

Polêmica, Huawei prossegue sua marcha internacional

André Borges

À primeira vista, são simples empilhadeiras, vinte delas, enfileiradas por corredores a perder de vista, num galpão de 11 mil metros quadrados. Mas essa impressão é rapidamente corrigida por uma recepcionista. "São robôs", diz ela, enquanto direciona o grupo que cruza a passarela ao longo do centro de armazenamento. "Vê a placa lá embaixo? Ela diz que só máquinas ficam ali; gente não entra."

O galpão da Huawei Technologies tem um cenário futurista. Em um minuto, os robôs fabricados pela alemã Siemens cruzam os 160 metros de cada corredor. Em silêncio, recolhem caixas de equipamentos armazenados em pilhas de 12 metros de altura e as depositam numa esteira. Dalí até os caminhões de entrega, os pacotes ainda passam por um túnel de 250 metros, até sair no prédio do outro lado. Só então é que algum indivíduo coloca as mãos na encomenda. "As máquinas são da Siemens, mas o sistema fomos nós que desenvolvemos", diz a recepcionista. Até 2001, o centro de armazenamento da fabricante chinesa de equipamentos de telecomunicações precisava de 200 pessoas para funcionar. Hoje, depois de uma reformulação estimada em US\$ 9 milhões, bastam 35 funcionários para fazer o serviço. Os erros de operação, comenta a recepcionista, praticamente desapareceram.

É com essa cara de modernidade que a chinesa Huawei, uma das principais empresas do setor em seu país, quer ganhar a liderança mundo afora. O ritmo que o seu fundador, Ren Zhengfei, conseguiu impor aos negócios em pouco tempo funciona como uma espécie de combustível que alimenta esse sonho, mas o caminho não será nada fácil.

A Huawei é uma daquelas empresas chinesas que, em duas décadas, conseguiram sair do ostracismo de uma oficina fincada no interior do país para brigar, hoje, com as principais multinacionais do setor, arrebatando milhares de clientes e uma boa dose de desafetos.

Conhecida pela competição agressiva, a empresa - cujo nome remete a algo como "o sucesso da China" - foi criada por um ex-oficial do Exército de Libertação do Povo, em 1988. Ren Zhengfei, engenheiro civil que deixara as forças armadas havia quatro anos, começou seu negócio fabricando equipamentos para redes rurais de comunicação da China. Àquela época, a cidade de Shenzhen, que acolhe a matriz da companhia, ainda acalentava a idéia de trocar a paisagem de vila de pescadores pela de cidade industrial, uma virada que viria a se confirmar pouco tempo depois.

A empresa de Ren conseguiu acompanhar o embalo de Shenzhen. Turbinada pelas redes de telefonia fixa e móvel que começavam a ser implantadas na China, ganhou projeção nacional ainda no início dos anos 1990. Seu passo mais ousado, porém, ainda estava por vir. Em 2002, a Huawei era uma operação com faturamento de US\$ 2,7 bilhões, dos quais apenas 22% - US\$ 600 milhões - brotavam em solo estrangeiro. Ren, um executivo recluso que não costuma dar entrevistas, sabia que para manter o ritmo teria que sair da China. E saiu.

Em três anos a Huawei triplicou de tamanho, impulsionada principalmente pela entrada dos contratos internacionais. Em 2005, quase 60% da receita - US\$ 8,2 bilhões - já vinha do exterior. Desde então, a média internacional não parou de crescer. No ano passado, a empresa embolsou US\$ 16 bilhões, dos quais US\$ 11,5 bilhões nasceram de acordos externos, um resultado de peso, carimbado por uma saraivada de especulações.

Os principais concorrentes da Huawei, assim como ocorreu em outros setores - principalmente o automobilístico e o têxtil - acusam-na de práticas desleais em relação à propriedade intelectual. Também recaem sobre a empresa suspeitas de praticar dumping e receber financiamentos escusos por parte do governo chinês. Esse suposto reforço de capital é que permitiria à empresa cobrar preços bem abaixo da concorrência.

A companhia nega tudo. Ross Gan, diretor global de comunicações corporativas e o porta-voz que costuma falar em nome do chefe Ren Zhengfei, afirma que nunca houve dedo do Partido

Comunista na empresa. "Somos uma companhia privada, e como tal não recebemos nenhum tipo de doações do governo."

Sobre espionagem industrial, Ross é ainda mais taxativo. Segundo o executivo, a Huawei - cujo capital é fechado, o que torna difícil obter detalhes financeiros - tem 69 mil funcionários, dos quais 33 mil, ou 48% da folha de pagamento, são engenheiros ligados a projetos de pesquisa e desenvolvimento. A idade média dos empregados é de 29 anos e 90% deles têm pelo menos o nível superior completo. Até o fim do ano passado, afirma Ross, a empresa registrou 26,9 mil pedidos patentes. Desses, 4,2 mil já foram aprovados.

As vantagens econômicas de instalar fábricas nas terras de Mao Tsé-tung, porém, não são exclusividade da Huawei. Há anos, concorrentes como Cisco Systems (EUA), Nokia-Siemens (Finlândia/Alemanha), Ericsson (Suécia) e Alcatel-Lucent (França/EUA) não abrem mão da força de trabalho barata e abundante da China. A questão é: se todos produzem no mesmo local, sob as mesmas regras, por que muitas vezes essas empresas não conseguem chegar aos preços da Huawei? "Em primeiro lugar, porque falamos de habilidades para distribuir produtos inovadores e de qualidade", diz Ross, sem explicar exatamente qual a relação disso com o custo. "Em segundo, porque nós conhecemos muito bem a China e seus talentos, por isso vamos expandir cada vez mais nossa presença mundial."

Os argumentos não convencem a concorrência. Os rivais também têm colocado executivos chineses à frente de suas operações de manufatura no país. Além disso, a equipe da Huawei é cada vez menos chinesa. A despeito da farta mão-de-obra - a China forma 1 milhão de engenheiros por ano -, 58% dos seus funcionários são não-chineses. E a tendência, segundo Ross, é de que essa média cresça.

Quanto à expansão internacional, uma recente tentativa foi frustrada pela intervenção dos Estados Unidos. Em parceria com a empresa de participações Bain Capital Partners, a Huawei anunciou um acordo, no fim do ano passado, para comprar a americana 3Com, numa transação de US\$ 2,2 bilhões em dinheiro. A operação daria aos chineses uma chave para entrar no bilionário mercado americano - que hoje responde por 1% das vendas da empresa-, embora Ross negue que esse fosse o objetivo final.

Independentemente da meta, a Huawei foi obrigada a abandonar a aquisição, depois de ficar claro que a transação não seria aprovada pelo Comitê de Investimentos Estrangeiros nos EUA (Cfius, na sigla em inglês). Uma regra criada recentemente nos EUA estabelece que qualquer companhia estrangeira que pretenda comprar ativos estratégicos no país tem que submeter dados pessoais de seus diretores sobre suas relações com forças armadas e governos. As autoridades americanas dizem que precisam saber quem são os reais investidores por trás das aquisições. "Precisamos lembrar que eles estão em ano eleitoral e acho que não entenderam nossa proposta", diz Ross. "Na realidade, estamos em busca do mercado chinês, onde a 3Com tem uma operação importante."

Leia mais:

Em ex-vila de pescadores, companhia ostenta resort

Du Wen Xi considera-se um privilegiado. Aos 24 anos de idade, solteiro, vive sozinho nas instalações de um enorme resort de luxo, daqueles comuns às paisagens da Flórida e da Costa do Sauípe, na Bahia. No Residencial Baicao, Du tem acesso a serviços de restaurantes, lavanderia, transporte e pronto-socorro. Nas horas vagas, ele pode optar por tomar um banho de piscina ou encontrar-se com os amigos para um futebol no clube, tudo isso por um aluguel quase simbólico de US\$ 120 por mês. Tanta mordomia, porém, tem outros custos.

Das 9 às 18 horas, Du é gerente de contas da Huawei. Há um ano e meio na empresa, o rapaz conseguiu encaixar-se entre os mais de 3 mil funcionários que vivem no complexo residencial da matriz, na cidade de Shenzhen.

A criação da "vila" Huawei, diz ele, não foi uma tentativa da companhia chinesa de diversificar seus negócios e tentar tirar uma lasca da explosão imobiliária que varre toda a China. Erguido em 2001, com investimentos em torno de US\$ 1 bilhão, o Residencial Baicao é, na realidade, a saída encontrada pela empresa para concentrar seus funcionários-chave próximos às operações. No campus - além dos que gozam de posições executivas na companhia - vivem os funcionários que precisam ser encontrados rapidamente.

Há uma fila de espera para viver no condomínio. Isso porque a matriz da Huawei, onde trabalham mais de 30 mil pessoas, fica a cerca de 40 quilômetros do centro de Shenzhen. Se o trânsito local for embutido na conta, leva-se pelo menos uma hora para se chegar ao trabalho. "Morando aqui nós estamos do outro lado do muro", diz Du, muito satisfeito com seu dormitório de 23 metros quadrados.

O complexo da companhia, com suas dezenas de prédios administrativos e outros tantos residenciais, é pano de fundo para o crescimento paranóico que tomou conta de Shenzhen há pouco mais de 20 anos.

No início da década de 1980, essa cidade localizada ao sul do país limitava-se a um pequeno povoado, uma vila de pescadores no delta do Rio das Pérolas.

Tudo mudaria rápido a partir do fim dos anos 1970, quando o líder do governo Deng Xiaoping colocaria em curso a abertura de mercado que transformaria a China no monstro produtivo que é hoje. Shenzhen foi exatamente onde onde essas reformas começaram.

Beneficiada pela proximidade com o centro financeiro e administrativo de Hong Kong, a cidade viu sua população crescer 2.700% em 25 anos. Com centenas de pés de manga - todos carregados - plantados ao longo de suas principais avenidas, a cidade parece não lidar muito bem com a concentração populacional, de mais de 10 milhões de habitantes. Entre 2001 e 2005, seu crescimento econômico anual foi um dos que mais puxaram os índices chineses, com uma média de 16,3%. No ano passado, a cidade - cujo slogan nos idos dos anos 1990 fazia referência à construção de "um andar por dia e uma avenida a cada três dias" - registrou PIB de US\$ 96,6 bilhões.

Hoje, Shenzhen ostenta o fato de ser o embrião da revolução chinesa, principalmente quando se trata da indústria de tecnologia. A cidade é berço das operações da ZTE. Quando a Huawei nasceu por ali, em 1988, a fabricante de equipamentos Foxconn montava suas operações na região. Hoje, no caminho que deixa o centro de Shenzhen rumo ao interior, uma placa de estrada aponta o destino para as instalações da Huawei e da Foxconn. Esta última concentra, sozinha, mais de 200 mil funcionários no local.

Desde de criança, Du Wen Xi tem sido testemunha ocular das mudanças que engolem sua cidade. O jovem fala com orgulho sobre a modernização que começa a jorrar das principais metrópoles de seu país, uma nação cuja paisagem geral está anos luz de distância do que se vê dentro dos muros do Residencial Baicao.

Mas Du tem um sonho que também extrapola o campus onde vive. Há pouco mais de três anos, ele passou a estudar a língua portuguesa. Ainda tem dificuldades no idioma, mas já conseguiria se virar sozinho. "Aqui é muito bom", diz ele. "Mas um dia também quero morar no Brasil." (AB)

Fonte: Valor Econômico, São Paulo, 3 jun. 2008, Tecnologia & Comunicações, p. B2.