seio das autoridades chinesas após uma década de experiência com as reformas económicas e a abertura da economia que relançaram de forma inesperada o crescimento da China, desencadeando uma vaga de industrialização nas províncias costeiras de proporções nunca vistas na história. As tentativas de fazer acompanhar reformas económicas por um principio de liberalização política levou à manifestação de exigências de democratização por parte de estudantes e depois de sectores operários, a que o regime respondeu com uma repressão violenta, consubstanciada no massacre da praça de Tianamaen e no reforço temporário da influência dos sectores conservadores do PC China.

A guerra Irão-Iraque terminou em 1988 com um cessar-fogo, deixando ambos os beligerantes em situação económica e financeira deplorável e os EUA como *gendarmes*

indisputados do Golfo. Ampliou também a margem de actuação da Arábia Saudita que, ao patrocinar o acordo de Taif, que pôs fim à guerra civil no Líbano, oferecendo na prática à Síria a continuação do seu papel central nos destinos do país, resultante da presença das suas tropas³⁴⁰. A competição económica entre os EUA e o Japão mudou de forma com a aceitação pelas autoridades japonesas da revalorização do yen, conforme vontade dos EUA; esse processo desencadeou uma corrida ao investimento no exterior por parte das empresas e investidores do Japão, reforçando a transferência de poupança em direcção aos EUA e à Ásia do Sueste, enquanto internamente a política monetária altamente expansionista procurava compensar a valorização do yen para os exportadores; a baixa do preço do petróleo, para um país completamente dependente das importações, reduziu o impacto da valorização do yen sobre as contas correntes japonesas que continuaram a acumular excedentes; a política monetária alimentou uma bolha imobiliária de proporções gigantescas que inflacionou, por sua vez, as cotações dos grupos empresariais e das empresas que detinham volumosas carteiras de terrenos; gerando uma bolha no mercado accionista. Ambas iriam rebentar nos anos seguintes.

Nesta segunda metade da década os EUA conseguiram finalmente libertar o seu sistema bancário do peso da dívida dos países em desenvolvimento, graças ao recurso à titularização dessa dívida e à sua colocação no mercado de capitais; enquanto se consumava o *crash* das *Savings and Loans* que se haviam envolvido num intenso investimento no imobiliário comercial (a que haviam podido aceder após a liberalização do principio da década); a solução desta crise bancária exigiu uma vultuosa transferência de fundos do Estado que continuou, no entanto, sem ter problemas com o financiamento dos défices orçamentais, mediante a colocação da dívida pública junto de entidades do Japão e de outros países da Ásia Pacífico.

A queda do muro de Berlim, a retirada soviética da Europa de Leste, a reunificação alemã com o apoio dos EUA e com a integração da nova Alemanha na NATO (embora com algumas restrições de dispositivo militar) e, finalmente a implosão da URSS em 1991 marcaram a vitória dos EUA na Competição Estratégica pondo fim ao mundo bipolar e tornando possível que, em 1991, na primeira guerra do Golfo os EUA passassem a deter uma presença militar dominante no Golfo Pérsico, sem derrubar os regimes do Irão e do Iraque, mas procurando circunscrever a respectiva margem de manobra, especialmente a do Iraque. Os EUA viriam assim a gozar durante a década de 90 do século XX de condições geopolíticas excepcionalmente favoráveis.

Por sua vez, a crise imobiliária e bolsista do Japão desencadeada em 1990 /991 deram origem a um longo período de estagnação, interrompendo brutalmente a sua caminhada do Japão

³⁴⁰ Procurando assim conquistar a Síria para o campo árabe, sabendo que como esse gesto iria antagonizar o Iraque.

para o topo da economia mundial. Enquanto a Alemanha permaneceu absorvida pelos custos da sua reunificação. Nessa mesma década de 90 os EUA utilizaram o dividendo da paz tornado possível pelo fim da Guerra-fria para equilibrar o seu orçamento e para colocar em utilização civil inovações que haviam sido desenvolvidas ao serviço da Defesa e de que *Internet* foi a mais conhecida) que geraram uma vaga de inovações que fizeram da economia dos EUA e dos seus mercados bolsistas um magneto para os capitais do mundo inteiro. Na Europa a actuação da França, forçando a Alemanha a apoiar um novo avanço da integração europeia como o preço político apagar pela sua reunificação traduziu-se na criação de uma União Económica e Monetária e na aceitação alemã de substituir o marco pelo euro, criando um potencial concorrente para o dólar como moeda internacional.

A China, face á implosão da URSS, hesitou por momentos no caminho a prosseguir, receando um colapso político se fizesse qualquer abertura do regime ou mesmo se continuasse a abertura económica e a descentralização de decisões de investimento, como o temiam os sectores mais conservadores do Partido Comunista. Os acontecimentos de Tianamen em 1989 traduziram estas hesitações internas, mas em 1991, e sob renovada liderança de Deng Xiao Ping a República Popular da China num enquadramento político, que permaneceu fortemente autoritário, retomou o seu processo de reformas económicas que a levariam à adesão à Organização Mundial do Comércio em 2001, com base numa compromisso celebrado com os EUA.

O processo de adaptação a nível político do sistema internacional a estas realidades traduziu-se de forma distinta nas várias regiões mundiais. Na Europa foram marcantes a reunificação da Alemanha no quadro da NATO e o novo impulso para uma maior integração europeia com uma União Europeia enriquecida com novas áreas de funcionamento; a fragmentação de Estados nos Balcãs e o alargamento da NATO e da União Europeia à Europa Central para travar essa fragmentação e gerir de forma pacífica as potenciais tensões em termos de fronteiras herdadas da 1º e 2ª guerra mundiais. No Cáucaso e Ásia Central assistiu-se à fundação de novos Estados localizados em regiões ricas em recursos energéticos e/ou com posições estratégicas relevantes, tendo-se aberto um campo novo de competição por aliados. No Golfo Pérsico a invasão do Kuwait seguida da derrota do Iraque permitiu aos EUA afirmar a sua hegemonia na região, aplicando uma política de isolamento e contenção do Iraque e do Irão, reforçando as relações com a Turquia³⁴¹, tendo os EUA procurado reforçar a convergência estratégica da Turquia com o seu aliado central no Médio Oriente (Israel) facilitada pelo relançar

³⁴¹ Que ganhou nova importância como Estado localizado entre o Cáucaso/Ásia Central, o Mediterrâneo / Mar Negro e o Golfo Pérsico.

do processo de paz entre Israel e Palestina sob a sua liderança, e na sequência dos acordos de Oslo. Na Ásia iniciou-se em termos geopolíticos um “movimento tectónico” de grandes proporções, com o realinhamento resultante da deslocação das alianças que haviam sido dominantes durante a Guerra-fria, a Rússia a colocar no centro das suas preocupações a melhoria das relações com a China e, de forma muito mais hesitante com o Japão. Os EUA procuravam uma aproximação à Índia, num quadro marcado pela intensa competição entre esta e o Paquistão cuja importância para os EUA se reduzira com a retirada soviética do Afeganistão, enquanto se multiplicavam focos de tensão ao longo do Pacífico Oeste desde a Coreia do Norte a Taiwan e em disputas de fronteira marítima.

O fim da Guerra-fria trouxe também importantes consequências económicas, convergindo no reforço da Globalização e da centralidade dos EUA na estrutura da Globalização. Como acontece sempre depois de guerras entre potências centrais do período anterior, assistiu-se à transferência para o mundo civil e comercial de avanços tecnológicos tornados possíveis ou mesmo desencadeados pela dinâmica da inovação na arte da guerra e nos respectivos armamentos e sistemas. Neste caso assistiu-se a seguir a 1995 a um *boom* das tecnologias da informação e telecomunicações assente numa vaga de inovações em torno de uma nova infra-estrutura de rede, a *internet*. Com a abertura de novas províncias energéticas á exploração pelas empresas dominantes nos países desenvolvidos, a seguir ao colapso da URSS e graças à a sólida cooperação entre EUA e Arábia Saudita, o preço do petróleo manteve-se extraordinariamente estável contribuindo para o crescimento verificado nesta década.

Com o fim da Guerra-fria e a rápida ascensão económica da China, mantendo a sua integração na zona dólar iniciou-se uma nova fase na transferência de poupanças da Ásia Pacífico para os EUA, materializadas em aquisições de activos financeiros dos EUA. A crise financeira e cambial asiática, que resultou do súbito redireccionamento e posterior retraimento dos fluxos de capitais do Japão para a Ásia Pacífico (em detrimento dos EUA), acabou por reforçar a interacção da Ásia com a economia dos EUA e com o dólar. Com a redução dos riscos estratégicos para as potências protegidas pelos EUA, Japão e Alemanha, assistiu-se a um agravamento da competição económica, culminando na tentativa de criação um sistema multi-divisas que fracassou devido ao recuo do Japão, concretizando-se apenas no surgimento do Euro.

Em síntese pode afirmar-se que a década de 90 em termos de Rivalidade Estratégica foi marcada pela adaptação do sistema internacional ao colapso da URSS e à emergência da Rússia numa situação de grande fraqueza, resultante das dificuldades associadas ao simultâneo fim do

império, fim do regime soviético e transformação da economia através de uma "terapia de choque" macroeconómica e institucional; e pela multiplicação de rivalidades regionais, envolvendo potências emergentes. Em termos de Competição Geopolítica os EUA consolidaram a sua influência na Europa por via da Aliança Atlântica em que permaneceu a Alemanha e ao longo de um Arco de Crise com pólos no Golfo Pérsico, na Ásia do Sul e na fronteira marítima da Ásia Pacífico. Em termos de Competição Económica destacou-se a tentativa fracassada do Japão de romper a estagnação e assumir a liderança de uma zona monetária yen na Ásia Pacífico, e a criação de uma forte complementaridade entre as economias dos EUA e da China, reforçando os mecanismos de transferência de poupanças da Ásia Pacífico para os EUA. Este conjunto de processos aos três níveis reforçaram a centralidade dos EUA no sistema internacional sem que tenha havido inovações no quadro institucional desse sistema que permaneceu dominado pelas instituições do pós 2ª Guerra, Sistema das Nações Unidas, NATO e alianças bilaterais dos EUA na Ásia Pacífico e Golfo Pérsico e Médio Oriente.

A passagem de milénio foi assinalada por dois choques, o *crash* do NASDAQ e da bolha bolsista das *Dotcom* e o ataque terrorista às Torres Gémeas. A resposta das autoridades norte americanas ao primeiro choque traduziu-se na adopção de uma política monetária com sucessivas reduções de taxa de juro de curto prazo e de uma política orçamental expansiva, em que o aumento dos gastos com Defesa e a redução de impostos desempenhou um papel principal e que impediram em conjunto que o *crash* bolsista desencadeasse uma recessão profunda. Mas esta reacção das autoridades norte americanas acabou por alimentar uma bolha imobiliária que acabaria por rebentar em 2007/8, originando uma crise financeira mundial e uma recessão muito mais prolongada do que a que se fizera sentir no início da década.

Em termos geopolíticos, a atenção dos EUA deslocou-se em primeiro lugar para o Afeganistão em que as tropas norte americanas derrubaram o regime dos talibãs expulsaram a Al Qaeda iniciando uma perseguição a diversos níveis a esta rede terrorista. E em segundo lugar para o Golfo Pérsico em que, através da invasão do Iraque e o derrube do regime de Sadam Hussein procuraram uma quarta configuração para o controlo da região, que simultaneamente lhes permitisse forçar ao aumento da produção de petróleo para responder ao aumento de procura da Ásia e ao declínio da produção não OPEP.

Com adesão da China à OMC inicia-se um período decrescimento exponencial das exportações (e das importações) chinesas, de atracção de volumosos fluxos de investimento directo que se traduziram em elevados excedentes correntes que a China reciclou com a compra de títulos de Tesouro e das Agências Federais dos EUA, que assim entraram num novo período

de mais elevados défices correntes financiados pela Ásia mas também pelos Estados árabes do Golfo aliados dos EUA (que devido à "explosão" nos preços de petróleo, obtiveram de novo elevados excedentes correntes).

39. 2. A Globalização e o Mundo do Pacífico

De acordo com análise realizada ao longo das Secções anteriores os principais actores da Globalização ter-se-iam localizado no Pacífico (América do Norte e Ásia Pacífico) e no Golfo Pérsico, ou seja, EUA, Japão, Coreia do Sul, China e “economias chinesas” (Hong Kong, Taiwan e Singapura) e Arábia Saudita e Estados árabes do Golfo Pérsico. Entre estes actores há uma clara diferenciação de funções e uma fortíssima interrelação explicitada a nível dos fluxos de capitais.

39.2.1.OS EUA - Os EUA conservaram a superioridade tecnológica que lhes permite assegurar o controlo dos “fluidos estratégicos”, oceanos, espaço aéreo e espaço exterior e a capacidade de comando, controlo e comunicações e informação que permitem gerir os sistemas que asseguram esse controlo e coordená-los em operações militares com as forças terrestres. Os EUA continuam, ainda, a dispor do único dispositivo militar que permite assegurar uma superioridade estratégica nos Oceanos Pacífico e Índico uma presença dominante no Golfo Pérsico. Ou seja, organizam o enquadramento marítimo da Ásia Pacífico e o controlo das Linhas de comunicação das Ásias (Pacífico e Índico) com uma base fundamental de abastecimento energético de ambas as Ásias: o Golfo Pérsico.

Os EUA acumulam conhecimentos, inovam num espectro muito largo de sectores e actividades e valorizam essa acumulação e inovação no mercado de capitais; tendo durante a década de 90 reforçado a sua liderança sobre a generalidade das tecnologias de informação, e criado por inteiro um conjunto de novas actividades em torno das redes de computadores e da *internet*; permanecem até agora líderes em quatro áreas: tecnologias da guerra, tecnologias da energia fóssil, tecnologias da saúde e tecnologias e conteúdos de entretenimento.

Os EUA, pelos mecanismos do seu modelo de capitalismo asseguraram uma retribuição aos capitais superior ao que é comum no Japão e na Europa Continental, graças à existência de actores institucionais exigindo a maximização dos resultados a curto prazo do seu investimento (por via da valorização das acções ou dos dividendos pagos) e à elevada mobilidade do capital, tornada possível pela flexibilidade do mercado de trabalho e pela existência de um mercado

muito activo de títulos de propriedade das empresas; as características únicas do mercado de capitais americano e este diferencial de retribuição atraíram capitais de todo o mundo.

Os EUA produzem o maior volume de activos financeiros atractivos em termos de rendimento e segurança à escala mundial, o que é inseparável da dimensão, profundidade e liquidez dos seus mercados de capitais. Esta atractividade dos activos financeiros titulados em dólares na fase de Globalização das poupanças deu aos EUA uma ampla margem de liberdade para suportarem défices correntes e deste modo ajudarem amortecer as crises que têm ocorrido à escala global.

Os EUA têm níveis reduzidos de poupança discricionária das famílias. Para além da poupança contratualizada que caracteriza o seu modelo de capitalismo (contribuições para os sistemas privados de pensões, seguros de saúde e serviço da dívida contraída para aquisição de casa própria), as famílias aplicam as suas poupanças em activos que permitem aumentar rapidamente o seu património (activos imobiliários e acções de empresas).

Os EUA têm vindo a funcionar na Globalização como o consumidor de primeira instância no Mundo do Pacífico, absorvendo uma parte, hoje não maioritária mas muito significativa das exportações de produtos industriais da Ásia/Pacífico. Tem défices comerciais em larga escala com o Japão e Coreia do Sul, as economias chinesas e as outras economias emergentes.

Os EUA pela via do Investimento Directo Internacional das suas empresas multinacionais e pelo processo de diversificação geográfica das carteiras de activos dos grandes investidores institucionais (fundos de pensões, fundos mobiliários e companhias de seguros de vida), que são actores dominantes à escala dos mercados de capitais de todo o mundo, originam fluxos de saída capitais a longo prazo para as Novas Economias Industrializadas e para as Economias Emergentes do Sistema do Pacífico.

Os EUA colocam uma parte significativa da sua dívida pública a curto prazo junto dos Bancos Centrais do Japão e das economias emergentes (Ásia/Pacífico e México) em contrapartida do aumento das reservas cambiais que as economias emergentes da Ásia/Pacífico, com regimes cambiais tradicionalmente de alinhamento das suas moedas com o dólar ou com um “cabaz de moedas” em que o dólar é predominante têm vindo a acumular em escala impressionante, como consequência dos resultados nas suas balanças básicas e da sua política macroeconómica de “ancoragem” ao dólar.

39.2.2. Japão - O Japão depende na sua segurança dos EUA no que respeita à relação com os seus vizinhos China e Rússia e no que respeita à protecção das extensas linhas de comunicação

marítima, por onde passam os seus abastecimentos em energia e outras matérias primas. O Japão aproveitou os choques petrolíferos da década de 70 para obter um consenso interno em torno de um programa público de investimento em larga escala no controlo tecnológico e industrial do ciclo nuclear integral, enriquecimento do urânio, fabrico do combustível nuclear ar para uso civil, construção de reactores e centrais nucleares, reprocessamento dos resíduos radioactivos e construção de reactores *fast breeders*, o que lhe permite, se necessário, dispor da tecnologia para se nuclearizar. Mas na década de 90 revelou-se incapaz de realizar proeza semelhante no Espaço e nas suas tecnologias.

O Japão gera e acumula conhecimentos tecnológicos num conjunto relativamente focalizado de áreas-chave da mutação tecnológica em curso (vd. Micro electrónica, optoelectrónica, fotónica, terminais de computação e jogos, materiais funcionais para a micro e optoelectrónica, instrumentação e meios de diagnóstico, burótica, robótica, novas motorizações etc.) e difunde nos EUA e em toda a Ásia /Pacífico as suas competências excepcionais na área da fabricação; as empresas presentes neste foco são das maiores do mundo e estão fortemente internacionalizadas na s suas operações e no seu modo de financiamento.

O Japão tem a sua economia dividida em duas partes principais: uma economia baseada no conhecimento como a dos EUA, limitada aos sectores exportadores onde está focalizada a sua geração de conhecimentos tecnológicos e assente em empresas multinacionais, que hoje já se financiam parcialmente a nível global; e uma economia baseada na terra, em que se incluem os sectores da construção e obras públicas, imobiliário, agricultura/agro-alimentar, distribuição e sectores industriais anexos, virados para o mercado doméstico e objecto de um financiamento privilegiado pelo sector público e pelos bancos.

Graças ao sector empresarial exportador e à protecção multiforme do seu mercado doméstico acumula excedentes comerciais, com os principais actores do Mundo do Pacífico, EUA e Economias Chinesas, sendo o negativo da posição dos EUA que acumula défices com todos eles; e apresenta sistematicamente excedentes na balança de transacções correntes.

No Japão a poupança das famílias é elevada devido a dois principais factores: o elevado custo da terra e da habitação e o baixo rendimento dos activos em que é colocada a poupança, depósitos e seguros. As poupanças das famílias ajudam a financiar a economia baseada na terra e só acessoriamente a economia baseada no conhecimento.

O Japão funcionou como a economia que poupa em 1ª Instância no Mundo do Pacífico, exportando capitais a curto prazo para os EUA (adquirindo títulos do tesouro como contrapartida das suas reservas cambiais maioritariamente expressas em dólares ou emprestando em yens a

operadores norte-americanos que transformam esses empréstimos em investimentos em activos de longo prazo, noutros locais do Mundo do Pacífico) e para as Economias Emergentes, sob a forma de empréstimos bancários a curto prazo; e exportando capitais a longo prazo para os EUA e Reino Unido (em ambos os casos sob a forma de Investimento Directo Internacional e no caso dos EUA também sob a forma de aquisição de títulos do Tesouro a longo prazo pelos investidores institucionais japoneses, nomeadamente pelas companhias de seguros de vida).

O Japão confrontou-se ao longo dos últimos vinte anos com a incapacidade de retomar de forma sustentada o seu crescimento e a sua capacidade de inovação, após a crises bolsista e imobiliária de 1989/90 tendo vindo a absorver uma parte gigantesca das poupanças das famílias na economia da terra, em vez de o fazer na economia do conhecimento e na inovação. O envelhecimento rápido da sua população vai provocar uma redução de poupanças e diminuir drasticamente as suas funções de fornecedor de capitais ao Mundo do Pacífico.

39.2 3.NIC`s da Ásia - Três dos NIC`s da Ásia que podemos designar Economias Chinesas, Hong Kong³⁴², Taiwan e Singapura, mantiveram o papel dos EUA como seu mercado chave, iniciaram um processo de reforço de relações de investimento e comércio com a República Popular da China, que teve a sua expressão máxima com a integração de Hong Kong. Todas elas apresentam elevadas poupanças privadas, orçamentos tradicionalmente equilibrados ou excedentários e atraem elevados fluxos de Investimento Internacional; colocando capitais a curto prazo nos EUA (vd. acumulação de reservas cambiais em títulos do tesouro a curto prazo) e a longo prazo na República Popular da China; estando a levar, em termos geo-económicos, à formação de um conjunto informal que poderíamos designar por Grande China.

A Coreia do Sul, seguindo de perto as apostas industriais do Japão, siderurgia, construção naval, automóvel e electrónica de consumo, transformou-se num forte competidor do Japão na fase de declínio que este atravessou; a Coreia do Sul também diversificou as suas relações de comércio e investimento em direcção à República Popular da China, mantendo os EUA como o mercado chave para sua ascensão nas cadeias de valor.

39.2.4. República Popular da China - A RPC que fora co-optada pelos EUA para a sua rede de alianças informais (ou seja, sem pactos militares associados) nas décadas finais da Guerra-fria realizou uma transformação completa da sua economia, através da descolectivização dos campos, maior liberdade de migrações internas, abertura ao exterior e descentralização política

³⁴² At+e à sua integração na República Popular da China como Região Administrativa Especial.

das decisões de investimento, com as províncias costeiras em competição entre si pelo desenvolvimento de actividades exportadoras e pelos investimentos directos externos em através de processos de urbanização maciça que atraíram dezenas de milhões de chineses das províncias rurais.

Ao contrário dos aliados asiáticos dos EUA, Japão, Coreia do Sul e Taiwan, pode manter as condições para o desenvolvimento autónomo de um complexo militar industrial abrangente ao serviço da construção gradual de uma capacidade de dissuasão nuclear e de defesa próxima e, num prazo mais longo, de projecção de poder marítimo, aproveitando a excepcional dotação de acessos ao Oceano Pacífico.

A RPC constituiu-se em termos geoeconómicos como um somatório de regiões fortemente exportadoras de produtos industriais e importadoras de energia, que começaram por estar especializadas em produtos simples como os têxteis/vestuário/calçado e brinquedos e artigos para o lar, mas que hoje estão também presentes na exportação de electrodomésticos e equipamentos para o lar, e mais recentemente, e em escala maciça, no *hardware* electrónico. Apresenta elevadas poupanças privadas, em simultâneo com a capacidade de atracção de elevados fluxos de capitais externos a longo prazo, com destaque para o Investimento directo Internacional: A China coloca volumes elevados de capitais a curto prazo nos EUA, por via do seu Banco Central, como forma de materializar as suas crescentes reservas cambiais.

A RPC, como todas as principais economias asiáticas na sequência da crise de 1997/ reforçaram a sua dinâmica exportadora e constituíram reservas cambiais em dólares como forma de precaução face a futuros pressões nos mercados; sendo que acumulação de reservas é também o modo de travar a valorização das suas moedas que poderia ocorrer devido aos excedentes correntes que acumulam³⁴³. A partir de finais da década de 90 optou por uma nova estratégia de desenvolvimento em que, em paralelo com as exportações (e importações) e com o investimento nas indústrias exportadoras passou a atribuir um papel muito mais central ao seu mercado interno - não sob a forma de aumento do consumo privado, mas sim do investimento em infra-estruturas que assegurassem a unidade geoeconómica da China e a diversificação do seu abastecimento energético, e no investimento imobiliário, sem comparação com nada que se tenha até agora registado na economia mundial

A RPC está aprisionada por um constrangimento político que resulta de querer manter o controlo sobre a sua política monetária e cambial, colocando a economia chinesa ao abrigo de

³⁴³ Na Ásia/Pacífico e durante década de 2000/2009 a China destronou o Japão na liderança da reciclagem dos dólares obtidos com os excedentes correntes na compra de títulos norte americanos.

pressões dos mercados á revalorização da sua moeda e ao abrigo de movimentos de capitais de curto prazo que poderiam interferir na condução da sua política monetária. Para tal tem que manter a inconvertibilidade dessa moeda na conta de capital e travar a internacionalização da sua moeda. A consequência que daí resulta é que teve que continuar a acumular reservas cambiais apenas tendo como margem de manobra a diversificação das mesmas.

39.2.5. Arábia Saudita - A Arábia Saudita é o grande fornecedor de petróleo das economias importadoras do Mundo do Pacífico, embora o Canadá, o México e a Venezuela funcionem como fornecedores regionais mais significativos dos EUA. Conforme o nível dos preços do petróleo, cujas transacções são feitas em dólares e o câmbio do dólar face ao yen e às moedas europeias, assim obtém níveis de renda petrolífera mais ou menos elevados, que por tradição colocava na parte não consumida internamente junto de instituições financeiras dos EUA. Detém as maiores reservas de petróleo e tem investido no aumento da sua capacidade de produção, sendo o único produtor que dispôs neste período de três décadas de uma capacidade excedentária mobilizável em épocas de tensão no mercado petrolífero, suficientemente grande para poder influenciar o nível dos preços foi a única das economias do Golfo com grandes reservas de petróleo que investiu no aumento substancial de produção³⁴⁴.

39.2.6. O Mundo do Pacífico, os EUA e as duas Europas

Fora do Mundo do Pacífico e como actores relevantes na economia mundial, situaram-se, em termos geoeconómicos, as Duas Europas: **a)** A Europa Atlântica constituída por um conjunto de países (Reino Unido, Holanda, Suécia, Suíça) que incorporaram no seu modelo de capitalismo vários elementos do modelo anglo-saxónico e têm as suas maiores empresas fortemente implantadas nos EUA, tendo três desses países sido destinos privilegiados do investimento dos EUA na Europa; **b)** A Europa Continental constituída por um conjunto de países com um modelo de capitalismo radicalmente diferente do dos EUA (Alemanha, França e Itália), cujas economias constituem o núcleo central da zona euro. Tendo um desses países, a Alemanha, lançado uma expedição aos EUA durante a década de 90, que se traduziu numa multiplicidade de compras de empresas e bancos nos EUA e na actual década escolheu a China como principal foco de investimento e exportação. A(s) Europa(s) desempenham ainda um papel muito importante na economia global dos EUA, já que são a principal área em que se acumulou o investimento directo das multinacionais dos EUA fora da América do Norte e a partir dos anos 90 constituiu o grande

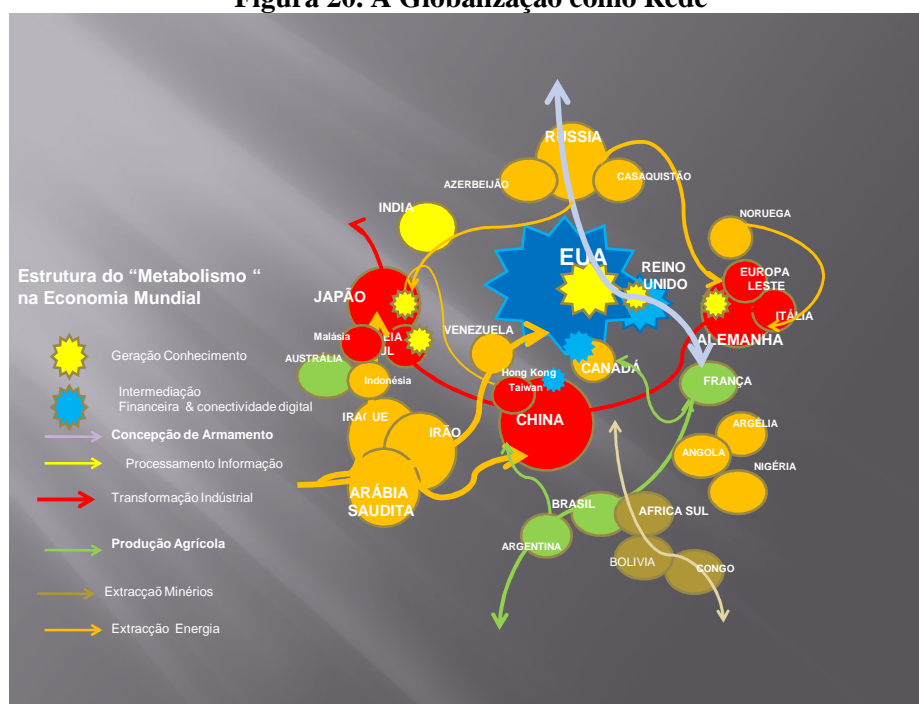
³⁴⁴ Já que Iraque e Irão “consumiram” a renda petrolífera em conflitos militares.

destino do investimento de carteira dos investidores institucionais dos EUA. O que faz com que, enquanto a economia dos EUA não encontrar na Ásia um local de investimento tão seguro em termos geopolíticos como a Europa Ocidental esta continuará a entrar no seu cálculo económico estratégico como uma Área relevante (dado que a RPC dificilmente será para os EUA a economia asiática que pode no futuro desempenhar esse papel de campo privilegiado de investimento directo e de carteira).

39.3. A Globalização como rede

39.3.1. A tipologia da Globalização - A Figura 20³⁴⁵ descreve a economia mundial como uma rede de relações entre Nós com distintas funções e importância relativa e que se podem distinguir transversalmente de acordo com quatro funções.

Figura 20. A Globalização como Rede



FONTE: Autor

As economias de serviços que desempenham sobretudo funções de produção de conhecimentos e inovação, intermediação financeira e concepção de armas. EUA e Reino Unido, acumulam défices correntes e recebem investimentos do mundo inteiro. São fortemente exportadoras que acumulam excedentes correntes (Japão, Alemanha e China) tendo as duas primeiras distintas capacidades de conhecimento e sendo a terceira sobretudo uma plataforma de integração industrial. As economias produtoras de matérias-primas, em que se destacam as

³⁴⁵ A Figura 20 salienta diferenciação entre “dois Mundos” – o “Mundo do Pacífico” e o “Mundo da Europa”, com a Rússia “entre eles”.

economias energéticas; “vivem” da renda associadas aos recursos naturais e em fases de elevada procura capitalizam uma parte dessa renda no exterior por falta de oportunidades internas. As economias que concebem e produzem os mais avançados armamentos constituem um grupo muito restrito dominado pelos EUA, ao qual a Rússia e em menor escala o Reino Unido e a França também integram e no qual China, Índia e Irão se procuram integrar.

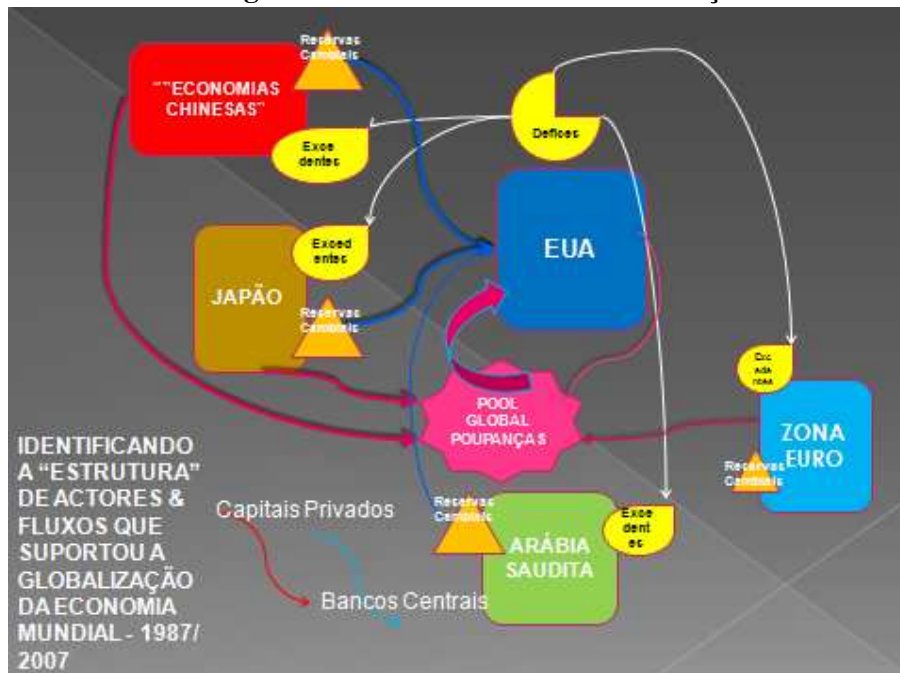
39.3.2.A Estrutura da Globalização - consideramos que a Globalização assenta actualmente numa estrutura com duas componentes estreitamente interligadas. Uma componente que estabelece as relações – fluxos de mercadorias, capitais e de conhecimentos – entre três pólos da economia mundial, um responsável pelo crescimento (inicialmente restrito às economias emergentes da Ásia Pacífico e actualmente extensível à Índia), um pólo responsável pela inovação tecnológica, organizativa e financeira liderado pelos EUA, em estreita relação com o Japão e um pólo responsável pela co-gestão do mercado petrolífero, centrado na Arábia Saudita e na OPEP: **a)** as economias da Ásia Pacífico encontram no mercado dos EUA um factor permanente e decisivo para o seu crescimento e para sua ascensão na cadeia de valor, graças às exportações de bens de consumo corrente, de bens de consumo duradouro electrónico e eléctrico bem como de automóvel (no caso do Japão e da Coreia do Sul); **b)** as economias emergentes da Ásia permanecem como os principais pólos de atracção de capitais à escala mundial funcionando cada vez mais como “oficinas do mundo” (China) ou “escritórios do mundo” (Índia); **c)** as economias emergentes da Ásia e, nomeadamente a economia da China, acumulam excedentes nas suas balanças correntes graças aos excedentes comerciais e várias delas registam entradas líquidas de capitais de longo prazo. Mantêm as suas moedas numa relação privilegiada com o dólar, o que se traduz numa acumulação de reservas cambiais em dólares (materializados em títulos do tesouro dos EUA e de obrigações das Agências Federais ligadas ao financiamento do imobiliário dos EUA – *FANNIE MAE* e *FREDIE MAC*);

Outra componente em que é organizada a reciclagem dos excedentes correntes que se formam em dois desses pólos. Os défices correntes dos EUA que se agravaram desde 1997³⁴⁶ são em parte significativa financiados pelas economias da Ásia; em períodos de forte crescimento e inovação graças à aquisição de activos privados e às aquisições dos respectivos Bancos Centrais nas épocas de menor crescimento e inovação sobretudo graças à aquisição de títulos do Tesouro por parte dos Bancos Centrais asiáticos. Por seu lado, as economias da Ásia. China, Índia e

³⁴⁶ Após a crise financeira e cambial asiática e a grande desvalorização face ao dólar das moedas dos países atingidos por essa crise.

Japão, e os EUA são dependentes da importação do petróleo e gás natural, sendo o Golfo Pérsico a estação de serviço da economia global e desempenhando a Arábia Saudita um papel fundamental na condução da política de produção e preços da OPEP. Em períodos de forte crescimento dos preços do petróleo, reduzem-se os excedentes comerciais da Ásia Pacífico e aumentam os dos países da OPEP; parte desses excedentes são reciclados para o mercado de capitais dos EUA e para aquisição de posições no capital de bancos e empresas.

Figura 21. Estrutura base da Globalização



FONTE: Autor

Ou seja, os EUA transferiram para a Ásia a produção de parte crescente do cabaz de compras da população norte-americana, bem como o embarque dos produtos que mais crescem no equipamento das famílias, os que estão associados às tecnologias da informação e comunicação. Esta transferência e as importações de petróleo constituem a base dos seus crescentes défices comerciais. As transferências de poupanças da Ásia e do Golfo Pérsico para os EUA financiam as Despesas com a Defesa realizadas pelos EUA, como se se tratasse de um tributo pago aos EUA pelo duplo serviço estratégico que prestam: **a)** ao manter um clima de paz entre potências e Estados da Ásia com forte potencial de rivalidade – Japão, China, Coreia, Índia e Paquistão - graças à sua presença militar dominante no Pacífico e no Índico, dispensando-as de gastos muito mais elevados com a Defesa; **b)** ao manter o acesso de todos os Estados da Ásia aos recursos energéticos do Golfo Pérsico/Médio Oriente, graças à sua hegemonia na região, que tem

impedido a afirmação de uma potência regional dominante e ao controlo das extensas Linhas de comunicação marítima que separam a Ásia Pacífico do Golfo/ Médio Oriente.

39.4 OS EUA E A GLOBALIZAÇÃO: MODELO DE CAPITALISMO E TRANSFORMAÇÕES NA ESTRUTURA DA ECONOMIA

39.4.1. Os EUA e o seu Modelo de Capitalismo no Centro da Globalização - das abordagens desenvolvidas nas secções anteriores pode tirar-se uma conclusão. A de que os EUA estão no centro do processo de Globalização das poupanças graças ao seu Modelo de Capitalismo que lhes dá vantagens únicas na Globalização.

1. Um sistema financeiro cada vez mais estruturado em torno dos mercados de capitais (o que, associado à própria dimensão da economia americana, lhes dá uma profundidade e liquidez sem igual a nível mundial, e que, graças à competição nele existente, gera inovações financeiras susceptíveis de atrair uma gama cada vez mais diversificada de investidores), com o papel fundamental de investidores institucionais, de *pools* privados de capital e com o fim da separação entre bancos comerciais e de investimento.

2. Um sistema de pensões em que têm expressão dominante os regimes de capitalização sob a forma de planos ocupacionais (geridos por fundos de pensões constituídos em torno de entidades empregadoras) e de planos individuais de poupança que estimularam o crescimento dos fundos mobiliários (*mutual funds*). E uma gestão do risco individual imputada em grande medida aos próprios indivíduos, designadamente através da subscrição de seguros privados.

3. Um mercado hipotecário estruturado de forma a facilitar a generalização da propriedade da habitação à maioria das famílias, permitindo-lhes igualmente aceder a créditos adicionais sempre que o valor de mercado das habitações se tornar superior ao valor da hipoteca.

4. Um sistema de financiamento da inovação baseado no papel do capital de risco, na possibilidade de fundos de pensões e dos bancos de investimento canalizarem fundos para o fornecimento de capital de risco e no papel dos mercados de capitais, nomeadamente através das IPO's num mercado específico, o *Nasdaq*.

5. Uma gestão do risco empresarial realizada fundamentalmente através da respectiva difusão no mercado. Um intenso mercado de controlo das empresas, que tornou os EUA neste longo período no principal foco de Fusões & Aquisições, a nível mundial; e uma fiscalidade que não penalizava os ganhos de capital face a outras fontes de rendimento derivada da posse de activos financeiros (vd. juros e dividendos) e desse modo estimula a orientação das poupanças para o investimento em acções e das grandes fortunas para os fundos de capital de risco.

Um fornecimento de bens de mérito através de serviços semi-privados, permitindo assim a participação da iniciativa privada na gestão deste tipo de bens e a existência de forte concorrência.

A actual estrutura da Globalização interage com os EUA a nível interno do seguinte modo: **a)** a economia dos EUA regula o salário por via do embaratecimento do cabaz de compras, nomeadamente através do recurso a importações asiáticas; dispensando aumentos significativos dos salários nominais; e graças às tecnologias de informação e às inovações organizativas, as empresas dos EUA conseguem obter em tempos normais elevadas produtividades do trabalho e uma rendibilidade dos capitais próprios muito elevada, tornando atractivos os activos financeiros das empresas; **b)** o nível de vida das famílias norte-americanas depende de níveis muito elevados de emprego e, no caso das classes médias, de uma forte acumulação de patrimónios que habitualmente se valorizam (um de cada vez ou em conjunto), activos imobiliários adquiridos por via de hipotecas e acções das empresas (directamente ou através de fundos mobiliários) dispendo como retaguarda de protecção as pensões privadas geridas por Fundos de Pensões e nos seguros de vida; **c)** as transferências de poupança da Ásia para os EUA, que estão no centro da Estrutura da Globalização, permitiram não elevar a carga fiscal sobre os cidadãos dos EUA, sem com isso inviabilizar que o Estado mantivesse elevadas despesas com a Defesa. Estas eram financiadas em larga escala pelos grandes credores asiáticos, que, como referimos anteriormente, beneficiam extraordinariamente das condições de paz na Ásia Pacífico, resultantes da presença militar dominante dos EUA.

39.4.2. Globalização e transformações na estrutura da economia dos EUA - desde a 2ª guerra mundial a economia americana passou estar presente nos mercados mundiais sob duas formas ou componentes: uma componente territorial, mediante as exportações imputáveis ao seu território, em que eram realizadas a quase totalidade das cadeias de produção, excepto matérias-primas específicas que não existiam ou não eram suficientes no território dos EUA; cabia igualmente a essas cadeias de produção o fabrico de componentes e subsistemas para a outra economia. E uma componente extra territorial, mediante a presença das multinacionais industriais dos EUA, nomeadamente na Europa e algumas grandes economias, que abasteciam esses mercados a partir de produção local realizada combinando componentes importadas dos EUA e componentes fabricadas localmente em cadeias de produção regionais³⁴⁷.

³⁴⁷ Esta estrutura tornava já evidente que a presença mundial das empresas americanas só parcialmente se realizava através das exportações a partir do território dos EUA, embora este se mantivesse como a base de exportação de

A Globalização veio transformar estrutura dos EUA por três processos: **a)** as cadeias de produção dos bens de consumo corrente e duradouro de uso doméstico e pessoal globalizaram-se, seguindo o exemplo dos sectores líderes de crescimento da electrónica e da informática. Em vários casos toda produção industrial do fabrico dos componentes às operações de montagem final foi deslocalizada para o exterior dos EUA e no interior da zona dólar, sobretudo para economias da Ásia Pacífico. Noutros casos manteve-se nos EUA a produção de componentes ou de operações fabris tecnologicamente mais exigentes e estruturadoras dos produtos em que se integravam. Este processo de globalização das cadeias de produção para economias da zona dólar com muito mais baixos salários do que nos EUA permitiu embaratecer o cabaz de compras das famílias norte-americanas, transferindo para grandes organizações o transporte e distribuição dos produtos importados; **b)** as cadeias de produção doutros sectores de bens de consumo duradouro, como o automóvel mantiveram-se centradas no território dos EUA e Canadá, mas passando a contar com a oferta local de marcas asiáticas (japonesas primeiro e sul coreanas depois), que localizaram nos EUA unidades de produção e montagem e em vários caso arrastaram consigo fabricantes de componentes, continuando a importar dos seus países de origem outros componentes; **c)** a globalização das cadeias de produção industriais, num contexto de competição centrada na inovação frequente dos produtos e na redução drástica dos stocks e perdas ao longo dessas cadeias reforçou no seu interior o papel de actividades de serviço, investigação e desenvolvimento, concepção e *design*, engenharia da produção, gestão logística; marketing publicidade; financiamento do consumo, processamento de pagamentos à escala global etc. Esta componente de serviço localizava-se principalmente nos EUA, muitas vezes com recurso ao *outsourcing* para empresas especializadas enquanto partes inteiras da produção industrial era deslocalizada. Refira-se também o surgimento em torno das tecnologias de informação de cadeias de produção de serviços, centradas nos EUA mas iniciando um processo de deslocalização de fases para Índia.

O crescimento das importações do consumo final e dos bens exportados determinou ao longo das três últimas décadas um aprofundamento dos défices comerciais que, acompanhados pela saída de capitais por parte dos investidores institucionais e fundos de investimento, procuraram formar carteiras diversificadas de activos a nível global. Traduziu-se numa aumento dos défices correntes dos EUA, que foram em parte compensados pelas entrada de investimento

produtos tão díspares como o equipamento aeronáutico, as armas ou os alimentos cujas cadeias de produção estavam integralmente assentes no território dos EUA.

directo estrangeiro, mas exigiram a produção de activos financeiros em que as poupanças mundiais pudessem ser aplicada, o sector financeiro nos EUA nas suas diversas componentes passou assim a desempenhar um papel muito mais central, no funcionamento da Globalização ao contribuir para que economia com moeda internacional pudesse fornecer procura ao resto do mundo em contrapartida da atracção de poupanças mundiais para o financiamento dos défices correntes dos EUA.

Internamente a regulação do rendimento das famílias e a sua disponibilização para o consumo passou a depender: a) da criação em massa de empregos com diversos níveis de qualificação e remuneração nos sectores ditos não transaccionáveis da economia com forte presença da mulher e dos imigrantes no mercado de trabalho desses sectores; b) da melhoria do rendimento real das famílias sem exigência de elevação dos níveis salariais, graças ao embaratecimento do cabaz de compras da valorização do património acumulado pelas famílias de rendimento médio-alto, através do património imobiliário e mobiliário (acções) e dos fundos de pensões e seguros; e c) do modo como evoluíram emprego e ganhos de produtividade nos sectores mais expostos à concorrência internacional: nos sectores transaccionáveis, que viram crescer produção, emprego e ganhos de produtividade os salários nominais seguramente cresceram enquanto nos sectores em que os ganhos de produtividade foram obtidos à custa de uma redução drástica de emprego, que ficaram com menos poder reivindicativo para exigir melhores salários. Em termos de nível, o VAB³⁴⁸ nos sectores não transaccionáveis continuou a ser maior do que nos transaccionáveis, mas em termos de dinâmica estes viram crescer significativamente o seu peso, graças a mais fortes ganhos de produtividade e à forte procura nalguns sectores de bens e de serviços, electrónica, informação, software e serviços informáticos, serviços intensivos em conhecimento em apoio à indústria (I&D, *design*, engenharia), serviços financeiros, serviços às empresas.

No interior dos sectores não transaccionáveis assistiu-se à ascensão meteórica do VAB e emprego no Sector Imobiliário, Alugueres & Leasing, ultrapassando as Administrações Públicas e os Serviços de Saúde, nos lugares de topo no que foram acompanhados pelos sectores da Distribuição (grosso e retalho), em que os ganhos de produtividade se concentraram em torno das grandes cadeias que passaram a assegurar o abastecimento do consumo interno a partir das importações de bens de consumo corrente. A um nível mais fino destacaram-se os serviços associados à informação e os serviços locais prestados às empresas por *outsourcing* de várias

³⁴⁸ Vd SPENCE, Michel , HLATSHWAYO, Sandile, The Evolving Structure of the American Economy and the Employment Challenge " Working Paper r do Maurice R.Greenberg Center for Goeconomic Studies, Council on Foreign Relations March 2011 Washington.

funções pelo ritmo de crescimento elevado e os sectores da Educação e Artes & Entretenimento por um ritmo significativo de crescimento.

No interior dos sectores transaccionáveis destacaram-se pelo seu crescimento do VAB e do emprego um conjunto de sectores de serviços financeiros e seguros e profissionais, científicos e técnicos (I&D, engenharia, arquitectura, etc), engenharia de computadores, serviços informáticos e *software* e um subgrupo de sectores industriais com elevadíssimos crescimentos de vendas e VAB, mas com quebra de emprego devido ao *offshoring* de partes da cadeias de produção como aconteceu com o macro sector da Electrónica

O impacto da crise financeira desencadeada em 2008 na economia traduziu-se numa quebra substancial de emprego nos sectores não transaccionáveis e nos sectores industriais transaccionáveis que já vinham perdendo emprego. O que vai tornar mais difícil a redução do desemprego face à quebra de consumo que o desendividamento das famílias vai provocar, atingindo os sectores de serviços não transaccionáveis que mais beneficiaram com a bolha imobiliária 2003-2007.

39.5. Globalização e crises financeiras e cambiais e reforço da estruturada Globalização

A Globalização da Economia Mundial foi entendida ao longo das Secções anteriores como assentando na liberdade de circulação de capitais que se iniciou em 1979/80 entre países desenvolvidos e se foi progressivamente alargando a economias emergentes e em desenvolvimento (com notável excepção da China), num contexto de taxas de câmbio flutuantes, sistema que resultou do colapso dos acordos *Bretton Woods* em 1971. A liberdade de circulação de capitais envolveu o investimento directo internacional e o de carteira por parte de investidores institucionais e de bancos. Este último atribui necessariamente um papel crucial aos mercados de capitais, em detrimento das tradicionais operações de crédito internacional com base bancária, como a sindicância de empréstimos. O reforço do papel dos mercados de capitais à escala planetária levou a uma tendência à titularização, ou seja, à transformação de outros instrumentos de dívida em obrigações, susceptíveis de transacção em mercados.

As flutuações de variáveis chave da economia como as taxas de juro e de câmbio estiveram, por sua vez, na origem de uma necessidade de cobertura de risco que levou à explosão dos instrumentos derivados, que rapidamente se tornaram igualmente em instrumentos de especulação. A combinação da liberdade de circulação de capitais com o reforço do papel dos mercados de capitais, em detrimento da intermediação bancária tradicional, a corrida à titularização como modo dos bancos aumentarem a capacidade de concessão de crédito,

reduzindo o risco e o desenvolvimento de instrumentos de cobertura de risco estiveram na base de um crescimento exponencial do crédito a nível da economia global.

Por sua vez, a busca de retornos mais elevados num período de baixa inflação como tem sido a fase iniciada em 1979 com a política anti-inflacionista dos EUA, num contexto de liberdade de circulação de capitais determinou a existência de movimentos maciços de capitais em direcção aos activos que em cada período surgiram a gerar esses retornos superiores, movimentos alavancados pela concessão excepcional de crédito em alguns desses períodos contribuíram para formação de “bolhas especulativas” como fenómenos inerentes à Globalização Paul Philip³⁴⁹ estabeleceu uma diferença muito útil entre três tipos de “bolhas especulativas”:

As *Asset Bubbles* ocorrem quando o preço de uma classe específica de activos evolui separando-se do seu valor económico e atinge valores muito elevados gerados pelo que se pode designar como uma “mania”. A bolha especulativa em torno da terra no Japão dos anos 80 é um exemplo típico deste tipo de bolhas que ao rebentar não deixa nada de especialmente valioso na economia. A bolha das economias emergentes como a da Ásia Pacífico dos anos 90 foi outro exemplo.

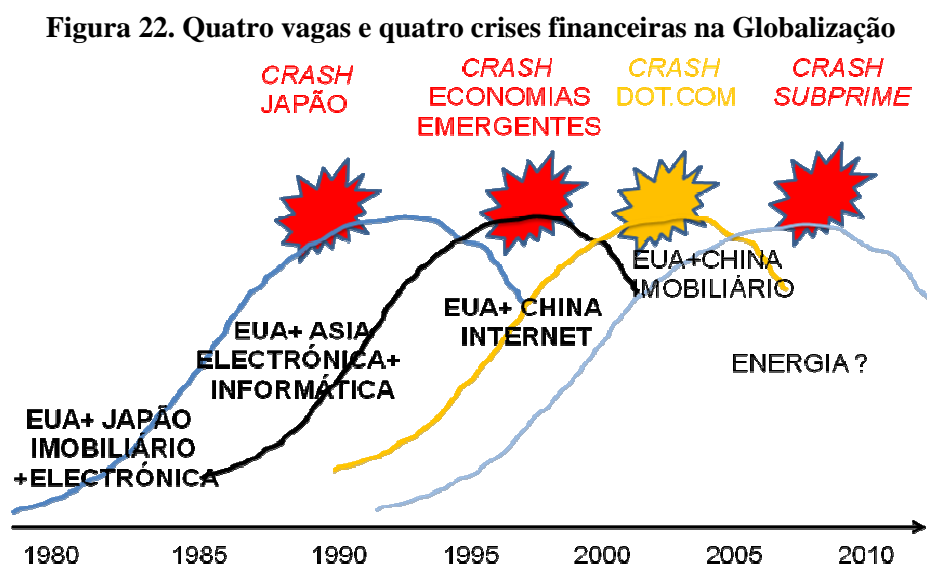
As *Technology Bubbles* ocorrem quando surge uma inovação tecnológica radical com um potencial de transformar a economia, a sociedade e mesmo a política. A bolha em si é gerada pelo mesmo tipo de “manias” do que a anterior, mas a grande diferença reside em que quando a bolha rebenta, muito de valioso ficou na economia, a possibilidade da tecnologia se difundir, a base de uma nova infra-estrutura que suporte a difusão dessa tecnologia, avanços científicos desencadeados pelo esforço de ultrapassar limites que ainda existam à difusão da tecnologia, novas formas de organização e novos modelos de negócio que foram experimentados, etc.; este tipo de bolhas, de que a bolha em torno da internet foi um exemplo, aumentam a capacidade de gerar riqueza de uma economia.

As *Structural Instability Bubbles* ocorrem quando acontecimentos não especificamente económicos atingem uma indústria ou actividade que não se encontra em condições de absorver o choque; um exemplo é o da indústria petrolífera, em que a actuação da OPEP e a crónica instabilidade política de uma região, o Golfo Pérsico, pode fazer elevar ou reduzir o nível de preços sem que tal seja resultante de uma significativa mudança na procura; o autor considera que a tentativa de um sector ou actividade resistir a um choque estrutural pode determinar ou ampliar uma bolha especulativa (o caso da actuação das *Savings & Loans* dos EUA nos anos 80).

³⁴⁹ PHILIP, Paul “The Mother of All Chasms: How Technology Bubbles Increase the Wealth Creating Capacity of the Economy”, Rule theWorld Report 2002 (<http://www.rtwreport.com>)

A **Figura 22** procura representar a dinâmica típica da Globalização, processo que coincide com o que se poderia designar por período de “Grande Moderação”, ou seja de redução drástica e sustentada das taxas de inflação nas economias desenvolvidas, e que se traduz numa série de vagas de investimento e respectivas “manias” que geram bolhas especulativas que terminam em *crashes* que forçam ajustamentos posteriores (com mais ou menos êxito, mas que até agora sempre reforçaram a Globalização e desencadeiam a busca de novas oportunidades de retorno elevados).

A bolha especulativa imobiliária e bolsista do Japão gerada pelo modo como o Japão se procurou adaptar ao choque da revalorização do yen imposta pelos EUA em 1985 e que desencadeou uma corrida ao investimento no exterior na Ásia, nos EUA e na Europa por parte das empresas dos sectores exportadores. Também nos EUA por parte dos investidores institucionais e acabou por rebentar em 1990/91, deixando o Japão durante mais de uma década experimentar estímulos fiscais e políticas monetárias não tradicionais para impedir uma depressão, sem ter conseguido retomar o crescimento sustentado; a queda de investimento que acompanhou este colapso foi mais profunda do que a redução das poupanças internas e acabou por manter através de vários mecanismos públicos e privados (o *yen carry trade*) a transferência de poupanças japonesas para os EUA e entidades dos EUA, excepto em momentos bem delimitados no tempo.



FONTE: Autor

As bolhas imobiliárias e de crédito na Ásia Pacífico que ocorreram em virtude da corrida ao investimento de carteira nas economias emergentes da Ásia por parte de investidores dos

EUA e aos créditos bancários do Japão geraram *booms* de crédito que em alguns desses países provocaram as bolhas e /ou alimentaram um sobre investimento em diversificação por parte de conglomerados industriais (caso da Coreia do Sul) e acabaram por rebentar quando se assistiu a uma fuga maciça dos capitais assustados pelo despoletar das primeiras dificuldades na Tailândia.

A China protegida pela inconvertibilidade da sua moeda na conta de capital não foi tão atingida por este processo, o que também aconteceu a outras duas economias chinesas essas mais expostas aos movimentos de capitais, Singapura e Taiwan. O FMI impôs a vários dos países atingidos pela crise financeira e cambial da Ásia programas de estabilização que assentaram na desvalorização das suas moedas face o dólar e no aumento das exportações para os EUA; ao mesmo tempo que todos esses países e a China optaram por aumentar as suas reservas cambiais para poderem defrontar eventuais réplicas deste tipo de crises, consubstanciando-se esses aumentos de reservas na compra de títulos da dívida pública dos EUA. Os capitais que fugiram da Ásia e das outras economias emergentes que tiveram seguidamente processos de crise, Brasil e Rússia, dirigiram-se para os EUA em cujo mercado de capitais estava em curso uma vaga de investimento nas áreas tecnológicas, determinando uma fase final de excepcional valorização de títulos centrada na as empresas da Internet que acabou por provocar um *crash* bolsista em 2000 e uma recessão em 2001. Esta foi a primeira das bolhas que rebentaram já no interior da economia dos EUA, Nó central da Globalização.

O *crash* bolsista de 2001 nos EUA (mais intenso nas empresas do Nasdaq) levou as autoridades monetárias dos EUA a adoptar uma politica monetária expansionista (seis descidas de taxas de juro em poucos meses), que gerou uma vaga de investimento no sector imobiliário e se repercutiu à escala da economia mundial acabando por culminar no *crash* do crédito hipotecário *subprime* nos EUA. A segunda bolha rebentou já na economia dos EUA, mas difundiu o seu impacto a nível global, em particular na Europa, cujos bancos mais internacionalizados participaram sob diferentes modalidades. Face às pressões fortíssimas à alta dos preços do petróleo e gás natural³⁵⁰ os capitais dirigiram-se para o mercado de futuros do petróleo e nele ampliam essas tendências, gerando uma bolha de curta duração que elevou o preço do petróleo aos 140 dólares, mas também fez explodir os preços dos alimentos.

Estas bolhas fazem parte da regulação da Globalização, enquanto não puserem em causa a Estrutura que a suporta. Ou seja, enquanto não provocarem uma repulsão pelo activos originados nos EUA e distribuídos pelo planeta. Representam uma forma particular de selecção

³⁵⁰ Que estivera aliás na base do rebentar da bolha imobiliária nos EUA ao contribuir para contracção na politica monetária.

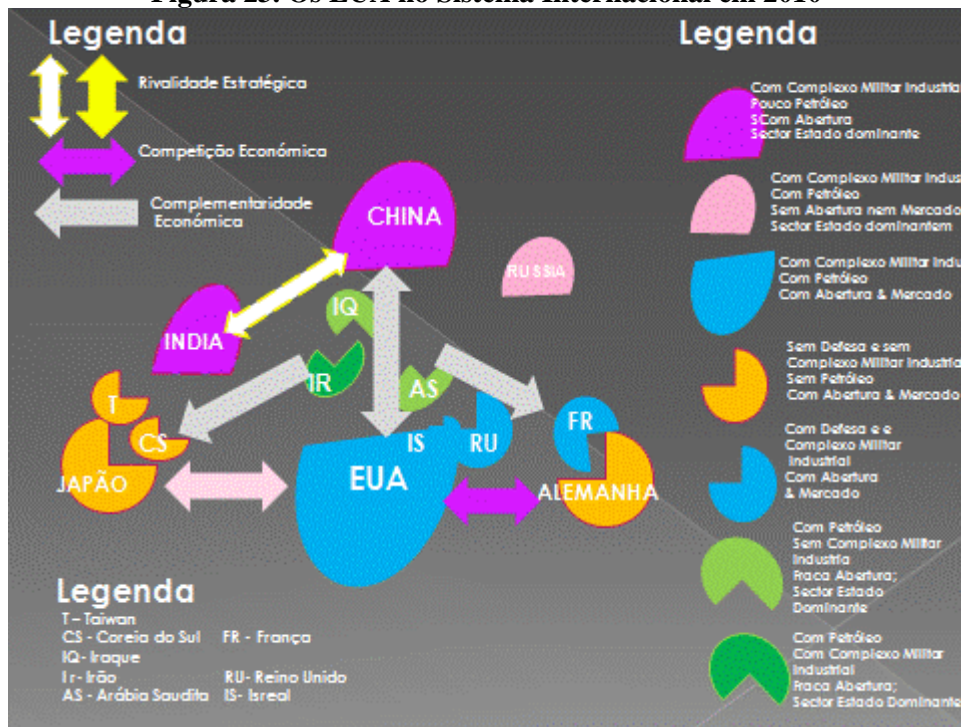
de agentes em processos competitivos e interligam-se umas com as outras pela actuação de agentes que sendo atingidos por uma das bolhas ainda dispõe da capacidade de mobilizar nos mercados de capitais os fundos necessários para se lançarem na bolha seguinte, a fim de “apagar” as perdas acumuladas na anterior, sobrevivendo aos que não tendo a possibilidade de compensar as perdas desse modo ficam “atolados” na bolha anterior.

39.6. As Incertezas em torno do futuro da Globalização e do "Mundo do Pacífico"

A década 2000-2009 foi marcada nos EUA pela coincidência de a) duas Crises financeiras na economia dos EUA, com impactos no resto da Rede e que para não se transformarem em recessões prolongadas contaram com um aumento das despesas dos Estados e correspondentes aumentos dos défices orçamentais; b) Duas guerras travadas pelos EUA, respectivamente no Afeganistão e no Iraque, que contribuíram para défices orçamentais elevados, ao mesmo tempo que mantiveram as despesas públicas como elementos de estabilização das crises.

Mas os EUA estão actualmente: **a)** em plena fase de retirada quer do Iraque quer do Afeganistão sem terem conseguido atingir o que pareciam ser os seus "objectivos de guerra" em cada um dos casos, ou seja a -transformação do Iraque num regime democrático e num exemplo de uma nova gestão do sector petrolífero e no principal aliado dos EUA no Golfo Pérsico; e a implantação de um regime no Afeganistão que, para além de expulsar a AlQaeda marginalizasse os *Talibans* e reforçasse a influência dos EUA no Paquistão; e procuram actualmente reposicionar-se no mundo muçulmano através de uma aproximação à Irmandade Muçulmana como protagonista chave das Revoltas Árabes de 2011; **b)** em sérias dificuldades nas tentativas que têm vindo a ser realizadas para uma saída definitiva da recessão que os atingiu na sequência da crise financeira de 2008 e das crises que a provocaram.

Figura 23. Os EUA no Sistema Internacional em 2010



FONTE: Autor

Se quiséssemos representar a actual estrutura da Globalização, por forma destacar os Actores principais e a natureza das competições que os envolvem chegaríamos à **Figura 23** que traduz que os EUA não se deparam com nenhuma Rivalidade Estratégica, após a implosão da URSS em 1991 e que desfrutaram nos últimos 30 anos de uma Complementaridade Económica com a China que lhes permitiu consolidar no período do pós Guerra-fria a posição de Nó Central da Globalização. Mas os EUA deparam-se com um intensificar de Competição Geopolítica ao longo de um Arco de Crise, que partindo do Médio Oriente termina no Nordeste do Pacífico e no qual a Rússia procura complicar a actuação dos EUA em resposta ao que entende ser uma estratégia de deliberado enfraquecimento russo. Os EUA se deparam quer com o surgimento de adversários com poder militar em regiões em que existem interesses vitais dos EUA, como é o caso do Irão no Golfo Pérsico, quer com aliados em fase de crescente afirmação de autonomia - Turquia - ao mesmo tempo que se estruturam novas alianças para o século XXI como a que poderá unir os EUA e a Índia. Após a crise financeira de 2008 Os EUA deparam-se com uma mais intensa competição económica com os Estados que integram a zona euro e constituem a única ameaça à posição do dólar como moeda internacional e com os Estados da OPEP que procuram manter o controlo exclusivo sobre os recursos energéticos existentes nos seus

territórios num período de aumento de procura e de simultâneo declínio da produção das províncias energéticas não OPEP nem ex URSS.

As principais incertezas que se colocam no médio /longo prazo quanto à Estrutura da Globalização residem, na nossa opinião:

- 1) Na capacidade os EUA, após actual crise financeira económica manterem um poderio militar que lhes garanta superioridade inquestionável face aos que os desfiarem directamente em regiões de interesse vital, Pacífico e Golfo Pérsico; adaptarem a sua regulação económica e social por forma aumentarem a carga fiscal sobre o consumo e a incentivarem a poupança das famílias e a renovarem a criação de activos financeiros assentes em novas vagas de inovação tecnológica;
- 2) Na evolução dos confrontos no interior do vasto espaço geopolítico do mundo islâmico envolvendo nomeadamente as tensões entre sunitas e xiitas e entre árabes e persas e do seu impacto geopolítico nas relações com Israel e económico ao nível dos preços da energia;
- 3) Na evolução do posicionamento da China com a possibilidade de esta, devido a questões como o acesso garantido a recursos energéticos, criação de espaços comerciais preferenciais e diversificação de reservas cambiais transformar a Complementaridade Económica numa Competição Geopolítica por fontes de abastecimento e numa Competição Económica orientada para reformulação dos Sistema Monetário Internacional em conjugação com a zona Euro.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

SECÇÃO I - ABORDAGEM METODOLÓGICA: SISTEMAS E REDES, ESTRUTURA E DINÂMICA

CAPÍTULO 1 -SISTEMAS E REDES, ESTRUTURA E DINÂMICA

AMARAL; "Classes of Small World Networks" in **NEWMAN**, Mark, **BARABÁSI**; Albert -Laszlo, **WATTS**, Duncan "The structure and Dynamics of Networks" Ed Princeton University Press-Princeton and Oxford 2003

AXELROD, Robert e **COHEN**, Michael D. "Harnessing Complexity", Ed. The Free Press/ [Simon and Schuster](#), New York 2000

BEZIEUX, Henry Roux de "La Méthodologie Systémique", 2004, France Mangement (HT[www.sytémique.comTH](#))

CAVANA, Robert and **MAANI**, Kambiz E. "A Methodological Framework for Systems Thinking and Modelling", 2000

DURAND, Daniel "La Systémique", Ed. PUF, Paris, 2006

GONOD, Pierre "Dynamiques des Systèmes et Méthodes Prospectives" Travaux LIPS, Paris

GUIMERÁ; Roger e **AMARAL**, Luis A Nunes " Cartography of Complex Networks :Modules and Universal Roles" journal of statistical Mechanics: Theory and Experiment IOP Publishing 2005

GUIMERÁ; Roger e **AMARAL**, Luis A Nunes ""Functional Cartography of Complex Metabolic Networks" NATURE Vol 433, 24 February 2005 , Nature Publishing Group, 2005

HOLLAND,John "Studying Complex Adaptive Systems." *Journal of Systems Science and Complexity*(2006).

KIRSHBAUM "Introduction to Complex Systems" (HT[www.calresco.orgTH](#))

LAPIERRE, Jean-William "L`Analyse des Systèmes", Ed. SYROS, Paris,1992

LUGAN, Jean Claude "La Systémique Sociale Que Sais -Je", Ed. PUF, Paris1996

LUGAN, Jean Claude "Lexique de Systémique et de Prospective", Conseil Economique et Social Midi-Pyrénées, Toulouse, 2006

NEWMAN, M..E. " The Structure and Function of Complex Networks" " Department of Physics, University of Michigan, Ann Arbor, 2003

WATTS, Duncan J.Watts "Six Degrees-The Science of a Connected Age", William Heinmann London, 2003

CAPÍTULO 2 - OS EUA E A ESTRUTURA QUE SUPORTAVA A SUA CENTRALIDADE NO SISTEMA INTERNACIONAL NO INÍCIO DA DÉCADA DE 70

Ver Capítulo 4

SECÇÃO II- A GLOBALIZAÇÃO E O MUNDO DO PACÍFICO- PROCESSOS & ACTORES CHAVE

CAPÍTULO 3 - A GLOBALIZAÇÃO, OS SISTEMAS FINANCEIROS E A DESLOCAÇÃO DAS FRONTEIRAS GEOECONÓMICA E TECNOLÓGICA

FELIX RIBEIRO, José "Estrutura e Dinâmica da Economia Mundial: Uma Hipótese para Reflexão" em 2Brasil-Portugal_Desenvolvimento e Cooperação -o Diálogo dos 500anos2 organizadores **ALBUQUERQUE**, Roberto Cavalcanti e **ROMÃO**, António, Ed. EMC 2000

MIKDASHI, Zuhayr " Nouvelles Politiques Bancaires et Système Financier International" Ed ECONOMICA,Paris, 1987

CAPÍTULO 4 O "MUNDO DO PACÍFICO" NO CENTRO DA GLOBALIZAÇÃO

ALBERT, Michel "Capitalisme contre Capitalisme" ,Éditions SEUIL ;Paris 1991

ALLEN, Franklin **GALE**, Douglas "Comparing Financial Systems" The MIT Press 2001

DORE, Ronald "Stock Market Capitalism: Welfare Capitalism-Japan and Germany versus the Anglo-Saxons Oxford University Press 2000

FELIX RIBEIRO, José "Tendências e Perspectivas Económicas e Geopolíticas Mundiais" Política Internacional Vol 1, nº 7/8 Outono 1993 (elaborado com base num Relatório preparado em 1992 para o Ministério do Planeamento) ,Lisboa 1993

FELIX RIBEIRO, José "Modelos de Capitalismo e Inserção na Economia Global. Desafios no Mudar de Século" Prospectiva e Planeamento Volume 2 ,Ed DPP Lisboa 1996

FELIX RIBEIRO, José "Economia Mundial -O Papel Central do "Sistema do Pacifico" Informação Internacional" 1998 Ed .DPP ,Lisboa 1998

FELIX RIBEIRO, José " O Japão e os EUA -no Centro do "Sistema do Pacifico" e da Economia Mundial" Informação Internacional" 1998 Ed. DPP Lisboa 1998

FELIX RIBEIRO, José "1998-Um Ano de Todos ou Apenas de Alguns Riscos?" Informação Internacional" 1998 Ed. DPP, Lisboa 1998

FELIX RIBEIRO, José "Geopolítica Mundial :Tendências Pesadas, Incertezas e Possíveis Evoluções -Um Apontamento" Informação Internacional" 1998 Ed. DPP Lisboa 1998

FELIX RIBEIRO, José "O Mundo do Pacifico -Fluxos de Capitais e Relações entre Moedas" Informação Internacional 2000 -Volume I Ed .DPP Lisboa 2000

FELIX RIBEIRO, José "O Enquadramento Internacional 2002/2012 - Sugerindo Configurações Contrastadas" Informação Internacional 2001 - Volume II Ed. DPP Lisboa 2001

TSURU, Shigeto "Japan's Capitalism-Creative Defeat and Beyond" Cambridge University Press 1993

OCDE, "National Systems for Financing Innovation", Paris, 1994

SECÇÃO III -EUA:AFRONTANDO A URSS, COOPERANDO E COMPETINDO COM O JAPÃO (1980-1985)

CAPITULO 5 - EUA, REARMAMENTO, INDUSTRIAS DA DEFESA E INOVAÇÃO TECNOLÓGICA

DANIEL, Donald C. "Beyond the 600 Ship Navy" Adelphi Papers nº 261 Autumn 1991 Ed IISS

LUTTWAK, Edward N. "Why We Need More "Waste, Fraud and Mismanagement " in the Pentagon" Survival Vol XXIV, Nº 3 May/June 1982,London 1982

KAUFMANN, William W. "A Thoroughly Efficient Navy " The Brookings Institution, Washington D.C.,1987

KOMER, Robert W " Maritime Strategy or Coalition Defense ' Ed ABT Books,Cambridge, Massachusetts 1984

SCHWEIZER, Peter " Victory: The Reagan Administration's Secret Strategy that Hastened the Collapse of The Soviet Union" Ed. Atlantic Monthly Press, New York 1994

SCHROEER, Dietrich " Directed -Energy Weapons and Strategic Defense -A primer" Adelphi Papers 221 Summer 1987 Ed IISS, London 1987

SCROWCROFT, Brent Coord " The Future of US Strategic Force" Report of the President's Commission on Strategic Forces (excerpts) Survival vol XXV, nº 4 July/August 1983 London, 1983

SUTTON, Boyd D.,**LANDRY**, John, **ARMSTRONG**, Malcolm, **ESTES III**, Howell, **Clarck**, Wesley " New Directions in Conventional Defence? Survival, Vol XXVI, Nº2 March7April 1984,London, 1984

WEINBERGER, Caspar " Secretary of Defense Report to the Congress for the Fiscal Year 1983 (excerpts)- Survival Vol XXIV, Nº 3 May/June 1982,London 1982

WEINBERGER, Caspar "The Reagan Administration's Strategic Programme" Survival, Vol XXIV, nº1 January/February 1982 Ed IISS, *London 1982*

WIT, Joel S. " American SLBM:Counterforce Options and Strategic Implications" Survival vol XXIV, nº 4 July/August 1982 ,Ed IISS, London 1982

CAPITULO 6- O GOLFO PERSICO E O MEDIO ORIENTE NO CENTRO DAS ATENÇÕES

BALTA, Paul " Le Conflit Irak -Iran 1979-1989" Notes et Études Documentaires nº 4889, 1989 Ed Documentation Française, Paris 1989

BELL, Randy B. " Expansion of American Persian Gulf Policy by Three Presidents" Global Security 1990

KING, Ralph "The Iran-Iraq War : The Political Implications" Adelphi Papers nº219 Spring 1987 Ed IISS, London 1987

CHUBIN, Shahram "Reflections on the Gulf War " Survival Vol XXVIII Nº 4 July/August 1986 Ed IISS London 1986

SHAN-NAN, Xu "The Reagan Administration's Middle East Policy" Survival Vol XXVI,nº3 May/June 1984 Ed IISS, London 1984

STRATEGIC SURVEY "The Middle East and the Gulf"- 1981/82, 1982/83,1983/84,1984/85,Ed.IISS,London

SUTTON, Boyd D.,**LANDRY**, John, **ARMSTRONG**, Malcolm, **ESTES III**, Howell, Clark, Wesley " New Directions in Conventional Defence? Survival, Vol XXVI, Nº2 March/April 1984; London , 1984

CAPITULO 7 - OS EUA REFORMATANDO O INTERIOR:LIBERALIZAÇÃO E INOVAÇÕES FINANCEIRAS

COHEN, Berenice "The Edge of Chaos -Financial Booms, Bubbles, Crashes and Chaos" John Wiley & Sons 1997

FERGUSON, Nial " A Ascensão do Dinheiro -Uma Historia Financeira do Mundo" Ed Civilização Editora, Lisboa ,2008

HENWOOD, Doug "Wall Street" Ed Verso, London & New York 1997

LINDSEY; Lawrence B. "The Growth Experiment: How the New tax policy is Transforming the US Economy", Basic Books, New York 1990

NISKASSEN, William "Reaganomics" CATO Institute , Washington 1988

CAPITULO 8 - O JAPAO:PROCURANDO A ASCENSAO NA "REDE"

COHEN, Berenice "The Edge of Chaos -Financial Booms, bubbles crashes and Chaos" John Wiley & Sons West Sussex ,UK,1997

ECCLESTON, Bernard " State and Society in Post War Japan" Ed.Polity Press, Cambridge UK, 1989

GUICHARD , Stéphanie "L'Économie Japonaise en Mutation",Politique Etrangère ,Eté 1996, transcrito em "Problèmes Economiques",nº 2500,25 Décembre 1996,Ed.Documentaion Française, Paris 1996

TSURU, Shigeto "Japans` Capitalism Creative Defeat and Beyond" Cambridge University Press 1993

LAFEBER, Walter "Clash: US-Japanese Relations Throughout History" Ed. W.W Norton & Company, New York,1997

CAPITULO 9 A CHINA - ABERTURA AO EXTERIOR ,NOVO MODELO ECONOMICO E RIGIDEZ POLITICA

FÉLIX RIBEIRO, José " China: Crescimento Económico, Assimetrias Internas e Projecção Externa" Informação Internacional ,Março/Abril 1994, Ed DPP, Lisboa 1994

FÉLIX RIBEIRO, José "China: Reformas Económicas e Inserção internacional" Informação Internacional 1ªSemestre 1995 Ed DPP, Lisboa ,1955

OVERHOLT , William "China: The Next Superpower Ed. Weidenfeld & Nicolson, London 1993

SECÇÃO IV- 1985-O ANO EM QUE TUDO MUDOU

CAPITULO 10-A ARABIA SAUDITA E O CONTRA CHOQUE PETROLIFERO DE 1985

BOUSSENA, Sadek "OPEC`s Learning Process" Energy Studies Review Vol. 6, Issue 1 *McMaster University* ,Ontário, Canada, 1994

YERGIN, Daniel "The Prize-The Epic Quest for Oil ,Money and Power" Free Press1992 **ROY**; Olivier "The Lessons of the Soviet/Afghan War " Adelphi Papers 259 Summer 1991 Ed IISS London 1991

CAPITULO 11 - JAPAO-CHOQUE CAMBIAL, INTERNACIONALIZAÇÃO E COLAPSOS

HERRING, Richard and **WATCHER**, Susan "Real Estate Booms and Banking Busts :An International Perspective" presented at the Wharton Conference on Asian Twin Financial Crises ,March 1998,Ed The Long Term Credit Bank, Tokyo, Japan 1998

RENAUD, Bertrand , "The 1985-94 Global Real Estate Cycle-its Causes and consequences" The World Bank -financial Sector Development Department, Washington ,1995

ERUEDA, Kazuo "Japanese Monetary Policy During 1970-1990 -Rules or Discretion", September 1991, Faculty of Economics, Tokyo University ,Tokyo, Japan 1991

UEDA, Kazuo " The Japanese Banking Crisis in the 1990`s,Bank of Japan ,Tokyo, 1998

CAPITULO 12-OS EUA :RESOLVENDO AS CRISES BANCARIAS E REFORÇANDO O PAPEL DOS MERCADOS DECAPITAIS

"An Examination of the Banking Crises of the 1980`and 1990` Federal Deposit Insurance Corporation, Washington ,D.C.,1997

Part 1-The Banking Crises of the 1980s and Early 1990s: Summary and Implications 3. Commercial Real Estate and the Banking Crises of the 1980s and Early 1990s 4. The Savings and Loan Crisis and Its Relationship to Banking

Part 2: Sectoral and Regional Crises 5. The LDC Debt Crisis 6. The Mutual Savings Bank Crisis 7. Continental Illinois and "Too Big to Fail" 8. Banking and the Agricultural Problems of the 1980s 9. Banking Problems in the Southwest

CAPITULO 13 A URSS A CAMINHO DO COLAPSO

GAIDAR, Yegor, "The Soviet Collapse: Grain and Oil" *On the Issues* April 2007 Ed AEI-American Enterprise Institute for Public Policy Research, Washington D.C.,2007

FELIX RIBEIRO, José "Globalização Económica e Fragmentação Geopolítica :A Caminho de um Mundo de Equilíbrios Instáveis e Temporários " *Nação e Defesa* nº 87 Outono de 1998, Lisboa 1998

MACLAY, Jeffrey, "Taiwan Transition to Democracy" Air Command and Staff College USA, March 1997.

SECÇÃO V - A DÉCADA DE 90: OS EUA SEM RIVAL ESTRATÉGICO

CAPITULO 14 -FRAGMENTAÇÃO GEOPOLITICA E REUNIFICAÇÃO ALEMÃ

FELIX RIBEIRO, José "Globalização Económica e Fragmentação Geopolítica :A Caminho de um Mundo de Equilíbrios Instáveis e Temporários " *Nação e Defesa* nº 87 Outono de 1998,Lisboa, 1998

ODOM, William e **DUJARIC**, Robert "America`s Inadvertent Empire" Yale University Press ,New Haven, Connecticut, USA,2004

CAPITULO 15 - A RUSSIA NUM MUNDO DESCONHECIDO

ASLUND , Anders "How Russia Became a Market Economy" Ed.The Brookings Institution, Washington D.C. 1995

ELLMAN Michael, **KONTOROVICH**, " The Disintegration of the Economic System" Ed .Routledge Florence, Kentucky 1992

DAWISHA; Added, **DAWISHA**; Karen "The making of Foreign Policy in Russia and the New States of Eurasia Ed .ME Sharpe, New York 1995

FELIX RIBEIRO, José "A Rússia e a Reconquista de Influência no espaço da ex URSS -Avanços e Incertezas" *Informação Internacional* Janeiro/Fevereiro 1994, Ed DPP, Lisboa 1994

FELIX RIBEIRO, José "A Economia Russa - Uma Transição Irreversível?" *Informação Internacional* Julho/Setembro 1995" Ed DPP, Lisboa 1995

IMF Survey "Russia`s Transformation at a Turning Point", , April 17,Washington D.C. 1995

REVERS , Renée de, "Russia`s Strategic Renovation", *Adelphi Papers*, July 1994, IISS, Brassey`s, London 1994

CAPITULO 16 - O GOLFO PERSICO E O CÁSPIO NO CENTRO DOS CONFLITOS E DAS ESPERANÇAS

CHUBIN, Shahram, **TRIPP**, Charles "Domestic Politics and territorial Disputes in the Persian Gulf and the Arabian Peninsula" *Survival*, The IISS Quarterly, Winter 1993/4, London 1994

FELIX RIBEIRO, José "Segurança e Estabilidade no Golfo" " *Informação Internacional* Julho/Agosto1994, Ed DPP; Lisboa 1994

RASHID, Ahmed, "Taliban - Islam, Oil and the New Great game in Central Asia" Ed I.B. Tauris London ,new York 2000

TRIPP, Charles " Iran and the Regional Security in the Persian Gulf" *Survival*, The IISS Quarterly, Autumn 19921993/4,London 1994

WHITLEY ,Andrew " Minorities and Stateless In Persian Gulf" *Survival*, The IISS Quarterly, Winter 1993/4 London 1994

CAPITULO 17 - O NOROESTE DO PACÍFICO NO PÓS-GUERRA FRIA :DEMARCANDO TERRITÓRIOS

CALDER, Kent E " Asia`s Deadly Triangle-How Arms, Energy and Growth Threaten to Desestabilize Asia Pacific" Ed Nicholas Brealey, London 1997

GASPAR, Carlos, "A emergência da Ásia Oriental - Política Internacional, Nº 10, Lisboa, 1995

GREEN, Michael J. e **SELF**, Benjamin L. "Japan`s Changing China Policy: From Commercial Liberalism to Reluctant Realism", *Survival*, Vol. 38, Nº 2, Summer 1996,London 1996

DIBB, Paul "Towards a New Balance of Power in Asia", Adelphi Paper 295, International Institute for Strategic Studies (IISS), London, 1995

VALENCIA, Mark J. "China and the South China Sea Disputes", Adelphi Paper 298, IISS, London, 1995

STUART, Douglas T. e Tow, William T. "A US Strategy for the Asia-Pacific", Adelphi Paper 299, IISS, London, 1995

CHING, Frank, "Diaoyu Dispute: Complex Issues", Far Eastern Economic Review, October 3, Singapore 1996

CAPITULO 18 REGRESSANDO AO MÉDIO ORIENTE EAO GOLFO PÉRSICO-OU UM NÓ SEM SOLUÇÃO

BEN-AMI, Shlomo, " Scars of War, Wounds of Peace-The Israeli-Arab Tragedy" Oxford University Press, New York, 2006

FREEDMAN, Robert O. " American Policy Toward Iraq and Iran in Clinton's Second Term", Jerusalem Letter nº 402, 15 March 1999, Jerusalem 1999

PRESSMAN, Jeremy " Visions in Collision-What Happened at Camp David and Taba" nº 2, fall of 2003, International Security, Vol .28, nº 2 Fall 2003

SWISHEWR, Clayton E." The Truth About Camp David" ,Nation Books ,New York 2004

SECÇÃO VI .EUA EJAPÃO COMPETINDO NA ASIA EMERGENTE

CAPITULO 19 OS ANOS 90- O REFORÇO DA GLOBALIZAÇÃO NA ECONOMIA MUNDIAL

YERGIN, Daniel, **STANISLAW**, Joseph "The Commanding Heights -The Battle for the World economy Ed.Free Press, New York 2002

KEEGAN, William, "The Spectre of Capitalism - The Future of World economy After the Fall of Communism" Ed. Radius, London. 1992

CAPITULO 20- UMA DÉCADA "DE OURO" NA ECONOMIA DOS EUA: A PRIMEIRA METADE DA DÉCADA

ATKINSON, Robert D. " The Past and the Future of America's Economy- Long Waves of Innovation that Power Cycles of Growth" ,Ed Edward Elgar, London, and Northampton, Massachusetts USA, 2004

BRENNER, Robert, "The Boom and the Bubble-The Us in the World economy" ,Ed Verso, New York 2002

FELIX RIBEIRO, José "A Retoma da Economia Americana (1991-1995)" Informação Internacional Janeiro/Fevereiro 1994,Ed. DPP, Lisboa, 1994

CAPITULO 21 – CHINA: RETOMANDO AS REFORMAS ECONÓMICAS E APROFUNDANDO A ABERTURA AO EXTERIOR

BOLTHO A. e altri, "China's Emergence - Prospects, Opportunities and Challenges", The World Bank, Washington, Agosto 1994

FELIX RIBEIRO, José "China - Crescimento Económico, Assimetrias Internas e Projecção externa" Informação Internacional Março/Abril 1994 Ed.DPP ,Lisboa 1994

FELIX RIBEIRO, José "China: Reformas Económicas e Inserção Internacional" Informação Internacional

HARDING, H "On the Four Great Relationships": the prospects for China", Survival, Summer 1994, IISS, London, 1994

HARDING, Harry "On the Four Great Relationships: The Prospects for China", Survival, Summer 1994, IISS, London 1994

JAFFE, Ellis Jaffe, "China's Military: Disciplined but more Influential", *International Herald Tribune*, 2 Agosto 1995

LEIFER, Michael "Chinese Economic Reform and Security Policy: The South China Sea Connection", Survival, Summer 1995, IISS, London 1995

SALAMEH, Mamdouh G. "China, Oil and the Risk of Regional Conflict", Survival, Winter 1995/96, IISS London, 1996

SHAMBAUGH, David "Tomorrow's China: Combining Strength and Instability", *International Herald Tribune*, 10 Abril 1995

SHAMBAUGH, David "Growing Strong: China's Challenge to Asian Security, Survival, Summer 1994, IISS, London, 1994

TSENG,W e altri "Economic Reform in China - a New Phase", Occasional Papers 114, International Monetary Fund, Washington, November 1994

"China", dossier do "The Economist", 18 de Março de 1995,

"China After Deng", "Business Week", 6 Fevereiro 1995

"China - A Special Report", International Herald Tribune, 24 Abril 1995

"High Risk Strategy in Global Game", Financial Times, 19 Dezembro 1994

CAPÍTULO 22 – O JAPÃO : "PRESO" NUMA ARMADILHA

DEKLE, Robert" The Deteriorating Japanese Fiscal Situation:Future Propsects in an Era of Population Aging "NBER National Bureau of Economic Research, Washington D.C. 2002

DUMAS, Charles and **READING**, Brian et altri "Recovering Asia Decouples from Japan" *Monthly International Review* 82, 3 Fevereiro 1999, Lombard Street Research LTD, London,1999

FELIX RIBEIRO, José "Dificuldades Conjunturais e Perspectivas de Longo Prazo na Economia Japonesa" *Informação Internacional* Março/Abril 1994, ed DPP

FELIX RIBEIRO, José "O Japão e os EUA" – no centro do Sistema do Pacífico" e da Economia Mundial", *Informação Internacional*, Ed DPP, Lisboa 1998

FELIX RIBEIRO, José "A Economia Japonesa - Estagnação Prolongada ou Depressão?" *Informação Internacional* Abril/Junho de 1995 ed. DPP

HAYASHI, Fumio, **PRESCOTT**, Edward, "The 1990's in Japan: A lost Decade", 2000

HUTCHISON ,Michael M, **WESTERMAN**, Frank, "Japan's Great Stagnation-Financial and Monetary Policy Lessons for Advanced Economies" Ed, CES Ifo Seminar Series, The MIT Press Cambridge, USA 2006

KOO, Richard C."The Holy Grail of Macroeconomics - Lessons froma Japan's Great Recession" ed.John Wiley & Sons 2009

PLENDER, John "Bubbles Will Burst", *Financial Times*, 9/10 Janeiro 1999.

READING, Brian (1998) "Return to the Golden Age of Financial Crisis", *Monthly International Review*,75, 4 Junho 1998, Lombard Street Research Ltd London,1998

SMITHERS , Andrew , **PICKFORD**, Derry " Japanese Bonds -The Other Bubble" Smither's & Co, London

TETT, Gillian and Abrahams, Paul "Japan's Big Issue", *Financial Times* 12 Fevereiro 1999

YOSHIKAWA , Hiroyuki, Coord." Made in Japan-L`Industrie japonaise au tournant du Siécle" Ed-Le Livre de Poche, Paris 1998

JCER Japan Center for Economic Research, "Japan's Economy in the Year 2020", Tokyo, February 1995

OCDE Études Économiques - Japan – 1994,1998,2000 OCDE, Paris

OXFORD REVIEW OF ECONOMIC POLICY "The Japanese Economy" Vol 16 N°2, Summer 2000

CAPITULO 23 – EUA E JAPÃO EM “GUERRA ECONOMICA” –COMÉRCIO E MOEDAS (1994/5)

HAGGARD, Stephen "The Political Economy of the Asian Financial Crisis " Institute for International Economics, Washington D.C. 2000

VOGEL, Ezra **F. MING**, Yuan, **TANAKA**, Akhihiko "The Age of Uncertainty -The US-China-Japan Triangle from Tiananmen (1989) to 9/11 (2001) ed. Havard University Asia Center , USA 2004

GODLEY, Wynne "The US Economy – An Impossible Balancing Act", *Financial Times*, 19 Fevereiro 1999.

CAPITULO 24 OS EUA REORGANIZAM A GEOECONOMIA DA AMERICA DO NORTE- DIRECÇÃO E PRECALÇOS: ACRISE DO PESO MEXICANO

"Summers on Mexico - Ten Lessons to Learn", *The Economist*, December 23 1995/5 January 1996

WHITT; Joseph A. "The Mexican Peso Crisis" *Economic Review* January/February 1996 Federal Reserve Bank of Atlanta, Atlanta, Georgia 1996

CAPITULO 25 – TEMPESTADES CAMBIAIS E CRISE FINANCEIRA ASIÁTICA-1995-1998

BAKER, Gerald "Stay-at-Home Investors Drive the Yen's Rise", *Financial Times*, 21 Abril 1995

BAKER Gerald, "Benefits of Building a Bloc", *Financial Times*, 17 Maio 1995

BENARROYA, François e **JANCI**, Didier "La sous-évaluation des Monnaies Asiatiques", *Économie Internationale*, n° 66, 2 ° Trimestre 1996,Paris 1996

BRITTAN, Samuel "Super-Competitive Dollar Arrives", *Financial Times*, 9 Março 1995

BRITTAN ,Samuel, "Rival Yardsticks for the Dollar", *Financial Times* 13 Abril 1995

DORNBUSCH, Rudiger "For the Dollar, No Bottom in Sight and Nothing to Do", *International Herald Tribune*, 10 Março 1995

EICHENGREEN, Barry "Capital flows and Crisis", Ed The MIT Press ,Cambridge USA 2004

FELIX RIBEIRO, José "Ásia- Pacífico - Movimentos de Capitais e Países em Desenvolvimento" Informação Internacional Janeiro/Março de 1995 Ed.. DPP ,Lisboa 1995

GEWIRTZ, Carl, " Yen Moves to Center Stage", *International Herald Tribune*, 10 Abril 1995

HAGGARD, Stephen "The Political Economy of the Asian Financial Crisis " Institute for International Economics, Washington D.C. 2000

KASHIWAGI, Yusuke "Case for a New Global Monetary Unit", *Financial Times*, 26 Abril 1995

KHAN, Mohsin S. **REINHART** ,Carmen M, "Capital Flows in the APEC Region", Occasional Paper 122, International Monetary Fund, Washington, 1995

LUIS, Ana M. "Tailândia despoleta crise cambial e financeira no Sudeste Asiático", Informação Internacional, 1º Semestre de 1997.Ed DPP, Lisboa 1997

LUIS, Ana M. "Nuvens sobre o Sudeste Asiático", Informação Internacional, 1º Semestre de 1997. Ed DPP, Lisboa 1997

MURPHY , Kevin, "Building Blocks: a Rising Yen Challenges the Dollar", *International Herald Tribune*, 27 Março 1995

MALKIN, Lawrence, "Dollar Plummets as Markets Question the Commitment of Major Central Banks", *International Herald Tribune*, ½ Abril 1995

MALKIN , Lawrence " U. S. and Japan Help Nudge the Dollar Back Up a Notch", *International Herald Tribune*, 5 Abril 1995

NASH ,Nathaniel C. " Bundesbank Prescription for the Ailing U.S. Dollar, *International Herald Tribune*", 8 Maio 1995

READING, Brian, "Uphill Capital Flows to Asia", Lombard Street Research Monthly International Review, November 1996,London 1996

RILEY, Barry U.S. Expands along the Efficient Frontier", *Financial Times*, 17 Maio 1995

ROHWER ; Jim " Asia Rising" ed Nicholas Breakley Publishing 1996

UNCTAD , "World Investment Report 1997" - WIR - nomeadamente a subsecção "Does Foreign Direct Investment Create Balance-of - Payments problems?, pág. 85 a 94))

WORLD BANK _ "The Financial Crisis in East Asia: Implications for Developing Countries", International Bank for Reconstruction and Development, Janeiro de 1998;Washington D.C. 1998

The Economist "Asia's Currency Headache, 19 Agosto de 1995

IMF "Crisis in Asia: Regional and Global Implications", International Monetary Fund, World Economic Outlook, Interim Assessment, Dezembro de 1997, Washington D.C.1997.

CAPITULO 26- A CHINA 1998-2000:UMA DESEPDIDA DOS REFORMADORES?

EYRAUD, **HENRI** "Chine: La Réforme Autoritaire. Jiang Zemin et Zhu Rongji" Ed Bleu de Chine,Paris,2001

LI, Si-Ming **TANG**, Wing-shing, "China's Regions, Polity & Economy-A Study of Spatial Transformation in the Post-Reform Era" The Chinese University Press Pking, 2000

TSENG, Wanda, **RODLAUTER**, Markus ."China Competing in the Global Economy" IMF, Washington D.C.2003"

OCDE, "China in the World Economy- The Domestic Policy Challenges",2002

CAPITULO 27 - O ERRO DE AVALIÇÃO DA OPEP ,O DEFAULT DA RÚSSIA E A FUGA DECAPITAIS DAS ECONOMIAS EMERGENTES

ADLER, Alexander "La Communauté des États Indépendants" , "Politique et Stratégie", Défense Nationale, Paris

ASLUND, Anders " How Russia Became a Market Economy", The Brookings Institution, Washington D.C., 1995

BUSZINKI , Leszek, "Russia and the West: Towards renewed Geopolitical Rivalry?", Survival, Autumn 1995, IISS, Oxford University Press, London 1995

"**CLARK** , Susan L., **GRAHAM**, David R., "The Russian Federation Fight for Survival", Orbis, Summer 1995,Foreign Policy Research Institute; Philadelphia,USA 1995

GAVRILENKOV, Eugeny , **COEN**, Vincent "How Large he Output Collapse in Russia? Alternative Estimates and Welfare Implications", World Economic Outlook, IMF, Washington D.C. 1995

YERGIN, Daniel , GUSTAPHSON, Thane "Russia 2010", The CERA Report, Nicholas Brealey Publishing, London, 1994

EUROPEAN COMMISSION (1998) "The Russian Financial Crisis: Causes and consequences", 9 September 1998."

LUIS, Ana Lúcia Matos A Crise Financeira na Rússia", Informação Internacional 1998,Ed.DPP, Lisboa 1999

WORLD BANK., "Russian Federation, Towards Medium Term Viability", Report N° 14472 - RU, World Bank, Washington D.C., 1995

The Economist (1999), The world in 1999, "Things fall apart: the centre cannot hold".

"La Reconversion des Industries d' Armement", em Problèmes Économiques (2409) 1 Février 1995, Documentation Française, Paris, 1995

"Russie - Régions et Transition", Problèmes Économiques, (2409) 1 Février 1995, Documentation Française, Paris, 1995

"La Russie nouveau Pays en voie de Développement?", Problèmes Économiques, (2409) 1 Février 1995, Documentation Française, Paris, 1995

Russia", suplemento *Financial Times*, April 11, 1996

SECÇÃO VII- OS EUA E A "REVOLUÇÃO TECNOLÓGICA" PÓS GUERRA FRIA

CAPÍTULO 28 - A ECONOMIA DOS EUA, A MUDANÇA ESTRATÉGICA E O BOOM TECNOLÓGICO DO PÓS GUERRA FRIA

EL ALAOUI, A., "États-Unis - le Ciel Assombrit", Conjuncture, Banque Paribas, Février 1996

DAVID, P. "Back on the Top?", The Economist, 16 September de 1995

KÉBADJIAN, G., " La Nouvelle Hégémonie Américaine", Sciences Humaines, Dezembro 1995/Janeiro 1996, citado em Problèmes Économiques, n° 2459, 14 Fevereiro 1996,Paris 1996

DALE, R. " America's Hidden Economic Miracle", International Herald Tribune B/F, 14 November 1995

MALKIN, L. "U.S. Stocks Break Landmark Barrier - Dow Average Peaks Past 5000 in 5 Years Roll for Blue Chips", International Herald Tribune, 21 November 1995

FROMSON B., "Most Popular U.S. Adress: Wall Street - Stocks Outpace Real Estate as Primary Investments", International Herald Tribune, 25/26 November 1995

BROWSE,M., "We're All for Balanced Budgets Now", Financial Times, 19 June 1995

BERRY, J. M., "America, the Beautiful Economy - Light State Spending Looks Good from Abroad", International Herald Tribune, 27 October 1995

TAYLOR, R. "Most New US Jobs in High-Wage Sectors", Financial Times, 3 April 1996

WAGSTYL, S. "US Financial Short Termism Finds Flavour", Financial Times, 7 June 1996

Perspectives Économiques de l'OCDE, n° 58, Décembre 1995, OCDE, Paris 1995

Études Économiques de l'OCDE - États-Unis , 1995,1999,2000", OCDE, Paris,

CAPITULO 29- - EUA: O BOOM DA INTERNET – A SEGUNDA METADE DA DÉCADA

ATKINSON , Robert "The Past and Future of America's Economy _Long waves Of Innovation that Powers Cycles of Growth ed Edward Elgar 2004

LAMOUREAUX, Naomi L. , SOKOLOFF, Kenneth L. "Financing Innovation in the United States -1820 t0 Present" MIT Press 2007

CHEVALIER François - Xavier " Greenspan's -The taming of the wave" or a Golden age Revisited" Kogan Page Ltd ,London 2000

CARVALHO "Paulo "Computarização, Digitalização e "Virtualização da Economia dos EUA2 Informação Internacional 2000 ed DPP

FELIX RIBEIRO, José, CHORINCAS: Joana, MARQUES; Isabel " Regiões Prósperas e inovadoras nos EUA" Informação Internacional 2005 ed DPP.;Lisboa,2005

LANDEFELD, J., FRAUMENTI, B., "Measuring the New Economy", Bureau of Economic Analysis (BEA) – Advisory Committee Meeting, 5/05/2000. University of Texas, "Measuring the Internet Economy", Center for Research in Electronic Commerce, , Junho de 1999, <http://crec.bus.utexas.edu>.

READING, Brian " After the Party is Over- Part One Monthly International Review (MIR) da Lombard Street Research 88, 25 Agosto 1999;London 1999

READING, Brian " After the Party is Over- Part Two"- Monthly International Review (MIR) da Lombard Street Research 96, 30 Junho 2000,London 2000

ROSENBERG; Davd -"Cloning Silicon Valley - the next Generation of High Tech Hotspots" Ed. REUTERS, Great Britain 2002

SMITHERS, Andrew "Bubble Beakers: What and When?" (Smither`s & Co, Report n° 148, de 22 de Agosto de 2000,London 2000

,"Exploding the US New Economy Myth" – Monthly International Review (MIR) da Lombard Street Research 100, 31 October, 2000,London 2000

Japan and USA – A Tale of Two Debtors" – The Economist, 1999

America`s Economy – Slowing Down to What?" – The Economist, December 9, 2000

CAPÍTULO 30 - O DÓLAR E OS SEUS POTENCIAIS RIVAIS NO FINAL DA DÉCADA DE 90

KRUGMAN, Paul R., "Currencies and Crises", The MIT Press, Cambridge Massachusetts, , 4ª Edição, 1995

BAKER, Gérard, "The Yen`s International Role -Tokyo May Recognize the Benefits of a Bloc", *Financial Times*, November 15, 1995

BARTHALON, Eric " Quand le Dólar ne Baisse - t- il Pas?", *Conjoncture* , Avril 1997

BÉNASSY-QUÉRÉ, Agnés " Potentialities and Opportunities of the Euro as International Currency" - Economic Papers , n° 115, July 1996, European Comission

BOWRING, Philip, " Toward a major International Role for the Yen", *International Herald Tribune*, January 27, 1997

CHOTTE, Robert , "Euro May Unseat the Dollar" *Financial Times* 1997Ba

CHOTE, Robert, "Currency Reserves - Central Banks May Decide the fate of the Euro", *Financial Times*, April 18, 1997

LÉONARD, Jaques, "De Quelques Enjeux de la Monnaie Unique Européenne – une Mise en Perspective", *Revue du Marché Comun et de l`Union Européenne*", n° 403, Décembre 1996,Paris 1996

MCKINNON, Ronald I. "The Rules of the Game - International Money and Exchange Rates" ed The MIT Press, Cambridge USA, 1996

"The Euro and the Dollar: Strut your Stuff", *The Economist*, October 19, 1996

"Euro Threatens Dollar Clout-European Central Banks Could Sell Reserves", *International Herald Tribune*, October 2, 1997

Les Aspects Externes de L`Union Économique et Monétaire" - Document de Travail des Services de la Comission - SEC (97) 803, publicado em 23 Abril 1997 ,Bruxelles 1997

SECÇÃO VIII - UM NOVO MILENIO E O "INIMIGO INVISIVEL "

CAPITULO 30 - UMA NOVA DOUTRINA ESTRATÉGICA PARA UM MUNDO "UNIPOLAR"

GILPIN , Robert "The Challenge of Global Capitalism-The world Economy in the 21st Century" Princeton University Press, New Jersey, USA 2002

KHALILZAD, Zalmay , **LESSER**, Ian O. "Sources of Conflict in the 21st Century" Ed RAND Corporation ,Santa Monica California, 2005

LAYNE, Christopher " The Peace of Illusions"-American Grand strategy from 1940 to the Present Cornell University Press, New York USA 2006

NYE, Joseph S.Jr " O Paradoxo do Poder Americano" Ed. Gradiva, Lisboa 2002

"The National Security Strategy of the United States of America" Washington D.C:2002

"The National Security Strategy of the United States of America" Washington D.C: 2006

CAPITULO 31 A RUSSIA: DA ENERGIA E DAS ARMAS

KONONCZUK, Wojciech "The YUKOS Affair, its Motives and Implications » Ed. PraceOSW Centre for Eastern Studies Agosto 2006 , Varsaw 2006

NUNES; Rui "A Federação Russa: Desenvolvimentos Recentes no Sector Energético" Informação International 2º Semestre 2004, Ed DPP ,Lisboa 2005

CAPITULO 32- A ENERGIA, O GOLFO PÉRSICO, O IRAQUE E A “NEBULOSA” ISLAMISTA

- BARAN**, Amatzia "Who are the Insurgent's Sunni Arab Rebels in Iraq " Special Report n°134 USIP, April 2005
- BODANSKI**, Yossef – “*Bin Laden, The Man who Declared War on America*” Ed. New York Times, New York 2001
- BODANSKI**, Yossef – “*The Secret History of Iraq War*” Ed. Harper Collins, New York, 2004
- COLE**, Juan – “*The United States and Shiite Religious Factions in Post Ba’thist Iraq*”, Middle East Journal, Vol. 57, n° 4 February 2003, Washington D.C.:
- DENOEU**X, Guilain – “*The Forgotten Swamp: Navigating Political Islam*”, Middle East Policy, Vol XIX, n° 2, June 2002, Washington D.C.:2002`
- DODGE** Tobby ; **SIMON** Steven "Iraq at Crossroads: State and society in the Shadow of Regime Change" Adelphi Papers 354 IISS , London 2003
- EHTESHAMI** Anoushiravan "The Rise and Impact of Iran's Neocons" *Policy Analysis Brief* The Stanley Foundation ,April 2008,Muscatine ,US 2008
- KHOSROKHAVAR**, Farhad "The New Conservatives take a Turn (Iran)" MERIP , New York 2005
- MERVIN**, Sabrina – “*Histoire de l’Islam*” Ed. Champs Université, Flammarion, Paris 2001
- EHTESHAMI**, Anoushiravan – “*Iran’s International Posture After the Fall of Bagdad*”, Middle East Journal, Vol. 58, n° 2 Spring 2004, Washington D.C: 2004
- FALEH**, Abdul Jabar; e al – “*Ayatollahs, Sufis and Ideologue’s – State, Religion and Social Movements in Iraq*”, Ed. Saqi Books London,2002
- FULLER**, Graham E. – “*Islamist Politics in Iraq After Saddam Hussein*”, Ed United States Institute of Peace Washington D.C:2003
- KHOSROKHAVAR** , Farhad "The New Conservatives take a Turn", MERIP, Outubro 2008,washington D.C. 2008
- LEAL**, Catarina Mendes "As Pequenas Monarquias do Petróleo do Golfo: Interesses e Reformas Informação Internacional 2005 ed DPP, Lisboa 2005
- NUNES**: José Luís " A República Islâmica do Irão: Reforma, Continuidade ou Crise? Informação Internacional 2002 ed .DPP, Lisboa 2002
- RABASA**, Angel, **LARRABEE**, F.Stephen "The Rise of Political Islam in Turkey" **ED.** RAND Corporation, Santa Monica, California, 2008
- REIS**, Marta "Turquia: Os islamistas no Poder" Informação Internacional Ed. DPP, Lisboa 2005
- ROY**, Olivier – “*Iran: l’Impossible Transition*”, Ramses 2004,Paris 2005
- ROY**, Olivier – “*Généalogie de l’Islamisme*”, Ed. Pluriel, Hachette, Paris 2001
- ROY**, Olivier – “*L’Échec de l’Islam Politique*”, Collection Esprit, Ed. Seuil Paris 1992
- SIVAN**, Emmanuel – “*The Clash Within Islam*”, Survival Vol. 45 n° 1, Spring 2003, International Institute for Strategic Studies, London 2003 "
- TERRIL**, W. Andrew – “*The United States and Iraq’s Shi`ite Clergy*”: Partners or Adversaries? ,Sidney Australia 2004
- THUAL**, François – “*La Géopolitique du Chiïsme*”, Ed. Arléa, Paris 1995
- WEHREY** Frederic et altri "The Rise of the Pasdaran: Assessing the Domestic Roles of the Islamic Revolutionary Guards Corps" RAND Corporation Santa Monica, California 2009

CAPITULO 33- A ENERGIA REGRESSANDO AO CENTRO DAS ATENÇÕES MUNDIAIS

- CLARCK**, David “Iraq: Oil Development & Implications for the Global Market” Deutsche Bank December 2010
- SALAMEH** , Mamdough – “*How Realistic Are OPEC’s Proven Oil reserves?*” Petroleum Review, August 2004

MAHMOUD, M. Abdul; **BAQI**, Nansen; **G. Saleri** – “*Fifty Year Crude Oil Supply Scenarios*”: Saudi Aramco Perspective, publicado por Center for Strategic & International Studies, Washington, February 2004

MATTHEW, R. Simmons – “*The World’s Giant Oil Fields*”, publicado por Simmons & Company International, Houston ,Texas 2001

MATTHEW, R. Simmons – “*The Saudi Arabian Oil Miracle*”, Center for Strategic & International Studies, Washington D.C. February 2003

NUNES, Rui "EUA :Implicações Internacionais do Plano para a Energia da Administração *Bush*- Um apontamento" Informação internacional 2001 2º Semestre I Ed DPP ;Lisboa 2001

OLIVER, Rech; **ARMELLE** Sanière – “*Capital Expenditure and Depletion*”, Panorama 2004, Institut Français du Pétrole, Paris 2004

NUNES, Rui "EUA :Implicações Internacionais do Plano para a Energia da Administração *Bush*- Um apontamento" Informação internacional 2001 2º Semestre I Ed DPP ;Lisboa 2001

US NATIONAL ENERGY STRATEGY - Report of the National Energy Policy Group May Washington D.C.:2001

WERNER Zittel; "Contribution for Renewable Energy" L-B- Systemtechnik GmbH,2004

CAPITULO 34- EUA: DO CRASH DAS DOTCOM AO BOOM IMOBILIÁRIO

ADRIAN, Tobias e **HYUN SONG** Shin “Financial Intermediaries, Financial Stability and Monetary Policy”, Federal Reserve Bank of New York, September 2008,New York 2008

ALLEN, Franklin e **CARLETTI**, Elena “The Role of Liquidity in Financial crises”, September 2008, preparado para o 2008 Jackson Hole Symposium, Federal Reserve Bank of Kansas City, Kansas City 2008

ASLESEN, Heidi Wing; **OVELANGELAND** – Knowledge Economy and Spatial Clustering – The Role of Knowledge- Intensive Business Services and Venture Capital Firms in the Innovation System, Oslo, 2003

BARTH, James; **LI**, Tong; **LU** Wenling; **TRIPHON** Phumiwasana e **YAGO**, Glenn “The Rise and the Fall of the US Mortgage and Credit Markets”, Milken Institute, Santa Monica, C alifornia 2009

CABALLERO, Ricardo; **FAHRI**, Emmanuel; **GOURINCHAS**, Pierre-Olivier “Financial *Whac-a-Mole*: Bubbles, Commodity Prices and Global Imbalances” Brookings Papers on Economic Activity, Washington D.C. 2008

CALOMIRIS, Charles W. “The Subprime Turmoil: What’s Old, What’s New, and What’s Next”, Columbia Business School, October 2008,New York 2008

DAVIS, Morris e **HEATHCOTE**, Jonathan “Housing and the Business Cycle”, Working Papers 01-09, Duke University, , November 2003, Durham, North Caroline 2003

DI MARTINO, Daniel e **DUCA**, John V. “The Rise and Fall of Subprime Mortgages”, Economic Letter, November 2007, Federal Reserve Bank of Dallas, Dallas ,Texas 2007

FITCH RATINGS Special Report, “Financial Guarantors – A Review of Recent Mark-to Market Losses”, October 2007

FRANKO;Lawrence G. " US Competitiveness in the Global Financial Services Industry" University of Massachusetts Boston, Boston USA 2004

IMF Global Financial Stability Report 2008, International Monetary Fund, Washington D.C. 2008

GEORGE, **MIAN**, Atif e **SUFI**, Amir “The Consequences of Mortgage Credit Expansion: Evidence from the 2007 Mortgage Default Crisis”, May 2008

GRAMLICH, Edward M. " Subprime Mortgages -America`s Latest Boom and bust " The Urban Institute Press ,Washington D.C. 2007

SCHWARTZ , Herman m. "Subprime Nation -American Power, Global Capital and the Housing Bubble "-Cornell University Press Ithaca, New York 2009

MAGNUS, George "Uprising- Will Emerging Markets Shape or Shake the world Economy?" Ed.John Willey, West Sussex UK, 2011

MC DONALD, Daniel J. e **THORNTON**, Daniel L. “A primer on the Mortgage Market and Mortgage”, Finance Federal Reserve Bank of St Louis, January/February 2008,St Louis, Missouri 2008

MC KINNON, Ronald , "Exchange Rates under the The East Asian Dollar Standard" The MIT Press Cambridge Massachusetts 2006

MENGLE, David “Credit Derivatives: An Overview”, 2007 Financial Markets Conference, Federal Reserve Bank of Atlanta, May 15, 2007, Atlanta Georgia, 2007

MUELLER Glen R. “Real Estate Space Market Cycles”, Testimony before the Subcommittee on Financial Institutions and Consumer Credit United States House of Representatives, September 2006, Washington D.C. 2006

NUNES, Carlos “Algumas Perspectivas Referentes aos Mercados Imobiliários”, *Prospectiva e Planeamento*, Nº 12, 2005, Ed DPP, Lisboa 2006
PURNANANDAM, Amiyatosh “Originate – To Distribute Model and the Subprime Mortgage Crisis”, Ross School of Business, Ed University of Michigan Press, July 27, 2008, Ann Arbor, Michigan 2008

ROSEN, Richard J. “The Role of Securitization in Mortgage Lending”, Chicago Fed Letter November 2007, The Federal Reserve Bank of Chicago, Chicago 2007

SHILLER, Robert “Understanding Recent Trends in House Prices and Home Ownership” texto apresentado no 2007 Jackson Hole Symposium, Ed. Federal Reserve Bank of Kansas City, Kansas City 2007

SHILLER Robert J. " The Subprime Solution - how Today`s Global Financial Crisis happened and what to Do About It" Ed. Princeton University Press New Jersey 2008

SPENCE, Michel , **HLATSHWAYO**, Sandile, The Evolving Structure of the American Economy and the Employment Challenge " Working Paper Maurice R. Greenberg Center for Geoeconomic Studies, Council on Foreign Relations March 2011 Washington D.C. 2011

WALLISON, Peter J *et alri* " Serving Two Masters yet out of Control -Fannie Mae and Freddie Mac- The American Entreprise Institute Press ,Washington D.C. 2001

“The Subprime Lending Crisis”, Report and Recommendations by the Majority Staff of the Joint Economic Committee US Congress, October 2007, Washington D.C.

“The Rise and Fall of the US Mortgage and Credit Markets”, Milken Institute, Santa Monica, California 2008

“Implications of the Financial Market Turmoil on the Global Real Estate Markets”, REEF Research, new York September 2007 “2006 US Real Estate Investment Outlook and Market Perspective”, RREEF Research, New York 2007

CAPITULO 35 - EUA :DO CRASH DO IMOBILIÁRIO À CRISE FINANCEIRA MUNDIAL- OU O PROBLEMA DA CONFIANÇA MUNDIAL NAS SUAS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS

DOOLEY, Michael P.; **FOLKERS**, David – “Landau e Peter Graber” An Essay on the Revived Bretton Woods System, NBER Working Papers Series, Washington D.C. 2003

FÉLIX RIBEIRO José “As Crises Financeiras da Globalização: o Caso da Crise do Crédito *Subprime* nos EUA” Da Sphera 2010 edição DPP Lisboa 2010

GOURINGHAS, Pierre-Olivier; **REY**, Héléne – “From World Banker to World Venture Capitalist: U.S. External Adjustment and the Exorbitant Privilege”, presented on NBER Conference on G/Current Account Imbalances: Sustainability and Adjustment, August 2005, Washington D.C. 2005

HAUSSMANN, Ricardo; **STURZENEGGER**, Frederico – “U.S. and Global Imbalances: Can Dark Matter Prevent a Big Bang” Kennedy School of Government and Center for International Development,, Harvard University 2005, Cambridge, Massachusetts 2005

MELLO, Luiz de e **PARDOAN**, Pier Carlo " Are Global Imbalances Sustainable 'post -Crisis Scenarios" OECD Economic Department Working Paper nº 795, Paris, 2010

ROACH, Stephen “Pitfalls in a Post Bubble World”, Morgan Stanley, August 2008

ROUBINI, Nouriel; **SETSER**, Bred – “Will the Bretton Woods 2 regime Unravel Soon? The Risk of a Hard Landing in 2005 –2006”, presented on Symposium on the Revived Bretton Woods System : A New Paradigm for Asian Development? February 4th 2006

TRUMAN, Edwin M. – “A Revived Breton Woods System? Implications for Europe and the United States” apresentado no Symposium on the Revived Bretton Woods System: A New Paradigm for Asian Development? February 4th 2006

WOLF, Martin – “Asia is Footing the Bill for American Guns and Butter”, Financial Times February 2002

WYMAN, Oliver “The future of the global financial system – a near term and long term scenarios”, World Economic Forum, Geneva 2009

Dossier “Mondialisation et Crises Financières”, Questions Internationales, LA Documentation Française, Novembre-Décembre 2008, Paris

CAPITULO 36 - A CHINA OCUPANDO UMA POSIÇÃO CENTRAL NA ASIA PACIFICO, MAS COM UMA NOVA DIRECÇÃO

- ANDRÈSY**, Agnès "Princes Rouges - Les Nouveaux Puissants de Chine" Ed.L'Harmattan ;Paris 2003
- BROADMAN**, Harry G. – *The Business(es) of the Chinese State*, The World Economy,2001 Ed Blackwell Publishing Ltd,London 2001
- CARSTEN A. Holz**, "China's Economic Growth 1978-2025: What we Know Today about China's Economic Growth Tomorrow", Center on China's Transnational Relations, Working Paper No. 8, 2005,Hong Kong 2005
- Center for China Study, Chinese Academy of Sciences, Opportunities and Challenges: Study on the Economic Development Strategic Objectives and Essential Development Strategy for China Entering 21st Century, Beijing Science Publication House, Beijing, 1995
- CHEN**, Ji – *Pension Reform Blues*, China Business Review, Washington D.C. , 2001.
- US Department of Energy** "An Energy Review of the People's Republic of China", s/data Washington D.C.
- DOOLEY**, Michael P.; **FOLKERS**, David – "Landau e Peter Graber" An Essay on the Revived Bretton Woods System, NBER Working Papers Series, 2003 Washington D.C.2003
- EYRAUD**, Henri – *Chine: la réforme autoritaire – Jiang Zemin et Zhu Rongji*, Bleu de Chine, Paris, 2001.
- GUONAN**, M.; **FUNG**, Ben S. C. (2002) – *China's asset management corporations*, BIS, Working Papers n° 115, Basel, Suíça 2002
- DOWNS**, E.S., "China's Quest for Energy Security", Ch. 4, RAND Corporation, Santa Monica, California , 2000,
- DONG Qi**, "From Going Out to Going Global: Past and Future of China's Overseas Investment Policy", Center on China's Transnational Relations, Working Paper n.º. 10, HongKong 2005
- US Energy Information Agency(EIA)**, "Country Analysis Briefs: China", July 2004, Washington D.C
- FELIX RIBEIRO**, Jose **AZEVEDO**, Fátima, **TRINDADE** Rui "Energy and China's Economic Dilemmas" em **TOMÉ** Luís ed "East Asia Today" Ed Universidade Autónoma de Lisboa (UAL) „Lisboa 2008
- FUKASAKU**, K.; **KAWAI**, M.; **PLUMMER**, M.G.; **TRZECIAK-DUVAL**, A., "Policy Coherence Towards East Asia: Development Challenges for OECD Countries", OCDE, Policy Brief 26, Paris, 2001
- FUNG**, K. C.; **LAU**, Lawrence J.; **LEE**, Joseph S., "U.S. Direct Investment in China", The American Enterprise Institute (AEI) Press, Washington D.C 2004
- GAULIER**, Guillaume; **LEMOINE**, Françoise; **ÜNAL-KESENCI**, Deniz, "China's Integration In East Asia: Production Sharing, FDI & High-Tech Trade", (2005), CEPIL, Paris 2005
- JIANG**, Xiaodong; **LEE**, Lynn; **SHEN**, Qiaowei; **WANG**, Sarah, "A Comparative Study of Regional Development Strategies in China's Electronics Sector"
- LEAL**, Catarina Mendes " A Nova Integração Regional Asiática " Informação Internacional 2005,Ed DPP, Lisboa 2005
- LEONARD** , Mark " What Does China a Think?" Ed Fourth State for Harper Collins Publishers ,London 2008
- LAM**, Willy Wo-Lap " Chinese Politics in the Hu Jintao Era- New Leaders, New challenges" Ed M.E Sharpe New York 2006
- LEVERETT**, Flynt; **BADER**, Jeffrey, "Managing China -U.S. Energy Competition in the Middle East", in the Washington Quaterly Winter 2005-066 The Center for Strategic and International Studies ,Washington D.C. 2006
- LIEBERTHAL**, Kenneth, "Hu in Command: Now Comes the Political and Economic Challenges", Center on China's Transnational Relations, Working Paper n°. 4, Hong Kong 2004
- NATHAN**, Andrew, **GILLEY**, Bruce " Chin's new Rullers -The Secret Files" Ed. New York Review Books, New York 2003
- NUNES**, Carlos " A Emergência da China Enquanto Grande Actor nos Mercados Petrolíferos " Informação Internacional 2006 1º Volume Ed. DPP,Lisboa 2006
- NUNES**, Rui "Causas , Consequências e Perspectivas do Aparecimento de um Grande Consumidor de Energia" Informação internacional 2001 1º Semestre I Ed DPP, Lisboa 2001
- PRASAD**, Eswar, **RAJAN** ,Raghuran ,**SUBRAMANIAN**, Arvind "The Paradox of Capital" Finance and Development IMF March 2007,Washington 2007
- PRASAD**, Eswar (ed.), "China's Growth and Integration into the World Economy Prospects and Challenges", Occasional Paper 232 (2004),IMF Washington D.C. 2004
- ROADMAN**, Harry G. – *The Chinese State as a Corporate Shareholder*, Finance & Development, IMF, 1999,Washington D.C 1999.

SACHWALD, Frédérique, "The Integration of China and East European Countries in Global Networks", Les Études de l'Ifri (Maio 2004)Ed IFRI, Paris 2004

SHAMBAUGH, David, "China Engages Asia – Reshaping the Regional Order", MIT, International Security, Vol. 29, n.º. 3 (Winter 2004/05), Cambridge ,Massachusetts 2004

SHIRK, Susan "China Fragile Superpower " Ed Oxford University Press New York, 2008

TAUBE, Markus; **ÖGÜTÇÜ**, Mehmet, (2001), paper apresentado na OECD-China Conference FOREIGN INVESTMENT IN CHINA'S REGIONAL DEVELOPMENT: PROSPECTS AND POLICY CHALLENGE REGIONAL DISPARITIES AND TRADE AND INVESTMENT LIBERALISATION IN CHINA, Territorial Development Service, OECD (2001),Paris, 2001

TSENG Wanda **RODLAUER** Markus Ed "China:Competing in the Global Economy Ed. IMF, Washington D.C. 2003

WALTER Carl E. ,**HOWIE**, Fraser J.T "Red Capitalism -The Fragile Financial Foundations of China's Extraordinary Rise " John Wiley & Sons (Asia) Pte Singapore 2011

WU, Friedrich, "The Globalization of Corporate China", The National Bureau of Asian Research, NBR Analysis, volume 16, number 3, December 2005 Washington D.C. 2005

ZHANG, Jianxin, "Oil Security Reshapes China's Foreign Policy", Center on China's Transnational Relations, Working Paper n.º. 9, 2005,Hong Kong 2005

ZWEIG, David; **FUNG**, Chun Siu, "Redefining the Brain Drain: China's 'Diaspora Option", Center on China's Transnational Relations, Working Paper n.º. 1 2004 , Hong Kong 2004

CAPITULO 37 -O JAPÃO EA INGÓGNITA DO SEU DECLÍNIO

KOO, Richard C "The Holy Grail of Macroeconomics-Lessons from Japan's Great Recession"Ed John Wiley & Sons (Asia) Singapore2009

FELIX RIBEIRO, José "O Japão saindo da estagnação" Informação Internacional 2006 Ed DPP, Lisboa 2007

PORTER, Michael E., **TAKEOUCHI**, Hirotaka, **SAKAKIBARA**, Mariko "Can Japan Compete? "Ed. MacMillan Press, London 2000

CAPITULO 38- A ASIA PACÍFICO A CAMINHO DE UMA RUPTURA ESTRATÉGICA?

CLIFF, Roger et altri "Entering the Dragon's Lair - Chinese antia ccess Strategies and their Implication for the United States " RAND Corporation, Santa Monica, California 2009

DYER, Geoff, **McGREGOR** Richard "Beijing Builds to Hold US Power at bay *Financial Times* January 19 **2011**

EMMONT, Bill " Rivals-How the Power Struggle Between China, India, and Japan Will Shape our Next Decade"Allen Lane/Penguin Books, London 2008

YOSHIHARA, Toshi; **HOLMES** James R. " Red Star Over the Pacific - China's rise and the Challenge to U.S. Maritime Strategy" Naval Institute Press US , Annapolis, Maryland 2010

Jamestown Foundation, CHINA BRIEF - *Newletters* de **2009, 2010, 2011**

39. OS EUA, A GLOBALIZAÇÃO E O MUNDO DO PACÍFICO - SÍNTESE FINAL

Philip, Paul "The Mother of All Chasms: How Technology Bubbles Increase the Wealth Creating Capacity of the Economy", Rule theWorld Report 2002 (<http://www.rtwreport.com>)

**OS ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA, A
GLOBALIZAÇÃO E O "MUNDO DO PACÍFICO"**

1979-2009

JOSÉ MANUEL DELGADO FÉLIX RIBEIRO

na

Especialidade de "Globalização e Ambiente"

Orientação Científica: Teresa Maria Ferreira Rodrigues

ANEXO

**A DÉCADA DE 70 E OS ANTECEDENTES DA
GLOBALIZAÇÃO**

1 de Março de 2012

ÍNDICE

	Páginas
CAPITULO 1-EUA E URSS NA DÉCADA DE 70-O PANORAMA ESTRATÉGICO E AS TECNOLOGIAS DO ARMAMENTO	5
1.1.Os Arsenais Nucleares na Década de 70, O Primado da ofensiva e os avanços na precisão	5 6
1.2.A URSS recupera o Atraso	
1.3. A <i>Détente</i> EUA/URSS e as Negociações dos Armamentos Estratégicos	7 9
1.4.Os EUA em Busca de Flexibilidade na Estratégia Nuclear	
1.5. Os EUA, a Superioridade Convencional da URSS na Europa e as Novas "Armas Inteligentes"	10
	12
CAPITULO 2 - <i>Ostpolitik</i> A Alemanha, os EUA e a <i>Détente</i>	12
2.1.A Alemanha força a <i>Détente</i> com a URSS na Europa	
2.2.1977/1979:A Crise dos Mísseis SS-20 e as Dúvidas sobre a Continuação da <i>Détente</i> na Europa	15
	16
CAPITULO 3- Os EUA Reposicionando-se na Ásia: do Vietname à China e ao Irão	16
3.1. EUA: Da partição do Paquistão à Aproximação à China ,Passando pelo Vietname	16
3.2.Do Vietname ao Golfo Pérsico e a Guerra Israelo- _ Árabe de 1973	18
3.2.1. A "Vietnamização" e o Final da Guerra do Vietname	18
3.2.2. A Retirada Britânica do Golfo Pérsico, os EUA e a Competição Irão/Arábia Saudita	19
3.2.3. A Arábia Saudita, o Irão e a Guerra Israelo-Árabe de 1973	20

	21
CAPITULO 4 Os EUA, o Dólar e o Preço do Petróleo	21
4.1. Da Implementação doo <i>Gold Dolar Sstandard</i> e das suas Contradições	24 27
4.2. Do Colapso da Libra à "Explosão" dos Euro dólares	34
4.3. A Caminho da Inconvertibilidade Ouro do Dólar	34
4.4. O "Choque Petrolífero" de 1973	38
4.4.1. <i>Do Peak Oil</i> nos EUA às Novas Exigências dos Países Produtores de Petróleo	38 38
4.4.2. Da Guerra Israelo Árabe de 1973 ao 1º Choque Petrolífero na década	39 39
4.5. Do primeiro "Choque petrolífero" à Hegemonia Incontestada do Dólar	41 41
4.5.1. As negociações sobre a Reforma do Sistema Monetário Internacional	43 43
4.5.2. Os EUA Transformando o "Choque Petrolífero" numa contra -ofensiva Geoeconómica e Geopolítica	43 43
4.6. Os EUA e as "Bolhas" Especulativas Internas na Energia e Agricultura e o papel dos Bancos Comerciais	43 43
4.6.1. A "Bolha "Especulativa na energia	44
4.6.2. A 2bolha" especulativa na Agricultura na Década de 70	46 46
4.7. O Japão e as Duas "Rendas Da Terra": a Renda Petrolífera e a Renda do Solo Urbano	48 48
CAPITULO 5-A URSS na Década de 70:Dilemas Económicos, Ambições Geo económicas e Imperativos Estratégicos	48 48 50
5.1. 1975-1979: a URSS à "Conquista do Sul"	50
5.2. Enquadramento: a Economia da URSS e a Competição Estratégica com os EUA	50 50
5.2.1. Agricultura; Energia e Complexo Militar -Industrial: as Escolhas da URSS	52 53
5.2.2. A Economia da URSS :um Declínio Anunciado	53
5.2.3. Interpretando os Movimentos da URSS na Geopolítica Regional	55 55

5.3. Uma Novidade: a URSS como Potência Naval	59
	59
CAPITULO 6-Os EUA e a Co-Optação da República Popular da China que inicia a sua integração na Economia Mundial	60
6.1.Os EUA Co -.Optam a China	
6.2.O Início das Reformas na China	

CAPÍTULO 1.- EUA E URSS NA DÉCADA DE 70 - O PANORAMA ESTRATÉGICO E AS TECNOLOGIAS DO

1.1.OS ARSENAIS NUCLEARES NA DÉCADA DE 70, O PRIMADO DA OFENSIVA E OS AVANÇOS NA PRECISÃO

*Lawrence Freedman*¹ considerou que os sistemas de armas nucleares se desenvolveram na década de 70 sob vários ângulos e de acordo com tendências que já se tinham revelado na década anterior e das quais destacou

- A perda de importância dos bombardeiros estratégicos, face à predominância dos mísseis balísticos (ICBM e SLBM), com os mísseis embarcados em submarinos nucleares (SLBM) garantindo que o dissuasor nuclear permanecesse invulnerável;
- Um notável avanço de qualidade nos mísseis balísticos, avanço insuspeitado na década de 60, centrado na **melhoria espectacular dos sistemas de guiamento e controlo**, afectando de forma exponencial os ganhos de precisão dessas armas. incluindo nos mísseis instalados em submarinos, cuja a precisão seria sempre muito mais difícil de melhorar
- Esses ganhos de precisão passaram a estar patentes num novo tipo de mísseis estratégicos que por essa altura ganharam espaço nos arsenais nucleares – os mísseis de cruzeiro -susceptíveis de lançamento a partir de submarinos e de bombardeiros A electrónica e a informática forneceram as bases para esses avanços que ocorreram sempre primeiro nos EUA.
- A continuação de projectos de desenvolvimento de sistemas de defesa anti - míssil balísticos, sem que surgissem no horizonte sinais de que esses sistemas iriam desafiar a Mas, ao mesmo tempo,

Mas, ao mesmo tempo, os avanços de precisão registados durante a década de 70 aumentaram dramaticamente a vulnerabilidade dos ICBM, dos submarinos nucleares armados com SLBM quando fundeados nas bases navais e dos bombardeiros quando em terra. E perspectivaram um momento - não atingido até o final dessa década – em que uma potência poderia aspirar a destruir numa *first strike* grande parte daquelas forças do adversário, mantendo ao mesmo tempo em reserva um número significativo das suas forças para dissuadir o adversário de responder .

¹ ver FREEDMAN, Lawrence "The Evolution of Nuclear Strategy" Studies in International Security Ed. The Macmillan Press ,London and Basingstoke 1981

Ou seja, os extraordinários avanços na precisão prefiguravam um novo ambiente estratégico em que o primado da ofensiva poderia atingir o *clímax* com a vantagem em atacar primeiro o adversário com armas nucleares num ataque dirigido contra forças.

1.2. A URSS RECUPERA O ATRASO

Enquanto na década de 60 os EUA nas Administrações Kennedy e Johnson se haviam lançado num grande investimento no seu arsenal nuclear estratégico e respectivas infra estruturas de C3I(Comando, Controlo, Comunicações e Informação)a URSS acabou por realizar só na década seguinte um investimento maciço e concentrado no seu arsenal estratégico (nas duas componentes terrestre e naval e nas infra estruturas de C3I) que criou interrogações nos EUA sobre as suas intenções

Como recorda *Lawrence Freeman* - a cujo *"The Evolution of Nuclear Strategy"* iremos recorrer largamente neste Anexo - no início dos anos 60 a URSS parecia satisfeita com uma força nuclear modesta, bastante inferior à que os EUA detinham na altura, mas suficientemente forte para desencadear uma *Second Strike*, caso a URSS fosse atacada com armas nucleares. A partir 1965/66 assistiu-se no entanto a um reforço muito significativo do número de mísseis intercontinentais baseados em terra e à multiplicação dos respectivos silos no território da URSS. A atenção dos EUA centrou-se então na avaliação quer do alcance e precisão dos novos ICBM, quer de uma eventual decisão soviética de desenvolver, em paralelo com esses novos mísseis balísticos intercontinentais uma capacidade de Defesa antimíssil.

Na altura foi também observado com particular atenção o maior dos ICBM então em difusão no arsenal soviético - o SS 9 - porque quando, e se a URSS viesse a dispor da tecnologia MIRV(*multiple independently –targeted re-entry vehicles*) poderia ser utilizado para atacar as forças nucleares americanas em silos.² O investimento soviético no reforço dos seu arsenal nuclear estratégico (ou seja capaz de atingir o território e os sistemas de armas nucleares dos EUA) prosseguiu nos anos seguintes e no início da década de 70 a URSS já atingira um número de ICBM idêntico ao dos EUA e tinha começado a rápida construção de submarinos nucleares para instalação de SLBM em grande número, tendo durante o resto da década atingido uma superioridade numérica em ambas essas categorias de mísseis estratégicos.

² Os EUA decidiram nesse período equipar as suas forças nucleares com a tecnologia MIRV para responder a essas eventualidades; tecnologia que permitia no mesmo bus de um míssil balístico integrar várias ogivas programadas para atingir diferentes alvos.

Os EUA mantinham uma componente de bombardeiros estratégicos claramente superior e, sobretudo mantinham um avanço tecnológico que lhes permitiu dispor de mísseis MIRV mais cedo (a URSS só em meados da década de 70 iniciara a MIRVização dos ICBM e apenas no final dos anos 70 começou a introduzir esta tecnologia nos SLBM)

Na URSS assistiu-se assim à persistência e continuidade do esforço de armamento estratégico nuclear, para além do nível que corresponderia a uma paridade com os EUA (diga-se que mais em número do que em termos de “qualidade” das armas), sem que os mais antigos ICBM fossem desactivados e com o composição do investimento nas forças estratégicas concentrado em ICBM mais numerosos e sobretudo de muito maiores dimensões do que qualquer dos mísseis do arsenal dos EUA podendo a URSS, caso fosse capaz de modernizar as forças com ogivas de muito maior precisão, vir a obter então uma superioridade evidente face aos ICBM dos EUA.

1.3. A DÉTENTE EUA/URSS E AS NEGOCIAÇÕES DOS ARMAMENTOS ESTRATÉGICOS

Ainda durante a Administração Johnson o Secretário da Defesa Robert Mac Namara aconselhara o Presidente a propor à URSS negociações sobre os arsenais nucleares, convicto que era do interesse dos EUA obter um acordo que reduzisse ao mínimo qualquer instalação de Defesa Anti Mísseis para evitar uma evolução em favor da obtenção de capacidades de *first strike*. As primeiras *Strategic Arms Limitation Talks* (SALT) foram assim propostas em 1967 e iniciaram-se já na transição para Administração Nixon ,em Novembro de 1969. Essas negociações alcançaram dois resultados em 1972:

- Um **Tratado para limitar a instalação de Sistemas de Defesa Anti Missil (ABM)**, pelo qual cada parte foi autorizada a desenvolver e instalar um sistema ABM com o máximo de 200 mísseis, montante reduzido para metade em 1974; sendo de registar os fracos avanços realizados até então na concepção deste tipo de sistemas, em que a tolerância de falhas teria que ser reduzidíssima (tratava-se de destruir mísseis atacantes dirigidos contra cidades ou contra instalações militares cruciais por forma a que não chegassem a provocar qualquer destruição)
- Um **Acordo Interino de Limitação de Armas Ofensivas**, para vigorar durante cinco anos que colocou um limite temporário no número de lançadores (e não no número de ogivas), aceitando os EUA que a URSS prosseguisse no seu programa de armamento estratégico Os EUA foram assim autorizados a ter 1054 ICBM e 656 SLBM, enquanto a URSS poderia dispor de mais lançadores em cada uma destas categorias – 1409 ICBM e

950SLBM, mas com um sub limite de 308 lançadores para os maiores desta categoria (vd os SS9.), como se a URSS pudesse ter “mais quantidade “ (excepto de um dado tipo de mísseis) em compensação da “maior qualidade” tecnológica das armas dos EUA (e também do maior desenvolvimento dos bombardeiros estratégicos no seu arsenal)

A negociação do acordo interino revelou-se muito mais difícil do que a do tratado ABM - não só pela existência evidente de uma assimetria das opções de cada parte quanto aos tipos de armas em que concentrava maiores investimentos e que pretendia proteger de cortes nas negociações³ como também pela inovação tecnológica que – e ao contrário do que acontecia com os sistemas ABM - estava a produzir de forma regular novos tipos de mísseis ofensivos com cada vez maiores precisão. Havendo ao nível tecnológico uma outra assimetria – agora no que respeita ao potencial tecnológico das duas partes. Sendo que haveria ainda a registar uma terceira assimetria - a URSS invocava a presença de forças nucleares estratégicas na sua proximidade, detidas por Estados que considerava seus adversários - como o Reino Unido, a China, ou mesmo a França – para exigir um “suplemento de forças” para lidar com estes arsenais, questão que não se colocava aos EUA A permanente referência à desejável paridade entre os arsenais das duas superpotências, num contexto de assimetrias estruturais, tornou muito complicada esta negociação, como as que se lhe seguiriam após os cinco anos de vigência do Acordo Interino

As negociações continuaram, sendo de registar os progressos obtidos na Cimeira de Vladivostok em 1974 em que EUA e URSS acordaram no princípio de um novo Tratado que fixaria o limite de 2400 SNDV (*Strategic Nuclear Delivery Vehicles*) - ou seja mísseis balísticos e bombardeiros - com um sub-limite de 1320 mísseis com tecnologia MIRV (não avançando para a solução de impor limites ao número de ogivas, mas apenas ao número de lançadores). Mas estes progressos não se materializaram devido á própria evolução dos armamentos - a URSS introduziu uma nova categoria de mísseis balísticos poderosos e os EUA revolucionavam o arsenal com a entrada em larga escala prevista para os os mísseis de cruzeiro com ogivas nucleares

³ Assimetrias entre uma potência marítima com uma Marinha global *versus* uma potência continental com acessos marítimos limitados

1.4 OS EUA EM BUSCA DA FLEXIBILIDADE NA ESTRATÉGIA NUCLEAR

Desde o início dado seu mandato que a Administração Nixon conviveu mal com a doutrina de “Destruição Mútua Assegurada”⁴, enquanto conceito organizador da estratégia nuclear dos EUA, doutrina que havia herdado da longa série de mandatos Presidenciais do Partido Democrático marcados pela presença do Secretário da Defesa Mc Namara.

Henry Kissinger, nomeado Conselheiro de Segurança Nacional da nova Administração, colocara logo no início a seguinte questão: “ E se a dissuasão falhasse e o presidente dos EUA acabasse finalmente por ter de retaliar, quem assumiria a responsabilidade moral de recomendar uma estratégia baseada em ataques maciços contra cidades, levando ao extermínio de milhões de civis; e como poderiam os EUA manter a seu lado os aliados se a credibilidade desta estratégia se fosse reduzindo; e como poderiam os EUA lidar com as forças convencionais da URSS na Europa, uma vez que os soviéticos acreditassem que essa seria a opção dos EUA ? “

Nos anos que se seguiram Kissinger concentrou-se nas negociações SALT I pretendendo reforçar a dissuasão através da *détente* com a URSS. Tal não impediu que, em termos de discussão conceptual e, sobretudo de avanços tecnológicos nos armamentos, os anos seguintes tenham assistido a uma renovação do interesse por novas abordagens que permitissem ultrapassar a aparente falta de credibilidade da Destruição Mútua Assegurada

Com a nomeação em 1973 de James Schlesinger para Secretário da Defesa esta evolução materializou-se numa alteração da política nuclear dos EUA – numa *new targeting policy*.. Schlesinger trazia consigo uma ampla reflexão realizada na RAND questionando as opções de ataques nucleares contra cidades, mesmo enquanto retaliação contra um ataque do adversário. Como refere *Freeman* ele já havia argumentado que

”Em qualquer circunstância possível de encarar, seria mais racional, em vez de optar por utilizar as próprias forças nucleares em ataques contra cidades - reservá-las para outros fins criando no adversário o incentivo a abster-se de atacar as nossas cidades”;

Mas tal mudança de abordagem estratégica implicaria um conjunto de condições muito exigentes: dispor de forças nucleares muito numerosas, por forma a que muitos lançadores e armas pudessem ser alocadas a ataques contra a superfície extensiva das forças do adversário; dispor de uma força hiper protegida para assegurar a dissuasão durante o próprio

⁴ ou MAD em inglês,

conflito nuclear, força com grande resiliência e dispo de excelentes comunicações e controlo; dispor na fase de ataque contra forças do adversário da capacidade de avaliar os danos e de reafectar lançadores, o que colocaria ainda mais exigências aos sistemas que asseguravam o Comando, o Controlo, as Comunicações e a Informação

Em 1974 a nova doutrina foi apresentada : tratava-se de dispor de larga panóplia de opções nucleares, das mais pequenas às muito grandes, com uma preferência pela capacidade de realizar *strikes* mais pequenos - que teriam um carácter muito mais “contra forças” do que “contra cidades” - com o objectivo de limitar os riscos de escalada incontrolada e sendo capaz de atingir alvos militares muito relevantes para o adversário, com armas combinando a elevada precisão e o poder de destruição por forma a reduzir danos colaterais extensivos.⁵

Esta nova doutrina, exigindo uma evolução das próprias forças foi duramente criticada na altura. pela administração Carter .Que anos depois e já no final do seu mandato acabou por adoptar doutrina semelhante

1.5 . OS EUA, A SUPERIORIDADE CONVENCIONAL DA URSS NA EUROPA E AS NOVAS “ARMAS INTELIGENTES”

Se durante a década de 70 os avanços tecnológicos no armamento nuclear se fizeram centrados na electrónica e nas tecnologias da informação, convergindo para melhorias substanciais de precisão, os EUA ao longo da mesma década levaram a cabo uma “revolução tecnológica” nas armas convencionais, nomeadamente para fazer face à superioridade militar convencional da URSS na Europa, procurando reduzir a dependência das armas nucleares como “igualizador” e transferindo, pelo menos parcialmente, essa função para uma nova geração de “armas inteligentes” e de sistemas de gestão do combate

Richard Burt ⁶ já em 1976 fazia um balanço dos desenvolvimentos em curso, apontando as seis áreas em que estariam a residir os principais avanços tecnológicos nas armas convencionais:

⁵ Subjacente a esta evolução perfilava - se, como referimos anteriormente a constatação de que a URSS tinha vindo a adquirir uma capacidade “contra forças”, consubstanciada no conjunto dos seus maiores mísseis que poderiam vir a ser utilizados num ataque devastador contra a força de ICBM dos EUA(mais pequena em número e mais concentrada territorialmente) se houvesse uma rápida evolução tecnológica nesses mísseis, por parte da URSS

⁶ BURT; Richard ""New Weapons Technologies -Debate and Directions", Adelphi Papers 126, IISS, London 1976

- Guiamento de precisão - está área, que deu origem a uma nova designação para certos tipos de armas como “*precision guided munitions*” (PGM) abrangia munições, mísseis e projecteis de artilharia que apresentavam probabilidades de destruição de alvos dez vezes maiores do que as munições não guiadas
- Controlo e guiamento remoto - envolvendo a primeira geração de aviões não pilotados para recolha de informações e direccionamento de armas (RPV)
- Maior poder de destruição das munições - incluindo as munições especificamente concebidas para destruir alvos muito resistentes e de grande relevância militar (desde *point targets* a *hard structure weapons* e a *earth penetrator weapons*) a munições para ataque a alvos que exigiam uma grande área de cobertura, como as munições *fuel-air*
- Identificação e Aquisição de Alvos - envolvendo as capacidades de detecção, localização e *targeting* de alvos, bem como de aquisição de alvos por parte das PGM- incluindo por exemplo os sistemas de armas anti tanque portáteis, os sistemas de mísseis terra – ar também portáteis tipo SAM; os mísseis que a longa distância podem ser lançados contra alvos “iluminados” por *laser* etc
- Sistemas de Comando, Controlo e Comunicações – envolviam melhorias muito substanciais na aquisição e transmissão de informação sobre o que se passasse nos teatros de operações, permitindo aos comandantes tomar decisões operacionais com base em informação em tempo real; ao mesmo tempo que avanços na miniaturização permitiriam às pequenas unidades receber e transmitir informação urgente; assentando todos no desenvolvimentos dos computadores que permitissem uma rápida síntese de informação obtida *pelos sistemas aerotransportados AWACS, (Airborne Early Warning and Control Systems)*; sendo que os sistemas de defesa de esquadras navais AEGIS e os sistemas computadorizados de comando e controlo para operações terrestres se incluíam nesta categoria
- Guerra electrónica - que supunha a capacidade de controlar o espectro electromagnético para fins militares envolvendo três componentes *electronic intelligence, electronic countermeasures* e *electronic counter-countermeasures* – tendo sido na guerra israelo árabe de 1973 que a “guerra electrónica” se fez notar como sendo crucial nos combates modernos

O conjunto de inovações nestes domínios prometiam maior poder de fogo, mobilidade e protecção ao mesmo tempo que introduziam maior controlo e flexibilidade nas operações de combat, ao reforçar substancialmente as capacidades de monitorização e de destruição de

alvos a distâncias cada vez maiores, ao mesmo tempo que permitiam reduzir os danos colaterais nas estruturas civis e nas populações

CAPITULO 2 *OSTPOLITIK* : A ALEMANHA, OS EUA E A *DÉTENTE*

2.1 A ALEMANHA FORÇA A *DÉTENTE* COM A URSS NA EUROPA

Em 1969 as eleições legislativas na República Federal da Alemanha (RFA) deram a vitória, embora sem maioria absoluta, aos sociais democratas que formaram uma coligação com o liberais tendo Willy Brandt sido nomeado chanceler. Partidário declarado da *détente* com a URSS Brandt considerou ilusória a esperança numa reunificação alemã e propôs-se realizar negociações directas com a RDA. Ao propô-lo rompia com a tradição dos sucessivos Governos de maioria Democrata Cristã do pós 2ª Guerra Mundial ,segundo a qual a RFA sendo a única que se fundara na base de uma verdadeira auto determinação - seria também a única representante da Alemanha, não tendo a RDA direito a constituir-se como Estado separado.

A *Ostpolitik*, como ficou conhecida, envolveu uma série de negociações, quer directamente com a URSS e a Polónia, quer com as potências ex-ocupantes de Berlim,. antes de se chegar a um tratado com a RDA. Refira-se, aliás, que a aproximação da RFA à URSS teve uma condição prévia; por vezes ignorada: a confirmação pela RFA do abandono de quaisquer pretensões de aceder á posse de armas nucleares, com a sua assinatura do Tratado de Não Proliferação.

Em Março de 1970, e depois de um primeiro encontro entre o chanceler da RFA e o PM da RDA em Erfurt realizou-se uma reunião dos quatro países ex ocupantes de Berlim – URSS, EUA, Reino Unido e França - reunião tida como símbolo de *détente*, já que implicava o regresso ao sistema quadripartido sobre Berlim que havia sido abandonado em 1948. Seguiram-se nesse mesmo ano de 1970 as assinaturas de dois Tratados chave da *Ostpolitik*:

- Um Tratado RFA /URSS assinado em Moscovo em Agosto de 1970 que declarava que o objectivo mais importante das partes era a paz e a *détente* e que reconhecia a inviolabilidade das fronteiras europeias do pós 2ª guerra mundial, (incluindo a linha Oder Neisse que separava a RDA da Polónia) e consagrava a integração de vários territórios que haviam pertencido à Alemanha antes da 2ª guerra mundial , como territórios da Polónia e da URSS

- Um Tratado RFA/Polónia assinado em Novembro de 1970 que reafirmava a inviolabilidade da linha Oder Neisse, reconhecendo assim as alterações de fronteiras impostas pela URSS a seguir a 1945

As negociações RFA/RDA foram muito mais demoradas e complexas, não só pela exigência da RDA em ser reconhecida como Estado separado da RFA, mas sobretudo por causa do estatuto de Berlim Ocidental e da liberdade de acesso a esta cidade

Só em Setembro de 1971 foi alcançado um acordo quadripartido sobre Berlim que incluía a promessa feita pela URSS de que a circulação em trânsito das pessoas e mercadorias civis entre os sectores ocidental de Berlim e a RFA, através do território da RDA não seria de futuro dificultada, tendo as potências ocidentais admitido que Berlim Oeste não era um elemento constitutivo da RFA; enquanto a URSS, e no que respeitava ao “muro de Berlim” apenas declarava a intenção de melhorar a situação. Após difíceis negociações no parlamento da RFA em torno da ratificação deste Acordo, este acabou por ser assinado em Junho de 1972

Só depois, a RFA e a RDA puderam iniciar a negociação de um Tratado Fundamental entre as duas Ale manhas em que se reconhecia a soberania de cada um dos dois Estados, limitada aos respectivos territórios⁷ e ao mesmo tempo se abandonaram todas as referências à fórmula de existência de “uma só nação alemã” Na sequência deste Tratado Fundamental seguiu-se o reconhecimento da RDA por muitos Estados ocidentais e a admissão das duas Alemanhas na ONU, em Setembro de 1973

Esta dinâmica de *détente* com a URSS na Europa culminou em 1975 com assinatura da Acta Final da Conferência sobre a Segurança e Cooperação na Europa reunida em Helsínquia na qual a URSS viu reconhecido o sistemas de Estados e a inviolabilidade das fronteiras existentes na Europa, ao mesmo tempo que era reconhecido o princípio do não recurso á ameaça ou à força e à não intervenção nos assuntos internos dos Estados, e que se acordavam medidas destinadas a aumentar confiança entre as partes⁸ A segunda componente da Declaração Final dizia respeito ao reforço da Cooperação económica, científica e tecnológica, enquanto a terceira componente incidia no respeito pelos direitos do homem e das liberdades fundamentais ,

Pode pois afirmar-se que de 1970 a 1975 a URSS obteve uma séria de vitórias diplomáticas na Europa tornadas possíveis não só pela iniciativa autónoma da RFA

⁷ Pondo fim ao conceito de que a RFA representava toda a Alemanha

⁸ Por exemplo a notificação com antecedência de manobras e movimentações militares.

como pela disponibilidade dos EUA durante as Administrações Nixon e Ford de prosseguir na *détente* com a URSS como forma de “enquadrar” a corrida aos armamentos estratégicos e de limitar e fazer recuar as intervenções militares no 3º mundo, permitindo ao mesmo tempo aos EUA, iniciar um período de redução nas despesas na Defesa e em áreas associada, como na competição no Espaço, por exemplo

A *détente* com a URSS e a *Ostpolitik* tiveram duas **consequências económicas** principais na Europa

- Uma deliberada actuação da URSS no sentido de se transformar num fornecedor privilegiado de petróleo e de gás natural aos países da CEE, que desse modo contribuiriam para a acumulação de divisas com que Moscovo poderia mais facilmente adquirir no mercado internacional a tecnologia ou os alimentos de que precisasse
- A realização de maiores trocas comerciais com a Alemanha e a CEE por parte de alguns Estados da Europa de Leste – Polónia, Checoslováquia e Hungria - que viram também mais facilitado o acesso ao mercado internacional de capitais, junto do qual se foram endividando

A *Ostpolitik* da Alemanha teve dois **impactos geopolíticos** muito relevantes

- A *Ostpolitik*, se por um lado encontrou menos obstáculos por ser paralelo no tempo a um processo de *détente* EUA/URSS deve ter forçado este processo num sentido da aceitação mais ampla de exigências soviéticas; os EUA poderão ter receado que, se se opusessem à orientação favorável à URSS assumida pelo governo da Alemanha, o resultado seria um maior afastamento da NATO por parte da Alemanha o que não era de todo desejado por Washington
- A *Ostpolitik* e o reforço da posição económica e geopolítica da Alemanha que poderia resultar de uma *détente* com a URSS e de um reforço das relações económicas com a Europa de Leste deverá ter levado a França a reconsiderar a oposição gaullista à adesão do Reino Unido à CEE e já com Pompidou na Presidência, vir a facilitar essa mesma adesão. Ao mesmo tempo que a Alemanha, para não afastar a França, aceitou aumentar a sua contribuição para o orçamento da CEE, envolvendo-se desse modo mais no co - financiamento da Política Agrícola Comum, uma política comunitária de então muito apreciada pela França

Mas seriam os projectos europeus comuns na área da Aeronáutica, Defesa e Espaço que a Alemanha aceitou participar com a França (e nalguns caos também envolvendo o Reino Unido) que iriam selar a nova fase das relações franco alemãs pós - *Ostpolitik*

2.2.1977/1979:A CRISE DOS MÍSSEIS SS-20 - E AS DÚVIDAS SOBRE A CONTINUAÇÃO DA DÉTENTE NA EUROPA -⁹

Como é sabido, no início da década de 70 o Pacto de Varsóvia gozava de uma enorme superioridade militar convencional na Europa Central face às forças da NATO. E os comandos militares da URSS e do Pacto assumiam no seu planeamento que a NATO, em caso de um ataque convencional maciço, usaria armas nucleares táticas (designadas como Armas de Teatro de Guerra).

Nos seus arsenais o Pacto de Varsóvia dispunha **também** de armas nucleares táticas sob a forma dos mísseis SS-4 e SS -5 que haviam sido instalados entre 1958 e 1961, respectivamente na URSS e nos restantes países do Pacto , mas desde finais dos anos 60 que a URSS decidira iniciar o desenvolvimento de um novo míssil mais sofisticado para substituir esta primeira geração.

O RSD-10 Pioneer ou SS-20 como foi conhecido, teve o seu conceito aprovado em 1968 e os primeiros testes ocorreram em 1974, tendo a sua instalação começado em 1976. O SS-20 iria dotar a URSS com a capacidade, até então inexistente, de atacar com elevada precisão e com um tempo de alerta mínimo, instalações militares chave da NATO – desde bases a locais de armazenagem de armas .

Ou seja com os SS_20 foi considerado que a URSS tinha ganho a capacidade de neutralizar o arsenal nuclear tático da NATO com ataques cirúrgicos nos primeiros momentos de uma eventual ofensiva convencional.¹⁰ Para a NATO a decisão da URSS de instalar os SS 20 representava uma mudança radical na relação de forças militares na Europa em favor da URSS, não obstante todo o esforço diplomático realizado durante os anos de *détente* Em resposta a Aliança decidiu instalar em território da República Federal da Alemanha e de outros países quer mísseis balísticos de médio alcance Pershing II -dotados de sistemas sofisticados de guiamento das ogivas nucleares e instalados em plataformas móveis para os tornar mais difíceis de destruir – quer mísseis de cruzeiro Tomahawk muito menos velozes mas capazes de atingir distâncias muito maiores com elevada precisão

⁹ GARTHOFF, Raymond "The Soviet SS-20 Decision" SURVIVAL May/June 1983 Ed IISS London

¹⁰ Até 1979 estavam já instalados 80 mísseis na RDA e Checoslováquia, apontados a alvos na Europa Ocidental

Com esta decisão muito contestada nas ruas da Alemanha e na Europa a *détente* chegava a um momento de pausa evidente.

CAPITULO 3- OS EUA REPOSICIONANDO-SE NA ÁSIA – DO VIETNAME À CHINA E AO IRÃO

3.1.EUA: DA PARTIÇÃO DO PAQUISTÃO À APROXIMAÇÃO À CHINA, PASSANDO PELO VIETNAME

Em 1947 o Reino Unido aceitou a partição do sub continente indiano em dois Estados - a União Indiana (designada em seguida nesta investigação por Índia) e o Paquistão, definido este como um Estado confessional muçulmano, mas dividido em duas parcelas territoriais separadas por 1700 km de território da Índia: no Paquistão Ocidental estava a sede de poder político, militar e económico do novo Estado que desde cedo teve as suas Forças Armadas como principal instituição nacional. À separação geográfica acrescentava-se uma diferença de povos e línguas – *pundjabis* dominando a oeste e *bengalis* a leste, embora ambos muçulmanos. O Paquistão Oriental algumas décadas após a independência acabou por se considerar “explorado” pela metade Ocidental e achava – se diminuído por nem sequer poder usar a língua *bengali* como segunda língua oficial, ao lado do urdu ,o que acabou por dar origem ao crescimento de um partido regional fortemente implantado – a Liga Awami.

Após 11 anos de regime militar presidido pelo Marechal Ayub Khan este foi substituído num golpe palaciano por outro militar – o General Yahia Khan que, para tentar unificar e pacificar o País convocou eleições para uma assembleia constituinte e que se realizaram em Dezembro de 1970. Ora no Paquistão Oriental 161 dos 162 lugares em disputa foram ganhos pela Liga Awami que, no conjunto do País conseguiu obter o maior número de lugares na Assembleia Constituinte. Face a este resultado os militares decidiram adiar a reunião da Assembleia, o que originou uma vaga de protestos a Oriente que culminaram com uma operação de brutal repressão, tendo a Liga começado a exigir autonomia para a região Oriental e mesmo a falar de uma eventual Declaração de Independência.

Os confrontos continuaram nas ruas até que o líder da Liga Awami declarou a independência a 26 de Março de 1971, tendo sido preso de seguida e tendo-se intensificado a repressão. e tendo vários milhões de *bengalis* paquistaneses e de hindus assustados com os confrontos fugiram para a Índia

Como seria de esperar, as potências regionais dividiram-se nos seus apoios às partes em

conflito: a China apoiou incondicionalmente os militares do Paquistão enquanto a Índia não escondeu ao longo do conflito o seu apoio à causa bengali, tal como aconteceu com a URSS que aproveitou a crise para assinar em Agosto de 1970 um tratado de paz, amizade e cooperação com a Índia

Face ao agravar do conflito a Índia, recusando propostas dos EUA de uma mediação da ONU invadiu o Paquistão Oriental, enquanto os militares paquistaneses invadiam a Índia a partir do Paquistão Ocidental. Em 16 de Dezembro as tropas indianas alcançam a capital do Paquistão Oriental, forçando a rendição dos militares paquistaneses aí presentes. A 17 de Dezembro o Presidente Yahia Khan proclamou o cessar fogo e pouco depois foi substituído por Ali Bhutto, seu colaborador próximo e chefe do maior partido do Paquistão Ocidental. A independência do Bangladesh acabou sendo reconhecida pelos novos dirigentes paquistaneses e a Índia viu consolidada as suas posições no sub continente, enquanto o Paquistão se aproximava mais da China e optava por desenvolver armas nucleares, contando com o apoio chinês.

Entretanto no Afeganistão a URSS apoiava um golpe de Estado que depôs a monarquia e proclamou a república, levando à formação de uma aliança política de governo entre o Príncipe Daoud, líder da do golpe, e várias forças políticas entre as quais, e com destaque, o Partido Comunista local, com as suas duas facções de base tribal. O novo governo assumiu uma postura de nacionalismo *pashtun* (a etnia maioritária no país e dominante no sul) reabrindo com o Paquistão a questão das fronteiras herdadas da partição do império britânico das Índias que dividiam os *pashtuns* entre os dois Estados. Ao proceder deste modo a URSS procurava consolidar a sua aliança com a Índia contra o Paquistão, a ponto de se envolver em acções de subversão na província estratégica do Baluchistão paquistanês¹¹

Se tivermos em conta este avanço da URSS e da Índia na Ásia Central e do Sul torna-se mais fácil compreender porque razão se realizou a deslocação do presidente Nixon a Pequim em 1972 para estabelecer uma nova “convivência e convergência geopolítica” com a República Popular da China (referida daqui em diante por China) dirigida então por Mao tsé Tung. Recorde-se que, por outro lado, e desde os conflitos fronteiriços entre tropas chinesas e soviéticas em 1969, que as relações da China com a URSS tinham adquirido uma tonalidade de antagonismo irreversível.

¹¹ O Baluchistão paquistanês dispõe de uma ampla frente marítima para o Oceano Índico de onde se pode aceder à entrada do Golfo Pérsico

Enquanto os EUA estavam ocupados com o início das difíceis negociações com o Vietname do Norte, para por fim à guerra, a visita do presidente Nixon a Pequim tinha um significado bem preciso:

- A saída dos EUA do Vietname - que constituía um objectivo central da administração Nixon - se podia levar posteriormente à “queda de dominós” no Camboja ou no Laos, não se iria traduzir numa perda irreparável de posições na Ásia; se os EUA se aproximassem, entretanto da China
- A partição do Paquistão criou provavelmente o melhor pretexto para que EUA e China se encontrassem, partilhando o apoio ao mesmo aliado - o Paquistão

3.2. DO VIETNAME AO GOLFO PÉRSICO E À GUERRA ISRAELO ÁRABE DE 1973

3.2.1. A “Vietnamização” e o final da Guerra do Vietname

Em 1969, no início do seu mandato, a Administração Nixon enunciou uma nova doutrina para o relacionamento com os seus aliados no 3º Mundo, doutrina essa que começou por ser aplicada no Vietname enquanto decorriam as negociações com o Vietname do Norte. De acordo com esta nova abordagem os EUA procurariam reduzir a sua intervenção militar no mundo, dando aos seus aliados a garantia de que contribuiriam para o reforço das capacidades de auto-defesa face a adversários comuns (desde o fornecimento de armas, à formação de quadros para as suas forças armadas e à informação estratégica e tática) ficando a possibilidade de intervenção directa dos EUA para um último caso

Foi no Vietname, enquanto prosseguiam as negociações na Conferência de Paris entre os EUA e o Vietname do Norte e FNL que essa doutrina começou por ser aplicada. Nixon tornou claro que os EUA só deveriam proteger a liberdade do Vietname do Sul contra as forças comunistas, se o País quisesse permanecer livre. E, que de futuro, as tropas americanas iriam sair gradualmente, deixando aos militares do Vietname do Sul a tarefa de combaterem e vencerem a guerrilha da FNL, podendo contar, durante um período com o apoio da aviação e da marinha dos EUA

Inicialmente este processo pareceu estar a correr bem, como foi evidenciado pela capacidade revelada pelas tropas do Sul em resistir à ofensiva norte vietnamita de Março de 1972, mas acabou mal, com o colapso do regime do Vietname do Sul em 1975

3.2.2. A retirada britânica do Golfo Pérsico, os EUA e a competição Irão/Arábia Saudita

Se foi o Vietname o primeiro local em que a doutrina Nixon teve oportunidade de se aplicar, a segunda grande experiência foi no Golfo Pérsico, em consequência da concretização em 1971 da decisão britânica tomada em 1967 de se retirar militarmente das posições que detinha a Leste do Suez, em que se incluía a região do Golfo Pérsico. A retirada britânica de uma região energética com a importância do Golfo precipitou uma reformulação da abordagem geopolítica dos EUA para a região. De que resultou a que foi designada por estratégia dos *Twin Powers* segundo a qual os EUA forneceriam uma garantia de apoio aos regimes da **Arábia Saudita e do Irão**, que se iria traduzir no reforço da capacidade militar, nomeadamente através da venda de armamento em larga escala

A assimetria de poder entre estes dois aliados breve tornou claro que os EUA contavam sobretudo com o Irão, mais populoso, mais desenvolvido economicamente e dotado de uma posição estratégica mais valiosa (fronteira com a URSS, extensa zona costeira no Golfo Pérsico dispondo de várias bases navais, e controlo do acesso do Golfo ao Oceano Índico através do estreito de Ormuz).

Assim de 1970 a 1975 o Irão despendeu 17 biliões de \$ US (a preços correntes de então) em despesas com a defesa das quais 12,5 biliões na aquisição de armamento. O padrão destas aquisições revelava já uma clara ambição de supremacia regional. Com efeito, e para além do reforço das forças terrestres e aéreas para defesa das fronteiras Norte (com a URSS) e Oeste (com o Iraque) o Irão acelerou a constituição de uma Marinha e de uma Força Aérea capazes de intervir no Golfo Pérsico, ou seja na sua fronteira sul.

Para se ter uma ideia desta primeira vaga de rearmamento recordem-se os 800 blindados *Chieftain*, os 250 tanques ligeiros *Scorpion*, os 300 veículos blindados para infantaria adquiridos aos britânicos, os 144 F-4 Phantom, os 141 F-5E Tiger II e os 80 F-14 Tomcat – (um dos caças tecnologicamente mais avançado da Marinha dos EUA) e seis *destroyers* adquiridos aos EUA, seis navios patrulha rápidos e respectivos mísseis adquiridos à França e uma quantidade apreciável de mísseis ar-terra, armas guiadas anti tanque etc

Recorde-se que, face ao Irão, o Iraque se encontrava numa posição de clara inferioridade: dispunha de activos geoestratégicos muito inferiores – já que se tratava de uma potência essencialmente terrestre, com um estreito acesso ao Golfo Pérsico, por onde escoava a maior parte do seu petróleo; não dispunha de Marinha para a defender e cerca de metade das suas forças armadas estavam deslocadas para o Norte do País para defrontar a guerrilha curda,

apoiada pelo Irão: Nesses anos o Iraque dependia exclusivamente dos fornecimentos militares da URSS, que também armava um rival do Iraque no Médio Oriente – a Síria

3.2.3.. A Arábia Saudita, o Irão e a Guerra Israelo Árabe de 1973

O Egipto, após morte de Nasser, e sob a liderança de Anwar al Sadate, rompeu com a URSS expulsando os peritos militares e os técnicos soviéticos e iniciando a sua preparação para um confronto militar com Israel, com o objectivo de alcançar melhores condições para uma negociação futura com os israelitas. Expulsar os soviéticos foi condição para se aproximar da Arábia Saudita e, ao mesmo tempo dar um sinal aos EUA de que se poderia vir a estar perante uma actuação árabe contra Israel, mas da qual a URSS não iria colher vantagens directas.

O desigual tratamento dado pelos EUA e Reino Unido ao Irão e à Arábia Saudita deverá ter sido uma das poderosas razões que levou o rei Faisal da Arábia Saudita a decidir o impensável na altura: ou seja, responder positivamente ao convite do Presidente do Egipto para o apoiar no desencadear de uma guerra contra Israel pela reconquista dos territórios perdidos na guerra dos seis dias em 1967, contando com a disponibilidade saudita para, em paralelo com as operações militares implementar um embargo de petróleo contra EUA, o principal aliado da Casa Real saudita, numa altura em que os EUA já não dispunham no Texas de capacidade de produção excedentária para compensar esse embargo árabe”

No principio de Setembro de 1973 o presidente Sadat recebia no Cairo o rei da Arábia Saudita, os xeiques do Kuwait e do Qatar, bem como os presidentes Hafez al Assad da Síria e Kadhafi da Líbia, e por fim o próprio rei Hussein da Jordânia que havia cortado as relações diplomáticas do seu país com o Egipto a seguir ao Setembro Negro de 1971¹² E a 6 de Outubro, numa manobra coordenada, as forças da Síria com apoio de unidades do Iraque avançaram pelos Montes Golan e conseguiram ocupar grande parte do território conquistado por Israel na guerra de 1967, enquanto as forças armadas do Egipto atravessavam o Canal do Suez e penetravam no Sinai.

Mas dois dias depois os israelitas tinham já reconquistado os Golan e iniciado uma contra ofensiva no Sinai onde o seu avanço foi muito mais lento, tendo em 14/15 de Setembro ultrapassado as forças egípcias e atravessado o canal. Sucederam-se várias tentativas de

¹² Aquando da revolta dos palestinianos da Jordânia contra monarquia

obtenção de um cessar fogo e só na noite de 21 para 22 de Outubro o Conselho de Segurança das Nações Unidas votou a resolução 338 que ordenava o cessar fogo, a aplicação pelas partes da resolução 242 de 1967, como base para o início de negociações de uma paz duradoura. Israel aceitou o cessar fogo mas prolongou as operações até ter conseguido cercar o IIIº Exército egípcio, isolando o Suez. A URSS ameaçou intervir militarmente mas foi travada pelos EUA que tornaram claro que se opunham a essa intervenção, e que não ficariam parados caso ela acontecesse.

Após mais algumas semanas de contactos entre as partes e as superpotências, foi alcançado um cessar fogo efectivo a 11 de Novembro, pondo fim à guerra e desencadeando um longo processo de negociações com a Síria, Egipto e Israel, conduzidas pelos EUA.

CAPITULO 4 – OS EUA, O DÓLAR E O PREÇO DO PETRÓLEO

4.1. DA IMPLEMENTAÇÃO DO *GOLD DOLAR STANDARD* ÀS SUAS CONTRADIÇÕES INTERNAS

Em Julho de 1944, um mês depois do desembarque aliado na Normandia, e quando a 2ª guerra mundial se aproximava do seu final reuniram-se em *Bretton Woods* no *New Hampshire* nos EUA delegações de 44 países para definir os contornos de um novo Sistema Monetário e Financeiro para o pós guerra que permitisse trazer maior estabilidade do que a que ocorrera após o colapso do sistema de padrão ouro nos anos 30.

Rapidamente se chegou a um consenso sobre as vantagens de um sistema de paridades fixas como modo de assegurar maior estabilidade cambial, sistema em que se aceitariam apenas flutuações mínimas (mais ou menos 0,75%) dos câmbios das moedas de cada um dos países, face a uma moeda de referência. Uma questão que dividiu as delegações foi a de saber qual seria essa moeda de referência. A delegação inglesa dirigida por John M. Keynes defendia a criação de uma moeda universal – o *Bancor* - cujo valor seria definido em função do ouro, mas sem ser convertível neste metal precioso, moeda cuja emissão seria função das necessidades de liquidez da economia mundial e da responsabilidade de uma entidade bancária supranacional. Face a esta visão os EUA avançaram com outra que acabou por vencer e que se traduziu na criação de um Sistema Monetário designado por *Gold Exchange Standard*, no qual as moedas nacionais teriam o seu valor definido em relação ao ouro, que permaneceria a referência universal, num regime de paridades fixas mas ajustáveis. Regime em que o dólar teria um papel privilegiado já que os não residentes nos EUA e detentores de

dólares poderiam converter esse dólares em ouro á paridade fixa de 35 dólares por onça, junto das autoridades monetárias dos EUA.

Esta solução era compatível com a situação de momento em que os EUA haviam acumulado $\frac{3}{4}$ das reservas mundiais de ouro ao longo das décadas de 30 e 40, devido ao seu papel como principal credor mundial, ao mesmo tempo que o dólar era na altura a única moeda nacional que poderia aspirar a funções de moeda de reserva, face ao declínio da libra.

O sistema que passou ser conhecido por Sistema de *Bretton Woods* teve no entanto uma vida curta:

- De 1944 a 1958 ocorreu um período transitório em que a maior parte das moedas – em especial as europeias – permaneceram inconvertíveis entre si, levando á suspensão das normas estabelecidas. Só em 1958 o Sistema pode começar a funcionar em pleno, após os países europeus terem estabelecido plena convertibilidade entre as suas moedas
- De 1958 a 1968 funcionou em pleno mas já como ***Gold Dolar Standard*** e com uma redução nas margens de ajustamento das paridades fixas; e no quadro de um acelerado processo de internacionalização de trocas comerciais e de inicio de fortes movimentos de capitais que acompanharam os desequilíbrios de pagamentos e as exigências de expansão internacional das empresas multinacionais dos EUA.

•
Face á economia americana, Japão e Alemanha optaram por basear o seu crescimento nas exportações de bens cada vez mais sofisticados competindo gradualmente com os EUA numa gama crescente de sectores. Se a balança comercial dos EUA que apresentara défices já em 1958 e 1959 recuperou satisfatoriamente até 1967 já as despesas militares e a ajuda ao exterior foram crescendo, gerando um défice orçamental e um défice de pagamentos correntes crónico.

Face ao agravamento dos défices da balança de pagamentos correntes dos EUA as reservas de ouro norte americanas foram-se reduzindo a uma velocidade acelerada face à exigência de conversão em ouro por parte de detentores de dólares não residentes nos EUA, incluindo a partir de 1968 por uma categoria de especuladores privados que apostaram na inevitabilidade de uma desvalorização do dólar. As reservas de ouro dos EUA diminuíram assim de 22,9 biliões de dólares correntes em 1951 para 10,9 biliões em 1968, enquanto as balanças dólar detidas pelos bancos comerciais e bancos centrais fora dos EUA cresciam de 8,95 biliões de dólares para 38,5 biliões.

Há medida que os anos 60 iam correndo agravaram-se as contradições no seio do **Gold Dolar Standard**:

- A criação de liquidez na economia mundial dependia da oferta de dólares e esta tinha sua principal fonte nos défices correntes dos EUA;
- Num período de agravamento da inflação nos EUA um sistema de paridades fixas tinha como consequência uma sobrevalorização do dólar que as economias re-emergentes do Japão Alemanha e outros países europeus aproveitavam para conquistar quotas de mercado ás exportações dos EUA, contribuindo para o crónico défice comercial dos EUA
- Há medida que se acumulavam dólares no exterior dos EUA – nos bancos centrais e bancos comerciais - e se gerava um clima de especulação no sentido da desvalorização do dólar - maior era a tendência para obter a sua conversão em ouro; o que ao reduzir as reservas americanas deste metal punha em causa o funcionamento a prazo de um sistema que se baseava na convertibilidade ouro das balanças dólar

Durante a década de 60 foram ensaiados três tipos de expedientes para gerir estas contradições:

- Medidas destinadas a fortalecer directamente este Sistema como a criação do **Gold Pool**, pelo qual os bancos centrais coordenaram intervenções no mercado de câmbios para manter a paridade do ouro face ao dólar, não obstante os ataques especulativos recorrentes contra a moeda norte americana
- Medidas destinadas a dar ao Fundo Monetário Internacional um maior papel na concessão de crédito aos países com dificuldades nas balanças de pagamentos, mediante o compromisso do Grupo dos Dez em colocar á disposição do FMI recursos extra (para fazer face nomeadamente aos financiamentos ao Reino Unido e aos próprios EUA)
- Medidas tomadas pelas Administrações dos EUA no sentido de restringir as saídas de capitais que, adicionando-se aos défices correntes, ainda contribuía mais para gerar perda de confiança no câmbio futuro do dólar¹³.

O aumento continuado do défice de pagamentos dos EUA e as restrições ao movimento de capitais por parte das administrações norte americanas levaram ao surgimento, com sede em

• ¹³ Assim, Logo em 1963 o Congresso dos EUA aprovou o *Interest Equalization Tax* para, em 1968, serem decididas restrições compulsivas ao investimento americano no exterior

Londres de uma **circulação do dólar no exterior dos EUA**, envolvendo os bancos americanos mais internacionalizados (bem como os bancos britânicos) e as empresas multinacionais que assim conseguiam torner as limitações impostas pelas autoridades do seu país. Dando origem ao que ficou conhecido como mercado do *eurodólar*

Recorde-se que no Reino Unido os governos conservadores do pós guerra tiveram como objectivo central reafirmar o papel da libra esterlina como moeda internacional e de Londres como principal centro financeiro mundial. Assim em 1953 foram reabertos os mercados e as bolsas de mercadorias em Londres; em 1954 o mercado livre do ouro regressou á cidade; desde 1955 foram introduzidas medidas que facilitavam a convertibilidade parcial da libra para não residentes na área do esterlino e não residentes na área dólar e em 1958 é declarada a convertibilidade total da libra e em 1962 o Banco de Inglaterra passa a permitir que não residentes detivessem balanças dólar, assim abrindo as portas à constituição do mercado do euro dólar;

Há medida que a libra foi sendo alvo de ataques especulativos e foram introduzidas restrições à movimentação de capitais em libras os próprios *merchant banks* ingleses operando em Londres passaram a estar mais interessados em operar no mercado dos euro dólares onde não encontravam esse tipo de limitações; e há medida que o esterlino se afundava como moeda de reserva, mais importante se tornou o mercado do euro dólar para a City e os seus banqueiros

4.2. DO COLAPSO DA LIBRA À “EXPLOSÃO” DO MERCADO DOS EURODÓLARES

Por sua vez a libra foi sendo objecto de sucessivos ataques especulativos nos anos de 1964, 1965 e 1966 que levaram em todos os casos os EUA a organizar “operações de salvamento” por concessão de créditos às autoridades britânicas para defender a paridade da libra. OS EUA encaravam a libra como “uma defesa avançada” do dólar que com a sua queda acabaria inevitavelmente por desencadear um ataque ao dólar directa ou indirectamente. Em 1967 a libra – a segunda moeda de reserva internacional -não resistiu ao ataques especulativos e foi desvalorizada

De acordo com análises da época esta ruptura poder -se- á explicar pela conjugação de factores externos e internos: desde a recessão nos EUA e na RFA, ao impacto da guerra Israelo Árabe de 1967 até aos empréstimos maciços de bancos americanos no mercado do euro dólar que suscitaram uma nova vaga de desconfiança contra libra.

No Reino Unido o nível elevado de desemprego provocado por quatro anos consecutivos de contracção da actividade económica para reequilibrar as contas externas tornava praticamente impossível aumentar as taxas de juro para atrair capitais de curto prazo. Por outro lado os bancos centrais não quiseram correr riscos de câmbio face á posição desesperada da libra e não acorreram com novas concessões de crédito para manter a paridade da libra. Esta acabou por ser desvalorizada, revelando o poder que já então os detentores privados de moedas de reserva tinham passado a ter face aos bancos centrais.

A desvalorização da libra teve o impacto esperado no mercado livre do ouro. Dado que os EUA tinham abertamente apoiado as autoridades britânicas a manter a paridade do libra esterlina face ao dólar nos 2,80, a desvalorização da libra levantou inevitavelmente dúvidas quanto ao dólar. Ora a forma mais fácil de especular contra o dólar -ou de se defender face á sua eventual desvalorização -era fazê-lo através da compra de ouro no mercado livre.

Em contraste com o Reino Unido, a Alemanha experimentou ao longo da década de 60 um forte crescimento e uma dinâmica exportadora, antes de mais para os outros países da Europa Ocidental, mas também gradualmente para os próprios EUA registando excedentes comerciais em anos consecutivos e acumulando reservas crescentes em dólares. Em Março de 1967 o presidente do *Bundesbank Karl Blessing* comprometeu-se formalmente a não solicitar às autoridades monetárias dos EUA a conversão em ouro dos dólares que o banco central alemão acumulava a um ritmo cada vez maior, graças aos saldos comerciais positivos

Mesmo antes da desvalorização da libra em Novembro de 1967 o *gold pool* tinha tido que vender ouro no mercado a fim de manter o preço no mercado livre no nível de 35, 20 dólares ou abaixo. Como se referiu atrás esse *pool* materializava um acordo entre oito países pelo qual se comprometiam a comprar ou vender ouro no mercado livre para manter o preço próximo do preço oficial. Os EUA que integravam este *pool* consideravam que se o preço no mercado livre subisse significativamente poder-se iam gerar expectativas de uma paralela elevação do preço oficial o que levaria os bancos centrais detentores de holdings em dólares a querer converter esses dólares em ouro junto do Tesouro dos EUA.

Mesmo que tal não acontecesse directamente, podia acontecer que os bancos que precisassem de vender ouro, o fizessem no mercado, e os que precisassem de comprar o fizessem junto do Tesouro dos EUA ,ou ATÉ mesmo que alguns bancos centrais pudessem jogar na arbitragem – comprando ouro aos EUA para o vender no mercado livre. O que, de uma forma ou outra levaria à exaustão das reservas de ouro dos EUA, o que forçaria os EUA mais tarde ou mais cedo a declarar a inconvertibilidade do dólar – decisão que era vista

na altura como podendo desencadear o caos nas relações financeiras internacionais e levar à multiplicação de restrições ao comércio e aos pagamentos

Março de 1968 marcou duas mudanças na gestão do sistema monetário internacional

- **Num primeiro momento** e em Washington a 17 de Março de 1968 os países que integrava o *gold pool*, - mas já sem a França, que nesse período se isolou dos seus parceiros na CE defendendo um regresso ao padrão ouro:
 - Decidiram que o ouro detido pelos bancos centrais só poderia ser usado em transacções entre esses bancos centrais, deixando estes de poder vender ouro no mercado livre em Londres,
 - Consideraram que o stock de ouro existente seria suficiente na função de reserva, antecipando a constituição de uma nova forma de reserva – os Direitos de Saque Especiais –
 - Concordaram em não vender ouro das autoridades monetárias para substituir ouro vendido no mercado livre; ou seja o *gold pool* instaurou uma dupla circulação do ouro em compartimentos estanques – uma circulação oficial e uma circulação privada, no mercado livre
- **Num segundo momento** e em Estocolmo a 31 de Março de 1968 foi alcançado acordo sobre as alterações aos *Articles of Agreement* do FMI, incluindo um acordo final para a criação dos Direitos de Saque Especiais como nova activo reserva cujo principio havia sido aprovado na reunião anual dos governadores do FMI em Setembro de 1967 no Rio de Janeiro: os Direitos de Saque Especial destinavam-se a complementar o papel do dólar como moeda de reserva e a substituir o ouro, travando o reforço do papel deste na constituição das reservas cambiais - óptica que levou a França a opor-se até ao fim a esta iniciativa; os SDR seriam emitidos pelo FMI, sendo o seu valor inicialmente definido face ao ouro (mas passando posteriormente a sê-lo face a um cabaz de moedas) e funcionando ao mesmo tempo como unidade de conta do Fundo; a emissão de SDR dependia de uma autorização que necessitava de 85% dos votos favoráveis (cada Estado membro dispunha de um número r de votos proporcional à sua quota) e uma vez emitidos os SDR seriam repartidos pelos Estados membros de acordo com a sua quota no Fundo; os SDR circulavam apenas entre os bancos centrais podendo ser utilizados por estes apenas para regular défices de balanças de pagamentos, cabendo ao FMI decidir

qual a moeda que seria fornecida ao país que desejava utilizar os seus SDR para financiar um défice exterior

Vistos sob o ângulo dos EUA, a braços com crise na balança de pagamentos e receando uma corrida ao seu ouro, estas duas decisões foram vistas como positivas, ambas apontando para uma progressiva desmonetarização do ouro

Por sua vez **três factores** contribuíram para a formação e crescimento exponencial do mercado dos euro dólares na segunda metade dos anos 60 :(recorde-se que os **euro dólares** são depósitos e empréstimos denominados em dólares em /por bancos sediados fora dos EUA e, portanto fora da jurisdição da Reserva Federal e da regulamentação bancária existente nos EUA)

- O crescimento dos dólares em circulação no exterior dos EUA - em consequência quer dos défices correntes quer do investimento no exterior das firmas americanas; tendo estas foram das primeiras utilizadoras dos euro dólares para a gestão da sua tesouraria;
- A actuação dos maiores bancos comerciais dos EUA – os *Money Centre Banks* - que procuraram com as suas filiais em Londres e com a presença no mercado do euro dólar fugir às limitações na captação de depósitos - como por exemplo a existência de uma taxa máxima de remuneração dos depósitos bancários domésticos, taxa que durante os anos 60 não acompanhou a inflação e gerou uma fuga de depositantes nos EUA para outras entidades financeiras como os *money market mutual funds*)
- As sucessivas medidas de restrição às saídas de capitais que Administrações dos EUA foram impondo para fazer face aos ataques especulativos contra os dólares constituíram um incentivo crucial para que bancos e multinacionais dos EUA fizessem de Londres a sua base financeira fora dos EUA

4.3.A CAMINHO DA INCONVERTIBILIDADE OURO DO DÓLAR

O crescimento sustentado da inflação nos EUA durante a segunda metade da década de 60, imputável à conjugação das despesas militares com o Vietname, aos custos de instalação das infra estruturas estratégicas nucleares (arsenais terrestres, marítimos e aéreos com novas plataformas, sistemas de radar e de teledetecção por satélites, reforço dos sistemas de comando e controlo etc) e despesas de exploração espacial , acompanhadas pelo lançamento de um programa de criação de um *welfare state* nos EUA durante a Administração Johnson sem aumento de impostos provocou maiores défices orçamentais e aumentou a inflação, o que face às paridades fixas dólar /ouro provocou a sobrevalorização do dólar, a perda de

competitividade maiores défices comerciais e mais incentivos ataques especulativos contra o dólar exercer mais pressão à sua desvalorização.

Para a melhor compreensão deste processo de enfraquecimento do dólar, na fase de transição do *Gold Exchange Standard* para o *Dólar Standard*, é de interesses recordar o que *Michel Aglietta* afirmava em 1978. Para este autor, na estrutura da balança de pagamentos dos EUA estaria inscrita em permanência uma **contradição latente** entre funções distintas desempenhadas pelo dólar :

- Por um lado uma função internacional que se traduzia na responsabilidade que cabia ao sistema bancário dos EUA de alimentar a economia mundial em moeda internacional e à Administração norte americana de gerir adequadamente o dólar enquanto meio de pagamento internacional
- Por outro lado uma função de facilitação do financiamento das empresas dos EUA na sua expansão internacional e no financiamento das cada vez maiores despesas militares no estrangeiro e de ajuda externa por parte da Administração dos EUA

As mesmas propriedades que tinham feito do dólar a moeda internacional (devido ao facto de a maioria do comércio internacional ser realizado em dólares, de o dólar ser um meio de pagamento universal e uma reserva de valor internacional, garantindo assim no tempo a conservação do poder de compra internacional aos seus detentores. fizeram também dele o meio de financiamento ideal dos investimentos directos das empresas americanas e das despesas governamentais dos EUA no estrangeiro. Na opinião do autor existiriam duas condições indispensáveis para que a contradição entre as diversas funções do dólar permanecesse latente

- Uma primeira condição - ligada à regulação económica interna da economia dos EUA não deveria permitir que se verificasse de forma continuada uma taxa de inflação superior à das outras economias desenvolvidas
- Uma segunda condição - esta ligada à circulação internacional do dólar teria que ver com o facto de a sua utilização como meio de financiamento internacional das empresas e do governo dos EUA implicar uma origem de fluxos de dólares que não eram reversíveis no curto prazo

Para que o dólar pudesse cumprir correctamente o seu papel monetário internacional, num contexto de integração realizada pelos fluxos de capitais norte americanos no estrangeiro, os EUA deveriam ter permanentemente um excedente da balança de pagamentos correntes que o autor estimava então entre 5 a 10 biliões de dólares anuais.

Ora na segunda metade dos anos 60 a transgressão da primeira condição – devido ao aumento continuado da inflação a um ritmo superior ao das economias industrializadas exportadoras (Japão e Alemanha) originou uma deterioração gradual da competitividade dos EUA que se traduziu em défices comerciais elevados,. Ao mesmo tempo a aceleração das despesas públicas no estrangeiro (Vietname) injectava nos circuitos internacionais dólares que a economia norte americana não estava em condições de captar através de receitas definitivas (e de investimentos privados de longo prazo por parte de investidores estrangeiros bem como de investimentos directos no exterior).Donde não seriam de espantar OS crescentes ataques especulativos contra o dólar, apostando na sua inevitável desvalorização a prazo.

De 1969 a 1971 as principais economias envolveram-se num processo de negociação de uma reforma profunda do sistema monetário internacional procurando retirar-lhe as contradições internas. O reforço do FMI com a criação dos Direitos de Saque Especial em 1969 fez parte deste processo. As discussões no seio da então CEE no sentido de avançar para uma União Monetária em três fases (Relatório *Werner*) dele também fizeram parte.

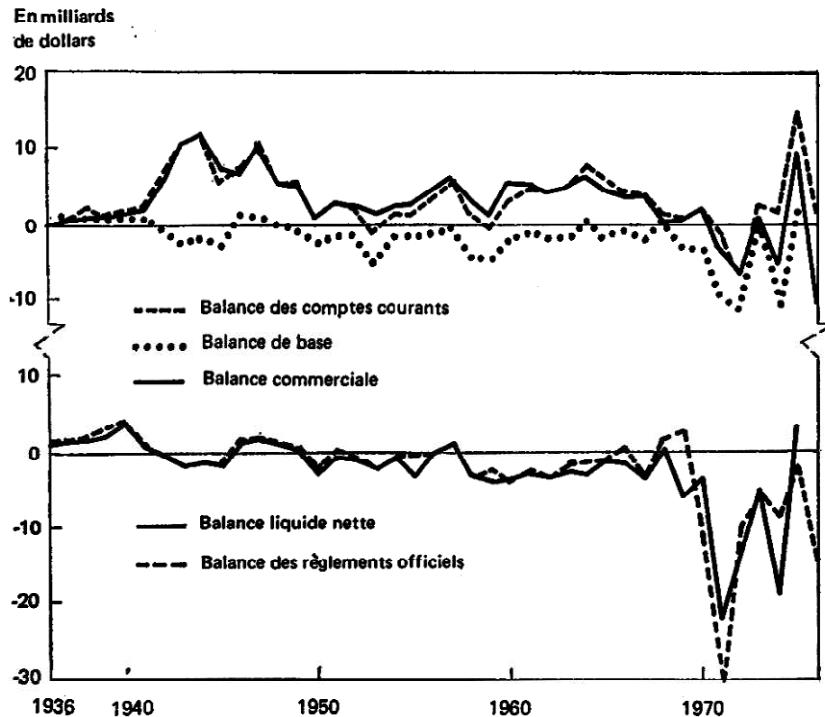
Em 1970 o défice da balança de pagamentos dos EUA atinge os 10 biliões de dólares correntes, 2/3 dos quais se acumulam como reservas no Banco central da Alemanha, que, constringidas pelo acordo *Blessing*, aí permaneceram Esta criação de dólares foi ampliada pelo facto de bancos centrais europeus colocarem parte dos seus dólares junto dos bancos actuando no mercado do euro dólar (obtendo com esse depósito uma remuneração superior e protegendo-se ao mesmo tempo contra uma eventual desvalorização do dólar)

No primeiro semestre de 1971 a crise atinge o seu climax : a balança corrente dos EUA continuava a deteriorar-se e - somando-se a este facto - os bancos americanos decidem reembolsar as suas filiais no estrangeiro . Não obstante a elevação das taxas de juro nos EUA e da diminuição das taxas na Europa cresce a especulação contra o dólar em favor do marco, que cada vez mais se firma como a moeda que poderia vir a rivalizar com o dólar, sendo que o yen e o franco suíço começavam também a ser procurados.

No 1º trimestre de 1971 o défice corrente dos EUA atinge os 5,8 biliões de dólares e ascende a 6,3 biliões no 2º trimestre calculando-se que cerca de um terço fosse constituído por movimentos especulativos. Em contrapartida o Banco central alemão que acumulava dólares decide a flutuação do marco que se revaloriza em 5% , levando ao intensificar da especulação agora com o yen e o franco suíço a que respondem estes países com a imposição de controlos de capitais,

GRÁFICO

SALDOS DAS COMPONENTES DA BALANÇA DE PAGAMENTOS DOS EUA 1936/1976



LEGENDA

- Balança Comercial - saldo das exportações e importações de mercadorias em dólares correntes
- Balança de Operações Correntes - obtém-se adicionando algebricamente à balança comercial o saldo do turismo e dos custos de transporte das mercadorias; o saldo de outros serviços (por exemplo receitas tecnológicas); o saldo dos juros e dividendos obtidos pelos investimentos directos e de "carteira" dos EUA no exterior e do estrangeiro nos EUA; o saldo das despesas militares no exterior;
- Balança de Base - obtém-se adicionando à balança de operações correntes os saldos dos fluxos de capital privado a longo prazo (investimentos directos americanos no estrangeiro, e aquisição de títulos nos mercados de capitais externos por investidores dos EUA; investimentos directos do estrangeiro nos EUA e aquisição por estrangeiros de títulos emitidos nos EUA, sem inclui os títulos do Tesouro) e o saldo dos fluxos de capitais públicos, sem ser os compromissos face aos bancos centrais de outros países; a balança de base designa assim as transacções definitivas e os movimentos de capitais (criação de activos) que não implicam a extinção ou a renovação dos créditos a curto prazo
- Balança Líquida - obtém-se adicionando à Balança de Base o saldo líquido dos fluxos privados de capitais a curto prazo, sem inclusão dos créditos e dívidas á vista dos bancos e das empresas privadas não bancárias; a alocação de Direitos de Saque Especiais e o saldo líquido de "erros e omissões" onde se incluem todos os fluxos de capitais a curto prazo, não recenseados; a balança líquida define o fluxo líquido de dólares acumulado no estrangeiro em consequência de todas as operações económicas que figuram nas rubricas que concorreram para formação deste saldo
- Balança de Pagamentos Oficial - obtém-se da Balança Líquida acrescentando os acréscimos ou deduzindo as diminuições dos compromissos à vista do sistema bancário e dos outros agentes privados face a instituições estrangeiras públicas e privadas (com excepção das instituições detentoras de reservas internacionais); esta balança representa a mudança ocorrida num período da posição dos EUA devida às transacções internacionais com os

organismos oficiais detentores de reservas internacionais (bancos centrais estrangeiros, governos estrangeiros e FMI)

FONTE: Michel Aglietta “ Rôle du Dollar et Hégémonie Financière des États Unis” Economie et statistique 1978, Volume 97, Numéro 1

Durante os 9 primeiros meses de 1971 os bancos centrais aumentam as suas reservas cambiais em 21 biliões de dólares. Em Agosto, e face a um intenso movimento de especulação na desvalorização do dólar os Bancos centrais europeus compram 1 bilião de dólares por dia para manter a paridade das suas moedas, ao mesmo tempo que exerciam uma pressão sobre os EUA para que este garantisse o valor dos dólares que acumularam

Em Agosto de 1971 a Administração *Nixon* decide unilateralmente declarar a suspensão da convertibilidade em ouro do dólar, ao mesmo tempo que introduzia um imposto extraordinário de 10% sobre as importações e que convidava o FMI a avançar com novas propostas para reforma do Sistema Monetário Internacional . A decisão dos EUA teve como objectivo forçar concessões por parte do Japão e da Europa face ao que a Administração norte americana consideravam uma sobrevalorização do dólar e uma excessiva acumulação de excedentes correntes, nomeadamente por parte do Japão e da Alemanha que estariam assim a beneficiar desse câmbio do dólar.

As primeiras reacções às medidas dos EUA foram muito críticas. A França reafirmou a sua convicção de que apenas a convertibilidade das moedas na base de um sistema puro de *Gold Standard* poderia fornecer a necessária estabilidade à economia mundial, enquanto o Japão, a Alemanha e outros países da Europa ocidental consideravam que um reequilíbrio da balança comercial dos EUA não era desejável - já que iria travar o crescimento das economias exportadoras desses países, ao mesmo tempo que se levantavam vozes apontando para a vantagem da supressão dos controles de movimentos de capitais por parte dos EUA, como modo de facilitar o repatriamento dos capitais norte americanos.

Em 13-14 de Dezembro de 1971 os presidente Nixon e Pompidou da França encontraram-se nos Açores e alcançaram um compromisso que foi ratificado a 18 de Dezembro pelo Grupo dos Dez no que se passou a designar por *Smithsonian Agreement* de acordo com o qual a taxa de 10% que os EUA haviam imposto sobre as importações foi abolida em troca de um realinhamento multilateral extensivo de paridades pelo qual as moedas das economias industrializadas foram revalorizadas face ao dólar e a partir daí de novo aplicadas taxas de câmbio fixas com a moeda dos EUA, mas no quadro de uma maior flexibilidade que se traduziu na aceitação de flutuações de 2,25% para baixo e para cima dessas taxas fixas. Ao mesmo tempo que o preço oficial do ouro foi elevado de 35 para 38 dólares por onça, sem

que no entanto a convertibilidade do dólar em ouro fosse restabelecida. Os SDR mantiveram o seu pequeno papel nas reservas mundiais, tendo os EUA direito de veto sobre a sua criação.

Na Europa Ocidental este acordo foi recebido como uma vitória injustificada dos EUA ao mesmo tempo que se agudizava a consciência de que caos monetário dos meses anteriores - - em que se assistira à ampliação das flutuações cambiais entre as moedas nacionais, diferentemente atingidas pelo reforço da inflação mundial - - poderia vir a por em causa o funcionamento da Política Agrícola Comum ou do próprio Mercado Comum. Do que resultou a decisão de avançar para uma experiência de maior rigidez nos câmbios que ficou conhecida por “serpente monetária europeia”, segundo a qual as moedas europeias – a começar pelas dos 6 membros fundadores da CEE - teriam uma margem de flutuação menor do que a que fora acordada em Dezembro de 1971 – apenas 1, 125 para cada um dos lados das taxas fixas – sendo criado um sistema de intervenções dos Bancos Centrais multi moedas envolvendo apenas as moedas europeias para manter as paridades nessa banda de flutuação.

Em Maio de 1972 o Reino Unido, a Irlanda e a Dinamarca – então candidatas à adesão à CEE- aderiram a este mecanismo. Mas esta experiência aglutinadora durou pouco. Quebrou pelo seu “elo mais fraco”. Face á pressão contra o libra esterlino - que ainda funcionava como moeda internacional e ancora monetária de um área esterlino - o Reino Unido decidiu abandonar a serpente em Junho de 1972 tendo esta decisão levado a que dos 65 países que compunham a área esterlino apenas tenham ficado doze que se foram reduzindo nos anos seguintes. O fim da libra como moeda de reserva internacional envolveu posteriormente acordos com os principais países industrializados no sentido de proceder de forma ordeira á liquidação das balanças esterlino detidas no estrangeiro.

No que concerne a “serpente monetária europeia” refira-se que em Fevereiro de 1973 a Itália abandonaria igualmente a serpente e em Janeiro de 1974 o mesmo aconteceu com a França. A “serpente” transformara-se na prática numa zona marco incluindo a Alemanha, os países do Benelux e os países escandinavos (Suécia, Noruega e o Dinamarca) que optaram assim por alinhar com uma moeda forte – o marco alemão.

A 23 de Junho de 1972 o Reino Unido decide igualmente abandonar o *Smithsonian Agreement*, e a sua banda de flutuação de 4,5%, passando a libra desde essa data a flutuar livremente em relação ao dólar e às outras principais moedas internacionais. A decisão inglesa de abandonar a serpente, o fim da libra como moeda de reserva e a decisão de flutuação da libra desencadeou de imediato um ataque especulativo contra o dólar , tanto mais quanto se considerava na altura que os bancos centrais do Japão e da Alemanha não

iriam aceitar níveis cada vez maiores de dólares nas suas reservas, em contrapartida de défices correntes dos EUA. Em Fevereiro de 1973 o Japão encerra os mercados cambiais e desliga o yen do dólar.

Em 12 de Fevereiro de 1973 representantes dos EUA e de quatro países europeus encontraram-se em Paris para concertar uma resposta a esta nova fase de turbulência monetária, tendo acordado numa nova desvalorização do dólar face ao ouro com a subida do preço da onça de 38 dólares para 42 dólares, mantendo-se a paridade ouro das restantes moedas envolvidas. o que acarretou uma valorização das restantes moedas face ao dólar. No entanto este acordo não abrangeu a adopção de novas paridades fixas para a libra britânica, o franco suíço, a lira italiana, o yen japonês, o dólar canadiano que continuaram em flutuação livre .

Face á continuação da especulação contra o dólar os países que ainda integravam a serpente monetária europeia decidiram em Março de 1973 manter as margens apertadas de flutuação entre elas mas optaram por flutuar “em conjunto” face ao dólar e às outras moedas. Fazendo a economia mundial entrar num regime de flutuação generalizada das moedas. Em Julho de 1973 os bancos centrais do Grupo dos Dez tomaram a decisão de praticar um sistema de *managed floating* em vez de um sistema de livre flutuação das moedas. Um regime em que a maioria dos países passou a fazer flutuar as suas moedas de acordo com a evolução do dólar

Meses depois acontecia o “primeiro choque petrolífero “

UMA VISÃO DE SÍNTESE

“O período 1960- 1973 surge como uma fase transitória entre dois sistemas monetários internacionais, sistemas esses que se opõe entre si em torno de numerosos aspectos dos quais se podem desde logo destacar dois: o estatuto do ouro e o regime cambial (câmbios fixos *versus* câmbios flutuantes). O que não significa que não tenham traços comuns, o menor dos quais não será seguramente o facto de a moeda internacional, tanto num como noutro, ser o dólar.

Mas talvez a maior diferença entre os dois sistemas se encontre no regime de emissão do dólar internacional. Assim até ao início dos anos 70 a criação do dólar era comandada por fluxos reais entre os EUA e o resto do mundo (balança comercial dos EUA e investimento directo no exterior por parte das empresas dos EUA); a moeda internacional era emitida contra um crédito que os EUA “faziam a si próprios” e com o qual, nomeadamente, financiavam os seus investimentos no exterior. Depois de 1973 a criação de dólares internacionais “liberta-se “

parcialmente da dinâmica económica dos EUA - sem se emancipar completamente da sua tutela monetária.

Permanecendo como moeda dos EUA a moeda internacional passa a ser também emitida contra um crédito que certos países (vd os produtores de petróleo) fazem a outros países (os novos países industrializados ou em industrialização rápida). O sistema monetário de gestão do dólar “exterior” aos EUA (euro dólares e euro bancos) é o instrumento activo desta passagem de um regime “interno” de criação de dólares internacionais (crédito aos EUA) a um regime “externo” (crédito a outros países que não os EUA)

Se esta criação externa deu os primeiros passos na década de sessenta, não assumirá toda a sua extensão senão depois do primeiro choque petrolífero ter criado as condições para que a crise económica dos meados de anos sessenta dê lugar a “economia mundial de endividamento””

DEHOVE M., MAIHIS J. “Le Système Monétaire International” Colecção Sciences Economiques, Ed. Dunod, Paris 1986

4.4. O CHOQUE PETROLIFERO DE 1973

4.4.1. Do *Peak Oil* nos EUA às Novas Exigências dos Países Produtores de Petróleo

Os últimos anos da década de 60, e os primeiros anos da década de 70, foram de forte crescimento dos países industrializados em resultado da conjugação do crescimento da economia dos EUA com o *catching up* da Europa e do Japão, em torno de um modelo assente na utilização maciça e diversificada do petróleo, determinando um forte crescimento da sua procura que passou de 19 milhões de barris/dia em 1960 para mais de 44 milhões em 1972, num contexto de preços “baixos” dos derivados do petróleo.

Durante os anos 60 os EUA não só asseguraram a esmagadora maioria do seu consumo de petróleo com fontes internas de produção como, devido à gestão da oferta, mantinham permanentemente uma capacidade excedentária. Esclarecendo melhor este aspecto *Daniel Yergin*¹⁴ refere que as entidades reguladoras das três principais bacias petrolíferas dos EUA – a *Texas Railroad Commission*, a *Oklahoma Corporations Commission* e a *Louisiana Conservation Commission* (bem como entidades semelhantes noutros Estados) - e que intervinham no “acionamento” da oferta, faziam-no mantendo a produção actual sistematicamente abaixo da capacidade disponível, por forma a conservarem recursos e manterem os preços numa

¹⁴ YERGIN, Daniel "the Prize-The Epic Quest for Oil, Money & Power" Ed Free Press New York 1992

situação de permanente ameaça de sobre oferta. O resultado não procurado desta actuação foi o de colocar à disposição dos EUA e do resto dos países industrializados uma reserva de capacidade que permitia amortecer mudanças inesperadas na oferta mundial. Fora essa existência de capacidades excedentárias nos EUA que dissuadira a OPEP de concretizar um embargo do petróleo durante a guerra Israelo - Árabe de 1967.

Ora em 1970/1 a produção de petróleo convencional dos EUA atinge o “pico de produção” com 11,3 milhões de b/dia e em poucos anos não só os EUA passaram a ser importadores líquidos de petróleo, como a referida capacidade excedentária desapareceu. Assim se no período 1957/63 essa capacidade atingia, em média, os 4 milhões de barris, em 1970 já só era de 1 milhão de barris/dia e em Março de 1971 a *Texas Railroad Comission*, pela primeira vez num quarto de século permitiu uma produção equivalente a 100% da capacidade disponível.

A descoberta em 1967 no Alasca do terceiro maior campo petrolífero do mundo – em Prudhoe Bay - só ultrapassado pelos campos de Ghawar na Arábia Saudita e Burgan no Kuwait - e as descobertas que se deram pouco depois revelaram-se promissoras mas de custos muito mais elevados do que era comum, exigindo tecnologias que ainda não estavam completamente desenvolvidas. Demorariam ainda vários anos antes de poderem fazer sentir a sua “presença” no balanço da procura – oferta a nível mundial.

Entretanto as importações dos EUA continuaram a crescer tendo passado dos 3,2 milhões de barris/dia em 1970 para 4,5 b/d em 1972 e atingido no verão de 1973 o montante de 6,5 milhões b/d. O maior consumidor mundial estava assim a tornar-se num novo grande cliente, e finalmente em Abril de 1973 decidiu abolir as quotas de importação, reconhecendo oficialmente que a produção doméstica era já completamente incapaz de responder à procura voraz de derivados do petróleo. No mercado mundial o desequilíbrio entre oferta e procura não parava de fazer subir os **preços de mercado** que duplicaram entre 1970 e 1973, antes mesmo do "choque petrolífero" desse ano

O desaparecimento da capacidade excedentária, acompanhada pela crescente dependência do petróleo do Médio Oriente por parte dos EUA e também do Norte de África (Líbia, nomeadamente) por parte da Europa, alterou radicalmente a relação de forças entre os EUA e a OPEP, em favor desta. Uma sucessão de acontecimentos entre 1969 e 1973 envolvendo os países exportadores e as companhias privadas iriam “virar do avesso” o mundo do petróleo como havia sido conhecido no pós guerra.

Dois países desempenharam um papel crucial nestas disputas:

- A **Líbia**, em que o golpe de Estado de 1969 que depôs a monarquia e colocou no poder uma junta de oficiais liderada pelo coronel Khadafi com uma postura claramente anti ocidental
- O **Irão** que os EUA tinham decidido transformar na potência dominante do Golfo e que para financiar as suas ambições militares e de industrialização precisava de receitas mais elevadas da exportação de petróleo

Num primeiro momento as exigências dos países exportadores, liderados pela Líbia, incidiram no aumento dos preços oficiais e na rescisão da regra então vigente de partilha dos lucros entre as companhias e os governos dos países exportadores - a regra dos 50%-50% dos lucros - em favor de uma nova divisão - 45% para as companhias e 55% para os governos. A Líbia aproveitou um momento particularmente tenso no mercado do petróleo para forçar com êxito as suas exigências junto das companhias – um momento em que o canal do Suez continuava fechado e as exportações sauditas para o Mediterrâneo, por via do *pipeline* sírio (*Tapline*) tinham sido interrompidas por uma ruptura nesse pipeline – tornando a Europa ainda mais dependente dos produtores do Mediterrâneo, entre as quais a Líbia.

Meses depois o Xá do Irão obteve das companhias operando no país essa mesma partilha de resultados, o que tornou inevitável a sua aplicação aos outros países exportadores de petróleo do Golfo Pérsico. Enquanto na Venezuela a nova legislação petrolífera impunha uma divisão de 40%-60% e dava ao governo o poder de decidir unilateralmente os preços do petróleo bruto sem negociação com as companhias. A OPEP decidiu então generalizar a regra dos 45%-55% e exigiu negociações entre as companhias e grupos regionais de exportadores.

As companhias formaram uma frente unida e procuraram conseguir uma negociação única com a OPEP mas foram confrontadas com a oposição do Irão que exigiu uma negociação separada com os países do Golfo, oferecendo como contrapartida a garantia de, uma vez alcançado um acordo, vigorar durante cinco anos, dando assim alguma estabilidade ao mercado. Caso a sua posição não fosse aceite ameaçou com um embargo à exportação .

As negociações de Teerão culminaram em Fevereiro de 1971 e consagraram uma elevação do preço de 35 cêntimos por barril e a nova divisão 45%-55%. Por sua vez o grupo do Mediterrâneo, liderado pela Líbia , alcançou pouco depois o acordo de Tripoli em que o preço já foi aumentado para 90 cêntimos e foi imediatamente seguido pela OPEP no seu conjunto, que passou a aplicar a nova regra de partilha, exigindo daí para o futuro uma negociação das companhias com a OPEP.

Num segundo momento os países da OPEP iniciaram um processo de luta pelo fim do regime das concessões que era então o modelo dominante nas relações entre as companhias privadas e os governos. Nesse modelo as companhias obtinham contratualmente de um Estado soberano o direito de prospecção de recursos, de propriedade sobre o petróleo que a exploração permitisse descobrir e de produção dos níveis de petróleo que melhor respondessem à estratégia comercial global das companhias – mãe, comprometendo-se a partilhar com o Estado os lucros e a aceitar negociar os preços oficiais. Considerando este modelo uma herança do colonialismo os países exportadores procuraram ganhar **controle sobre todas as fases de aproveitamento dos recursos**. Esse controle traria, entre outras a vantagem de evitar, em períodos de baixa dos preços, a adoção generalizada da estratégia de procurar vender mais quantidades no mercado, para manter o nível de receitas contribuindo desse modo para novo aviltamento dos preços. A Arábia Saudita quis tomar a liderança do processo, mas procurando evitar a solução da nacionalização hostil e exigiu uma co - gestão com as companhias privadas mediante a comparticipação no capital. Mas foi logo ultrapassada pela Argélia que completou a nacionalização das companhias francesas.

Um acontecimento político alterou por completo este processo, em consequência, mais uma vez da confrontação entre árabes e o Irão, após este, nas vésperas da saída das forças britânicas do Golfo ter anexado um conjunto de pequenas ilhas que os Emiratos do Golfo consideravam ser seu território. A resposta árabe não se fez esperar, dirigida contra os interesses britânicos acusados de ser cúmplices como Xá – a Líbia nacionalizou as operações da BP e o Iraque nacionalizou a parte que Iraq Petroleum Company (de que a BP era sócia ainda detinha no país.

O Xá do Irão, como sempre, quis ir mais longe, tanto mais que a solução de participação era irrelevante já que desde 1951 com a nacionalização de Mossadegh a companhia nacional NIOC era a proprietária dos campos petrolíferos e das instalações, embora fosse um consórcio de companhias petrolíferas ocidentais que os operassem. O Xá exigiu e obteve que a NIOC passasse também a ser operadora com as companhias privadas a serem meras prestadoras de serviço, abrindo um precedente em todo o Golfo Pérsico

Estava em marcha o processo que levou nos anos seguintes à nacionalização generalizada das operações das companhias privadas e à constituição de companhias estatais monopolistas que tornaram possível que no futuro a OPEP passasse a funcionar como um cartel de produtores, decidindo os níveis de produção, e através destes os preços.

4.4.2. Da guerra Israelo- árabe de 1973 ao 1º choque petrolífero

Em 1973 foi desencadeada a guerra árabe contra Israel em que o Egito e a Síria contaram com o apoio da Arábia Saudita e esta liderou a imposição de um embargo de exportações contra os EUA, Israel e Holanda . Como vimos atrás esta decisão saudita, país aliado dos EUA, só se pode compreender á luz do antagonismo árabe com o Irão, Estado que se tornara na pedra angular da estratégia dos EUA para o Golfo Pérsico e também para o Médio Oriente, dada as suas excelentes relações com Israel. O embargo foi acompanhado pela quadruplicação dos preços oficiais do petróleo em Outubro de 1973 de 3 dólares por barril para 12 dólares numa primeira manifestação da força futura da OPEP.

Após este salto brusco os preços continuaram a subir atingindo os 13,50 dólares em 1978. Nesses anos, e face à elevação dos preços, vários países exportadores, membros da OPEP e não membros, foram aumentando a sua produção. A conjugação deste comportamento dos produtores com a entrada em exploração das novas bacias energéticas do Alaska e do Mar do Norte e com os ganhos de eficiência energética nos países industrializados fez abrandar o ritmo de elevação dos preços e criou mesmo na OPEP o receio de que pudessem vir a perder o controlo do mercado. Isso justificou em 1979 um corte de produção combinado no seio da organização que, ao ocorrer em paralelo com a interrupção de exportações resultantes da revolução islâmica no Irão que depôs o regime imperial, desencadeou o segundo choque petrolífero. Em Abril de 1981 os preços do petróleo importado pelos EUA atingiam já 36,95 dólares por barril

4.5 DO PRIMEIRO CHOQUE PETROLÍFERO À HEGEMONIA INCONTESTADA DO DOLAR

4.5.1. As Negociações Sobre a Reforma do Sistema Monetário Internacional

As discussões que decorreram entre 1971 e 1974 no âmbito do FMI sobre a reforma de fundo do Sistema Monetário internacional - nomeadamente no seu Comité Interino e no Grupo dos Dez países mais industrializados - deram origem a um conjunto de propostas abrangentes de reforma (Plano Barber, Plano Volcker, Plano UNCTAD etc) - que como o refere Van Der Vee¹⁵ na obra já referida - todas de uma forma ou outra apontavam para um a recuperação das ideias que Keynes defendera em *Bretton Woods* e que os EUA tinham conseguido impedir de se concretizar, convergindo para uma redução muito significativa do papel do dólar, para a

¹⁵ VAN DER WEE; Herman "Prosperity and Upheaval the World Economy 1945-1980" Ed Penguin Books, London 1986

transformação dos SDR na principal moeda de reserva mundial e para a transformação do FMI num organismo supranacional encarregue de funções de *clearing* e de emissão de SDR, com uma maior simetria de poder no seio do Sistema Monetário Internacional, e uma maior flexibilidade do FMI na resolução dos desequilíbrios de pagamentos, por envolvimento conjunto dos países deficitários e excedentários.

No entanto as sucessivas negociações de emergência que decorreram entre 1972 e 1973 marcaram a transição de um regime de paridades fixas e ajustáveis para um sistema de flutuação das moedas, sem que nenhum dos elementos presentes nesses planos obtivesse maior expressão prática. O choque petrolífero de 1973 e o que se seguiu teve um resultado oposto ao sentido dessas reformas: levou à transição final para um Sistema de *Dolar Standard*.

O primeiro choque petrolífero, com a quadruplicação dos preços do petróleo em 1973 gerou uma recessão profunda a nível mundial de 1974 a 1976, enquanto as receitas dos Estados membros da OPEP expressas em dólares aumentavam de 33 biliões de dólares em 1973 para 108 biliões em 1974, sem que esta maciça transferência de riqueza pudesse ser compensada nos anos imediatos por maiores aquisições de armas, equipamentos e serviços aos países industrializados.

Do que resultou que os países da OPEP atingissem excedentes nas suas balanças de pagamentos correntes na ordem dos 55 biliões de dólares correntes em 1974, que tiveram como contrapartida défices correntes maiores, não só nos países industrializados como nas países em desenvolvimento importadores de petróleo.

Como as moedas dos países da OPEP - pela sua insignificância no momento - não puderam funcionar como moedas internacionais e como a suspensão da convertibilidade do ouro por parte dos EUA tinha colocado o metal precioso “fora de combate” e como os SDR tinham ainda pouca expressão apenas existia na altura uma moeda internacional com oferta suficiente para financiar os défices correntes gigantescos do momento – o **dólar**. E foi o que aconteceu com o papel chave que tiveram na reciclagem dos petrodólares, a nível oficial o FMI - com as linhas de crédito abertas aos países importadores de petróleo com financiamentos dos países da OPEP - e a nível privado os bancos americanos e britânicos que concederam crédito maciço às economias em desenvolvimento e produtoras de matérias primas

O aumento dos preços da energia e das matérias primas, cujas transacções eram todas expressas em dólares, permitiu por seu lado “absorver” a duplicação das reservas mundiais que havia ocorrido desde o principio dos anos 70 com o crescimento das “balanças dólar” ou seja dos

dólares detidos no exterior dos EUA pelos bancos centrais e pelos bancos comerciais actuando no mercado do eurodólar em Londres

No seio do grupo dos Cinco – EUA, Japão, Alemanha, Reino Unido e França - que passaram a dirigir as discussões quanto ao futuro Sistema Monetário Internacional a partir de 1973, o ascendente dos EUA tornou-se incontornável e levou às decisões de Comité interino de 1976 na Jamaica que marcaram o reforço oficial do papel do dólar como moeda de reserva, graças a dois movimentos: o primeiro em torno da decisão de desmonetizar o ouro ou seja de lhe retirar qualquer papel no SMI; o segundo de limitar o papel futuro dos SDR e retirando qualquer papel do FMI na criação de liquidez mundial .Assim:

- Em 1975 o Grupo dos Cinco alcançou um compromisso sobre o futuro papel do ouro no SMI; em que os países europeus e o Japão aceitaram a total desmonetização do ouro, concordando em que o FMI eliminasse qualquer referência ao papel deste metal nas suas transacções e na sua própria Carta e decidindo a venda, num período de dois anos, de 1/3 das reservas de ouro do FMI; em contrapartida os EUA aceitaram que metade das receitas dessa venda pudessem ser distribuídas pelos Estados membros, na proporção das suas quotas pagas, ficando o resto num *Trust Fund* para ajudar os países em desenvolvimento; este compromisso foi consagrado pelo Comité Interino em Janeiro de 1976 no que ficou conhecido como **acordo da Jamaica**
- O Grupo dos Cinco rejeitou as propostas de países do Terceiro Mundo de proceder a uma forte expansão dos SDR e a uma ligação dos SDR à ajuda ao desenvolvimento e chegou a acordo para que a maioria necessária a futuras emissões de SDR fosse ampliada de 80% para 85% dos direitos de voto, por forma a consolidar ao direito de veto dos EUA – mas também da Comunidade Europeia - a novas emissões de SDR que haviam sido sugeridas nas sucessivas discussões sobre a reforma do SMI, que ocorreram entre 1972 e 1974; em contrapartida foram renovadas e expandidas as facilidades de crédito do FMI às importações de petróleo de países em desenvolvimento, a financiar por um aumento de quotas dos membros.

O outro objectivo que os EUA alcançaram foi o da manutenção de um sistema de câmbios flutuantes que tornariam mais fácil no futuro aos EUA obter os ajustamentos cambiais que considerasse necessários, o que seria impossível com um regresso às paridades fixas. Conhecida que era a oposição da França a esta evolução foi necessário chegar um compromisso alcançado na Cimeira do Rambouillet, também em 1975, pelo qual o FMI passaria incluir na sua Carta uma referência a que se deveria caminhar tão rápido quanto possível para um sistema de paridades

fixas, mas ajustáveis., ao mesmo tempo que era reconhecido o direito aos países individuais de optarem por manter câmbios flutuantes.

No final em Abril de 1976 acabou por ser aprovado pelo Conselho de Governadores do FMI uma reforma do Sistema Monetário Internacional (o *Second Amendment of the IMF Articles of Agreement*) que criando as bases no imediato ao *dólar standard* apontava na direcção da transformação - em devido tempo - dos SDR na principal moeda de reserva

Ou seja ode 1971 a 1976 o Sistema Monetário Internacional mudou radicalmente, abandonando as paridades fixas e o papel do ouro e reforçando-se o papel do dólar como principal meio de pagamento e moeda de reserva mundial. Em meados dos anos 80 o essencial das transacções internacionais realizavam-se em dólares em consequência de dois elementos fundamentais

- As exportações de petróleo eram quase integralmente transaccionadas em dólares, bem com as da maioria dos bens alimentares e minérios (o que se traduzia pelo facto de 85% das exportações da América Latina serem igualmente transaccionadas em dólares).
- As exportações do Japão eram em 70% transaccionadas em dólares devido à opção japonesa de não internacionalizar o yen

Nesse momento o dólar representava mais de 80% das reservas de câmbio detidas pelos bancos centrais

4.5.2. Os EUA – transformando o choque petrolífero numa contra ofensiva geoeconómico e geopolítica

Em paralelo com a intensa série de negociações multilaterais sobre o futuro do Sistema Monetário Internacional os EUA reagiram ao “choque petrolífero” através de um conjunto de negociações bilaterais colocadas ao serviço de uma **reposta frontal ao desafio que os europeus estavam a lançar contra a hegemonia do dólar e ao serviço da marginalização geopolítica da URSS no Médio Oriente/Golfo Pérsico**. Foram assim executados vários movimentos

- Desactivar rapidamente o embargo petrolífero, tornando claro à Arábia Saudita que a sua continuação envolveria uma actuação militar dos EUA para controlar os poços de petróleo dos países árabes do Golfo, tendo o embargo sido levantado em 1974
- Propor uma nova aliança entre os EUA e a casa real saudita pela qual os EUA garantiriam a segurança do reino e do regime e contribuiriam para o seu rearmamento,

mediante um fornecimento em larga escala de moderno armamento norte americano; em contrapartida os sauditas comprometeram-se a continuar a realizar as transacções de petróleo em dólares e a privilegiar as praças financeiras e respectivas instituições bancárias de Londres e Nova Iorque para reciclarem os seus excedentes de dólares em busca de colocação

- Manter a relação privilegiada com o Irão, apesar do evidente desagrado que um reforço de relações militares dos EUA com a Arábia Saudita iria implicar ;o Xá do Irão reagiu a esta aproximação quando, na sequência do anúncio em 1974 de que o país iria lançar um programa de desenvolvimento da energia nuclear para a produção de electricidade e dessalinização em vez de entregar os fornecimentos às empresas norte americanas que concorreram (General Electric e Westinghouse) adjudicou a construção das primeiras centrais nucleares a empresas da Alemanha e da França;¹⁶
- Negociar uma plataforma monetária e comercial com o Japão - uma vez que o petróleo iria continuar a ser transaccionado em dólares os EUA negociaram com o Japão a continuação da prática de receber dólares em troca das exportações que faziam para os EUA assegurando estes a abertura do seu mercado; desse modo os dólares que receberiam das suas exportações seriam utilizáveis para pagar as importações de petróleo; enquanto os dólares pagos aos Membros da OPEP, em parte seriam reciclados para o sistema financeiro anglo saxónico;
- Tomar o controlo das negociações que levaram ao cessar fogo e prossegui-las marginalizando por completo a URSS, abrindo canais de negociação com a Síria e com o Egipto (desse esforço excepcional resultaria anos depois o tratado de paz Egipto/Israel)

Nas novas relações triangulares EUA - Arábia Saudita – Japão e no principio da reciclagem de excedentes de balanças correntes para o Sistema financeiro anglo saxónico estava criada a base para o que designámos por "Mundo do Pacífico"

• ¹⁶ Recorde-se que em 1975 o Irão obteve uma grande vitória diplomática ao forçar o Iraque a aceitar um novo acordo de fronteiras no Shatt al Arab, em troca da retirada de apoio à guerrilha curda (sem que URSS tenha podido ou querido reforçar militarmente o Iraque; ao que se seguiu- uma nova vaga de compras de material de guerra ainda maior do que anterior, feita no essencial com aquisições aos EUA de armamento muito sofisticado para o período 1975/1980

4.6 OS EUA, AS “BOLHAS” ESPECULATIVAS INTERNAS NA ENERGIA E AGRICULTURA E O PAPEL DOS BANCOS COMERCIAIS

4.6.1. A " Bolha" Especulativa na Energia

Durante as décadas de 50 e 60 o petróleo foi abundante e barato, em parte pela descoberta e entrada em exploração de novos campos de petróleo no Médio Oriente, no Sudeste Asiático e em África. Durante os anos 50 os EUA asseguraram, pela sua produção, o essencial do consumo interno, embora as importações líquidas tenham passado de 6% para 17% desse consumo já durante essa década. Em 1959 o baixo preço do petróleo levou os produtores americanos a persuadir a Administração *Eisenhower* a estabelecer um regime de quotas de importação de petróleo bruto como forma de proteger a produção nacional. Não obstante a aplicação deste regime a intensidade do crescimento da procura interna, em comparação com um mais lento aumento de produção doméstica, levou a que as importações alcançassem 22% do consumo interno em 1969, e 28% em 1972. Durante os anos 60 a actividade de perfuração de novos poços para exploração de petróleo foi se reduzindo¹⁷ há medida que era extraído todo o petróleo que podia ser vendido com lucro a um preço de pelo menos 2 dólares por barril.

Ora os aumentos de preços desencadeados pela acção da OPEP alteraram por completo este quadro, desencadeando uma corrida á exploração de poços com custos mais elevados e à utilização das técnicas de *EOR enhanced oil recovery* que na altura só eram rendíveis com um preço próximo dos 15 dólares. Entre 1979 e 1981 as despesas com perfuração de novos furos passou de 16,5 biliões de dólares para 38 biliões e as torres de extracção (*rigs*) em funcionamento atingiam quase as 4 mil, com muitos profissionais do sector acreditando que os preços do petróleo atingiriam os sessenta dólares em poucos anos

Este investimento, no qual milhares de produtores independentes se envolveram, numa espécie de nova “corrida ao ouro”, teve que ser financiada pelos bancos, nomeadamente pelos bancos comerciais das principais regiões produtoras do Sudoeste - Texas, Oklahoma, Louisiana, Novo México etc

¹⁷ O número de torres de extracção (*rigs*) em operação caiu de 2 mil, no início dos anos 60, para mil no início da década de 70.

4.6.2. A " Bolha" Especulativa na Agricultura nos anos 70

A agricultura é por natureza um sector fortemente cíclico, tendo os seus ciclos – na sua descrição mais simplificada – o seguinte percurso: quando as colheitas são abundantes os preços podem cair e se caírem as plantações são reduzidas no ano seguinte; com o tempo as reduções de capacidade, face ao aumento da procura, geram pressões no sentido da alta dos preços, que ao se concretizarem incentivam os agricultores a cultivar mais terras e a aumentar a produção, até que se alcançar novo ponto de desencontro com a evolução da procura que levem os preços a cair de novo.

Mas há circunstâncias – naturais ou económicas - que podem interferir neste ciclo ao abrir oportunidades inesperadas de negócio e de lucros, desencadeando uma corrida ao aumento do investimento na agricultura, transformando os ciclos normais em **ciclos com forte componente especulativa (ou seja assente em suposições de evolução muito arriscadas, alimentadas pela ocorrência da repentina abertura de novas oportunidades)** em que a uma fase de *boom* se segue um colapso . Na fase de “*boom*” especulativo ou “fase maníaca”, como a designam vários autores, investidores convergem na aquisição dos activos que tornam possível a expansão da produção agrícola (ou seja dos terrenos) recorrendo em larga escala a empréstimos bancários, ao mesmo tempo que os agricultores se endividam junto dos bancos para alargar as suas explorações Os preços elevados que estiveram na origem da corrida podem manter-se por alguns anos mas acabam por cair, após a expansão da oferta que entretanto se concretizou e/ou em consequência do desaparecimento da razão inicial que gerou a explosão nas expectativas de negócio

O sector agrícola nos EUA experimentou uma bolha especulativa nos anos 70 que acabou por “reventar” no início dos anos 80. Uma componente fundamental da fase de *boom* foi a **escalada nos preços da terra agrícola** que, num período de elevada inflação atraiu investidores de fora da agricultura e gerou, em conjunto com outros factores, uma dinâmica de expansão de propriedades por parte dos agricultores. Um estudo exaustivo realizado nos EUA pela da FDIC¹⁸ sobre as crises bancárias nos EUA durante a década de 80 considera que houve quatro factores que desencadearam uma corrida à compra de terrenos agrícolas e à explosão nos seus preços:

- No contexto de alta inflação dos anos 70 os ganhos reais de capital obtidos com a “terra agrícola” superaram em muito os de décadas anteriores, atingindo cumulativamente entre 1972 e 1979 o montante de 447 biliões de dólares (a preços de 1983).A elevação

¹⁸ FDIC -Federal Deposit Insurance Company

dos preços da terra que estão subjacentes a estes ganhos de capital, valorizaram o património dos agricultores e facilitaram a obtenção de crédito baseado em garantias reais para a expansão de propriedades e de produção, ao mesmo tempo que atraíram um multidão de investidores exteriores á agricultura

- A procura de terra nos anos 70 também resultou do aumento dos rendimentos da actividade agrícola, não só imputáveis ao aumento dos preços, como à redução significativa dos custos de trabalho associada à introdução de máquinas agrícolas mais sofisticadas, que para a sua utilização ser rendível exigiam maiores superfícies de cultivo (para se obter a redução do impacto dos maiores custos fixos que implicavam). O aumento dos lucros na exploração agrícola, por sua vez, tornou ainda mais atractivo o investimento na agricultura
- A ampliação dos mercados externos na década de 70 foi um factor chave para o optimismo quanto ao futuro da agricultura. A desvalorização do dólar, a redução nos níveis de suporte dos preços agrícolas, a quebra de produção de culturas em grandes regiões produtoras fora dos EUA, a abertura dos mercados da URSS, a corrida à pecuária intensiva em várias regiões desenvolvidas, conjugaram-se para gerar um *boom* exportador sem paralelo: com efeito as exportações agrícolas dos EUA passaram de 11% da produção total em 1970 para 22% em 1979.
- Por último o contexto de abundante liquidez a nível mundial gerou uma disponibilidade de crédito às importações que facilitou o *boom* de exportações dos EUA e proporcionou uma grande abundância de crédito para aquisição de terras, tanto mais que a maioria dos bancos regionais continuavam a operar na base das garantias reais dos devedores e não do *cash flow* gerado potencialmente pelo investimento. Os agricultores passaram assim a poder comprar novas terras com pequenas entradas iniciais devido ao património ampliado que a elevação do preço da terra gerava e, por sua vez, a contínua elevação dos preços permitia-lhes usar o diferencial de valor das suas propriedades para adquirir mais terras com pequenos pagamentos à cabeça. Tal explica que entre 1970 e 1979 a dívida dos agricultores aos bancos tenha passado de 29 biliões para 71 biliões. Quaisquer perturbações que viessem a resultar na redução dos lucros anuais traduzir-se-ia logo em dificuldades no serviço desta dívida tão ampliada

4.7.O JAPÃO E OS IMPACTOS DAS DUAS "RENDAS DA TERRA"- A RENDA PETROLÍFERA E A RENDA DO SOLO URBANO

O primeiro choque petrolífero traduziu-se numa transferência de valor da economia do Japão para o exterior, em contrapartida do aumento da "renda petrolífera" captada pelos produtores da OPEP. Mas teve também como consequência **o reforço do papel do dólar no funcionamento externo da economia japonesas**, como referimos atrás. A resposta a este choque por parte do sector empresarial japonês traduziu-se:

- Numa profunda renovação de produtos e processos, no sentido de redução da intensidade energética do crescimento, através de ganhos de eficiência energética
- Numa viragem muito mais acentuada para a exportação de bens de consumo duradouro tendo como destino os mercados dos EUA e, seguidamente, da Europa;

A obtenção de fundos para organizar esta viragem para o exterior beneficiou de um segundo choque de preços - esse interno ao Japão. O economista japonês Shigeto Tsuru ¹⁹ chamou a atenção para um processo da maior importância para a compreensão da dinâmica da economia japonesa: referimo -nos à **explosão dos preços da "terra urbana"**. Convém recordar que o Japão é um arquipélago montanhoso, vulcânico e com risco sísmico elevado, com espaço muito limitado para o povoamento urbano, onde reside uma população concentrada em espaços de elevadíssima densidade populacional.

A esta realidade física justapuseram-se, ao longo dos anos, quadros regulamentares e tributários que por um lado dificultaram a sistemática construção em altura e por outro facilitaram a manutenção de extensos espaços urbanizáveis "em pousio". Por seu lado a intervenção pública na construção de infra estruturas de transporte e de ambiente contribuíram, de forma diferenciada no espaço, para a valorização das terras adjacentes. Para se compreender as consequências económicas desta conjugação de elementos físicos com políticas públicas S.Tsuru, recorreu ao *ratio* que relaciona o índice de preços do solo urbano das seis maiores cidades do Japão com o índice de preços por grosso elaborado pelo Banco do Japão, e tomando em ambos os casos como base o ano de 1956, concluiu que entre esta data e 1990 o índice dos preços por grosso tinha aproximadamente duplicado enquanto o índice de preços do solo urbano tinha sido multiplicado por 145 vezes, dando origem a um ratio de 68,2 para um.

¹⁹ TSURU; Shigeto "Japan's Capitalism-Creative Defeat and Beyond" Ed. Cambridge University Press 1993

Esta explosão absolutamente astronómica dos preços da terra no Japão traduziu –se num potencial de ganhos de capital de proporções gigantescas. Referindo-se a um ano em particular - o de 1987 - e recorrendo a dados da EPA- *Economic Planning Agency* o referido autor indicava como valor dos ganhos de capital potenciais nesse ano, e para o conjunto do Japão, um valor na ordem dos 416 triliões de yens ,que ultrapassava o valor do PIB em mais de 20% (343 triliões de yens). No mesmo ano, e para os EUA, um cálculo similar apontava para ganhos de capital com base no preço do solo urbano no montante de apenas 5% do PIB. Esta diferença abissal é fundamental para perceber que existe no Japão uma economia dual

- Um conjunto de actividades industriais com intensa competição empresarial no interior do Japão nomeadamente entre conglomerados (os Keiretsu) que se resolve através da exportação - como são os casos dos sectores automóvel, máquinas ferramentas, material eléctrico, electrodomésticos, electrónica e instrumentação de consumo,
- Outro conjunto de actividades que assentam na captação directa da renda do solo urbano e na sua valorização - construção civil, imobiliário residencial, comercial, e de escritórios, grandes superfícies de distribuição, siderurgia, vidro e cimento, plásticos e cerâmicas, equipamento para obras públicas etc

Sendo que os valores atingidos pelos preços do solo urbano tornavam quase impossível uma generalização da propriedade da habitação (conforme o modelo dos EUA) mas tornaram muito atractiva para as grandes empresas a detenção de extensos patrimónios de terrenos e imobiliário, como activos detidos em balanço e susceptíveis de valorização, independentemente dos flutuações dos mercados em que essas empresas actuavam no exterior, constituindo como que um "protector " dos valores bolsistas dessas empresas

De acordo com S. Tsuru esta explosão dos preços do solo urbano não se deu de forma regular e incremental, mas sim em **três grandes vagas**:

- Uma primeira "vaga" de 1959 a 1962 em que o ratio atrás referido atingiu respectivamente o valor de 2,2 e de 6,1
- Uma segunda vaga entre 1971 e 1973 em que o ratio atingiu os valores de 15,0 e 20, esta vaga esteve intimamente relacionada com o lançamento pelo Governo do "*Plan for Remodeling of the Japanese Archipelago*" lançado pelo Primeiro Ministro Tanaka
- Uma terceira vaga de proporções difíceis de imaginar entre 1986 e 1990. em que os ratios forma de 25,2% e 68,2

Ou seja o Japão experimentou entre 1971 e 1973 um duplo choque de preços - um choque petrolífero que se traduziu na transferência de valor para os produtores de petróleo da OPEP e um choque interno dos preços do solo urbano que se traduziu numa transferência maciça de rendimento das famílias e de receitas do Estado para os sectores dependentes da "terra" e para as grandes empresas exportadoras - os detentoras de propriedade imobiliária

CAPITULO 5. A URSS NA DÉCADA DE 70: DILEMAS ECONÓMICOS, AMBIÇÕES GEOECONÓMICAS E IMPERATIVOS ESTRATÉGICOS

A URSS em 1975, a caminho da paridade nuclear com os EUA (mesmo que só em termos quantitativos) e tendo alcançado entre 1971 e 1975 vitórias diplomáticas cruciais na frente europeia - onde passou a contar com a Alemanha para influenciar o comportamento dos EUA - envolveu-se numa sucessão de movimentações na Ásia do Sul, Índico e Atlântico Sul que surpreenderam os EUA e levantaram interrogações sobre os objectivos últimos da URSS com esta intromissão nos Oceanos mais distantes do seu território – o Oceano Índico e o Atlântico Sul.

A compreensão deste processo e a formulação de uma hipótese de explicação constituem o essencial deste Capítulo, após uma breve referência às várias intervenções da URSS

5.1 1975 /1979 - A URSS Á CONQUISTA DO "SUL"?

Sem pretensões de historiar o conjunto de actuações em que a URSS se envolveu nos anos de 1975 a 1979, no que poderíamos designar o “Sul do planeta geopolítico” iremos apenas referenciar, por macro região mundial, essas actuações colocando-as em confronto com as dos EUA,

ÁSIA PACIFICO

- O Vietname do Norte, apoiado pela URSS, desrespeita os acordos de Paris, aproveita a fragilidade política do regime do Vietname do Sul, invade o seu território e alcança e conquista Saigão, de onde fugiram precipitadamente os últimos soldados dos EUA presentes na cidade
- Com o apoio da URSS, o Vietname invade o Cambodja; enquanto os EUA estabelecem relações diplomáticas com a República Popular da China já sob a liderança de Deng Xiao Ping e aceitam fornecer – lhe armas;

- A China inflige uma derrota militar – embora pouco conclusiva - ao Vietname em conflito localizado e os EUA organizam com a China e a Tailândia o apoio aos *khmers* vermelhos no Cambodja contra a invasão pelas tropas do Vietname

MÉDIO ORIENTE:

- Os EUA aproximam -se do Egipto, sob a liderança de Anwar al Sadat, e apoiam o processo de paz Israel / Egipto; que vai permitir a decisão israelita de retirar do Sinai e assinar um Tratado de paz com o Egipto, no que representou uma derrota histórica da URSS no Médio Oriente
- A URSS tenta responder apoiando a união da Síria e do Iraque, para constituir um Estado da “linha da frente” no confronto com Israel , Estado que dispo de amplas reservas de petróleo teria capacidade para comprar armamento à URSS em larga escala ; Saddam Hussein assume o poder e inviabiliza este projecto, numa nova derrota geopolítica para a URSS

ASIA CENTRAL-

- A URSS deu cobertura a um golpe de estado no Afeganistão que depôs o governo republicano do príncipe Daud ,que entretanto se tinha vindo a aproximar do Irão, como forma de reduzir a sua nova dependência face à URSS; o Partido Comunista Afegão (PCA) tomou o poder nesse golpe de Estado e iniciou a aplicação de políticas sociais radicais; mas as lutas internas no PCA e as resistências étnicas e tribais atingiram um ponto que forçou a URSS a invadir o país, rapidamente instalando bases aérea na proximidade do Baluchistão (província do sudoeste do Paquistão) e do Índico; esta invasão foi interpretada na ocasião por círculos políticos ocidentais como tendo como objectivo chegar aos “mares quentes”; os EUA responderam organizando ao longo dos anos seguintes com a Arábia Saudita, o Paquistão e a China a resistência militar à ocupação soviética do Afeganistão

ÁFRICA

- A URSS apoiou o MPLA na guerra civil em Angola e colocou-se ao lado da FRELIMO na negociação da independência moçambicana; após a retirada de Portugal das colónias africanas, a URSS, com a ajuda de forças cubanas implantou - se em dois países que

rodeavam a África do Sul; face a estas movimentações o governo sul africano decidiu avançar para o fabrico e posse de armas nucleares

- Um golpe de estado militar depõe na Etiópia o imperador Heilé Seilassié, aliado dos EUA; a Somália aproveitou este facto para desencadear uma guerra para a conquista da província etíope do Ogaden, e criar o que se poderia designar por “Grande Somália; neste contexto a URSS-que havia mantido relações de cooperação com a Somália troca de alianças e coloca-se ao lado do novo regime militar de inspiração marxista da Etiópia e obtém em troca o acesso ao porto de Asmara no Mar Vermelho, localizado na Eritreia; reforçando assim a sua presença em torno da Arábia Saudita, em complemento da sua presença no Yémen do Sul, estrategicamente colocada á entrada do Mar Vermelho

5.2 ENQUADRAMENTO - A ECONOMIA DA URSS E A COMPETIÇÃO ESTRATÉGICA COM OS EUA

A economia da URSS experimentou nos anos 50 a 70 do século XX um processo de crescimento acelerado, que poderíamos designar como extensivo: assente num forte crescimento de *inputs* – capital, trabalho (graças ao próprio crescimento demográfico e à mão de obra saída da agricultura) e recursos energéticos. Esse crescimento permitiu à URSS alcançar três resultados:

- Consolidar um complexo militar industrial **sujeito à competição** com a economia mais desenvolvida do mundo - a dos EUA – complexo que absorveu a maior parte das competências científicas e tecnológicas do País
- Desenvolver prioritariamente um sector de bens de equipamento que, não só suportava o complexo militar industrial, como assegurava a internalização do rápido processo de industrialização e de edificação e ocupação do território
- Manter uma oferta minimamente satisfatória de bens de consumo banalizados e sem exigências de qualidade ou diversidade

5.2.1 Agricultura, Energia e Complexo militar Industrial -as escolhas da URSS

Em consequência da desastrosa experiência de colectivização forçada da agricultura levada a cabo nos anos 30, desde cedo vieram à superfície as dificuldades em aumentar a oferta de bens alimentares para uma população em crescimento e, sobretudo, em urbanização acelerada. Após uma aposta na extensão de terrenos em cultivo intensivo, que permitiu nos

anos 60 um aumento de produção (nomeadamente de cereais) a URSS defrontou-se no fim dessa década e no início dos anos 70 com a imperiosa necessidade de importar alimentos - nomeadamente cereais e soja - dos EUA. Mas para poder comprá-los no mercado internacional a URSS, não dispondo de uma oferta de produtos industriais “civis” competitiva, só podia contar :

- Ou com o recurso à venda de **ouro** – e com a decisão dos EUA de “retirar “ qualquer função ao ouro no sistema monetário internacional esta via estava seriamente limitada - e supunha sempre um acordo “oculto” com a **África do Sul** na gestão do mercado mundial do ouro (cujas transacções a partir de 1975 passaram ser um quase exclusivo dos Bancos Centrais)
- Ou com a exportação de **petróleo e gás natural**,

Ora a situação energética da URSS era caracterizada por quatro **elementos estruturais**

- Uma política de preços na economia doméstica orientada para a manutenção de preços artificialmente baixos, facilitando a transferência de valor do sector energético para os outros sectores da economia, “inscrevendo” assim incentivos ao desperdício na utilização dos recursos energéticos
- Uma garantia de fornecimento de petróleo e gás natural, a preços também subsidiados, às economias da Europa de Leste integradas no COMECON (e a Cuba)
- Uma preferência pela rápida exploração dos recursos nas bacias energéticas que estavam em utilização, muitas vezes com consequências nefastas na própria produtividade futura dos jazigos
- Uma opção (tardia) por adquirir no exterior, se necessário, as tecnologias de exploração e transporte de petróleo e gás, optando por não canalizar para o complexo energético os fundos necessários a uma competição tecnológica com os EUA e a Europa neste campo - o que se acontecesse desviaria recursos do complexo militar industrial

Mas durante grande parte da década de 70 a URSS beneficiou de forma extraordinária de três ocorrências na área energética:

- O início da exploração dos gigantescos recursos em hidrocarbonetos da Sibéria Ocidental, descobertos em meados da década de 60 em torno da cidade de Tyumen, e que permitiram compensar a entrada na fase de maturidade, e posterior declínio, dos jazigos da bacia do Volga;

- O aumento dos preços do petróleo na sequência do “choque “ de 1973;
- A *détente* com a Alemanha (traduzida na *Ostpolitik* iniciada pelo Chanceler Willy Brandt)) que tornou possível a construção de uma rede de oleodutos destinados a abastecer Europa Ocidental e, anos depois , levou à decisão de construir uma rede de gasodutos para os mesmos mercados

Estas três ocorrências facilitaram a resposta às necessidades de importação de alimentos no período referido, tanto mais que a Administração Nixon nos EUA encarou esses fornecimentos como uma manifestação da *détente* que também ela procurava instaurar nas relações EUA/URSS

5.2.2 A Economia da URSS – um Declínio Anunciado

Há medida que se aproximava o fim da década de 70 começou, no entanto, a ser claro no Ocidente que a URSS estava a atravessar uma alteração substancial na sua economia e a entrar eventualmente num período em que as questões energéticas se iriam tornar mais difíceis de gerir Os documentos produzidos pela CIA em 1977 são exemplo dessa tomada de consciência. Esses documentos²⁰ -que apontavam para um avolumar de problemas na década seguinte - consideravam como traços fundamentais da transformação em curso :

- O esgotamento da fórmula que havia presidido ao rápido crescimento nas décadas anteriores, já que o aumento da oferta de capital e trabalho não iria ser capaz de assegurar os retornos de crescimento anterior, por dificuldade em obter ganhos de produtividade dos factores, tendo em conta nomeadamente que o sistema de incentivos da “economia de direcção central” não favorecia a inovação
- A entrada da economia num período de menor ritmo de crescimento na oferta de mão de obra (crescimento demográfico mais reduzido e esgotamento da reserva de mão de obra que havia existido na agricultura)
- O aumento dos custos de extração de energia e de recursos minerais com que a economia se iria defrontar, dado que as reservas mais facilmente acessíveis a oeste dos Urais estavam a ser rapidamente esgotadas e os abundantes recursos já descobertos da Sibéria Oriental e da Ásia Central exigiam muito mais capital para a sua exploração e transporte para as zonas industriais do País e para exportação

20

- Maiores dificuldades em obter os meios de pagamento para importar alimentos e tecnologia do Ocidente devido á acumulação de problemas no sector energético

Em 1977 a CIA ia mais longe e antecipava uma situação de eventual escassez de petróleo na década seguinte, referindo que a política de exploração e extracção tinha desde há muito favorecido um aumento da oferta corrente a partir dos jazigos existentes, em desfavor do desenvolvimento de novas bases de produção para o futuro, levando a uma redução do ratio reservas/produção. E alertavam mesmo para que os jazigos em que assentava o grosso da produção de petróleo da URSS se estavam a debater com problemas de presença excessiva de água que tornava a extracção mais cara (sendo que os equipamentos necessários para extrair essa água em excesso apenas estavam disponíveis nos EUA)

Assim nos anos 80 a URSS poderia vir a defrontar-se com a necessidade ou de alterar o regime de preços da energia na sua economia ou de reduzir os fornecimentos de petróleo à Europa de Leste ,além de ter mais dificuldade em obter o excedente de petróleo para vender à Europa Ocidental e obter divisas para as aquisições, agora cada vez mais necessárias, de tecnologia.

Em relação este último problema o governo soviético apostou no fornecimento de gás natural à Europa e na construção de um gigantesco sistema de gasodutos para transportar o gás da Sibéria Ocidental para a Europa através de dois trajectos, conseguindo que os europeus participassem no financiamento deste projecto e assegurassem - em conjunto com empresas americanas fornecedoras ou licenciadoras - os materiais e equipamentos necessários para um empreendimento desta dimensão e que a URSS não tinha capacidade de produzir em termos competitivos

5.2.3. Interpretando os movimentos da URSS na geopolítica regional

Se a URSS quisesse manter o seu papel de fornecedor exclusivo de petróleo à Europa de Leste e ao COMECON poderia – enquanto não tivesse os meios disponíveis para desenvolver os campos de petróleo e de gás natural da Ásia Central, e num futuro mais distante na Sibéria Oriental - contar com os fornecimentos de países do Golfo Pérsico a quem compraria o petróleo em troca de armamento, oferecendo ao mesmo tempo um novo mercado ao seu complexo militar - industrial

Ou seja poderia daqui concluir-se que esta dificuldade temporária da URSS na área energética teria justificado um muito maior interesse pelos recursos energéticos do Golfo - de imediato e, no médio/longo prazo. A esta luz tornam-se mais compreensíveis várias movimentações geopolíticas da URSS referidas no início desta Secção:

- A tentativa de “federar” os Estados Síria e Iraque que passaria a constituir um aliado rico em petróleo, presente na linha da frente no confronto com Israel e portanto comprador maciço de armamento, ombreado com o Irão. como principal aliado dos EUA não Golfo; tentativa que falhou pela recusa de Sadam Hussein
- O interesse em “cercar” a Arábia Saudita principal membro da OPEP e adversário mais declarado da URSS no mundo árabe (através da presença em Aden e Yémen do Sul e na aproximação ao Yémen do Norte, no apoio do Yemen à guerrilha no Omã; na aliança com a Somália no corno de África trocada, quando a oportunidade surgiu pela aliança com o novo regime marxista da Etiópia com o acesso que esta permitia ao Mar Vermelho através da Eritreia e da base naval em Amara, em frente do principal porto petrolífero da Arábia Saudita na naquele Mar)
- O interesse pela presença aero naval no Oceano Índico reconhecido como o elo ainda em fortalecimento do dispositivo naval dos EUA, (tal como acontecia com o Golfo Pérsico, após a retirada das tropas do Reino Unido) daí a importância da aliança com a Índia e, de imediato, a importância crucial das bases aéreas e navais que os EUA tinham deixado no Vietname (Danang e Cam Rahn) -entendido como porta de acesso ao Índico para a marinha soviética actuando tão longe da suas bases em território soviético;²¹

Se recordarmos que tirando o petróleo, o outro meio de pagamento no mercado internacional que a URSS dispunha era o ouro e que ela, com a África do Sul, eram os seus principais produtores mundiais, a estratégia de “cercar” a África do Sul com regimes alinhados com os soviéticos (Angola, Moçambique e Namíbia) correspondeu a mais uma aplicação do **princípio de utilizar a presença militar para – caso as circunstâncias atingissem um grau de risco para os interesses económicos estratégicos da URSS - condicionar o comportamento económico de adversários que eram simultaneamente os competidores chave da URSS em termos geo económicos – Arábia Saudita e África do Sul (petróleo e ouro).**²²

²¹ E daí talvez o interesses da URSS pelo sul do Afeganistão

²² Recorde-se que de tal modo a África do Sul se apercebeu deste “cerco” que ele esteve na origem da decisão de se dotar de armas nucleares

5.3. UMA NOVIDADE: A URSS COMO POTÊNCIA NAVAL

Mas seria errado pensar que o activismo no 3º Mundo e o “expansionismo” da URSS na segunda metade do década de 70 em direção ao Índico e Atlântico Sul tinha razões principalmente económicas. Não essas razões começaram por ser estratégicas e ao mais alto nível da estratégia soviética de então: – a estratégia nuclear face aos EUA e a contenção da China.. Ao conjugarem-se com as razões geo económicas referidas forneceram o “racional” para a maior transformação militar que a URSS experimentou nessa década – o **crescimento exponencial das suas forças navais**

Como referimos de inicio a URSS, em termos estratégicos, era uma potência Continental situada no coração da Eurásia e com um acesso aos Oceanos muito limitado , que durante a “Guerra Fria” defrontava uma aliança de potências marítimas liderada pelos EUA – a grande “Ilha Estratégica Mundial” rodeada de Oceanos Ártico, Pacífico e Atlântico – e tendo no espaço de proximidade vizinhos directos que, com a excepção da China, ou eram aliados ou não constituíam ameaça.

Se a URSS queria surgir como aliado de Estados que não integravam a aliança ocidental ou se opunham a ela, tinha que revelar ser capaz de vir em sua defesa em caso de conflito .A opção tomada com a chegada de Krutchev ao poder de se afastar da aliança com a China na Ásia e de gradualmente estender a sua influência no espaço do antigo Império Britânico (vd. Tratados de Amizade e Cooperação com a Índia, o Egipto e o Iraque) - -um Império marítimo cujo centro de gravidade se localizava no Índico – tornava absolutamente crucial que a URSS ganhasse uma forte presença naval no médio/longo prazo

A ruptura definitiva com a China veio ainda colocar maior ênfase pois ao contrário da Rússia, a China dispunha de uma excepcional abertura sobre o Oceano Pacífico e um fácil acesso ao Índico se decidisse desenvolver no futuro o seu poder naval. *Hervé Couteu Bégarie* escrevia em 1983 “(*)²³

“A grande inovação dos anos 70 foi a extensão ao mar do confronto entre o bloco ocidental e o bloco soviético que anteriormente era quase exclusivamente terrestre. .Através de um esforço colossal os Soviéticos dotaram-se de uma marinha oceânica que se expandiu em poucos anos a todos os Oceanos: em 1961 começam os exercícios navais no Mar da Noruega; em 1964 surge o primeiro destacamento naval no Mediterrâneo, consideravelmente reforçado nos anos seguintes torna-se na Eskadra; em 1965 os navios da frota do Pacífico aventuram-se no Mar do Japão; em 1967

²³ COUTAU-BÉGARIE; Hervé "La Puissance Maritime Soviétique" IFRI, Ed Economica, Paris 1983

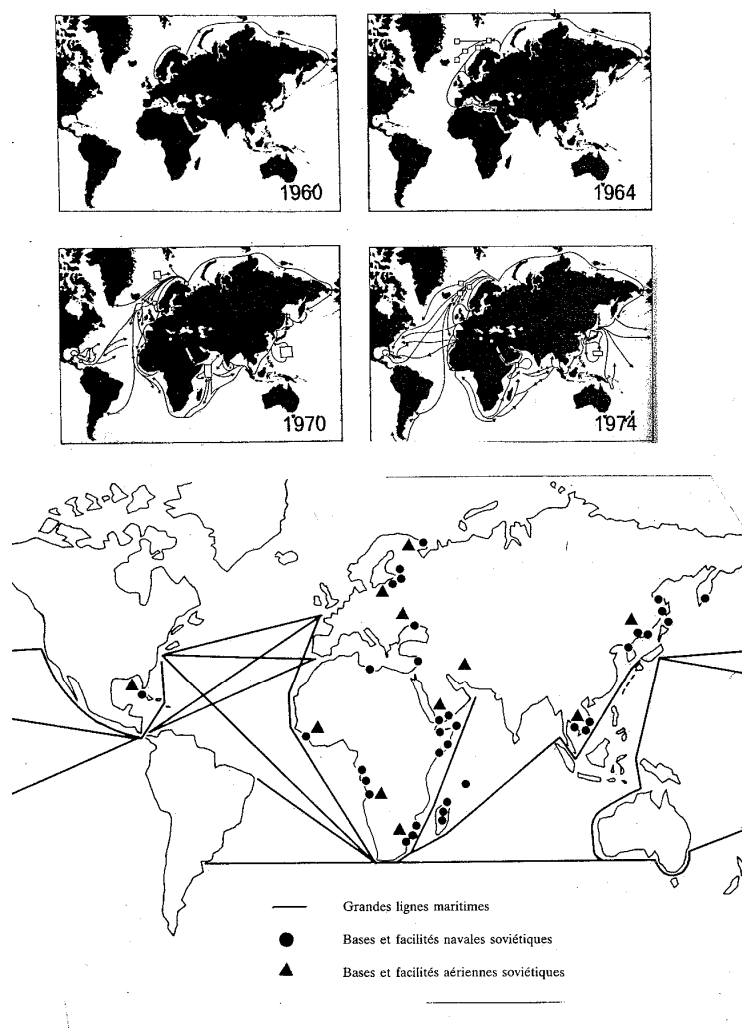
iniciam-se os exercícios no Atlântico Norte; em 1968 assiste-se á primeira presença no Oceano Índico; em 1969 regressam ao Mar das Caraíbas de onde se tinham afastado desde a crise dos mísseis de Cuba em 1962 e entram no Atlântico Sul; e em 1975 o exercício naval Okean II já se desenrolava em todos Oceanos e Mares mais relevantes”.

Os Mapas1 configura essa evolução e ilustra a rede de pontos de apoio da URSS em termos navais e aéreo

MAPA 1

ETAPAS DA PRESENÇA MUNDIAL DA MARINHA SOVIÉTICA

e REDE DE PONTOS DE APOIO NAVAIS E AÉREOS DA URSS NO INICIO DA



DÉCADA DE 80

FONTE “La Puissance Maritime Soviétique “ Hervé Coutau – Bégarie –IFRI Edição ECONOMICA Paris 1983

O grande inspirador deste crescimento da Marinha Soviética, e ao mesmo tempo o seu paciente organizador, foi o Almirante Gorschkov tendo sido ele que convenceu o escalão superior dos dirigentes do PC da URSS da importância da Marinha. Não só como instrumento de guerra mas como instrumento crucial de diplomacia e influência geopolítica em tempo de paz. E não terá sido uma tarefa fácil dada a predominância das Forças Terrestres a todos os níveis das Forças Armadas soviéticas.

A Marinha Soviética passou assim a ter na década de 70 **quatro missões chave** que colocaríamos pela seguinte ordem de importância: uma missão estratégica de Dissuasão Nuclear; uma missão de Controlo dos Mares; uma missão de Presença Naval e, talvez a mais débil, uma missão de Projecção de Poder. Vejamos em resumo cada uma delas

- **Uma missão estratégica de Dissuasão Nuclear** – esta era a missão principal da Marinha soviética e traduzia uma evolução já referenciada por Gorshkov, que a descrevia como sendo cada vez mais proeminente o papel da Marinha em operações contra alvos terrestres: neste caso os arsenais nucleares e seus centros de comando ou alvos civis e de interesse económico. De acordo com especialistas teria sido ainda nos anos 60 que a URSS – em resposta ao lançamento pelos EUA dos submarinos Polaris - decidiu criar uma frota de submarinos lançadores de mísseis balísticos, quer para uso no teatro de operações, quer para uso intercontinental; entre 1968 e 1977 os soviéticos colocaram mesmo a prioridade do seu esforço de construção naval em novas classes de submarinos, sendo a maioria submarinos com mísseis balísticos (classes *Yankee* e *Delta*)) cujas bases se localizavam no extremo Norte da Europa, na península de Kola como “porta” para o Atlântico, e no Mar de Okhotsk no Extremo Oriente soviético como “porta “ para o Pacífico, ou seja podendo operar a partir de bases seguras nas águas territoriais soviéticas sem a necessidade de se expor nos Oceanos
- **Uma missão de Controlo dos Mares** - esta missão baseava-se na doutrina militar soviética que apontava para que o seu objectivo seria evitar a guerra mas, caso esta ocorresse, garantir que a URSS estaria em condições de a vencer; confrontados com uma aliança de potências marítimas liderada pelo maior poder naval do mundo, a URSS teve que definir de forma muito realista os objectivos que poderia prosseguir com êxito e o tipo de navios e de tácticas mais adequados, não caindo no erro de querer imitar o dispositivo e a composição da marinha dos EUA (por exemplo com os grupos de ataque chefiados por porta aviões de grandes porte); o objectivo definido era impedir que os EUA pudessem utilizar á vontade extensos espaços oceânicos como base de ataque convencional contra o território da URSS ou de aliados seus; assim foi definida como

função para as forças navais avançadas da URSS o negar ao inimigo, por meios navais, aéreos e submarinos, o controlo dos mares que pudesse utilizar para a ameaçar tendo como alvos principais os grupos de porta aviões da marinha dos EUA; esta missão levou ao desenvolvimento de várias classes específicas de navios desde os porta helicópteros (ou com aviões de descolagem vertical) e dispondo de capacidades de luta anti submarina, aos cruzadores e *destroyers* armados com mísseis anti navios e anti aéreos (com recurso em larga escala aos mísseis de cruzeiro) e a uma poderosa frota de submarinos de ataque; ao que se adicionava uma aviação naval operando sobretudo a partir de terra e a longa distância, com recurso a bombardeiros²⁴; esta missão supunha uma presença de bases e instalações de apoio espalhadas por vários Mares e Oceanos, o que justificou o estabelecimento de relações privilegiadas com países situados ao longo das rotas que a marinha soviética utilizava com maior frequência à escala mundial .Daí o interesses por Cam Rahn no Vietname, por Aden no Yémen , por Berbera na Somália e depois por Amara na Eritreia/Etiópia, por Maputo ou Nacala em Moçambique ou por Luanda em Angola

- **Uma missão de Presença Naval** - Esta teria sido a mais tardia das missões cometidas á Marinha soviética, uma que a fez acompanhar e suportar vários dos movimentos de expansão de influência no 3º Mundo e que se concretizaram na década de 70, nomeadamente na sua segunda metade; a Marinha da URSS passou a frequentar com regularidade um conjunto de portos em países que iam de Cuba, á Guiné Conakry , a Angola, a Moçambique, à Somália. ou a Aden ; nesta função a URSS contava com uma frota mercante e de pesca com a característica de em caso de guerra poder assumir rapidamente missões militares ou de funcionar como elemento, de uma rede de espionagem e comunicações
- **Uma missão de Projecção de Poder** - talvez a menos desenvolvida das missões da Marinha Soviética correspondia à capacidade de intervir com forças de combate – nomeadamente infantaria naval - em territórios do adversário, e a partir de navios

Terminamos este capítulo formulando a hipótese de que o activismo da URSS no Terceiro Mundo de 1975 a 1979 obedeceu a um plano em que se conjugaram:

- **Objectivos de natureza militar** – obtenção de pontos de apoio para o reforço da presença naval soviética no Indico e no Atlântico Sul e da sua capacidade global de controlo dos mares

²⁴ Como um dos mais célebres dos anos finais da guerra fria – o *Backfire*

- **Objectivos geopolíticos com base económica** – obter maior capacidade de pressionar – caso se justificasse – os dois países – Arábia Saudita e África do Sul - que competiam com a URSS na oferta dos dois únicos produtos (petróleo e ouro) que esta podia utilizar para adquirir no mercado internacional os alimentos e a tecnologia de que necessitava
- **Objectivos geo económicos** – aceder aos recursos petrolíferos do Golfo Pérsico, enquanto não fosse possível mobilizar os da Ásia Central soviética e, no longo prazo, os da Sibéria Oriental

CAPITULO 6 – OS EUA CO-OPTAM A CHINA E A CHINA INICIA A INTEGRAÇÃO NA ECONOMIA MUNDIAL

6.1. OS EUA CO-OPTAM A CHINA

De 21 a 28 de Fevereiro de 1972 o presidente dos EUA Richard Nixon deslocou-se à República Popular da China onde se encontrou com Mao tse Tung e outros dirigentes do Partido Comunista da China tendo visitado Pequim, Hangzhou e XX Xangai que definiu os termos de partida d que viria a ser maior mudança geopolítica no período da "Guerra Fria" ou seja a cooptação pelos EUA da China comunista como parceira no afrontamento do rival comum: a URSS. Nesse Comunicado as partes comprometeram-se a trabalhar no sentido de virem a normalizar em pleno suas relações diplomáticas e clarificaram as sua posições sobre mais importante questão que as dividia-o estatuto de Taiwan. A este respeito os EUA tomaram nota da posição da República Popular da China de que os chineses que viviam de ambos os lados do Estreito de Taiwan defendem que há uma só China e que Taiwan fazia parte da China e as partes decidiram temporariamente colocar "de lado" a questão de Taiwan e estabelecer relações de comércio e cooperação em vários campos.

Em 1979, e face ao comportamento da URSS no "Sul do Mundo" culminando na invasão do Afeganistão, face á sua decisão de instalar os SS 20 na Europa, e a Administração Carter decidiu reforçar os laços o relacionamento político e estratégico com a república Popular da China e em 1 de Janeiro de 1979 é anunciado o "Comunicado Conjunto para o Estabelecimento de Relações Diplomáticas". Neste Comunicado os EUA anunciam a transferência do seu reconhecimento diplomático da República da china (Taipé)) para a República Popular da China²⁵ e reiteram o reconhecimento da posição chinesa, já constante do Comunicado de Xangai de que existe uma só China e de que Taiwan é parte da China.

²⁵ Com impacto posterior na representação da China no Conselho de Segurança das nações Unidas

Enquanto a República Popular da China tomava conhecimento que o povo norte americano iria continuar a ter contactos comerciais ,culturais e outras não oficiais com o povo de Taiwan.²⁶

Foi neste quadro de relacionamento com os EUA , que reforçava sua segurança face à URSS que se vão desenvolver as reformas económicas e sociais desencadeadas em 1978 pelo novo líder da República Popular da China - Deng Xiao Ping.

6.2 . O INICO DAS REFORMAS NA CHINA

O processo de reformas iniciado em 1978/9 transformou a China nomeadamente algumas das suas regiões costeiras, na zona de crescimento mais rápido a nível mundial. Tal processo teve, entre os seus aspectos centrais, os seguintes:

- A adopção da política do filho único – destinada a permitir que um rápido crescimento económico se pudesse traduzir em melhorias significativas no rendimento *per capita*
- Uma reformulação completa do enquadramento do sector agrícola, com o desmantelamento do sistema das comunas populares, em favor de uma economia familiar com estruturas colectivas de apoio, e no contexto da libertação dos preços agrícolas. Esta reformulação determinou um forte crescimento da produção, da produtividade e dos rurais (cerca de 800 milhões de pessoas que viram, em média, quatro vezes o seu rendimento em 10 anos). Este aumento de rendimento ampliou o mercado interno dos sectores produtores de bens de consumo e de bens e serviços intermédios para a agricultura e agro-indústrias e foi acompanhada por uma forte propensão à poupança das famílias (como no resto da Ásia/pacífico), gerando-se, em consequência da transformação na agricultura, um enorme “*pool*” de poupanças disponível para financiar a industrialização.
- Um esforço consequente e gradual de abertura ao exterior (envolvendo o comércio externo e o investimento) e de crescimento rápido das regiões costeiras a partir da exportação de produtos manufacturados ligeiros. A experiência de abertura começou pela criação de cinco “Zonas Económicas Especiais”, quatro das quais “em frente” de Macau, Hong-Kong e Taiwan, zonas estas em que a diáspora chinesa (e capitais de

²⁶ Na sequência deste acontecimento os EUA iriam manifestar disponibilidade para fornecer armamento à República Popular da China

outras origens) investiu, utilizando uma mão-de-obra com níveis de salários muito inferiores aos que se praticam nos NICs da Ásia. Um aspecto fulcral deste processo de abertura foi a supressão do monopólio estatal do comércio externo e a autorização para a constituição de mais de 3700 empresas de “comércio geral” em todo o país.

- O desenvolvimento de um modelo institucional original de capitalismo que permitiu mais facilmente articular o desenvolvimento das actividades de exportação manufactureira com a reforma da agricultura. Trata-se da generalização, nomeadamente nas zonas rurais próximas do arco costeiro, das indústrias rurais criadas pelas “empresas de aldeia e vila”, organizações empresariais de natureza colectiva (embora, nalguns casos se tratem de empresas privada sob outra designação), que no início dos anos 90 já representavam 40% do emprego industrial chinês. A prosperidade destas empresas constitui, por sua vez, a base do crescimento das receitas das administrações locais. Este modelo, assente na indústria ligeira, permite absorver nas zonas rurais grande parte da mão-de-obra libertada em consequência da reforma da agricultura. Leva a uma intensa competição entre empresas, cidades e regiões, todas elas procurando nas relações com o exterior a base para um crescimento mais rápido. A existência de um sector concorrencial na área do comércio externo constituiu, por si um factor decisivo para o sucesso deste modelo.

Protegida pela sua relação com os EUA e tendo assegurado uma trajectória de integração das entidades chinesas fora da soberania a República Popular da China iria tornar-se num factor relevante da globalização

BIBLIOGRAFIA

CAPITULO 1 - EUA E A URSS NA DECADA DE 70 - O
PANORAMA ESTRATEGICO E AS TECNOLOGIAS DO
ARMAMENTO

BURT ,Richard "New Weapons Technologies-Debate and Directions" Adelphi
Papers n° 126 Summer 1976 Ed.IISS ,London 1976

FREEDMAN, Lawrence "The Evolution of Nuclear Strategy" Macmillan Press 1981,London

BERMAN, Robert P. BAKER, John C. " Soviet Strategic Forces - Requirements and Responses" Strategic Forces -Issues for the Mid - Seventies" "Studies in Defense Policy" Ed. The Brookings Institution, Washington 1982

QUANBECK, Alton BLECHMAN, Barry M. " Strategic Forces -Issues for the Mid - Seventies" "Studies in Defense Policy" Ed. The Brookings Institution,Washington,1973

CAPITULO 2 A *OSTPOLITIK*, A ALEMANHA, OS EUA E A DETENTE

FONTAINE , André Fontaine "Histoire de la Guerre Froide" Vol III "La Guerre Civile Froide 1969-1976 Ed Fayard , Paris 1983 "

GARTHOFF, Raymond "The Soviet SS-20 Decision" SURVIVAL May7June 1983 Ed IISS,London

GROSSER, Alfred," Les Occidentaux -Les Pays de l'Europe et les États - Unis Depuis la Guerre" Ed Fayard, Paris,1978

CAPITULO 3-OS EUA REPOSICIONADO-SE NA ASIA E NO GOLFO PERSICO -DO VIETNAME A CHINA E AO IRAO

RICHMAN, Sheldon L. "The United States and the Persian Gulf" CATO Institute, Washington,1984

CAPITULO 4 - OS EUA, O DOLAR E O PREÇO DO PETROLEO

BENASSY, Agnes, DEUSY- FOURNIER, Pierre " La concurrence pour le statut de Monnaie internationale depuis 19732 Economie Internationale n°59 3 Trimestre 1994 ed CEPPII, Paris 1994

ITAYIM, Fuad "Strengths and Weaknesses of the Oil Weapon" The Middle East and the International System " Adelphi Papers n° 114, Spring 1975 IISS,

London 1975

METAIS, Joel " Le march e des euro dollars et des Euro-Obligations " Notes et  tudes Documentaires Ed. La Documentation Française, Paris 1975

SALOMON, Robert " The International Monetary System 1945-1976- An Insiders View" Ed. Harper & Row Publishers New York, 1977

VAN DER WEE, Herman "Prosperity and Upheaval -The World Economy 1945-1980 " The Penguin History of World Economy in the Twentieth Century, Penguin Books, London 1986

TSURU, Shigeto " Japans  Capitalism: Creative Defeat and Beyond" Cambridge University Press New York, 1993

YERGIN, Daniel "The Prize-The Epic Quest for Oil,Money and Power" Free Press, New York 1992

CAPITULO 5 A URSS NA DECADA DE 70 - DILEMAS ECONOMICOS, AMBI OES GEOECONOMICAS E IMPERATIVOS ESTRATEGICOS

BEAUCOURT, Chantal "Politique petroliere et Equilibre Energetique de l URSS in "Aspects de la Politique Economique Sovietique" in Economie Prospective Internationale n  6 Abril 1981 Ed.CEPII,Paris 1981

BROWN, Harold " The Strategic Defense Initiative.Defensive Systems and the Strategic debate" Survival Vol. XXVII,N 2 March/April 1985 Ed.IISS, London 1985

CHUBIN, Shahram "Soviet Policy Towards Iran and the Persian Gulf" Adelphi Papers n  157 Spring 1980 Ed IISS ,London 1980

COUTEAU-BÉGARIE , Hervé "La Puissance Maritime Soviétique ", Enjeux Internationaux IPRI Ed. Economique Paris 1983

ENCAUSSE, Helene Carrere " L'Empire Eclat  -La Revolte des Nations en URSS" Flammarion, Paris 1978

ENCAUSSE, Helene Carrere, ROSE ,François " Apres la Detente" Dossier de "Politique Internationale", PLURIEL, Hachette, Paris 1982

ENCAUSSE, Helene Carrere "Le Grand Frere -L'Union Sovietique et l'Europe Sovietise  Ed. Flammarion, Paris 1983

FEWTRELL, David " The Soviet Economic Crisis:Propsects for the Military

and the Consumer" Adelphi Papers n° 186 Winter 1983 Ed IISS, London 1983

GORMLEY, Dennis M, "The Direction and pace of Soviet Force Projection Capabilities" Survival Vol XXIV, N° 6 November/December 1982 Ed.IISS, London 1982

KAUFMANN , Richard "Causes of the Slowdown in Soviet Defense " Survival Vol XXVII Number 4 July/August 1987 Ed.IISS ,London 1987

LITWAK, Robert S. MACFARLANE, S.Neil "Soviet Activism in the Third World" Survival, January/February 1987 Ed IISS, London 1987

MCCGWIRE , Michael "Military Objectives in Soviet foreign Policy" Ed .The Brookings Institution ,Washington, 1987

NERLICH ,Uwe " Missile Defences.Strategic and tactical" Survival Vol XXVII, N°3 May/June 1985, Ed. IISS, London 1985

RADVANYI, Jean "L´URSS, Regions et Nations" Ed Masson - Geographie, Paris, 1990

SOKOLOFF, Georges" L´Agravation du Dilemme Defense-Croissance en URSS in "Aspects de la Politique Economique Sovietique" in Economie Prospective Internationale n° 6 Abril 1981 ed CEPPII ,Paris 1981"

CAPITULO 6 - OS EUA CO-OPTAM A CHINA E A CHINA INICIA A SUA INTEGRAÇÃO NA ECONOMIA MUNDIAL

LI, Si-ming, TANG, Wingshing "China`s Regions, Polity, & Economy - A Study of Spatial Transformation in the Post_ Reform Era" " Ed The Chinese University Press, Hong Kong 2000