

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SÃO CARLOS
CENTRO DE CIÊNCIAS EM GESTÃO E TECNOLOGIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA

KARINA MESCOLLOTTO

**AS TRANSFORMAÇÕES DO MODELO DE DESENVOLVIMENTO E A
INTERNACIONALIZAÇÃO DO CAPITAL PRODUTIVO CHINÊS**

Sorocaba
2018

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SÃO CARLOS
CENTRO DE CIÊNCIAS EM GESTÃO E TECNOLOGIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA

KARINA MESCOLLOTTO

**AS TRANSFORMAÇÕES DO MODELO DE DESENVOLVIMENTO E A
INTERNACIONALIZAÇÃO DO CAPITAL PRODUTIVO CHINÊS**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Economia, para obtenção do título de Mestre em Economia Aplicada.

Orientação: Prof. Dr. José Eduardo de Salles Roselino Jr.

Co-orientação: Dra. Suelene Mascarini de Souza Romero.

Sorocaba
2018

Mescollotto, Karina

As transformações do modelo de desenvolvimento e a internacionalização do capital produtivo chinês / Karina Mescollotto. -- 2018.

147 f. : 30 cm.

Dissertação (mestrado)-Universidade Federal de São Carlos, campus Sorocaba, Sorocaba

Orientador: José Eduardo de Salles Roselino Jr.

Banca examinadora: Antônio Carlos Diegues Jr., Bruno Martarello De Conti

Bibliografia

1. Internacionalização do capital produtivo chinês. 2. Motivações do investimento externo chinês. 3. Política industrial chinesa. I. Orientador. II. Universidade Federal de São Carlos. III. Título.

Ficha catalográfica elaborada pelo Programa de Geração Automática da Secretaria Geral de Informática (SIn).

DADOS FORNECIDOS PELO(A) AUTOR(A)

Bibliotecário(a) Responsável: Maria Aparecida de Lourdes Mariano – CRB/8 6979



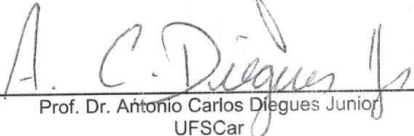
UNIVERSIDADE FEDERAL DE SÃO CARLOS

Centro de Ciências em Gestão e Tecnologia
Programa de Pós-Graduação em Economia

Folha de Aprovação

Assinaturas dos membros da comissão examinadora que avaliou e aprovou a Defesa de Dissertação de Mestrado da candidata Karina Mescollotto, realizada em 08/06/2018:


Prof. Dr. Jose Eduardo de Salles Roselino Junior
UFSCar


Prof. Dr. Antonio Carlos Diegues Junior
UFSCar


Prof. Dr. Bruno Martarello de Conti
UNICAMP

AGRADECIMENTO

Gostaria de agradecer primeiramente ao meu orientador, Prof. Dr. José Eduardo de Salles Roselino Junior, e à minha co-orientadora, Dra. Suelene Mascarini de Souza Romero, por toda ajuda, apoio e paciência. Gratifico os funcionários do PPGEc pela prestatividade. Gostaria de agradecer também o suporte financeiro fornecido pela CAPES. Por fim, o meu muito obrigado à minha família e ao meu namorado pelo apoio e pelos momentos de descontração. Sem eles eu não teria chegado tão longe.

RESUMO

MESCOLLOTTO, Karina. As Transformações do Modelo de Desenvolvimento e a internacionalização do capital produtivo chinês. 2018. 145 f. Dissertação (Mestrado em Economia Aplicada) – Universidade Federal de São Carlos, *campus* Sorocaba, Sorocaba, 2018.

Essa dissertação apresenta um estudo sobre os determinantes da internacionalização do capital produtivo chinês, para o período de 2006 a 2015, e a importância do Estado e sua política industrial nesse processo. A China tem adotado uma política industrial diferenciada em relação aos países desenvolvidos. Essa tem trazido resultados positivos no âmbito econômico e estrutural do país, o que influencia também a internacionalização das empresas chinesas. Destaque também pode ser dado à adoção de um sistema de vantagens comparativas, abordagem não tradicional de internacionalização das empresas chinesas, que tem trazido retornos positivos a economia e o desenvolvimento do país. Por meio disso, percebe-se o papel fundamental do Estado no desenvolvimento econômico chinês. Por fim, pretende-se analisar, através de uma abordagem empírica, para quais países o investimento chinês está voltado, para quais tipos de setores e com qual propósito. Para isso será tomado como base o paradigma eclético de Dunning. Os resultados obtidos foram de acordo com o esperado. Há uma maior possibilidade de a China investir em países que possuam maiores PIBs e indicadores de ativos estratégicos, como Estados Unidos, Japão e Alemanha, e indicadores de recursos naturais, como Estados Unidos, Brasil e Austrália, com os propósitos de *market-seeking*, *strategic asset-seeking* e *resource-seeking*, respectivamente.

Palavras-chave: Internacionalização do Capital Produtivo. Política Industrial. China. Desvantagens Comparativas. Paradigma Eclético de Dunning.

ABSTRACT

MESCOLLOTTO, Karina. The Transformations of the Chinese Development and Productive Capital Internationalization of China. 2018. 145 p. Dissertation (Masters in Applied Economics) – Federal University of São Carlos, Sorocaba *campus*, Sorocaba, 2018.

This dissertation brings a study about the determinants of the chinese productive capital internationalization, on the period of 2006 to 2015, and the importance of the State and its industrial policy in this process. China has been adopting a differentiated industrial policy in comparison to the developed countries. This policy is bringing positive output into the economic and structural sphere of the country, influencing China's enterprises internationalization too. Furthermore, China has stood out because of the non-traditional approach it has used to internationalize its enterprises, the system of comparative disadvantages, which has brought positive returns to the economy and development of the country. Hereby, this dissertation shows the fundamental role of the State in the economic development of China. Finally, there is the intention to analyze, through an empirical approach, to which countries the chinese investment is directed, to which kind of sectors and for what purpose. This will be based on Dunning's eclectic paradigm. The results were like expected. There's more chance of China investing in countries with higher GDPs and strategic assets indicators, like United Stated, Japan and Germany, and natural resource indicators, like United States, Brazil and Australia, with the purposes of market-seeking, strategic asset-seeking and resource-seeking, respectively.

Keywords: Productive Capital Internationalization. Industrial Policy. China. Comparative Disadvantages. Dunning's Eclectic Paradigm.

LISTA DE QUADROS, GRÁFICOS, TABELAS E FIGURAS

QUADRO 1 - ACONTECIMENTOS IMPORTANTES DA ERA MAO TSÉ-TUNG.....	26
GRÁFICO 1 - COMPOSIÇÃO DO PIB DA CHINA (1952-78).....	27
QUADRO 2 - PRINCIPAIS EVENTOS RELACIONADOS ÀS REFORMAS DE DENG XIAOPING.....	34
TABELA 1 - COMPOSIÇÃO DO CRESCIMENTO DO PRODUTO AGRÍCOLA.....	36
TABELA 2 - TAXAS DE CRESCIMENTO ANUAIS DAS CONTAS BÁSICAS DA CHINA*.....	38
QUADRO 3 - ALGUMAS JOINT VENTURES NA CHINA	43
QUADRO 4 - DIFERENÇAS ENTRE AS ABORDAGENS NEOCLÁSSICA E NEOSCHUMPETERIANA/EVOLUCIONÁRIA DE POLÍTICA INDUSTRIAL	53
GRÁFICO 2 - FLUXO DE INVESTIMENTO EXTERNO CHINÊS (2004-15)	57
QUADRO 5 - COMPARAÇÃO ENTRE AS ABORDAGENS OLI E LLL.....	66
GRÁFICO 3 - TAXA DE CÂMBIO CHINESA (1978-2016).....	73
TABELA 3 - EMPRÉSTIMOS E ADIANTAMENTO AOS CLIENTES DO ABC (MILHÕES DE US\$*).....	81
FIGURA 2 - SALDO DE EMPRÉSTIMO LÍQUIDO PENDENTE POR REGIÃO GEOGRÁFICA PARA OS ANOS DE 2013 E 2015*	81
TABELA 4 - CONCESSÃO DE CRÉDITO PELO EXIM BANK PARA OPERAÇÕES DE INTERNACIONALIZAÇÃO PARA O ANO DE 2016 (100 MILHÕES US\$*).....	82
QUADRO 6 - PARTICIPAÇÃO DOS BANCOS DE POLÍTICAS CHINESES EM PROJETOS INTERNACIONAIS RECENTES	83
QUADRO 7 - ALGUNS PROJETOS RECENTES DE INFRAESTRUTURA COM ENVOLVIMENTO DO CDB	84
QUADRO 8 - GRANDES MULTINACIONAIS CHINEsas	89
GRÁFICO 4 - PERCENTUAL DO FLUXO DE INVESTIMENTO EXTERNO CHINÊS EM RELAÇÃO AO PIB (1982-2016).....	103
GRÁFICO 5 - MAIORES MONTANTES DE OFDI (2015)	104
GRÁFICO 6 - EVOLUÇÃO DO ESTOQUE OFDI CHINÊS POR REGIÃO (2004-2015).....	105
GRÁFICO 7 – ESTOQUE DE OFDI CHINÊS DISTRIBUÍDO POR REGIÃO (2015)	106
GRÁFICO 8 - FLUXO DE OFDI CHINÊS POR SETORES (2010 E 2015).....	107
GRÁFICO 9 - COMPARAÇÃO DO PIB CHINÊS COM PAÍSES SELECIONADOS (2000-16).....	109
GRÁFICO 10 - EXPORTAÇÕES DE RECURSOS NATURAIS PELA CHINA POR SETOR (2000-16) ...	110
GRÁFICO 11 - IMPORTAÇÕES DE RECURSOS NATURAIS PELA CHINA (2000-16)	111
GRÁFICO 12 - EXPORTAÇÃO DE MATÉRIAS PRIMAS PARA A CHINA (2000-16)	112
GRÁFICO 13 - ÍNDICES DE EFICIÊNCIA DE MERCADO DE TRABALHO PARA PAÍSES SELECIONADOS	115
GRÁFICO 14 - PAGAMENTOS DE USO DE PROPRIEDADE INTELECTUAL (2000-16).....	117
GRÁFICO 15 - RECEITAS DE USO DE PROPRIEDADE INTELECTUAL (2000-16)	118
GRÁFICO 16 - NÚMERO DE PATENTES POR PAÍS (2002-2015).....	118
TABELA 5 - ANÁLISE DOS COMPONENTES PRINCIPAIS – VARIÁVEL RECURSOS	122
TABELA 6 - ANÁLISE DOS COMPONENTES PRINCIPAIS – VARIÁVEL ATIVOS.....	123
QUADRO 9 - SÍNTESE DAS CARACTERÍSTICAS DAS VARIÁVEIS DO MODELO E FONTE DOS DADOS	124
TABELA 7 - RANKING DAS MÉDIAS DAS VARIÁVEIS POR PAÍS.....	125
TABELA 8 – RESULTADOS DO MODELO	131

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	11
1.1 A ERA MAO TSÉ-TUNG.....	19
1.1.1 O Grande Salto Adiante e a Coletivização de Terras	20
1.1.2 Notas Conclusivas sobre a Era Mao Tsé-Tung.....	26
1.2 O DESENVOLVIMENTO PROMOVIDO POR DENG XIAOPING E SEUS SEGUIDORES.....	28
1.2.1 O Socialismo de Mercado com Características Chinesas	31
1.2.2 As Reformas de 1978.....	32
1.2.2.1 O 'Sistema de Responsabilidade Familiar'	34
1.2.2.2 Township and Village Enterprises (TVEs).....	37
1.2.3 Modernização da Produção e Atração de Investimentos	39
1.2.3.1 As Zonas Econômicas Especiais	39
1.2.3.2 As Joint Ventures	42
CAPÍTULO 2 - A POLÍTICA INDUSTRIAL E A INTERNACIONALIZAÇÃO DO CAPITAL PRODUTIVO NA CHINA.....	46
2.1. POLÍTICA INDUSTRIAL	47
2.1.1 O Uso da Política Industrial: visões Neoclássica e Desenvolvimentista	50
2.2. INTERNACIONALIZAÇÃO.....	54
2.2.1 O Processo de Internacionalização do Capital Produtivo Chinês	56
2.2.1.1 A Internacionalização do Capital Produtivo nos Países em Desenvolvimento	57
2.2.2 A Experiência Chinesa.....	58
2.2.3 O Processo de Internacionalização Diferenciado dos Países <i>Newcomers</i> e <i>Latecomers</i>.....	61
2.2.3.1 Os Modelos OLI e LLL e a Política de Desvantagens Comparativas	61
2.3 A POLÍTICA INDUSTRIAL ESTATAL E A INTERNACIONALIZAÇÃO DO CAPITAL PRODUTIVO CHINÊS	69
2.3.1 Características do Investimento Externo Chinês	70
2.3.2 O Papel do Estado na Internacionalização do Capital Produtivo Chinês	72
2.3.2.1 O Relacionamento do Estado com as Empresas Chinesas no Processo de Internacionalização	75
2.3.2.2 O Papel dos Bancos de Políticas na Internacionalização Chinesa.....	79
2.3.3 A Estratégia '<i>Going Global</i>'	86
2.4 NOTAS CONCLUSIVAS SOBRE O CAPÍTULO DOIS	92
CAPÍTULO 3 – CARACTERIZAÇÃO DO INVESTIMENTO CHINÊS E OS MOTIVOS ENVOLVIDOS NA SUA INTERNACIONALIZAÇÃO.....	94
3.1 MODOS DE INSERÇÃO NO MERCADO INTERNACIONAL	94
3.1.1 Formatos e Destinos do Investimento Externo Chinês	96
3.1.2 Motivos Envolvidos na Internacionalização	98
3.2 DESCRIÇÃO DE DADOS E HIPÓTESES	101
3.2.1 O Investimento Direto Externo - <i>Foreign Direct Investment</i> (FDI)	101

3.2.3 O indicador de importação de recursos naturais e o <i>Resource-seeking</i>	109
3.2.4 O Indicador de Eficiência no Mercado de Trabalho e o <i>Efficiency-seeking</i> ...	112
3.2.5 Os Indicadores Tecnológicos e o <i>Strategic asset-seeking</i>	115
CAPÍTULO 4 – METODOLOGIA, DADOS E RESULTADOS.....	120
4.1 METODOLOGIA E DADOS	120
4.2 RESULTADOS	124
CONCLUSÃO.....	133
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	137

INTRODUÇÃO

A China ocupa posição de destaque em meio aos países emergentes desde o início dos anos 2000. Sua trajetória de crescimento significativo e as transformações econômicas e estruturais a tornaram reconhecida mundialmente. Isso parece estar relacionado ao fato da política do Estado Chinês se utilizar de uma perspectiva de desenvolvimento na qual a inovação assume papel estratégico, em consonância com a perspectiva Neoschumpeteriana.

A política industrial do Estado chinês tem sido aplicada de maneira vigorosa, com amplo espectro de alcance, visando setores ou atividades específicos, responsáveis pela promoção de mudanças econômicas, tecnológicas e institucionais no país. Assim, essa corrobora inclusive a formação de um sistema nacional de inovação. Essa estratégia tem como propósito estimular a competitividade internacional da China, de modo a conduzir ao desenvolvimento econômico do país.

Alguns países do leste asiático, dentre eles a China, seguiram uma trajetória na qual o Estado tem um papel muito importante, e assume a posição de agente empreendedor, financiador e direcionador. O Estado Chinês é responsável tanto por investir empresarialmente, através das companhias estatais, como pelo fornecimento de incentivos e subsídios às empresas privadas, através de suas políticas industriais, a fim de impulsionar a aplicação de investimentos externos de caráter particular. Sendo assim, o Estado é uma entidade importante, que direciona, através de seus meios, os investimentos para setores de grande importância, e que leva à internacionalização bem sucedida de suas empresas, associada a uma maior competitividade, devido ao aumento do valor agregado de seus produtos e de reconhecimento de suas marcas, principalmente realizado por meio de um processo de criação ou de fusões e aquisições. Além disso, o Estado assume os riscos necessários, evitados pelos empresários privados, na tentativa de desenvolver a economia, com consequentes benefícios para a nação como um todo.

O que mais chama a atenção nesse cenário é o fato dos países do leste asiático terem se oposto a adotar o sistema de desenvolvimento econômico tradicional. Ao contrário de seguirem o princípio das ‘vantagens comparativas’, proposto pela corrente *mainstream*, os países do leste asiático decidiram optar por um plano de expansão de iniciativa própria, conhecido como ‘desvantagens comparativas’. A principal diferença entre as duas estratégias é que ao invés de se utilizarem das vantagens do próprio mercado para se internacionalizarem, ou seja, expandirem os setores melhores desenvolvidos em sua economia através de

investimentos externos, os países do leste asiático aplicam seu capital nas vantagens dos países destinatários, na procura de recursos que não possuem em seu próprio país, de maneira a complementar sua economia com os aspectos necessários.

Além disso, adotou-se na China uma estratégia diferenciada dos países desenvolvidos, tendo como principais pilares a participação ativa do Estado na economia e na implementação de políticas industriais que afetam diretamente o setor privado e o investimento em áreas que o país não tem completo domínio. Esse plano alternativo foi bastante adequado para alavancar a economia chinesa e desafiou as correntes teóricas dominantes, mais adotadas em países desenvolvidos, como a perspectiva *mainstream* de desenvolvimento.

De acordo com Deng (2013), existe uma vasta literatura que considera o apoio do Estado como principal propulsor do desenvolvimento e do investimento externo chinês. A literatura argumenta que as políticas de promoção do investimento externo são economicamente imperativas e institucionalmente complementares, para compensar a fraqueza da competitividade das multinacionais chinesas no cenário global. Além disso, o empenho do Estado em promover a internacionalização de suas empresas fica evidente quando se percebe que a maioria do investimento externo é conduzida pelas empresas estatais chinesas, o que representa aproximadamente 80% do estoque do investimento externo do país (UNCTAD, 2013). Por fim, o alto montante de investimento recebido pela China, circunstância que pode ser atribuída igualmente às políticas do Estado, também têm contribuído para facilitar a internacionalização do capital produtivo chinês.

Outro argumento, segundo Song, Yang e Zhang (2011), é que o alto crescimento do investimento externo chinês foi resultado da estratégia estatal '*Going Global*', cuja finalidade era suprir as necessidades associadas ao desenvolvimento nacional. Desse modo, a partir dos anos 2000, com a estratégia '*Going Global*', a China deu início a uma série de investimentos externos que careceriam de um grande esforço. O Estado chinês, estando disposto a tomar riscos e empenhado a conduzir as companhias chinesas a uma trajetória de sucesso, assumiu esse encargo com afinco.

A China, então, além de ser classificada como uma grande receptora de investimentos externos, por estar entre os 10 países que mais recebem investimento estrangeiro desde 2001. A partir desse ano também, a China tornou-se uma potencial investidora externa, por ocupar o nono lugar no ranking de maiores investidores externos (UNCTAD, 2002). Destaque pode ser dado ao ano de 2005 na trajetória da internacionalização chinesa, pois nesse ano o

investimento externo chinês deu um salto em questão de valor, saindo de menos de 2 bilhões de dólares em 2004 para alcançar o valor de 11 bilhões de dólares em 2005. Esse crescimento está atribuído principalmente a fusões e aquisições de empresas no campo manufatureiro e de recursos naturais (UNCTAD, 2006).

As firmas estatais foram fundamentais nesse processo de expansão do investimento externo inicial. Dado o sucesso da internacionalização das estatais, as companhias privadas se sentiram incentivadas o bastante para dar continuidade a esse processo tão importante para uma economia emergente que tinha recursos para promover esse processo e buscava por uma nova fonte de crescimento, desenvolvimento e reconhecimento econômico internacional. Ademais, de acordo com Bräutigam e Tang (2011) e Jiang (2009), percebe-se que esse processo garantiu a construção de pontes diplomáticas com outros países, o que foi de extrema importância para assegurar oportunidades para projetos de interesse nacional chinês.

Em 2005 a China gerou um estoque de investimento externo de 46.311 milhões de dólares no exterior, sendo que seus maiores receptores foram Hong Kong, Ilhas Caimã, Ilhas Virgens (sendo os três paraísos fiscais¹), Estados Unidos e Rússia. Esses investimentos foram destinados às atividades relacionadas aos negócios, que envolveu principalmente o comércio e à busca de recursos naturais, que compreendem práticas relacionadas a minérios, pedreiras e petróleo. Além do mais, o número de matrizes localizadas na China cresceu de 379 em 1993 para 3.429 em 2005, conferindo um aumento de 805% na estrutura industrial do país (UNCTAD, 2006).

Assim, o investimento externo chinês continuou a prosperar. De 2009 para 2010, ele chegou a aumentar mais de 10 bilhões de dólares, atingindo uma marca histórica de 68 bilhões de dólares, sendo esta uma trajetória muito similar a de Hong Kong, região administrativa especial da China, um grande centro que também merece destaque. Dessa maneira, as companhias chinesas seguiram com suas compras, adquiriram com afinco, ativos além-mares num grande espectro geográfico e industrial, que ultrapassam inclusive o montante de investimento externo efetuado pelas companhias japonesas, que era um dos maiores até então (UNCTAD, 2011).

Destarte, nota-se que a trajetória do investimento externo chinês se encontra ascendente desde o seu começo, chegando ao valor de 128 e 183 bilhões de dólares, nos anos de 2015 e 2016, respectivamente. É importante observar que o montante de investimento

¹ Regiões atrativas para investidores externos, pois apresentam baixos impostos e sigilo bancário.

aplicado no exterior que tem crescido com o passar dos anos e que boa parte dele tem sido direcionado para a área de ativos estratégicos, como tecnologia, aprendizado e marcas, dentre outros (UNCTAD, 2017). Assim, de acordo com Unctad (2017, p. 55) a China tem subido na cadeia de valor:

As companhias domésticas chinesas capturaram grandes parcelas de mercado e chegaram ao patamar das cadeias de valor altamente competitivas na indústria manufatureira, como no setor de produtos químicos de ponta, eletrônicos (mais voltado para tecnologia da informação), automotivo e aeronáutico. Elas fizeram isso através do estabelecimento de suas próprias marcas, construindo suas capacidades inovativas e expandindo suas redes de distribuição internacionalmente. Fusões e aquisições além das fronteiras nacionais se tornaram importantes ferramentas para atingir seus objetivos estratégicos. Na produção de smartphones, por exemplo, as marcas domésticas já representavam quase quatro quintos do mercado chinês em 2015 e continuaram a fortalecer sua participação em 2016. Empresas como a Huawei, a OPPO, a Vivo e a Xiaomi estão se expandindo rapidamente internacionalmente. Por exemplo, em cinco países europeus, a Huawei ganhou uma participação de mercado de mais de 20 por cento, e na Índia, quatro marcas chinesas ocuparam o segundo lugar para o quinto na participação de mercado, representando 46 por cento do mercado indiano. (Tradução livre da autora²)

De acordo com Luo e Tung (2007), o Estado tenta suprir as desvantagens de a China ser um *latecomer*³ através de suas políticas industriais, as quais incentivam a aquisição de ativos estratégicos para compensar a fragilidade competitiva de suas empresas multinacionais. Além disso, consoante Rugman e Li (2007), a China utiliza de suas vantagens específicas (CSAs⁴), como país, para construir as vantagens específicas de suas firmas (FSAs⁵), procurando obter o *know how*⁶, marcas de renome, redes de distribuição, tecnologia, gerenciamento e *skills*⁷ necessários para realizar a internacionalização bem sucedida de suas empresas, ou seja, a partir de suas vantagens (mão de obra barata e produtos manufaturados)

² “China’s domestic companies have captured larger market shares and moved up the value chain in highly competitive manufacturing industries, such as high-end chemicals, electronics (in particular information technology (IT)), automotive and aircraft. They have done so by establishing their own brands, building up their innovative capacities and expanding their distribution networks internationally. Cross-border M&As have become important tools to achieve strategic objectives. In smartphone production, for example, domestic brands already accounted for nearly four fifths of the Chinese market in 2015 and continued to strengthen their share in 2016. Companies such as Huawei, OPPO, Vivo and Xiaomi are fast expanding internationally. For instance, in five European countries, Huawei has gained a market share of more than 20 per cent, and in India, four Chinese brands ranked second to fifth in market share, together accounting for 46 per cent of the Indian market.”

³ Nesse caso, a China ser classificada como uma *latecomer* significa que ela deu início ao seu processo de internacionalização depois de um grupo de países ter iniciado, ou até mesmo “concluído”, a internacionalização de suas empresas.

⁴ *Country-Specific Advantages*.

⁵ *Firm-Specific Advantages*.

⁶ Adquirir *know-how* significa obter conhecimento, seja de produção, organização, tecnológico.

⁷ Habilidades.

geram-se os recursos necessários para desenvolver os aspectos sobre os quais ela ainda não tem domínio.

Por conta disso e na busca por ativos estratégicos as empresas chinesas têm se instalado em grandes centros econômicos, com vistas ao desenvolvimento de produtos de alta tecnologia, bem como em países subdesenvolvidos, em virtude dos recursos naturais. Em vista disso, nota-se o esquema diferenciado utilizado pelos países do leste asiático, baseado nas vantagens dos países estrangeiros, com iniciativa do Estado. Ressalta-se aqui, mais uma vez, a importância do Estado empreendedor proativo, pois ele é responsável por grande parte das iniciativas no processo de internacionalização das empresas chinesas. Além disso, a procura por ativos estratégicos é feita em grande parte por grandes grupos empresariais controlados parcialmente pelo Estado (DENG, 2013).

Complementando, Warner, Ng e Xu (2004) argumentam que as empresas chinesas foram capazes de realizar o *catching up*⁸, de maneira a reduzir o tempo que seria necessário para “completar” o processo internacionalização, através da transferência tecnológica e organizacional. Mas, de acordo com Cui e Jiang (2009; 2010), por conta da China se importar mais com as intenções estratégicas do que como as empresas se desenvolvem, o progresso desse procedimento se deu, em grande parte, por meio de um modelo de entrada no mercado internacional baseado em fusões e aquisições internacionais.

A partir desse contexto, encontra-se o propósito desta tese. Assim, procura-se analisar num explanamento teórico, como objetivo dessa pesquisa, o papel da política industrial chinesa no movimento de internacionalização das suas empresas. Além disso, serão investigados os motivos envolvidos na internacionalização do capital produtivo chinês, associados aos seus destinatários, partindo do paradigma eclético de Dunning⁹, ou seja, será feito um estudo do porquê o investimento externo chinês é direcionado para determinadas regiões. Isso envolve os propósitos de *Resource-seeking* (busca por recursos naturais),

⁸ A tradução literal do termo é alcançar. Portanto, nesse caso, realizar o *catching up* seria a China, um país emergente, tentando alcançar os países desenvolvidos. Nessa situação, realizar o *catching up*, seria a China passar a produzir mercadorias com a mesma qualidade, valor agregado e tecnologia associada aos produtos vendidos pelos países ricos. Segundo Paula e Jabbour (2016, p. 0):

“Neste sentido, o processo descrito como *catching up*, assim, seria a representação de um arranque de um estágio de subdesenvolvimento para um estágio de desenvolvimento econômico, entendido como um processo histórico de acumulação de capital e de aumento de produtividade que permite um crescimento da renda per capita e melhoria no bem-estar da população de um país. A essência do processo de desenvolvimento econômico reside na tomada de uma decisão política capaz de mobilizar toda uma sociedade em torno de uma estratégia de modernização e superação de uma situação de atraso, e no alcance de um equilíbrio entre a ação do Estado e do mercado, ou seja, trata-se do estabelecimento de uma estratégia nacional de desenvolvimento.”

⁹ Conceito apresentado inicialmente em 1977, mas continuou sendo utilizado em seus trabalhos após essa data.

Strategic asset-seeking (busca por ativos estratégicos, como tecnologia e marcas), *Efficiency seeking* (busca por maior eficiência na produção) e *Market-seeking* (busca por novos mercados).

Destaca-se ainda a importância desse trabalho por conta de ser um tema atual, sobre o qual se busca entendimento, e por ajudar a compreender os determinantes do crescimento/desenvolvimento chinês, lançando uma nova luz ao entendimento do processo de globalização de multinacionais de países subdesenvolvidos, o que pode servir de inspiração para muitos outros países em desenvolvimento (ALON *et al.*, 2014).

Em resumo, será desenvolvida uma argumentação acerca da importância do papel da política industrial na internacionalização chinesa, que corrobora o crescimento e desenvolvimento econômico da nação. Além disso, o trabalho faz uma investigação empírica acerca das motivações envolvidas na internacionalização das empresas chinesas, propondo uma associação desses motivos com o paradigma eclético de Dunning.

Os resultados obtidos confirmaram as hipóteses elaboradas no trabalho. Desse modo, existe uma maior probabilidade de a China investir em países que possuem maiores PIBs (busca por mercados) e indicadores de ativos estratégicos (busca por ativos estratégicos), como Estados Unidos, Japão e Alemanha, e indicadores de recursos naturais (busca por recursos naturais), como Estados Unidos, Brasil e Austrália. Isso evidencia que a China está mais propensa a investir externamente com os motivos de *market-seeking*, *strategic asset-seeking* e *resource-seeking*, pois a hipótese envolvendo o *efficiency-seeking* não foi significativa.

Além dessa introdução, a dissertação está dividida em quatro capítulos. O primeiro apresentará o histórico do desenvolvimento chinês desde a Era Mao Tsé-Tung, marco que representou o início da transformação estrutural chinesa, passando pelas reformas de Deng Xiaoping, até a continuidade dada a essa trajetória por seus seguidores, as quais possibilitaram à China atingir seu desenvolvimento econômico atual. No segundo capítulo será evidenciada a importância do papel do Estado na economia chinesa, através de suas políticas industriais destinadas a promover a internacionalização de suas empresas. No terceiro capítulo serão investigadas as causas envolvidas na internacionalização das empresas chinesas, preparando a base para a análise de dados que virá a seguir, no último capítulo. O capítulo final trará a parte empírica desse trabalho, na qual serão analisados os determinantes do investimento externo chinês. Por fim, tem-se a conclusão que ressaltará os pontos mais importantes do trabalho.

CAPÍTULO 1 - A EVOLUÇÃO DA ECONOMIA CHINESA ATRAVÉS DO TEMPO: A HISTÓRIA DE UM ESTADO FINANCIADOR, DIRECIONADOR E EMPREENDEDOR¹⁰

Apresenta-se aqui um capítulo introdutório sobre os acontecimentos históricos chineses, envolvendo as políticas econômicas e sociais que caracterizaram cada período no tempo. Segundo Medeiros (2013), por conta do período de transformações que acompanhou as reformas econômicas iniciadas em 1978, costuma-se dividir em dois momentos o desenvolvimento chinês no pós-guerra, o primeiro de 1949 a 1978, marcado pelo avanço associado a um Estado centralizado, e o segundo de 1978 até o presente, definido pela transição de uma economia planejada para uma economia de mercado.

Em vista disso, nota-se que o líder detentor de poder no período desempenhou papel decisivo no processo de desenvolvimento chinês, pois se sabe que o primeiro intervalo de tempo citado acima é marcado pelo comando de Mao Tsé-Tung (morto em 1976) e o segundo tem início com Deng Xiaoping, o que acabará por demonstrar que a alternância entre os líderes refletiu no desenvolvimento social e econômico da nação. A partir da mesma linha de raciocínio, Tisdell (2009) diz que está claro que o sucesso contínuo do desenvolvimento econômico chinês e a sustentabilidade da China como uma nação se deve a qualidade da liderança do Partido Comunista Chinês (PCC). Este, juntamente com Mao Tsé Tung, teria sido responsável pela planificação da economia, com o intuito de libertar a China da exploração de outras nações (MENEZES, 2010).

Por esse motivo, esse primeiro capítulo apresentará um tópico sobre os acontecimentos da Era Mao Tsé-Tung e outro sobre o desenvolvimento econômico alcançado posteriormente à ascensão de Deng Xiaoping.

A partir disso, ressalta-se a importância do Estado na economia chinesa, pois segundo Medeiros (2013), Mao Tsé-Tung foi responsável por grande parte do investimento no processo de industrialização da economia chinesa, utilizando-se de empresas estatais e dos bancos públicos para atingir esse objetivo, assim como de planos quinquenais para dar andamento ao processo de desenvolvimento. Ademais, o Estado exercia controle sobre os

¹⁰ Termo advindo de Mazzucato (2014). A autora ressalta a importância da intervenção estatal, de maneira desenvolvimentista na economia, como forma de prosperar. Ela atribui o título de empreendedor ao Estado por, nesse caso, ser um agente tomador de altos riscos (diferentemente do setor privado), de maneira a investir em inovações bastante relevantes para a economia do país. Desse modo, ele assume o papel de empreendedor que deveria ser atribuído ao setor privado, por falta de iniciativa por parte desse último. Assim, Ele se encarrega de estimular todos os setores necessários para o desenvolvimento da economia do país e da nação como um todo, e fazer as concessões e investimentos necessários para corroborar esse fim.

preços básicos e os fluxos financeiros externos, a seguir o exemplo da Coreia do Sul e de Taiwan, no estopim de seus processos de industrialização. Ou seja, nesse caso o Estado desenvolvia políticas protecionistas combinadas com o investimento centralizado em suas mãos e, por ser um Estado empreendedor, foi considerado o principal motor do crescimento econômico. Complementando com o raciocínio de Milaré e Diegues (2015, p. 70):

Para fomentar o desenvolvimento industrial o Estado não apenas controlava/coordenava a produção, mas também investia para garantir que setores-chave não ficassem estagnados. Nesse sentido, a criação de uma indústria de insumos agrícolas e a ampliação da área irrigada foram importantes investimentos realizados para dinamizar a economia e, conseqüentemente, viabilizar o processo de industrialização.

Por outro lado, o Estado chinês sob o comando de Deng Xiaoping além de investidor, foi também um grande incentivador das empresas, tanto nacionais quanto internacionais, para que houvesse troca de informações entre elas, beneficiando o país através de *spillovers*¹¹ tecnológicos positivos, e aquisição de *know how*, que mais tarde levaria a um possível *catching up* tecnológico (PAULA; JABBOUR, 2016). Dessa maneira, nota-se que as instituições do governo de Deng Xiaoping são diferentes do governo anterior, pois é adepto de uma gradual liberalização da economia, favorecendo as forças de mercado e a descentralização do investimento (ZHU, 2012). Todas essas medidas tomadas ao longo do tempo levariam por fim a um significativo crescimento econômico que acabaria por atribuir à China o título de uma das maiores potências econômicas da atualidade.

Destarte, a economia chinesa foi marcada por diversas transformações em suas estruturas, a começar pelas modificações agrícolas e industriais que fizeram parte dos projetos sob a superintendência de Mao Tsé-Tung, passando pelas 'Quatro Modernizações', essas associadas aos setores agrícola, industrial, de defesa nacional e ciência e tecnologia (C&T), articuladas a partir do planejamento de Deng Xiaoping, até chegar nos 8º e 9º planos quinquenais, que transfiguraram o sistema financeiro e comercial, respectivamente (LEÃO, 2010; MENEZES, 2010).

Evidencia-se a relevância de se fazer uma revisão histórica do período pós-guerra na China, pois é essencial acompanhar e entender o trajeto do desenvolvimento chinês e o papel do Estado desde o início. A trajetória das transformações estruturais chinesas têm início em 1949 quando Mao Tsé-Tung assume o poder, pois ele foi responsável pelo início das grandes

¹¹ *Spillover Effect* significa efeito de transbordamento. Nesse caso está relacionado ao transbordamento tecnológico positivo causado pelas empresas estrangeiras instaladas na China.

reformas, através da revolução comunista e do investimento na indústria de base no país. E em 1978, quando Deng Xiaoping ascende ao centro de poder, promove-se uma série de reformas econômicas que conduziram à modernização, abertura da economia e consequente ascensão da economia chinesa, fazendo com que a China se tornasse um país de destaque até os dias de hoje.

1.1 A Era Mao Tsé-Tung

A Era Mao Tsé-Tung tem início em 1949, ano do triunfo da revolução comunista na China, pois este movimento acabou por conduzi-lo ao título de líder supremo nacional. Esta revolta teve grande apoio popular porque o país estava estagnado economicamente e apresentava grande imobilidade em sua sociedade, com consequente desigualdade social, ou seja, a condição de vida das classes populares indicavam que a China precisava de uma transformação em sua estrutura antiquada e decadente (TEIWES, 2001). Dessa forma, esses acontecimentos trouxeram ao Estado um alto controle sobre todos os aspectos da vida nacional, sendo estes representados por uma economia planejada e empresas estatizadas, além de sua influência sobre os aspectos sociais, tendo como motivações, as apresentadas no parágrafo a seguir:

Por meio dos processos revolucionários o Estado chinês criava as bases para a centralização do poder nas mãos do partido comunista e, conseqüentemente, os meios para levar adiante uma estratégia de industrialização com forte controle estatal. Com esses processos quebravam-se o imobilismo e a paralisia. O ímpeto revolucionário de Mao Tsé-Tung buscava inviabilizar a consolidação de uma classe no poder, evitando que esta se beneficiasse do *status quo* – ganhos advindos da propriedade, do comércio externo, etc. – e paralisasse o processo de transformação necessário à criação de uma sociedade igualitária (Milaré e Diegues, 2012, p. 362-363).

Dessa maneira, o Estado conquistou não só a condição de controlar e coordenar a sociedade, como também a economia, tendo como principal objetivo a construção de uma indústria de base no país. Logo, o poder passou a centralizar-se nas mãos do Estado, uma vez que, poucos anos após a revolução, já havia se tornado responsável por uma rede de empresas estatais (SOEs¹²), pelo controle da produção e pelo fornecimento de bens agrícolas.

Além disso, percebe-se que a quebra da imobilidade de classes sociais era imprescindível para a modernização da sociedade e da economia nacional, visto que somente a partir dessa quebra é que se poderia começar o processo de industrialização liderado pelo

¹² Do inglês, *State-Owned Enterprises*.

Estado Chinês, acompanhado da construção de uma sociedade mais igualitária no país (MILARÉ; DIEGUES, 2012).

Sendo assim, essas estratégias lideradas por Mao Tsé-Tung consistiam em uma campanha no âmbito tanto social quanto econômico do partido comunista, que tinha como objetivo uma rápida transformação do país, pretendendo realizar a migração de uma economia agrária para uma sociedade socialista através da rápida industrialização e coletivização de terras. Em suma, o governo de Mao Tsé-Tung utilizou da política industrial como um vetor de transformação da economia chinesa, com vistas a um crescimento fora do plano, a princípio, a qualquer custo.

1.1.1 O Grande Salto Adiante¹³ e a Coletivização de Terras

O governo chefiado por Mao Tsé-Tung deu início à aplicação de um conjunto de estratégias de planejamento, com objetivo de alavancar a economia e gerar um consequente desenvolvimento chinês. Esse período de táticas iniciais para a industrialização na China é conhecido como o 'Grande Salto Adiante' e teve início em 1958, se estendendo até o ano seguinte. Portanto, nota-se que a ascensão de Mao Tsé-Tung implicou em um período marcado por grandes transformações políticas e econômicas, no qual houve a promoção da industrialização de base, constituída pela indústria pesada (máquinas e equipamentos) e de insumos básicos (GONÇALVES, 2006).

É importante destacar que a motivação que se encontrava por trás da estratégia de Mao Tsé-Tung era a de mudar a situação em que o país se encontrava, direcionando-o para um caminho de crescimento e desenvolvimento, pois este era economicamente atrasado, basicamente um produtor de bens primários e bastante dependente da importação de máquinas e equipamentos dos países mais desenvolvidos. Ou seja, além do país estar claramente em desvantagem para com os países mais desenvolvidos, ainda havia o problema do déficit da balança comercial, pois o valor de suas exportações era muito menor do que o das importações, o que trazia dificuldades à situação financeira externa do país (LEÃO, 2010).

Destarte, segundo Zhu (2012), o governo liderado por Mao Tsé-Tung apresentou grande empenho em construir seu parque industrial, pois para o país se desenvolver economicamente era de suma importância que houvesse uma diminuição da dependência

¹³ Tradução feita pela autora do termo '*Great Leap Forward*', utilizado para caracterizar um conjunto de estratégias implementadas por Mao Tsé-Tung no ano de 1958, que tinha como objetivo a transformação estrutural da China, que levaria a um consequente desenvolvimento econômico e social.

externa. Assim, durante esse período, houve um crescimento expressivo da produção de máquinas, motores de combustão interna, motores elétricos e transformadores. Além disso, para manter a indústria em movimento, era necessário um grande abastecimento energético e por isso este setor cresceu bastante, com o aumento da produção de geradores, turbinas hidrelétricas, energia elétrica e do uso de petróleo. Complementando com a afirmação de Medeiros (2013, p. 448):

Se a indústria assumiu a liderança do crescimento econômico e dos investimentos, a indústria pesada foi o seu núcleo principal, crescendo a taxas maiores, tendo em vista as prioridades estabelecidas com a política do “grande salto à frente”.

Ademais, a produção de insumos básicos, como o aço e o cimento também aumentou para alimentar a indústria de base que estava despontando no país. Adicionalmente, o transporte recebe atenção, pois é imprescindível para facilitar o acesso e dinamizar a indústria, conseguindo atingir maiores distâncias do que anteriormente (MILARÉ; DIEGUES, 2012).

No entanto, segundo Perkins (1988), sob o controle do Estado, as empresas eram submetidas ao cumprimento de rigorosas metas de produção, que eram diretamente associadas à alocação de insumos, e eram determinadas através de planos anuais. E ao Estado abdicar o seu controle central sobre essas empresas e tornar a tomada de decisão descentralizada, processo esse sem orientação nenhuma de como gerenciar os insumos e produtos, o resultado foi problemático. Assim, as empresas, que estavam acostumadas a terem sua produção coordenada pelo Estado, ao serem desamparadas desse controle, encontraram grande dificuldade em administrar seus recursos e produção, por falta de experiência.

Entendida como uma etapa obrigatória para o avanço do processo de industrialização da China, houve a promoção da agricultura, sendo que esta ocorreu através de sua reestruturação, por meio da coletivização das terras agricultáveis e formação do sistema de comunas, nos anos de 1955-56. A preocupação do Estado revolucionário era a de gerar um excedente agrícola suficiente para dar suporte ao processo de industrialização e urbanização.

Ademais, o Estado se encarregou de conceder incentivos à modernização dessa atividade de extrema importância, que acabaria por estimular o processo de acumulação de capital para investimentos produtivos e conseqüente transformação estrutural (MILARÉ; DIEGUES, 2015).

Em meados dos anos 1950, a China dispunha de um sistema de produção agrícola constituído por cooperativas, que contavam com cerca de 200 famílias cada, e sua remuneração era feita através de pontos de trabalho, que estavam relacionados ao tempo gasto, esforço exercido, habilidades possuídas, dentre outros aspectos relacionados ao comportamento no ambiente de trabalho. Além disso, todo o excedente da produção poderia ser vendido em mercados livres existentes na época, voltados justamente para essa atividade (PERKINGS, 1988).

Porém, antes do início das estratégias do Grande Salto Adiante, implementadas por Mao Tsé-Tung nos anos de 1958-59, o sistema de produção agrícola foi alterado de cooperativas familiares para comunas. As comunas consistiam em propriedades coletivas que eram compartilhadas por aproximadamente de 5000 famílias e sua remuneração não era mais feita através de pontos obtidos individualmente no trabalho, mas sim, através de dias de trabalho e do recebimento de alimento racionado para atender apenas às necessidades básicas da população. Adicionalmente, as atividades privadas e os mercados livres foram eliminados da sociedade chinesa e os produtores, devido às altas quotas impostas pelo Estado, tinham pouco tempo remanescente para realizar a produção doméstica (GONÇALVES, 2006; PERKINGS, 1988).

Segundo Maddison (2007), as comunas eram responsáveis pela administração local, ou seja, as unidades tinham o dever de fazer a coleta local dos impostos e eram encarregadas de oferecer cuidados médicos e educação para a população local. Além disso, elas tinham como tarefa supervisionar a produção agrícola, a construção rural industrial e a atividade de serviços em sua área.

A partir dessa reestruturação no modelo de produção agrícola, Mao Tsé-Tung intencionava o aumento da produtividade para que, desse modo, se pudesse utilizar o excedente, adquirido a partir desse aumento, para viabilizar a constituição de uma sólida indústria de base no país. Pretendia-se dar início a um ciclo, no qual o excedente agrícola fomentaria a indústria de base no país e, ao aumentar a produtividade e conseqüentemente o rendimento daqueles que realizavam o plantio, isso acabaria por gerar a demanda interna, necessária para adquirir as mercadorias oferecidas pela nova indústria, como pode ser visto através do entendimento de Milaré & Diegues (2012, p. 375-376):

Reformas como essas são fundamentais para acelerar o processo de industrialização. Com a ampliação do setor primário, o campo é capaz de

abastecer a indústria com matérias primas. Ao produzir e encontrar mercado para seus produtos (matérias primas e bens primários), o campo gera renda e se transforma em mercado para produtos industrializados. Ao encontrar mercado para seus produtos, o processo produtivo industrial é viabilizado e o ciclo de produção e ampliação da indústria, concretizada. Dessa forma, ao ampliar a área irrigada e ampliar a indústria de insumos agrícolas, o Estado estimula, em última instância, a formação da grande indústria na cidade.

No entanto, segundo Leão (2010), o resultado foi bem diferente do que se esperava, pois muitos problemas surgiram durante o processo de transição no sistema de produção agrícola. O primeiro problema dizia respeito à eficiência do sistema produtivo, ou seja, o sistema de produção anterior era mais eficiente do que o sistema de comunas. Isso ocorria porque antes a propriedade sobre a qual as famílias tinham controle era menor do que a atual e pelo fato do menor número de famílias numa propriedade permitir uma melhor comunicação e gerenciamento, o que tornava o processo mais simples. Logo, o sistema de agricultura familiar era substancialmente mais produtivo do que as comunas e garantia uma boa distribuição de alimentos à população chinesa.

Além disso, as famílias estavam acostumadas a produzir à sua maneira, para sua própria subsistência e as sobras da colheita eram vendidas para o resto da população por um preço que fosse considerado, por eles, justo. Entretanto, com o novo sistema implementado, eles eram obrigados a cumprir quotas de produção superdimensionadas (por conta da agora estabelecida economia planejada), para quem estava acostumado com um sistema de agricultura familiar, e deveriam vender a preços muito baixos, somente para o Estado. Soma-se a isso o fato de que, além de terem que abastecer toda a população com comida, eles deveriam ser responsáveis pelo fornecimento de matéria prima à nova indústria que estava surgindo (OLIVEIRA, 2003).

Ademais, a propriedade que antes era privada, passou a estar sob o controle do Estado. Complementarmente, foi implementado um sistema de registro de propriedade, o *Hukou*, que impedia o deslocamento das famílias de suas comunas, pois se saíssem do lugar para onde foram alocadas, não teriam direito de usufruir de serviços básicos, como saúde e educação. Desse modo, as famílias não tinham escolha a não ser permanecerem em suas comunas, por mais que as condições de plantio fossem adversas (se o solo, por exemplo, não fosse adequado para o plantio, eles não podiam migrar para um local com um solo adequado) (MILARÉ; DIEGUES, 2012; ZHOU, 2012).

Assim, os agricultores tinham poucos incentivos para tornar sua plantação mais produtiva, pois todo o esforço deles era convertido numa quantia simbólica paga pelo Estado e poucos benefícios eram oferecidos em troca. Em vista disso, compreende-se o porquê do insucesso do sistema de produção agrícola de comunas.

Houve percalços não somente no âmbito econômico, mas também no social, pois, com a produtividade baixa, muitas pessoas deixaram de receber alimentos, o que causou muitas mortes e marcou o período, sendo este episódio intitulado de 'A Grande Fome'. Segundo Paine e Hunter & Sexton (1981; 1999 *apud* Ruiz, 2006, p. 7), o problema era:

Como a descentralização produtiva não foi acompanhada por nenhuma coordenação das diversas atividades produtivas, o sistema econômico entrou rapidamente em colapso. Os resultados dessas mudanças na organização da produção foram trágicos: o segundo plano quinquenal (1957-1962) não foi implementado, a produção agrícola de 195 milhões de toneladas de grãos em 1957 reduzira-se para menos de 150 milhões de toneladas em 1960. Alguns analistas reportam que de 10 a 30 milhões de pessoas morreram devido a desestruturação da produção agrícola e seus consequentes impactos na produção industrial, então parte menor do produto nacional.

Apesar da ineficiência do sistema de comunas, a sociedade se tornou mais igualitária, porém, não num sentido positivo, pois a distribuição de renda se tornou igual porque o conjunto da população era pobre. Por isso, o padrão de consumo era baseado na posse de bens essenciais e com baixa diversificação, distribuídos de forma relativamente igualitária, mas com acentuada diferença entre o campo e a cidade (DERNBERGER, 1999).

Além disso, a racionalização dos recursos que recebiam contribuía para a pobreza, quando comparado com a produção obtida anteriormente através das cooperativas familiares, que garantiam a subsistência dessas famílias e ainda era permitido vender o excedente. Desse modo, esse sistema contribuía tanto para o desincentivo ao plantio quanto para a igualdade social associada à pobreza.

Além do mais, a maior parte do investimento feito pelo Estado era aplicada na cidade, enquanto o campo ficava em segundo plano. Ainda assim, houve a modernização das técnicas agrárias, construção de grandes obras hidráulicas e aumento da produção de fertilizantes e pesticidas. Ainda mais porque a China tinha um problema com terras aráveis, desse modo o Estado passou a:

Economizar o uso de terras, estender a área agricultável por meio da irrigação e elevar a produtividade por homem ocupado (mecanização) e por terra

(consumo de fertilizantes) foram base essencial e necessária do desenvolvimento chinês. (Medeiros, 2013, p. 442)

No entanto, a atenção que era voltada para o campo consistia na obtenção de excedente para realizar a industrialização do país, deste modo eles acabavam por dar menos atenção aos aspectos sociais envolvidos no processo, o que levou a ruína desse sistema de produção agrícola. Desse modo, por volta de 1962, o Estado chinês teve que retornar a agricultura a um sistema de produção agrícola semelhante ao anterior.

Depois da época do Grande Salto Adiante, tem-se o período conhecido como a Revolução Cultural, compreendido entre 1966 e 1976, o qual apresentou uma série de campanhas políticas para remover rivais políticos e intelectuais dos postos de líderes partidários. Esse foi um período muito impactante no governo de Mao Tsé-Tung, pois todas as instituições de ensino superior foram fechadas temporariamente, os professores sofreram perseguições e os estudantes de ensino médio e universitários eram instigados a entrar para a 'Guarda Vermelha', a qual, entre os anos de 1966 e 1969, participou desses atos opressivos. Mais tarde, muitos dos integrantes da guarda foram deportados para áreas rurais mais afastadas por longos anos (POMFRET, 1997; TEIWES, 2001; MADDISON, 2007).

Embora Mao Tsé-Tung tenha colocado um fim em sua campanha em 1969, o caos persistiu até 1976, mesmo após a morte dele e a prisão de seus associados, os popularmente conhecidos como 'A Gangue dos Quatro'¹⁴ (GONÇALVES, 2006).

Pela ótica econômica, esse período foi caracterizado por um baixo crescimento da produtividade agrícola, associado a uma grande desorganização na produção. Ao notar que esse período é marcado também por um grande montante de importações de máquinas e equipamentos advindas do Japão, isso evidencia mais uma vez a dependência que o processo de industrialização apresenta com relação ao excedente obtido através da agricultura.

A balança comercial chinesa apresentava persistente déficit, o que implicava numa restrição externa ao crescimento. Desse modo, é esse o cenário econômico encontrado por Deng Xiaoping em 1978, quando ele se torna o líder político da República Popular da China, e é a partir dele que se tem os primórdios das reformas macroeconômicas (MORAIS, 2011).

¹⁴ A 'Gangue dos Quatro' foi o grupo responsável pela instalação da Revolução Cultural na China. Ele era composto por Jiang Qing, que era esposa de Mao Tsé-Tung, Zhang Chunqiao, Wang Hongwen e Yao Wenyuan, sendo todos políticos.

1.1.2 Notas Conclusivas sobre a Era Mao Tsé-Tung

Em conclusão, sabe-se que apesar de existirem alguns aspectos desabonadores associados às ações promovidas pelo governo de Mao Tsé-Tung, pois suas estratégias visavam um crescimento a qualquer custo¹⁵, conseguiu-se cumprir a principal meta, que era a de dar início e implementar a indústria de base no país. Além do mais, esse processo foi acompanhado pela modernização da agricultura, devido ao fato do processo de industrialização e a agricultura estarem intimamente relacionados nesse caso. Com isso, nota-se que as estratégias de seu governo tentaram estimular o aumento da produtividade agrícola, visando o processo de acumulação de capital destinado a investimentos produtivos e transformação estrutural.

Em vista disso, Mao Tsé-Tung é reverenciado na China até os tempos atuais, pois se reconhece que ele deu início ao processo de transformação, industrialização e modernização da economia. Devido ao destaque de seu governo, o quadro 1 abaixo expõe de maneira sintética, os acontecimentos mais marcantes do período.

Quadro 1 - Acontecimentos Importantes da Era Mao Tsé-Tung

Ano	Evento
1949	Fim da Revolução Comunista, que acabou por levar Mao Tsé-Tung ao poder
1955-56	Coletivização de terras: implementação do sistema de comunas
1958-59	Implementação do conjunto de estratégias do Grande Salto Adiante
1959-61	A Grande Fome
1962	Revogação da Coletivização Forçada
1966-76	Revolução Cultural e suas consequências

Fonte: Elaboração própria.

Então esse foi o cenário assumido por Deng Xiaoping, servindo de base para todo o desenvolvimento consequente. A Indústria de base criada nessa época deu origem, mais tarde, a um grande processo de industrialização e modernização empreendido por Deng Xiaoping. Logo, o governo de Mao Tsé-Tung foi importante para dar início ao processo de industrialização, que seria aprimorado por Deng Xiaoping e elevaria a economia do país para

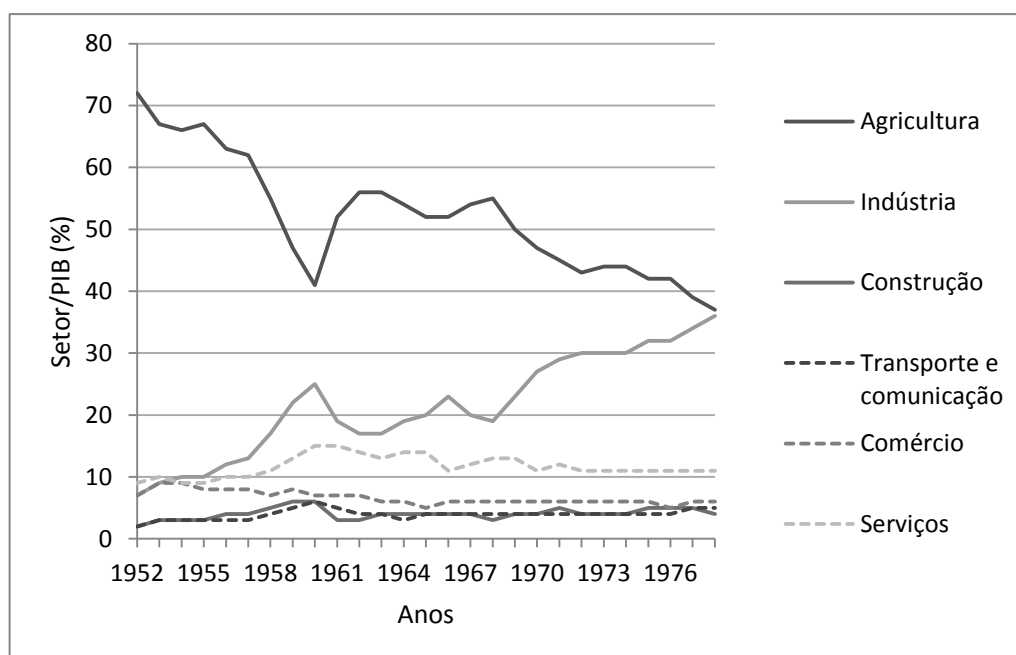
¹⁵ A estratégia chinesa de crescimento a qualquer custo consiste em primeiro se preocupar com o crescimento econômico do país, para depois se preocupar com os aspectos sociais e os efeitos colaterais (como os ambientais) gerados pelo desenvolvimento econômico.

um novo patamar, trazendo um expressivo crescimento e desenvolvimento econômico e até mesmo a internacionalização chinesa. Esses acontecimentos estariam associados a uma estratégia de desenvolvimento nacional, visando a princípio o crescimento econômico, mas que posteriormente buscaria aprimorar os aspectos sociais, ambientais e sustentáveis do país.

Desse modo, a iniciativa de transformação estrutural, liderada por Mao Tsé-Tung, foi imprescindível para a China ter se desenvolvido economicamente, o que ocasionou seu crescimento e atribuição do *status* de uma das maiores potências econômicas da atualidade ao país.

O gráfico 1 abaixo traz a composição do PIB chinês segundo os setores agrícola, industrial, comercial, de construção, serviços e transporte e comunicação. Como é possível observar através desse gráfico 1, as estratégias de Mao Tsé-Tung levaram a uma transformação qualitativa no sistema produtivo chinês. No decorrer de seu governo houve crescimento do PIB e transformação estrutural, que pode ser verificada através da maior participação da indústria no PIB, enquanto a participação no PIB da agricultura diminuiu. Além disso, o crescimento no setor foi menos expressivo do que o registrado no setor industrial. A partir do gráfico, percebe-se que essa inversão de valores se agravou com o passar dos anos (MILARÉ; DIEGUES, 2015).

Gráfico 1 - Composição do PIB da China (1952-78)



Fonte: Elaboração própria com base em Milaré e Diegues (2012).

Enfim, conclui-se que, a despeito de aspectos críticos do governo de Mao Tsé-Tung, quando analisado o período como um todo, é possível observar o crescimento econômico acompanhado de transformações estruturais. Essas mutações envolveram a diminuição da participação da agricultura na proporção do PIB, com conseqüente aumento da participação da indústria, que seria essencial para o desenvolvimento do país. Em vista disso, Deng Xiaoping assume o poder diante de um cenário conturbado, porém com as bases necessárias para o desenvolvimento econômico introduzidas.

1.2 O Desenvolvimento Promovido por Deng Xiaoping e seus Seguidores

Autores mais críticos ao planejamento estatal apontam que o governo de Mao Tsé-Tung implicou numa alocação ineficiente dos bens de uma maneira geral na economia chinesa. Essa má alocação de bens estaria relacionada tanto aos bens de investimento quanto aos insumos e produtos. Mas, além disso, haveria a ocorrência da chamada 'Ineficiência X'¹⁶ na economia, a qual existia por falta de concorrência nos mercados e fazia com que as empresas existentes fossem ineficientes (PERKINGS, 1988).

Ademais, esse forte controle por parte do Estado, juntamente com a falta de incentivos aos produtores, foi bastante limitante para a economia, pois os trabalhadores, diante desse cenário desmotivador e pouco flexível, não encontravam estímulo para contribuírem com a economia do país. Desse modo, Deng Xiaoping percebeu que era necessário transformar as estruturas da economia chinesa, de modo a convencer os indivíduos a cooperarem com as estratégias de desenvolvimento que ele pretendia executar na China.

Assim, ele optou por modificar o sistema econômico implementado no governo de Mao Tsé-Tung. De acordo com Martins (2008, p. 70):

A economia planificada supercentralizada (operada exclusivamente por diretrizes administrativas) foi descartada, passando o mercado a desempenhar papel cada vez maior na vida econômica. O ponto de partida para a manifestação pública desta compreensão pela direção chinesa data de 1978, quando decidiu que a economia planificada fosse tomada como o principal, tendo como auxiliar a função reguladora do mercado. Já era um saudável salto adiante em relação ao velho sistema imperante, o qual admitia apenas a economia planificada centralizada.

Em vista disso, a partir de 1978 a China vem trilhando uma trajetória de desenvolvimento, na qual suas estruturas econômicas e sociais mudaram profundamente

¹⁶ A 'Ineficiência X' ocorre quando, na ausência de pressão competitiva, os produtores acabam por produzir a um preço maior do que produziriam em um mercado competitivo.

através das reformas efetuadas por Deng Xiaoping. De um modo geral, as principais medidas adotadas por esse líder envolviam, inicialmente, a eliminação do sistema de comunas na agricultura, a permissão de atividades econômicas privadas no país e uma gradual liberalização da economia chinesa. Aliás, esses planos faziam parte de um projeto maior arquitetado por Deng Xiaoping, conhecido como as 'Quatro Modernizações'. Essa concepção consistia em reformas que seriam realizadas em áreas estratégicas do país, sendo estas agricultura, indústria, defesa nacional e C&T (MEDEIROS, 2013; GONÇALVES, 2006).

Além do mais, o padrão de investimento estatal também foi alterado. Segundo Maddison (2007), no período pré reforma o Estado reprimiu o consumo e manteve os salários muito baixos com o propósito de acumular capital para realizar o investimento na economia. Já no período das reformas, o rápido crescimento do investimento estatal foi proporcionado pelas poupanças domésticas e o investimento externo, enquanto também teve a participação de setores não estatais.

O objetivo do governo de Deng Xiaoping era içar a China ao patamar de competição internacional, ao mesmo tempo em que elevou o poder aquisitivo da população, como consequência de abdicar do sistema de planejamento centralizado instituído no governo de Mao Tsé-Tung, que teve um desempenho considerado incapaz de suprir as carências do grande contingente populacional chinês (PEDROZO, 2009).

Mais tarde, essas ações levariam o país a passar por um processo de urbanização acelerada, associado às rápidas transformações da sociedade chinesa. Além disso, essas modificações possibilitaram uma maior liberdade no uso das terras agricultáveis por parte dos produtores, ao mesmo tempo em que permitiu a formação de um setor privado, dando origem a uma classe capitalista na China. Como consequência, houve o surgimento de um mercado de trabalho e aumento da produção, o que foi conduzindo o país ao âmbito internacional. Isso pode ser verificado através do trecho extraído de Medeiros (2013, p. 435):

Do mesmo modo, as relações externas mudaram profundamente. Do isolamento autárquico vigente até a década de 1980, a China transformou-se num centro manufatureiro e segundo maior exportador mundial e um dos maiores mercados internacionalizados. Essas transformações ocorreram sem interromper a trajetória de acumulação liderada pelo Estado.

No tocante à ordem cronológica, Medeiros (2013) ainda sugere uma divisão de períodos com relação às reformas de Deng Xiaoping. Dessa maneira, os anos de 1978 a 1991 são marcados pela entrada do sistema de produção agrícola que ocupou o lugar das comunas,

chamado de sistema de responsabilidade familiar, que levou a um aumento significativo da produtividade agrícola e pela abertura lenta e gradual da economia chinesa para o exterior, através da exportação de bens da indústria leve de consumo. Além disso, esse período também teve seu crescimento puxado pelo mercado interno, devido à nova classe consumidora emergente no país.

Dando continuidade ao raciocínio de Medeiros (2013), o período seguinte, de 1991 a 2001, é caracterizado pelo aprofundamento das reformas liberalizantes, implementadas a partir de 1978, pela expansão e diversificação da pauta de exportações, dos investimentos, pela absorção do excedente de capital humano rural pelas cidades e pela expansão da indústria pesada do país. Por fim, o intervalo de tempo mais recente, de 2001 a 2009, é assinalado pelo investimento em infraestrutura, associado à urbanização, e reforço da indústria pesada no país.

A despeito de todos os aspectos virtuosos trazidos pelas reformas elaboradas por Deng Xiaoping, os quais serão devidamente explanados no decurso dessa subdivisão do capítulo, deve-se lembrar de que elas também provocaram efeitos adversos. Segundo Medeiros (2013), apesar das reformas terem estimulado a urbanização o país, provocado a expansão de crédito e aumentado a mobilidade social, provocando uma difusão e elevação no patamar do consumo, isso ocasionou concentração de renda, movimento que ocorreu de maneira semelhante em outros países enquanto perseguiam o desenvolvimento industrial. Ademais, todo esse processo de transformações envolvendo a urbanização e industrialização da nação, associado ao fato de que a China é uma grande consumidora de carvão, acabou por resultar em sérios problemas ambientais com poluição expressiva para muitas regiões urbanas do país.

Desse modo, nota-se que embora o Estado tenha obtido êxito em desenvolver a economia chinesa, houve efeitos colaterais. Assim, a China enfrentou percalços ao longo do caminho que a tornou uma grande potência, por conta do seu lema de crescimento a qualquer custo.

Mesmo que promover a economia seja um dos principais objetivos do Estado chinês, existe um esforço para harmonizar o crescimento do país com as questões ambientais, sustentáveis e sociais do país, que vem apresentando resultados positivos (PAULA; JABBOUR, 2016).

A seguir, esse tópico se aprofundará nas reformas que mudaram o rumo da economia chinesa em 1978, os eventos que foram desencadeados e suas consequências, tentando evidenciar o porquê da China ter chegado ao status de grande potência econômica mundial.

1.2.1 O Socialismo de Mercado com Características Chinesas

Segundo Deng Xiaoping, o objetivo das reformas na China era a criação de um 'Socialismo de Mercado com Características Chinesas'. Assim, o socialismo se mantém no âmbito político, com o Estado exercendo controle sobre a sociedade, mas no aspecto econômico, concede-se mais liberdade ao mercado. Como afirmado por Menezes (2010, p. 38):

Em 1984 a economia chinesa seria oficialmente caracterizada como economia mercantil-planificada, dissociando-se ainda mais da concepção que contrapunha a economia mercantil à economia planificada. No plano político temos a manutenção da ditadura, enquanto que no plano econômico temos a abertura, característica do “socialismo de mercado”.

Além disso, esse novo sistema econômico deveria ser associado às características do país, como suas qualidades e limitações, além de seu *path dependence*¹⁷, que Deng Xiaoping sabia ser muito importante para a determinação de suas estratégias de desenvolvimento, como se pode ver a seguir:

Entretanto, está claro que Deng Xiaoping era da opinião de que a China, em sua transição para uma economia mista, deveria levar em conta a realidade da China, o seu *background* cultural e ser pragmático na busca pelo desenvolvimento econômico estável da China. Também, ele tinha em mente que, durante a transição econômica da China, suas principais estruturas institucionais deveriam ser levadas em conta no planejamento e execução das reformas. Em outras palavras, ele estava bem ciente do fenômeno do *path dependence*. (Tisdell, 2009, p. 285) (Tradução livre da autora¹⁸)

Desse modo, o Estado escolhe, levando em conta todos esses aspectos, sobre o que se deve ter maior controle e para o que se deve dar maior liberdade. O preço das *commodities*, por exemplo, é permitido flutuar de acordo com o mercado, enquanto os investimentos são bastante influenciados pelo Estado (quando não diretamente aplicados por ele, sendo direcionados exatamente para onde querem), tanto com relação ao montante, quanto ao

¹⁷ Na tradução literal, dependência do caminho. Significa que a China está presa às escolhas feitas no decorrer de sua história.

¹⁸ "However, it is clear that Deng Xiaoping was of the opinion that China in its transition to a mixed economy should take account of economic realities in China, its cultural background and be pragmatic in seeking China's stable economic development. Also he had in mind that during China's economic transition, its prior institutional structures would have to be taken into account in planning and executing its reforms. In other words, he was well aware of the phenomenon of path-dependence."

gênero deles. Assim, o Estado costuma voltar os investimentos para os setores importantes para o desenvolvimento do país, assim como para o setor de infraestrutura. Além disso, também se dá a devida importância para a formação de capital humano e às pesquisas científica e tecnológica (TISDELL, 2009).

Juntamente com a mudança de mentalidade associada ao processo de desenvolvimento da China, havia necessidade de se implementar um conjunto de reformas para modificar as estruturas chinesas.

1.2.2 As Reformas de 1978

As reformas concebidas por Deng Xiaoping começaram a ser executadas a partir de 1978 e marcaram uma nova era de transformações e crescimento na economia chinesa. Além da transição do sistema produtivo agrícola, que alterou significativamente e de maneira positiva a produtividade no campo, essas mudanças consistiram em diversas medidas, sendo uma das principais a liberalização gradual da economia. Também foi de extrema importância o consentimento de atividades privadas, assim como liberar gradualmente também, os preços. Ainda mais relevante foi a alocação de investimento em áreas pouco valorizadas por países emergentes, como educação, C&T e Pesquisa e Desenvolvimento (P&D). Além disso, ainda com relação à tecnologia e conhecimento, foram criadas as Zonas Econômicas Especiais¹⁹ (ZEEs) e instaurada a *joint venture law*²⁰.

Em particular, a China constituía uma economia muito pobre em 1978, sendo que três-quartos da força de trabalho era ocupada na lavoura camponesa. A essência das reformas de Deng Xiaoping, no final dos anos 1970, era aliviar a economia agrícola do controle estatal, mesmo mantendo o controle do Estado sobre o setor não agrícola, estatal (que respondia apenas por 18% da força de trabalho). Com relação ao comércio internacional, a economia era essencialmente liberalizada para as empresas não estatais, especialmente para aquelas que operavam nas ZEEs das áreas costeiras. Apesar da moeda permanecer inconvertível, e muitas empresas estatais permanecerem sob o regime de racionamento de importações, as firmas não estatais (incluindo as *joint ventures* e companhias estrangeiras) geralmente podiam importar seus insumos livres de impostos e exportar produtos processados para o mercado global. O resultado foi um boom extraordinário de exportações, baseado sobretudo em processos intensivos em mão de obra. (Sachs e Warner, 1995, p. 46) (Tradução livre da autora²¹)

¹⁹ Do inglês: *Special Economic Zones* (SEZ).

²⁰ Permitiu a entrada de empresas estrangeiras no país, através da associação com um sócio chinês.

²¹ “*In particular, China was a very poor economy in 1978, with three-quarters of the labor force in peasant farming. The essence of Deng Xiaoping's reforms at the end of the 1970s was to free the peasant economy from state controls, even while maintaining the state's grip on the nonpeasant, state-owned sector (which covered just*

A China, que praticamente não mantinha interações com o exterior no governo de Mao Tsé-Tung, sendo refreada pelo protecionismo, passou a receber altos montantes de Investimento Direto Externo (IDE) e a realizar várias operações comerciais com o exterior, adquirindo assim, o *status* de detentora de vultosas reservas comerciais e cambiais/grande receptora de investimentos estrangeiros. Em vista disso, a liberalização da economia proporcionou um aumento das reservas do país, por conta do novo acesso aos mercados internacionais, e juntamente com a *joint venture law*, através da qual se permitiu a entrada de empresas estrangeiras no país, para formação de aliança com as empresas nacionais, a China passou a integrar o processo de globalização mundial e a ser bastante beneficiada por isso (POMFRET, 1997; MILARÉ; DIEGUES, 2015).

Além disso, o consentimento de atividades privadas na economia chinesa diminuiu a ocorrência de monopólios e trouxe uma maior autonomia acompanhada de incentivos para os produtores. Isso conduziu a economia para uma esfera de maior pressão concorrencial, na qual as empresas ineficientes podem ser eliminadas através da própria seleção natural do mercado.

Ademais, através do investimento em educação e em C&T, assim como em P&D, procurava-se agregar valor tanto à mão de obra quanto às mercadorias chinesas, pois ambos eram considerados de valor e qualidade baixa. E a partir da instalação de *joint ventures* em território nacional, pretendia-se adquirir o *know how* necessário para realizar o *catching up* tecnológico e tornar os produtos *Made in China*²² em *Owned by China*²³.

Desse modo, transformou-se uma economia em que as forças de mercado eram praticamente nulas, convertendo-a numa em que o Estado oferece incentivos e auxílio, mas dá uma certa liberdade às forças de mercado. Ou seja, a influência do mercado que antes era incipiente na economia, passa a ter papel relevante.

18 percent of the labor force). With respect to international trade, the economy was essentially liberalized for nonstate firms, especially those operating in the Special Economic Zones (SEZ) in the coastal areas. Even though the currency remained inconvertible, and many state enterprises remained subject to rationing of imports, the nonstate enterprises (including joint ventures and foreign firms) were generally able to import their inputs nearly duty free, and to export processed goods to world markets. The result was a remarkable export boom, based heavily on labor-intensive operations."

²² Produto com baixo valor agregado fabricado na China, por conta da mão de obra barata.

²³ Produto produzido com qualidade na China, com o devido reconhecimento dos consumidores.

Em vista disso, foi construída o quadro 2, a partir da adaptação de Tisdell (2009, p. 274-275), com um resumo dos principais acontecimentos relacionados às reformas de Deng Xiaoping:

Quadro 2 - Principais Eventos Relacionados às Reformas de Deng Xiaoping

Ano	Evento
1978	Deng Xiaoping recebe o apoio do PCC em sua agenda reformista. Decide-se que o início das reformas tem de ser no setor agrícola.
1984	O PCC opta por estender as reformas por toda a economia. Desse modo, diminui-se o privilégio recebido pelas empresas estatais, e utiliza-se de uma maior abertura econômica como instrumento de política de desenvolvimento.
1989	As políticas desenvolvimentistas chinesas seguem no sentido de ampliar o sistema de mercado e a abertura econômica. Chega-se à conclusão de que se devem melhorar as políticas relacionadas à C&T da China, para que ela seja capaz de realizar o <i>catching up</i> tecnológico.
2007	Apoio ao seguimento das reformas, porém com mais atento ao ponto da desigualdade econômica, assim como às barreiras tecnológicas ao desenvolvimento contínuo da China, além das questões ambientais e energéticas.

Fonte: Elaboração própria a partir de Tisdell (2009).

Aqui, mais uma vez, ressalta-se a importância das reformas de 1978 para dinamizar a economia chinesa e transformá-la estruturalmente, gerando um conseqüente crescimento. Esse processo acarretou a expansão das atividades dos setores associados à II Revolução Industrial e do ramo eletrônico, ocasionando uma diminuição do uso de tecnologia baseada em recursos naturais, tendo como contraponto, o aumento da tecnologia intensiva em escala e diferenciada. A seguir, os pontos das reformas serão explicados de maneira mais detalhada, a começar no que diz respeito ao ambiente rural, passando depois para o industrial.

1.2.2.1 O 'Sistema de Responsabilidade Familiar'

A primeira reforma estrutural a ser feita, tanto no governo de Mao Tsé-Tung como no de Deng Xiaoping, dizia respeito ao sistema produtivo agrícola. Argumenta-se que o ambiente rural é sempre o ponto de origem das reformas, o aumento da produtividade nas atividades

ligadas à terra seria uma pré-condição para o deslocamento de importantes contingentes populacionais para o meio urbano. Além do mais, o estopim das reformas se deu no meio agrícola por conta de seu excedente ser a fonte de investimento do processo de industrialização e modernização do país.

Como foi visto no tópico anterior sobre o período Mao Tsé-Tung, ele transformou o sistema de produção agrícola, que era basicamente um processo de produção familiar com base técnica rudimentar, mediante cooperativas e venda de excedente, em um sistema de comunas que não funcionou de acordo com esperado. A explicação para esse acontecimento advém do fato de que produtor tinha poucos incentivos para produzir, de modo que ele não dispunha da privatização de seus ganhos e encontrava um novo grau de dificuldade na administração do plantio. Além disso, a remuneração pelo trabalho era feita pelo dia útil e não pelo desempenho individual de cada um, o que aumentava o desestímulo à produção.

Assim, apesar da intenção de Mao Tsé-Tung ao instituir a coletivização de terras, que era a de formar uma sociedade igualitária, limitando os ganhos e dificultando o surgimento de classes dominantes, a produção e a produtividade, geradas a partir dessa mudança, foram bastante baixas. Então, o governo de Deng Xiaoping, ao deparar--se diante da estratégia frustrada anteriormente, resolveu reformar o sistema de produção, a fim de reparar os problemas encontrados no período anterior.

A princípio, o Estado estabeleceu um sistema de produção agrícola semelhante àquele anterior às comunas, trazendo novamente o aspecto familiar à produção, possibilitando uma melhor administração do plantio por parte dos pequenos produtores e assegurando, desta vez, incentivos à produção, apesar da terra ainda ser de propriedade estatal. De acordo com Perkins (1988, p. 603):

As unidades de produção na indústria e na agricultura precisavam ter maior autonomia para tomar decisões com base em sua superior compreensão das circunstâncias locais. E as recompensas, quer sob a forma de salários, bônus ou pagamentos aos agricultores, devem estar intimamente ligadas ao desempenho econômico. (Tradução livre da autora²⁴)

Dessa maneira, criou-se um modelo de remuneração mais estimulante que o antecedente, no qual os trabalhadores recebiam o seu pagamento proporcional ao esforço exercido por cada um na atividade agrícola. Esse método de pagamento era feito através de

²⁴ “Production units in industry and agriculture needed to be given greater autonomy to make decisions on the basis of their superior understanding of local circumstances. And rewards, whether in the form of wages, bonuses, or payments to farmers, should be closely tied to economic performance.”

um sistema de pontos, que seriam adquiridos proporcionalmente ao desempenho do trabalhador, assim como através do cumprimento de atividades específicas. Assim, o agricultor se sentiria mais impelido a trabalhar.

Além disso, os lavradores deveriam vender uma quota de sua produção para o Estado a um preço menor, mas agora o excedente poderia ser comercializado em um mercado livre, a um preço maior fixado pelo Estado. Esse processo esteve ausente na era Mao Tsé-Tung e presente antes disso. Ainda mais, o Estado oferecia um preço maior para quem vendesse o excedente de sua quota de grãos para ele, pois eram bastante comercializáveis, e também aumentaram o preço de todas as mercadorias agrícolas, que antes eram muito subestimados (MILARÉ; DIEGUES, 2015).

Sendo assim, a extinção das comunas foi um grande incentivo ao aumento da produtividade agrícola e de certa forma foi um fenômeno espontâneo, pois a agricultura já havia apresentado o formato que deveria tomar antes do governo de Mao Tsé-Tung. Em vista disso, Deng Xiaoping deixou apenas a agricultura fluir para o modo de produção mais adequado, facilitando dessa maneira, as decisões pelas quais o Estado estava encarregado.

Desse modo, como se pode observar através da tabela 1 abaixo, Perkins (1988) relata que o crescimento do produto agrícola, o qual antes das reformas de 1978 tinha como suas principais origens, práticas associadas à produção industrial rural de pequena escala, como o aumento da produção de grãos e outros produtos secundários, após a liberalização desses mercados, tornou-se muito mais expressivo e ágil, contando ainda com a presença dos grãos, considerados importantes pelos seus usos diversos.

Tabela 1 - Composição do Crescimento do Produto Agrícola

Taxas Anuais de Crescimento e Parcela no Crescimento Total do Produto (%)						
	1971 - 1978		1980 - 1982		1982 - 1986	
VB* do produto agrícola	4,3	100	7,5	100	13	100
Cultivo	2,7	45,8	5,6	49,2	4,2	17,8
Grãos	2,9	39,6	5,6	27,1	2,5	7,9
Não grãos	2,1	6,3	13,2	22,1	9,4	9,8
Criação animal	2,6	9,1	10,1	19,7	10,1	11,5
Produção de subsistência	17,9	34,5	13,7	25,5	40	66,3
TVEs	23,5	27,2	14,8	19,5	43,1	58,7
Silvicultura e pesca	-	10,6	-	5,6	-	4,4

Fonte: Perkins (1988).

*VB = Valor Bruto

No entanto, os maiores motivos do aumento do produto estavam relacionados à criação animal e culturas de rendimento²⁵. Ainda mais, apesar do crescimento acelerado dessas atividades, uma contribuição ainda mais significativa adveio da indústria rural, como será visto a seguir.

1.2.2.2 *Township and Village Enterprises*²⁶ (TVEs)

Como foi visto no tópico acima, a eliminação das comunas no ambiente agrícola e a aplicação do sistema de responsabilidade familiar em seu lugar, trouxeram muitos eventos e consequências positivas para a economia chinesa. Então, aliado à mudança do método produtivo, o Estado também trouxe um aumento considerável nos preços agrícolas e isso acabou por gerar um aumento significativo tanto na produtividade, quanto na produção e na renda associada ao campo.

Destarte, diante deste quadro, no qual se tem maior autonomia das empresas, houve um grande estímulo para o surgimento de diversas TVEs, pequenos empreendimentos que acabaram por amplificar e propagar a aquisição de bens de consumo advindos da indústria. Além disso, segundo Perkins (1988), essas pequenas empresas, dentre os anos de 1983 a 1986, representaram cerca de 60% do aumento do produto, o que comprova a importância da liberalização da produção privada nesse cenário.

Assim, no decorrer dos anos 1980, a China atravessou uma época marcada por um grande e acelerado crescimento econômico, sendo este associado à expansão do consumo das famílias, dos investimentos estatais e em TVEs. Segundo Milaré & Diegues (2015), o desenvolvimento dessas pequenas empresas rurais constitui, sem dúvida, o vínculo entre a reforma no sistema agrícola de produção e o salto industrializante.

A princípio, as TVEs tiveram sua origem no período Maoísta, com o intuito de atender as necessidades da agricultura. Elas consistiam em pequenas empresas, sendo estas coletivas, de propriedade estatal²⁷ e responsáveis pela produção de um conjunto de insumos agrícolas selecionado pelo governo central, com dedicação especial às prioridades colocadas por ele.

²⁵ Esse tipo de plantio é diretamente relacionado com seu valor comercial e portanto não visa o consumo do próprio produtor.

²⁶ Traduzindo: Empresas de vilas e municípios (EVMs). Nesse trabalho será adotada a sigla em inglês porque é mais comumente vista nos trabalhos acadêmicos.

²⁷ Nesse caso, o controle do Estado era descentralizado, portanto quem tinha autoridade sobre as TVEs era o governo local.

Posteriormente, com as reformas implementadas por Deng Xiaoping, as empresas adquiriram uma maior liberdade, podendo assim explorar novos setores e áreas e escolhendo, a partir de agora, o que gostariam de produzir. Desse modo, as TVEs passaram a atuar em novos nichos e tornaram o mercado mais dinâmico (MILARÉ; DIEGUES, 2015).

Ademais, segundo Maddison (2007), o sucesso desses pequenos empreendimentos se deveu a diferença dos custos de produção, que eram mais baixos quando comparados às empresas estatais. Além disso, muitas TVEs recebiam incentivos fiscais das autoridades locais, tinham um processo modesto de acumulação de capitais e liberdade para responder à demanda de mercado.

Em consequência disso, houve aumento na produção de insumos, como fertilizantes e pesticidas, além do aperfeiçoamento realizado em diversas espécies de plantas, para a melhoria da produção e qualidade agrícola. Por esses motivos, houve um aumento significativo na Produtividade Total dos Fatores (PTF) no âmbito rural, mais uma vez demonstrando o potencial da liberalização das atividades privadas na economia chinesa (MADDISON. 2007; MEDEIROS, 2013; MILARÉ; DIEGUES, 2015).

Tabela 2 - Taxas de Crescimento Anuais das Contas Básicas da China*

Variável	1952-78	1978-2003
População	2,02	1,20
PIB	4,39	7,85
PIB per capita	2,33	6,57
Mão de obra	2,57	1,89
Educação	4,49	2,63
Mão de obra qualificada	4,87	3,23
Capital não residencial	7,72	7,73
Produtividade do Trabalho	1,78	5,85
Produtividade do Capital	-3,09	0,11
Capital por pessoa envolvida	5,02	5,73
Produtividade Total dos Fatores	-1,37	2,95
Volume de Exportações	2,6	14,42

Fonte: Maddison (2007).

*Os valores da tabela estão em porcentagem (%).

Desse modo, como foi dito por Milaré & Diegues (2015, p. 78), Deng Xiaoping foi capaz unir o "útil ao agradável", pois conseguiu atingir o aumento da produtividade, através dos incentivos concedidos aos produtores, junto à apropriação privada de uma parte dos

excedentes e ainda manteve controle estatal indireto, possibilitando um planejamento industrial:

... o Estado chinês não perdeu o controle da produção, apenas passou a exercê-lo de forma indireta – por meio dos contratos, da escolha dos dirigentes locais das TVEs etc. Além disso, a ampliação da produção e a diversificação da pauta produtiva realizada pelas TVEs atendiam ao planejamento de longo prazo chinês definido no projeto das “quatro modernizações”, qual seja, de alterar a estrutura produtiva chinesa, modernizando a indústria e avançando rumo a setores mais intensivos em ciência e tecnologia. Por fim, a industrialização se deu com grande autonomia nacional, visto que o Estado coordenava o processo da forma que melhor atendesse aos seus interesses.

A partir disso, pode-se notar que as TVEs tiveram um papel essencial na garantia de uma maior atividade econômica no país, assegurando desse modo, um maior dinamismo econômico nos anos iniciais das reformas implementadas por Deng Xiaoping. Por outro lado, as empresas estatais ficaram encarregadas de sustentar políticas industriais e tecnológicas, as quais deveriam ser orientadas para setores mais intensos em tecnologia e P&D. Além disso, seus investimentos deveriam ser voltados para áreas estratégicas, e desse modo os setores mais nobres ficavam sobre o seu controle.

1.2.3 Modernização da Produção e Atração de Investimentos

1.2.3.1 As Zonas Econômicas Especiais

As ZEEs são regiões que foram criadas em meio às reformas de Deng Xiaoping, com o intuito de atrair capital externo para a China e impulsionar seu crescimento econômico. Com essa finalidade, o Estado concedia por meio delas, isenções fiscais e subsídios. Além disso, essas áreas tinham como atrativo a liberdade cambial e grande oferta de mão de obra barata. Ademais, dentro dessas zonas, tanto as empresas domésticas quanto as estrangeiras podiam investir e comercializar suas mercadorias, sem toda a burocracia envolvida no processo, como acontece no resto do país. Dessa forma, elas fizeram parte do processo de abertura da economia do país e esperava-se que ajudassem a China a conquistar um lugar de grande potência econômica (MEDEIROS, 2013).

Com relação ao âmbito nacional, Maddison (2007) argumenta que as ZEEs foram importantes tanto para o desenvolvimento de uma classe capitalista emergente, como para a transferência de tecnologia dos países desenvolvidos para a China, além do fortalecimento de suas exportações.

Além disso, a criação dessas zonas foi um grande atrativo no domínio internacional, chamando inclusive, a atenção dos países desenvolvidos. Como os custos da produção eram muito menores, devido à valorização do dólar frente à moeda chinesa (ou outras moedas de países ricos, como o euro), houve um deslocamento das atividades manufatureiras desses países em direção ao sudeste e leste asiáticos. Aliás, isso favoreceu a formação de cadeias globais, muitas das quais acabaram por optar pela terceirização de suas atividades produtivas, concentrando-se em seu país as atividades que agregam maior valor, como o financeiro, o de P&D e *marketing* (MILARÉ; DIEGUES, 2015).

Dessa forma, segundo Tisdell (2009), a cooperação econômica para com outros países foi expandida, porém os esforços tiveram de ser redobrados para realizar o *catching up* com relação às grandes economias mundiais, através do aprendizado e descoberta de tecnologias avançadas, ao passo que os esforços científicos e educacionais deveriam ser bem empregados para que se conseguisse atingir a modernização da economia.

Dando continuidade a essa reflexão, com relação ao esforço tecnológico recente, Medeiros (2013, p. 444) diz que:

Segundo Yusuf e Nabeshima (2007), baseando-se em dados do Banco Mundial e Unctad, o gasto em pesquisa e desenvolvimento da China atingiu, em 2005, 1,3% do PIB, bastante superior ao do Brasil, Índia ou México. Nos anos mais recentes, tendo em vista as prioridades tecnológicas estabelecidas na indústria eletrônica, tem sido crescente o reconhecimento no mercado chinês e nos EUA de patentes de firmas chinesas, ainda que em termos internacionais a China ainda se encontre muito distante da fronteira tecnológica. Sob a direção do Ministério de Ciência e Tecnologia, um amplo conjunto de estímulos fiscais foi criado para as atividades de pesquisa. Firms nacionais chinesas, como a Huawei, ZTE, Lenovo, etc., beneficiaram-se desse sistema. Nos anos mais recentes, diversas empresas multinacionais que se destacam por inovações de ponta na área eletrônica, como Microsoft, Nokia, Google, Intel, construíram laboratórios de P&D na China. A construção de parques tecnológicos em Pequim e Xangai, com crescente envolvimento das universidades e moderna infraestrutura de pesquisa, e o crescente envolvimento de universidades de ponta no esforço de pesquisa tecnológica têm se afirmado amplamente nos últimos anos como peças do sistema nacional de inovação da China.

A princípio foram criadas apenas quatro ZEEs, sendo estas Shenzhen, Zhuhai, Shantou e Xiamen, todas localizadas próximas ao litoral sul e Hong Kong. Portanto, elas não só atraíram investimento de outros países ao redor do globo, como também altos montantes de Hong Kong, seu vizinho. As ZEEs foram capazes de atrair investimento de uma maneira muito rápida, o que levou a um desenvolvimento muito expressivo dessas localidades. Visto o

sucesso do experimento em 1984, daí em diante a quantidade de zonas fornecedoras de privilégios ao mercado só cresceu.

Figura 1 - Mapa das Zonas Econômicas Especiais e Zonas de Desenvolvimento Econômico e Tecnológico da China



Legenda: As áreas assinaladas com círculos representam as Zonas Econômicas Especiais da China, as marcadas por um triângulo são as Zonas Econômicas e de Desenvolvimento Tecnológico e os quadrados mostram as áreas econômicas chave para a China.

Fonte: Tantri (2012).

Consoante Wall (1993), com a criação de mais zonas de comércio exterior na China (como as localizadas em Shanghai, Dalian, Ningbo e Tianjin), surgiram novos conjuntos de atributos que passariam a caracterizar esses territórios, e com isso, seus nomes foram alterados. Desse modo, deu-se origem às Zonas de Desenvolvimento Econômico e Tecnológico²⁸ (ZDETs), que geralmente são menores que as ZEEs e têm seu foco em indústrias mais específicas, principalmente naquelas relacionadas ao desenvolvimento de P&D de altas tecnologias. Por fim, as ZDETs se dividem em duas categorias, as Zonas de Desenvolvimento de Alta Tecnologia²⁹, também chamadas de parques científicos, por isso receptoras de incentivos para inovação, e as Zonas de Logística³⁰, que apresentam regulamentações alfandegárias especiais. Em vista disso, hoje em dia existem diversas ZDETs espalhadas pela China, dando continuidade ao sucesso das ZEEs originais.

²⁸ Do inglês, *Economic and Technological Development Zones* (ETDZs).

²⁹ Também é encontrado na literatura como 'Zonas de Desenvolvimento da Indústria de Alta Tecnologia'. Do inglês, *High-Tech Development Zones* (HTDZ).

³⁰ Do inglês, *Bonded Logistics Zone* (BLZ).

Diante desse cenário, nota-se que o Estado incentiva o investimento externo em setores que possuem tecnologia elevada, e concomitantemente, é capaz de refrear as empresas que não colaborarem com a política industrial, que é de extrema importância para o país. Aliás, ele se empenha para instigar o desenvolvimento chinês de maneira igualitária, tentando equilibrar o crescimento do interior com o do litoral. Desse modo, fica claro que o Estado teve uma contribuição muito importante no processo de transformação industrial, principalmente por ser arrojado ao rejeitar planos de desenvolvimento *mainstream* e adotar um caminho diferenciado, no qual ele tem um papel fundamental.

Além disso, Wall (1993) também discorre sobre as Zonas francas³¹, as quais podem se encontrar dentro das ZEEs, ou ainda ZDETs, e inclusive em Pudong, o centro financeiro e comercial da China. Essas áreas são configuradas por um regime mais flexível com relação à troca monetária e também aos tipos de empresas a serem instalados na região. Ademais, as empresas estrangeiras podem até se estabelecer e desenvolver no país, sem precisar do auxílio de um sócio chinês. Todas essas peculiaridades relacionadas às zonas francas tinham como alvo atrair ainda mais investimentos estrangeiros para o país. Adicionalmente, existem Zonas de Processamento de Exportação, assim como uma Zona Financeira e Comercial. Ou seja, o surgimento e a diversificação de zonas comerciais na China não parecem ter um fim muito próximo.

Segundo Chen, Jefferson e Singh (1992), a partir da criação dessas zonas, Hong Kong e Taiwan se tornaram aliados econômicos com importância crescente na China. Assim, Hong Kong se tornou parceiro comercial, financiador, além de intermediário e facilitador para a economia chinesa. Desse modo, Hong Kong interferiu de maneira bastante positiva na trajetória de desenvolvimento da China, apesar desta possuir 200 vezes mais população do que aquela pequena, mas dinâmica metrópole. Ademais, de acordo com Pomfret (1997), Hong Kong é responsável pelo maior número de *joint ventures* no país, ao passo que o número de filiais Taiwanesas e Coreanas tem crescido de maneira bastante rápida.

1.2.3.2 As *Joint Ventures*

As *joint ventures* consistem em companhias comerciais empreendidas de maneira conjunta, ou seja, é uma associação de empresas por duas ou mais partes, que tem o intuito de se beneficiar de um determinado negócio, na qual suas identidades distintas são mantidas.

³¹ Do inglês, *Free Trade Zones* (FTZ).

Desse modo, as *joint ventures* são capazes de atrair altos montantes de IDE para o país, ao mesmo tempo que o vincula às tecnologias avançadas e processos inovadores trazidos pelos países desenvolvidos que vêm se estabelecer no país. Enfim, as *joint ventures* são capazes de absorver tecnologia e *know-how*, a caminho do *catching up* das economias desenvolvidas, estimulando dessa maneira, a cadeia produtiva. Dessa maneira, complementa-se esse raciocínio com o seguinte trecho de Milaré & Diegues (2015, p. 83):

A atração de multinacionais era negociada caso a caso e exigia-se a associação entre o potencial entrante (EMN³²) e os grupos nacionais chineses, sendo usualmente materializada nas *joint-ventures*. As empresas multinacionais deveriam se comprometer a transferir tecnologia e a demandar matérias primas de empresas locais; em contrapartida, havia uma série de incentivos, entre eles a possibilidade de atender ao crescente mercado chinês.

Desse modo, o longo caminho de abertura da economia percorrido pela China acabou por prepará-la para enfrentar o nível dos produtos importados, recebidos no país, e assim tornou-a resistente para combater os concorrentes, ao mesmo tempo que, com o investimento abundante do Estado, tornou-se mais eficiente.

O investimento estrangeiro no formato de *joint venture* se tornou muito comum na China, pois poupava parte do trabalho das companhias forasteiras ao se instalar no país, sem contar os benefícios de produção que são concedidos pelo Estado chinês, além daqueles obtidos através do acordo entre as companhias parceiras nesse empreendimento. Isso tem ocorrido em diversas áreas, desde a automobilística, que parece ser a qual apresenta maiores números desse tipo de acordo, até o setor de eletrônicos e alimentos. As *joint ventures* são importantes no processo de aprendizado, acúmulo de capital, aceitação de marcas, inserção internacional e comercialização. O quadro 3 abaixo contém alguns exemplos de *joint ventures* na China, para conhecimento:

Quadro 3 - Algumas Joint Ventures na China

Empresa Chinesa	Joint Venture	Setor
Dongfeng Motor Co.	Dongfeng Peugeot-Citroen Auto. Co. Dongfeng Honda Automobile Co. Dongfeng Renault-Nissan ³³	Automotivo
Chery International	Chery Jaguar Land Rover	Automotivo

³² Empresa Multinacional.

³³ Parceria afirmada recentemente, de acordo com o jornal britânico “The Telegraph”, com o intuito de produzir carros elétricos.

GAC Group	GAC FCA ³⁴ GAC Mitsubishi GAC Toyota	Automotivo
LETRI	AVIC Leihua Rockwell Collins Avionic Co.	Aviação
SEAG Co.	Suzhou Cutler-Hammer Electric Co. ³⁵	Energia
China Electronics Technology Group	C&M Information Technologies ³⁶	Eletrônicos
Mengniu Dairy Co.	Parceria com a White Wave ³⁷	Alimentício
Tianjin City Grape Garden	Dinasty Fine Wines Group ³⁸	Bebidas

Fonte: Elaboração própria com base em *sites* das companhias e matérias de jornal (citações completas nas referências bibliográficas).

Em conclusão, pretende-se que as mercadorias consideradas '*Made in China*', que são associadas a um baixo valor de compra, qualidade e intensivas em mão de obra, a partir de todo esse processo de troca de informações e modernização, se tornassem '*Owned by China*', agora vinculadas a uma produção de maior valor agregado, qualidade e mais intensiva em tecnologia.

Como pode ser visto ao longo do capítulo, a China teve um desempenho surpreendente, pois de uma economia praticamente agrária nos primórdios da Era Mao Tsé-Tung, perseguiu sua industrialização, conquistou altas somas de IDE, absorveu capacidades produtivas (envolvendo *know-how* e tecnologia) e tem tentado chegar ao mesmo patamar das empresas concorrentes nos países desenvolvidos.

Assim, a China não só pretende agregar valor e aprimorar a qualidade de suas mercadorias, associado a um nível tecnológico de países ricos, como também tem o intuito de ampliar sua presença em outros países, para conquistar novos mercados e ser capaz de competir com as empresas de alto padrão, seguindo ainda uma estratégia nacional de desenvolvimento.

Sendo assim, o capítulo a seguir aborda as questões de política industrial e internacionalização, bem como evidencia a importância do papel do Estado no processo de

³⁴ Fiat Chrysler.

³⁵ Parceria com a companhia estadunidense Eaton.

³⁶ Parceria com a Microsoft.

³⁷ A White Wave é uma companhia alimentícia estadunidense.

³⁸ Parceria da Tianjin City Grape Garden com a companhia francesa Rémy Martin: Cognac Fine Champagne.

internacionalização do capital produtivo chinês. Além disso, apresenta-se o sistema de internacionalização diferenciado adotado pela China, que se denomina aqui de desvantagens comparativas, que vai de encontro às recomendações econômicas tradicionais.

CAPÍTULO 2 - A POLÍTICA INDUSTRIAL E A INTERNACIONALIZAÇÃO DO CAPITAL PRODUTIVO NA CHINA

Ao recapitular brevemente o capítulo anterior, nota-se que as reformas de 1978 foram de extrema importância para conduzir a economia chinesa para uma trajetória de desenvolvimento notável. A partir dessas mudanças, a China se tornou um grande polo atrativo de capital externo, não só por conta dos incentivos oferecidos pelo Estado, em suas novas zonas econômicas, mas também por condições sistêmicas de baixo custo e pela grande oferta de mão de obra no país. Desse modo, a China se tornou um grande centro manufatureiro e acumulador de reservas.

Em vista disso, segundo Cunha & Acioly (2009, p. 355):

No quarto de século que se seguiu à abertura promovida por Deng Xiaoping, tratava-se de priorizar a absorção de capitais (na forma de investimentos diretos, e não de dívida) e tecnologia, além de ampliar a geração de divisas por meio do comércio internacional. Com uma capacidade para exportar mais robusta, a China pôde minimizar o temor da escassez de alimentos e matérias-primas, o que seria um limite objetivo à continuidade do crescimento.

No entanto, de acordo com Alon *et al.* (2014), percebia-se que essa estratégia de desenvolvimento, baseada em um modelo orientado para exportação, não seria capaz de sustentar um ciclo de crescimento, pois um sistema de trocas é naturalmente esgotável. Ou seja, a China, que durante um bom período de tempo atuou como fabricante mundial de baixo custo, devido à sua abundante oferta de mão de obra barata e entrada de capitais externos, não conseguiria sustentar seu modelo *export-led growth*³⁹, pois o crescimento no âmbito comercial tem suas limitações e os salários na China começaram a aumentar. Por conta desses fatores limitantes, a China não poderia basear seu crescimento, vinculado ao mercado externo, somente no modelo exportador.

Dessa maneira, como uma solução para esse problema, o Estado chinês lançou, no início da década de 2000, o plano '*Going Global*'⁴⁰, de maneira a incentivar o aumento dos horizontes das companhias chinesas e promover um novo caminho de expansão da economia e crescimento através da externalização dos investimentos chineses. Assim, a globalização do capital produtivo chinês teria tanto um impacto positivo no desenvolvimento econômico nacional, quanto em outras localidades do mundo.

³⁹ Termo em inglês atribuído a um modelo de crescimento voltado para exportação.

⁴⁰ Ou '*Go Global*'. Em português: tornar-se global, tornar-se internacional, globalizar-se. Esse conjunto de medidas voltado para a internacionalização consiste no plano mais recente de desenvolvimento econômico da economia chinesa.

Mais uma vez, destaca-se a importância do papel do Estado na economia chinesa, pois ele tem se encarregado de conduzir uma trajetória de desenvolvimento no país, na qual lança políticas voltadas primordialmente ao propósito de promover a indústria, tal qual a economia, como na estratégia mencionada acima, *'Going Global'*. Esta, por sua vez, tem como objetivo incentivar a aplicação de investimentos em outros países por parte das empresas chinesas, sobretudo as estatais, dando foco a áreas estratégicas, que visam suprir as necessidades do projeto nacional de desenvolvimento.

Além disso, consoante Cunha & Acioly (2009), o país apostou não só na internacionalização de seu capital produtivo, como também de sua moeda, o *yuan*, permitindo assim que os países mais próximos o utilizem para quitar suas despesas com relação aos vínculos comerciais mantidos com a China, facilitando dessa maneira, o processo de trocas.

Este capítulo está dividido em três tópicos principais, para a explanação dos temas mencionados nessa breve introdução. O primeiro trará uma discussão acerca do tema da política industrial (PI) e as visões neoclássica e desenvolvimentista a respeito de sua aplicabilidade, além de uma conceituação sobre internacionalização produtiva. A seguir, no segundo item, será abordado o processo de internacionalização das empresas chinesas, antecedido por uma breve exposição sobre a globalização dos países em desenvolvimento. Por fim, na terceira parte será feita uma conciliação sobre os dois primeiros pontos, mostrando a importância da política industrial chinesa comandada pelo Estado, para a promoção da internacionalização do país.

2.1. Política Industrial

Quando se refere à política industrial, sabe-se que não existe uma definição consensual sobre o assunto. Para alguns autores as políticas industriais são aquelas voltadas especificamente para a indústria ou para algum setor em específico, que oferecem direta ou indiretamente subsídios, visando regiões e partes singulares desses setores. Esses incentivos, relacionados às políticas industriais, consistem em restrições de exportação, quotas e tarifas de importação, além de subsídios e impostos de exportação, quando e onde são convenientes (CORDEN, 1980). Desse modo, de acordo com Harrison e Rodríguez-Clare (2009), os países em desenvolvimento têm experimentado uma série de intervenções estatais, como a imposição de tarifas, subsídios e isenções fiscais, que muitos acreditam gerar distorções na economia, sob a justificativa da política industrial.

Por outro lado, segundo Rodrik (2004; 2011), as políticas industriais são aquelas que conduzem o país a um cenário de reestruturações produtivas, destinadas a dinamizar as atividades econômicas da nação. Desse modo, o Estado do país utiliza de seus recursos para desenvolver novas capacidades, de forma a provocar uma transição de seus setores econômicos menos sofisticados para mais sofisticados, sendo esse processo, fundamental para um crescimento sustentado, chamado de transformação estrutural. Logo, as políticas industriais acabam por complementar as forças de mercado, reforçando ou neutralizando os efeitos alocativos do mercado, quando necessário.

Complementarmente, Suzigan e Villela (1997, p. 15-16) apontam que existem duas vertentes, nas quais se dividem os estudiosos de política industrial:

Primeiro, aqueles que veem a política industrial em sentido estrito, como medidas políticas orientadas para o mercado a fim de corrigir suas falhas ou melhorar sua operação, em segundo, aqueles que definem a política industrial em um sentido amplo, incluindo não apenas medidas políticas para indústria, mas também mais gerais (macroeconômicas e outras), que afetam o desempenho industrial (crescimento, produtividade e competitividade). Em ambos os casos, as medidas políticas podem ser de natureza horizontal (destinadas a promover a indústria em geral) ou direcionadas a indústrias, produtos e tecnologias específicos. (Tradução livre feita pela autora⁴¹)

Além disso, Johnson (1994, p.9, *apud* Suzigan e Villela, 1997, p. 18) evidencia que a política industrial é aplicada tanto no âmbito macro quanto microeconômico:

Com relação a facilitar o crescimento, a política industrial tem seus próprios aspectos macro e microeconômicos. No nível macro, ela fornece incentivos governamentais para poupança privada, investimento, P&D, corte de custos, controle de qualidade, manutenção de competição, e melhorias nas relações trabalho-gerenciamento. No nível micro, por um lado, ela tenta identificar quais as tecnologias em declínio de importância, para que seja retirada de forma ordenada ou apoiada como questão de necessidade social (...). Políticas industriais macro e micro são ambas importantes, mas o aspecto micro – chamado de “segmentação industrial” – tem sido enfatizado na exclusão do primeiro, embora a segmentação não possa ter êxito sem condições macro favoráveis e é melhor avaliada como uma questão de médias, não em termos de êxitos absolutos ou falhas. (Tradução livre da autora⁴²)

⁴¹ “First, those who view industrial policy in strict sense as market-oriented policy measures to correct market failures or to enhance market operation, and second, those who define industrial policy in wide sense as including not only industry-specific policy measures but also other, more general (macroeconomic and other) policy measures which affect industrial performance (growth, productivity and competitiveness). In both cases, policy measures may be of horizontal nature (aimed at promoting industry generally) or targeted to specific industries, products and technologies.”

⁴² With regard to facilitating growth, industrial policy has its own macro and micro aspects. At the macro level it provides governmental incentives for private saving, investment, research and development, cost-cutting, quality control, maintenance of competition, and improvements in labor-management relations. At the micro level it

Assim, de acordo com a abordagem de Guerriero (2012) e Melo, Fucidji e Possas (2015), a política industrial, além de complementar a economia do país através da edificação dos setores inexistentes e incentivar os demais, visa e emprega esforços para o desenvolvimento tecnológico. Desse modo, essa estratégia de política industrial tem como objetivo diminuir o *gap* competitivo entre os países desenvolvidos e subdesenvolvidos, de modo a alcançar seu desenvolvimento através do *catching up* tecnológico. Ou seja, ao contrário da abordagem anterior, que classifica a política industrial como uma correção das falhas de mercado e externalidades, esses autores defendem a importância de uma política industrial fomentadora de progresso técnico, pois essa é a razão do desenvolvimento econômico, sendo imprescindível a participação do Estado nesse processo.

Isso corrobora a ideia de Stiglitz, Lin e Monga (2013) de que toda aquisição de aprendizado, seja ele prático ou de ideias, leva ao acúmulo de conhecimento, e pode ser considerada um objetivo de política industrial. Assim, Melo, Fucidji e Possas (2015), defendem que a política industrial deve ser orientada para a busca de inovações, pois esta gera capacitação tecnológica, de maneira a conduzir a economia do país para um patamar de competitividade internacional. Em complemento a esse raciocínio, Cimoli, Dosi e Stiglitz (2009, p. 2) argumentam que:

A noção de 'política industrial' é entendida de uma maneira bastante extensa. Consistem em políticas que afetam a indústria subdesenvolvida em diversos aspectos, assim como políticas comerciais, de ciência e tecnologia, procuração pública, políticas que afetam o investimento direto externo, direitos de propriedade intelectual, e alocação de recursos financeiros. Política industrial, nesse amplo conceito, é associada a processos de 'engenharia institucional', moldando a natureza dos agentes econômicos, os mecanismos de mercado e as regras sob as quais operam, e os limites do que é governado pelas interações do mercado e o que não é. (Tradução livre da autora⁴³)

Ao basear essa pesquisa nesse arcabouço teórico e em Rodrik (2006; 2011), percebe-se que os países do leste asiático adotaram uma estratégia de política industrial voltada para

seeks on the one hand to identify those technologies that will decline in importance and to assist in their orderly retreat or to support them as a matter of social necessity (...).Macro and micro industrial policies are both important, but the micro aspect – so called “industrial targeting” – has often been stressed to the exclusion of the first, even though targeting cannot succeed without favorable macro conditions and is best evaluated as a matter of batting averages, not in terms of absolute successes or failures.

⁴³ *"The notion of 'industrial policy' is understood here in a quite expansive manner. It comprises policies affecting 'infant industry' support of various kinds, but also trade policies, science and technology policies, public procurement, policies affecting foreign direct investments, intellectual property rights, and the allocation of financial resources. Industrial policies, in this broad sense, come together with processes of 'institutional engineering' shaping the very nature of the economic actors, the market mechanisms and rules under which they operate, and the boundaries between what is governed by market interactions, and what is not."*

uma transformação econômica estrutural, que garantiu a esses territórios trajetórias de desenvolvimento de sucesso.

Em suma, constata-se que a China passou tanto por um processo de transformação estrutural econômica, que foi, como visto no primeiro capítulo, iniciado na Era Mao Tsé-Tung e estendido até o período recente, como pela internacionalização de suas empresas, sendo esse movimento associado a um conteúdo mais tecnológico, agregador de valor e desenvolvimentista. Além disso, nota-se que essa trajetória de desenvolvimento e globalização foi, e tem sido, acompanhada pelas políticas industriais do Estado e que, portanto, a participação do Estado na economia é imprescindível para o sucesso econômico dos países do leste asiático.

A seguir, serão apresentadas duas visões de aplicação da política industrial, a neoclássica e a desenvolvimentista. Esta breve revisão teórica busca expor as diferentes concepções a respeito da política industrial na teoria econômica. No entanto, como será percebido, o foco desse capítulo se encontrará na política industrial desenvolvimentista, pois, nesta pesquisa, entende-se que é por meio dessa perspectiva que a China vem conquistando seu avanço econômico recente.

2.1.1 O Uso da Política Industrial: visões Neoclássica e Desenvolvimentista

A partir do delineamento do conceito de política industrial apresentado acima, serão estudados dois tipos de visões acerca do uso da política industrial: a neoclássica e a desenvolvimentista. Em termos gerais, pode-se afirmar que os teóricos neoclássicos depositam maior confiança nas virtudes do livre mercado, ou seja, eles presumem que as forças do mercado são capazes de equilibrá-lo por si só, na maioria dos casos, gerando resultados ótimos. Por isso eles acreditam que o Estado deve utilizar de suas políticas somente para complemento das falhas existentes no mercado, fazendo com que a participação dele seja secundária. Assim, Suzigan e Furtado (2006, p. 164) elucidam melhor essa ideia:

Autores de extração liberal utilizam um arcabouço de teoria formal para justificar intervenções por meio de política industrial como forma de sanar falhas ou imperfeições de mercado, tais como externalidades, bens públicos, incerteza, informação insuficiente ou assimétrica, sob o pressuposto de que a economia se encontra numa trajetória de equilíbrio sub-ótimo, e com os supostos de racionalidade substantiva de agentes com comportamento maximizador, estruturas industriais dadas e conhecimento disponível como um bem livre. Nessa visão, a PI seria meramente reativa e restrita, especificamente direcionada a remediar as imperfeições de mercado, e de

natureza horizontal, isto é, não seletiva em termos de setores ou atividades. E mesmo assim as intervenções somente se justificariam quando seus benefícios não fossem inferiores aos seus custos em termos de falhas de governo (ou da burocracia) e de *rent-seeking*.

Por outro lado, os autores favoráveis à visão desenvolvimentista consideram o papel do Estado muito importante no processo de desenvolvimento do país, e que por meio de suas políticas industriais, ele deve desempenhar papel ativo na economia. Assim, de acordo com essa perspectiva, o Estado age como um direcionador das atividades produtivas, visando os setores mais importantes para o desenvolvimento econômico do país, de maneira a conduzir os investimentos empresariais até esses setores, através das políticas industriais. Desse modo, os economistas que partilham desse raciocínio associam-se geralmente às correntes de pensamento *neoschumpeteriana* e evolucionária, que sem desprezar as teorias formais, bastante valorizadas pelos economistas *mainstream*, dão maior valor à observação dos acontecimentos econômicos. Conforme esclarecem Suzigan e Furtado (2006, p. 165):

Combinada com a visão *Schumpeteriana* do papel estratégico da inovação no desenvolvimento econômico e com as formalizações teóricas da economia evolucionária, essa abordagem descarta o pressuposto do equilíbrio e — sob hipóteses mais realistas de que o comportamento dos agentes baseia-se em racionalidade limitada (ou condicionada) e de que o conhecimento é predominantemente tácito e idiossincrático — propõe que há uma co-evolução de tecnologias, de estruturas de empresas e de indústrias, e de instituições em sentido amplo, incluindo instituições de apoio à indústria, infraestruturas, normas e regulamentações, tendo a inovação como força motora. Assim, neste enfoque a PI é ativa e abrangente, direcionada a setores ou atividades industriais indutoras de mudança tecnológica e também ao ambiente econômico e institucional como um todo, que condiciona a evolução das estruturas de empresas e indústrias e da organização institucional, inclusive a formação de um sistema nacional de inovação. Isto determina a competitividade sistêmica da indústria e impulsiona o desenvolvimento econômico.

Ou seja, dessa maneira, os adeptos do desenvolvimentismo consideram a política industrial do Estado um importante instrumento de desenvolvimento, pois esta mantém um estreito vínculo com o avanço do dinamismo das atividades industriais. Ao mesmo tempo, esse fator está relacionado à geração e à disseminação de inovações no sistema econômico, que seriam capazes de gerar uma mudança estrutural na economia do país. É importante lembrar ainda que este é um processo de longo prazo e por isso deve ser atribuído ao Estado, pois a maioria das organizações privadas age com objetivos voltados aos resultados de curto prazo e de maneira microeconômica, enquanto o Estado visa o bem-estar da nação (GADELHA, 2001).

Assim, de acordo com essa segunda abordagem a política industrial é utilizada como uma estratégia de desenvolvimento que, devido a seu amplo espectro de alcance, deve ser conciliada com a política macroeconômica aplicada ao país. Dessa forma, quaisquer medidas de cunho macroeconômico, como o estabelecimento de metas, e os meios utilizados para se atingir esses objetivos, devem estar em sinergia com a estratégia de política industrial. Do mesmo modo, as infraestruturas, tanto físicas, como inovativas e sociais, devem também estar coligadas à estratégia de política industrial. Por fim, para que todo o processo corra bem, é importante que se construa uma organização contendo tanto as instituições públicas, como as associações representantes do setor privado, com propósito de comunicação, a fim de gerenciar a estratégia de política industrial (SUZIGAN; FURTADO, 2006).

Além disso, de acordo com Johnson (1984, p. 8 *apud* Suzigan e Villela, 1997, p. 17-18):

... política industrial corresponde ao início e à coordenação de atividades governamentais para alavancar a produtividade e a competitividade da economia como um todo e de indústrias particulares nela. Acima de tudo, uma política industrial positiva significa a infusão do pensamento estratégico, orientado para certos objetivos, na política econômica pública. ... O conceito mais recente e dinâmico de vantagem comparativa substitui o conceito clássico por elementos como poder de criatividade humana, previsão, força de trabalho altamente qualificada, talento organizacional e a capacidade de escolha e adaptação. Além disso, esses atributos não são concebidos como dotações naturais, mas qualidades adquiridas através de políticas públicas como educação, pesquisa organizada, e investimento em capital social. (Tradução livre da autora⁴⁴)

Dessa maneira os desenvolvimentistas acreditam que, sendo a política industrial aplicada conforme as orientações acima, ela terá o poder de alterar os padrões das vantagens comparativas determinados pelos mercados internacionais (DOSI, 1988). Destarte, eles creem que, ao contrário dos neoclássicos, o desenvolvimento não advém da simples acumulação de capitais físico e humano, mas sobretudo do aprendizado tecnológico e das técnicas a ele associado. Logo, segundo Nelson (2004), a capacidade de inovar é essencial para realizar o *catching up*. Em outras palavras, um país emergente necessita de inovações, para que através

⁴⁴ “... industrial policy means the initiation and coordination of governmental activities to leverage upward the productivity and competitiveness of the whole economy and of particular industries in it. Above all, positive industrial policy means the infusion of goal-oriented, strategic thinking into public economic policy. ... The newer dynamic concept of comparative advantage replaces the classical criteria with such elements as human creative power, foresight, a highly educated work force, organizational talent, the ability to choose, and the ability to adapt. Moreover, these attributes are not conceived of as natural endowments but as qualities achieved through public policies such as education, organized research, and investment in social overhead capital.”

delas possa alcançar o padrão de desenvolvimento dos países mais ricos (SUZIGAN; FURTADO, 2006).

O quadro 4 abaixo ilustra, melhor e de maneira resumida, o contraponto entre essas duas correntes de pensamento acerca da política industrial.

Quadro 4 - Diferenças entre as Abordagens Neoclássica e Neoschumpeteriana/Evolucionária de Política Industrial

Neoclássicos	Neoschumpeterianos/Evolucionários
Análise comparativa estática.	Análise dinâmica de mercados e instituições (<i>lato sensu</i> , incluindo políticas públicas).
Intervenção estatal transita a economia de uma trajetória de equilíbrio sub-ótimo para outra, Pareto-eficiente.	Intervenção estatal voltada para o ambiente econômico (mercado como ambiente seletivo).
Agente representativo/racionalidade substantiva ou comportamento maximizador.	Racionalidade limitada (processual).
Estruturas de mercado dadas.	Estruturas de mercado envolvem a interação com o ambiente (competição) e com as estratégias das firmas; processo evolucionário no qual o mercado é a arena e a forma de mudança tecnológica e econômica, e a firma é a unidade básica no processo de competição.
Vantagens comparativas estáticas.	Vantagens comparativas dinâmicas (ou adquiridas).
Conhecimento é um bem público.	Conhecimento é tácito ou específico (idiossincrático).
Política industrial é passiva, voltada para a correção de falhas de mercado.	Política industrial é ativa e voltada para a competitividade sistêmica através da criação de um ambiente competitivo, coordenando políticas estatais e estratégias das firmas, promovendo

	capacidades produtivas e tecnológicas, e estimulando cooperação e alianças estratégicas.
--	------------------------------------------------------------------------------------------

Fonte: Suzigan e Villela (1997).

Entende-se nesse trabalho que a China tem adotado uma estratégia de política industrial estatal de caráter desenvolvimentista no seu processo de internacionalização, com tendências inovadoras e de aquisição de conhecimento, ao mesmo tempo em que tem surpreendido países desenvolvidos adeptos da estratégia *mainstream*. Assim, a China utiliza-se da política de 'desvantagens comparativas', uma abordagem alternativa àquela de 'vantagens comparativas', pregada pelos *mainstream*, como será visto mais adiante.

Em suma, apresentou-se nessa primeira seção uma breve introdução sobre o conceito de política industrial e as diferentes visões acerca de seu uso. Na seção seguinte será retratada a trajetória de internacionalização chinesa, sendo esta antecedida pela apresentação do conceito de internacionalização. Em sua trajetória evidencia-se o papel do Estado, para que na última seção se possa discorrer a respeito da junção dessas duas temáticas.

2.2. Internacionalização

Uma definição geral de internacionalização é classificá-la como a iniciativa das firmas de um país, levarem suas operações para um novo âmbito, sendo este o exterior (TURNBULL, 1987). Com base em Calof e Beamish (1995), a internacionalização de um país pode ter, como sua primeira aproximação do mercado estrangeiro, as exportações. Além disso, essa relação pode ser aprofundada através da abertura de um novo ramo de vendas, do desenvolvimento de novos produtos, dentre outras condutas que levem às adaptações necessárias para agradar o perfil dos novos consumidores internacionais. Em vista disso, considera-se a internacionalização como um processo evolutivo, que pode ter seu começo nas exportações e evoluir daí em diante, no qual o envolvimento com o cenário internacional cresce progressivamente (WELCH; LUOSTARINEN, 1988).

Em complemento, de acordo com Calof e Beamish (1995, p. 116):

... a internacionalização está associada com o aumento do envolvimento das empresas com os mercados estrangeiros. Entretanto, algumas vezes, em resposta a vários fatores, uma firma abandonará um produto, desinvestirá em uma divisão, venderá uma planta de produção internacional ou dispensará pessoas envolvidas nas operações internacionais. Em outras palavras, a internacionalização também envolve o desinvestimento. Assim, uma definição

mais ampla para internacionalização é adotada aqui: “o processo de adaptar as operações das firmas (seja a estratégia, estrutura, recursos etc.) aos ambientes internacionais”. O termo internacionalização pode ser aplicado a uma variedade de elementos organizacionais: estratégia, estrutura organizacional, produtos e assim por diante. (Tradução livre da autora⁴⁵)

Sendo assim, esse processo envolve o desenvolvimento e a mudança das empresas em termos de escopo, ideias de negócio, orientação de ação, princípios de organização, natureza do trabalho gerencial, valores dominantes e normas convergentes (MELIN, 1992).

O que Mathews (2006, p. 16) diz a respeito dos países do leste asiático, e segundo este trabalho, também se aplica à China, é:

Para incluir o caso dos *newcomers* e *latecomers*⁴⁶, em particular da região do pacífico na Ásia, a internacionalização precisa ser reconcebida como um processo de “puxar” e “empurrar”⁴⁷. São as múltiplas conexões da economia global que atraem as empresas para se envolver no cruzamento das fronteiras nacionais, através de contratos, licenciamentos e outras transações. Com isso em mente, internacionalização deve ser definida como “o processo em que as firmas se integram em atividades econômicas internacionais”. O termo “integração” abrange o “puxar” e o “empurrar”, e fornece uma formulação mais compreensiva, tomando a economia global como pré-existente e oferecendo recursos para as firmas que procuram envolvimento estratégico nesse nível. (Tradução livre da autora⁴⁸)

Em vista disso, neste trabalho, a internacionalização será considerada como um processo, no qual as empresas aumentam gradualmente seu envolvimento internacional, partindo da atividade exportadora, para a criação de plantas de produção internacionais (JOHANSON; WIEDERSHEIM-PAUL, 1975). Dessa maneira, as firmas passam por diferentes estágios que envolvem a aquisição gradual, integração e uso de conhecimento sobre

⁴⁵ “Both definitions imply that internationalization is associated with increasing involvement in foreign markets. However, sometimes in response to various factors, a firm will drop a product, divest a division, sell a foreign production plant, or lay off people involved in their international operation. In short, internationalization can also take the form of de-investment. Thus, a much broader definition for internationalization is adopted here: “the process of adapting firms’ operations (strategy, structure, resource, etc.) to international environments”. The term internationalization can be applied to a variety of organizations elements: strategy, organizational structure, products, and so forth.”

⁴⁶ *Newcomers* e *latecomers* são os termos usados para designar os países em desenvolvimento e atrasados no processo de internacionalização.

⁴⁷ As empresas asiáticas são associadas ao puxar e empurrar, porque, na maior parte dos casos, se encontram impulsionadas por algum objetivo estratégico, ao mesmo tempo em que, como afirmado por Calof e Beamish (1995), têm que manter o controle e se moldar aos ambientes internacionais.

⁴⁸ “To accommodate the case of newcomers and latecomers, particularly those from the Asia Pacific region, internationalization needs to be reconceived as a “pull” process as well as involving a push. It is the multiple connections of the global economy which draw firms into involvement across national borders, through contracting, licensing or other transacting relationships. Bearing this in mind, internationalization may be defined as “the process of the firm’s becoming integrated in international economic activities.” The term “integration” covers both cases of push and pull, and provides a more comprehensive formulation, seeing the global economy as pre-existing and offering resources to the firm which seeks strategic involvement at this level.”

mercados e operações no exterior, mostrando seu comprometimento crescente com o comércio internacional (JOHANSON; VAHLNE, 1977). Além disso, percebe-se que um dos principais focos das empresas que estão se internacionalizando é o conhecimento de mercado, para poder transpor não somente as barreiras culturais do país receptor, mas também adquirir práticas de negócio, dentre outros fatores (MELIN, 1992).

Nesse caso, a dimensão da internacionalização se dá a partir do modo que o investimento internacional toma forma, como franquias, exportação direta ou indireta, subsidiária de vendas, *joint ventures* e subsidiárias com propriedade total (podendo ser *greenfield* ou *brown field investment*⁴⁹) (CALOF, 1995). Sendo assim, primeiramente se constrói uma estratégia de internacionalização e depois ela é associada a uma estrutura organizacional, que será a qual se encaixa melhor no propósito (MELIN, 1992).

2.2.1 O Processo de Internacionalização do Capital Produtivo Chinês

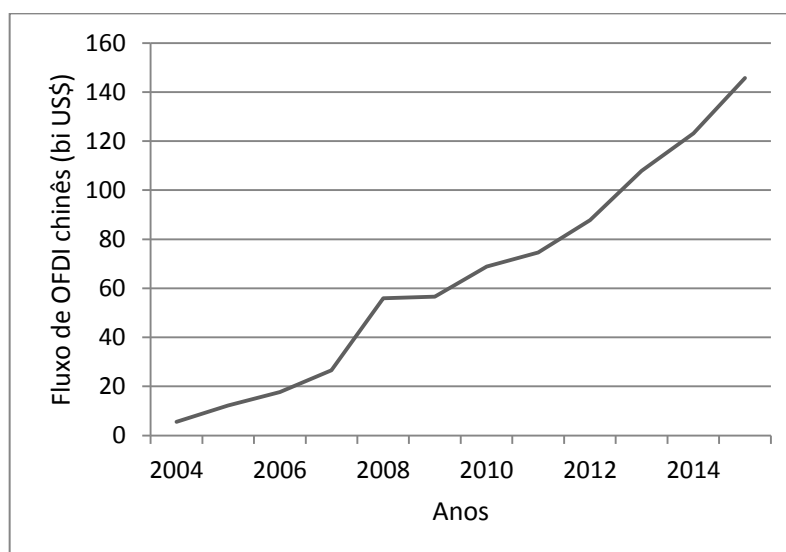
Identifica-se um movimento capitaneado por políticas estatais no processo de internacionalização chinesa, mais incisivamente a partir do início do século XXI, por meio de suas estratégias de política industrial. Através dessa internacionalização, parece haver objetivos de ampliar a competitividade das empresas, ter acesso a novos materiais e capacitações, além de desenvolver o país economicamente e com isso conquistar um novo impulso para o desenvolvimento econômico da nação.

Assim, enquanto os países desenvolvidos consideram, em muitos casos, o investimento externo uma tentativa de lançar os ativos que não mais tem importância para o desenvolvimento interno da nação, por se encontrarem em setores estagnados ou em decadência, os países subdesenvolvidos podem enxergar nesse processo uma oportunidade muito maior do que essa. Através desse procedimento os países emergentes se empenham em obter uma nova fonte de crescimento, que trará consigo recursos financeiros, tecnológicos e novas habilidades, que corroboram o desenvolvimento econômico nacional (BELLABONA; SPIGARELLI, 2007).

O gráfico 2 abaixo traz a evolução do fluxo de investimento externo feito pela China em bilhões de dólares.

⁴⁹ *Greenfield* é o tipo de investimento em que um país constrói suas instalações desde o início em território externo, por outro lado, o *brown field* é aquele em que o país compra as instalações já prontas no exterior.

Gráfico 2 - Fluxo de Investimento Externo⁵⁰ chinês (2004-15)



Fonte: Os anos de 2004 a 2010 foram obtidos no China's OFDI Statistical Bulletin 2010 e de 2011 a 2015 no China's OFDI Statistical Bulletin 2015.

A partir desse gráfico 2, nota-se que o investimento externo chinês em 2004 foi cerca de 5 bilhões de dólares. Daí em diante esse montante só cresceu, chegando a mais de 140 bilhões de dólares em 2015. Desse modo, devido a esse avolumamento do investimento externo chinês com o passar dos anos, associado a uma estratégia diferenciada de desenvolvimento, é importante apresentar a trajetória da internacionalização da China, como será visto a seguir. Ela será antecedida por uma breve introdução sobre a internacionalização produtiva em países em desenvolvimento.

2.2.1.1 A Internacionalização do Capital Produtivo nos Países em Desenvolvimento

Dentre os países em desenvolvimento, a China atrasou-se com relação ao processo de internacionalização de seu capital produtivo. Enquanto alguns países da América Latina e da Ásia começaram esse processo a partir da década de 1960, a China deu início à sua internacionalização em 1978, com a abertura da economia por Deng Xiaoping, mas o processo só se acentuou no período mais recente, no início do século XXI. Isso se deveu ao seu complicado processo de transformação de uma economia planificada para uma economia de mercado e seu gradual curso de liberalização.

Segundo Acioly, Alves e Leão (2009), entre as décadas de 1960 e 1980, empresas latino-americanas, advindas da Argentina, Colômbia, Venezuela e México, e asiáticas,

⁵⁰ Ao longo do capítulo será adotada a sigla em inglês, que vem de Outward Foreign Direct Investment (OFDI).

originárias de Cingapura, Malásia, Filipinas, Hong Kong, Coreia do Sul e Índia, entraram no processo de internacionalização com a intenção de transpor as barreiras comerciais. Com isso, os países vizinhos se tornaram os principais destinatários dos seus investimentos, e estes eram centrados nos setores extrativista e de construção civil, atividades típicas de países subdesenvolvidos.

Dando prosseguimento ao raciocínio desses autores, por volta de 1980 a 1990, as empresas asiáticas, situadas em Hong Kong, Cingapura, Coreia do Sul e Taiwan, se sobressaíram e tornaram-se guias desse movimento. E dessa vez, o maior estímulo se encontrava no desenvolvimento de novos mercados, sendo estes de cunho mais tecnológico, como o setor automobilístico e de Tecnologia da Informação. Assim, eles visavam atender ao mercado interno do país receptor, bem como suprir o próprio mercado.

No início do século XXI, além dos precursores da internacionalização dos países em desenvolvimento, houve a inclusão dos países que fazem parte do BRICS⁵¹ nesse processo. Esse período mais recente marca uma nova etapa, na qual os investimentos não encontram limitações de destinação, visando uma economia mais próspera. Ou seja, apesar do favoritismo regional, por conta das similaridades culturais e proximidade facilitarem a aplicação de capital por parte dos países em desenvolvimento, os investimentos se tornaram globais, passando a ser direcionados inclusive para os países de renda maior, na tentativa de promover o desenvolvimento econômico.

Em vista disso, como dizem Ding, Akoorie e Pavlovich (2009), explorar o ambiente internacional não significa apenas ter acesso a novos mercados ou atribuir um melhor uso à capacidade de produção interna, mas também participar de um processo de aprendizado associado ao meio comercial internacional. Esse trabalho mostra que a China baseou-se nesses preceitos e adotou um método diferenciado de internacionalização do capital, diferente do *mainstream*.

2.2.2 A Experiência Chinesa

A partir das reformas de 1978, a China começou a percorrer um longo caminho associado à abertura gradual da economia, que levaria por fim à internacionalização de suas empresas. Esse processo foi dificultado pelo *path dependence* da China e por isso tem se

⁵¹ BRICS: Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul. Todos os países do BRICS entraram no processo de internacionalização mais tardiamente, com exceção da Índia, que foi mencionada logo acima como um dos países pioneiros do processo.

estendido até os dias de hoje. O curso da internacionalização do capital produtivo chinês é compreendido em cinco fases, como será visto a seguir, com base nos trabalhos de Woo e Zhang (2006) e Acioly, Alves e Leão (2009).

O primeiro estágio desse processo, que se manteve de 1979 a 1983, consistia na análise governamental de cada caso, ou seja, o investimento tinha que passar pela aprovação do Estado para se tornar externo. Desse modo, as únicas organizações que podiam investir no exterior eram empresas de propriedade estatal, além daquelas que estabelecessem uma cooperação econômica e tecnológica internacional provincial ou municipal, sob o proposto de suprir a demanda de insumos por parte do setor industrial chinês. Com base nisso, percebe-se que a internacionalização do capital chinês era muito limitada.

A segunda fase, compreendida entre os anos de 1984 e 1992, correspondeu a um período de padronização do sistema de autorização dos investimentos, isto é, foram designados alguns procedimentos e regras que deveriam ser seguidos por potenciais investidores externos, tornando desse modo, a internacionalização do capital produtivo chinês mais viável. De agora em diante, as empresas não estatais podiam ter seus investimentos avaliados pelo Estado, a fim de edificar sua produção secundária no exterior.

Na terceira etapa, comportada no intervalo de 1993 a 1998, o Estado tornou a restringir a liberdade de investimento externo que foi concedida no período anterior, sendo isso associado ao lançamento de novos regulamentos e condições a serem seguidos por possíveis investidores externos. A partir de então, o Estado faz uma análise mais profunda dos projetos de investimento internacional, além de supervisionar o capital externo já instalado, de forma a garantir que estes sejam empreendimentos realmente produtivos.

Ademais, foram criadas agências especializadas no exame de planos de investimento acima de um milhão de dólares, antes que eles fossem submetidos ao Ministério do Comércio Exterior e Cooperação Econômica (MOFTEC⁵²). Em vista disso, observa-se nessa fase, a priorização dos investimentos que geram um retorno positivo e frutífero para a economia, de modo a evitar os investimentos especulativos.

⁵² Do inglês, *Ministry of Foreign Trade and Economic Cooperation* (MOFCOM). É um órgão encarregado da elaboração de políticas e regulamentos associados ao comércio exterior, da proteção dos consumidores e do mercado chineses, além dos acordos comerciais entre a China e demais países.

Num quarto momento, estando este entre 1999 e 2002, o foco dos investimentos externos se deu no comércio de processamento⁵³, atividade esta que atribuiu uma posição de destaque para as organizações chinesas no comércio e nas cadeias de produção globais. Desse modo, consoante Woo e Zhang (2006, p. 3), o Estado foi um grande estimulador do processo nessa fase:

... Pequim colocou em prática novas políticas com o propósito de encorajar as firmas a investir externamente em setores que aumentassem o *drive* exportador chinês, ou seja, em projetos de comércio de processamento. O setor de bens industriais leves, como por exemplo o têxtil, o de máquinas e o de equipamentos elétricos, foram incentivados a instalar fábricas no exterior, as quais fariam uso de matérias primas ou bens intermediários chineses. Além disso, o governo chinês oferecia uma grande variedade de incentivos, incluindo descontos na taxa de exportação, assistência cambial e suporte financeiro direto. (Tradução livre da autora⁵⁴)

Por fim, a quinta e última fase da internacionalização chinesa teve início nos primórdios dos anos 2000 e se estende até os dias de hoje, sendo sua principal característica a estratégia '*Going Global*'. Através desse plano o Estado incentiva as companhias chinesas a "ganharem o mundo" não apenas através das exportações, que havia sido o foco até então, mas também por meio dos investimentos no exterior, sendo este agora mais enfatizado. Isso reflete a ânsia do Estado chinês por conquistar, e até mesmo gerar, empresas e marcas de cunho mundial, principalmente por conta das corporações chinesas ainda serem consideradas elos secundários nas cadeias produtivas globais, sendo estas controladas por empresas multinacionais (MNEs⁵⁵) alocadas em países ricos e industrializados.

Em vista disso, foram realizadas mudanças nas políticas de investimento externo de modo a aumentar ocorrência deste, a fim de trazer consequências positivas para o desenvolvimento econômico do país. Segundo Woo e Zhang (2006), as alterações atuaram em cinco pontos, sendo estes a criação de novos incentivos ao investimento externo; a simplificação do processo administrativo, com maior clareza nos regimentos e descentralização do poder para os governos locais; a redução do controle de capitais; a

⁵³ O comércio de processamento consiste, basicamente, num esquema em que o país importa todos os materiais necessários para se fabricar um determinado produto e depois de ter finalizado sua produção, ele efetua a exportação. Por outro lado, esse processo também pode ser feito através de subsidiárias em outros países, com materiais fornecidos ou próprios, podendo ter a participação, ou não, do país hospedeiro no processamento das exportações.

⁵⁴ "... Beijing put in place new policies to encourage firms to engage in overseas activities that augmented China's export drive, also known as "processing trade" projects. The light industrial goods sector, for example textiles, machinery and electrical equipment, was encouraged to establish manufacturing facilities overseas that would use Chinese raw materials or intermediate goods. The Chinese government offered a variety of incentives including export tax rebates, foreign exchange assistance, and direct financial support"

⁵⁵ Do inglês: *Multinational Enterprises*.

provisão de informações e diretrizes sobre as oportunidades de investimento; e por último, a redução dos riscos de investimento.

Em suma, o governo passou de um rígido regulador, para um contínuo fomentador do investimento externo chinês, como ilustrado por Alon *et al.* (2014, p. 5):

De sua posição inicial de controlar e limitar o ODI, o governo chinês passou, nos dias atuais, a ter um papel mais ativo em patrocinar e dar suporte às empresas para se tornarem globais. Esse salto direcionado ao empreendedorismo institucional gerou um grande impacto na internacionalização das firmas chinesas, em especial no caso das empresas estatais. (Tradução livre da autora⁵⁶)

A partir dessas transformações foi garantida às empresas uma maior liberdade de tomadas de decisões, principalmente aquelas associadas a projetos de investimento direto externo, assim como a expansão das fontes de financiamento relacionadas a esse propósito, além da redução da complexidade do processo burocrático vinculado à internacionalização.

Conhecendo a trajetória de internacionalização chinesa, associada aos fatores condicionantes no país, apresentam-se no próximo tópico duas alternativas no processo de internacionalização de um país: o modelo OLI, advindo do paradigma eclético de Dunning, e o LLL, associado, neste trabalho, ao sistema de ‘desvantagens comparativas’. Segundo a pesquisa realizada, essa segunda opção foi adotada não só pela China, mas também por outros países do leste asiático que, contrariando a opção tradicional, descobriram um caminho alternativo que lhes renderam ótimos resultados.

2.2.3 O Processo de Internacionalização Diferenciado dos Países *Newcomers* e *Latecomers*

2.2.3.1 Os Modelos OLI e LLL e a Política de Desvantagens Comparativas

Segundo Dunning (2001) e seu paradigma *Ownership-Location-Internalisation* (OLI), as empresas multinacionais se originam por conta das vantagens competitivas desenvolvidas nacionalmente (*Ownership-advantages*), que podem ser transferidas para países específicos a fim de explorar vantagens de localidade (*Location-advantages*), através das vantagens de internalização (*Internalisation-advantages*).

⁵⁶ "From its early position of controlling and limiting ODI the Chinese government in recent years has played a more active role in sponsoring and providing support for firms to go global, and this shift toward institutional entrepreneurship has already had a major impact on the internationalization of Chinese firms, especially the SOEs."

Dunning (2000, p. 165) define o conceito de propriedade (*Ownership*) como:

... as vantagens competitivas das empresas que querem iniciar seu OFDI (ou aumentar o investimento já existente), e que são específicas das propriedades dessas empresas investidoras, i.e. as vantagens específicas de propriedade (O). Esse sub-paradigma afirma que, *ceteris paribus*, quanto maiores as vantagens competitivas das firmas investidoras, em relação às outras firmas – e particularmente àquelas localizadas no país em que estão interessadas em investir – mais provável que se engajem ou aumentem sua produção estrangeira. (Tradução livre da autora⁵⁷)

Ou seja, a noção de propriedade (O) representa as vantagens de propriedade e produtividade de uma empresa, demonstrando assim, a robustez da firma. Desse modo, quando uma empresa apresenta essas vantagens de propriedade, ela pode chegar ao ponto de transbordar e transpassar as fronteiras nacionais a fim de explorar vantagens em outras localidades.

Com relação ao conceito de localidade (*Location*), Dunning (2000, p. 165) o caracteriza como:

... as atrações locais (L) de países ou regiões alternativas, para empreender em atividades de agregação de valor para as EMNs. Esse sub-paradigma afirma que, quanto mais imóveis, naturais ou criadas forem as dotações que as empresas precisam usar em conjunto com suas vantagens competitivas, maior o favorecimento de sua presença em um local estrangeiro, ao invés do ambiente doméstico. Sendo assim, as empresas escolherão aumentar ou explorar suas vantagens específicas de propriedade (O) através do OFDI. (Tradução livre da autora⁵⁸)

Segundo a interpretação desse trabalho, a concepção de *Location* indica que as empresas investem em outros países buscando vantagens locais, ou seja, fatores que compensem o deslocamento dos recursos da empresa de um país para outro (como os motivos propostos pelo próprio Dunning: *Resource-seeking*, *Strategic asset-seeking*, *Market-seeking* e *Efficiency seeking*, que serão visto mais adiante). Desse modo, embora as empresas não sejam conhecedoras do comércio como as locais já estabelecidas, isso permite que elas entrem na competição do novo mercado.

⁵⁷ "... the competitive advantages of the enterprises seeking to engage in fdi (or increase their existing fdi), which are specific to the ownership of the investing enterprises, i.e. their ownership (O) specific advantages. This sub-paradigm asserts that, *ceteris paribus*, the greater the competitive advantages of the investing firms, relative to those of other firms — and particularly those domiciled in the country in which they are seeking to make their investments — the more they are likely to be able to engage in, or increase, their foreign production."

⁵⁸ "...the locational attractions (L) of alternative countries or regions, for undertaking the value adding activities of MNEs. This sub-paradigm avers that the more the immobile, natural or created endowments, which firms need to use jointly with their own competitive advantages, favor a presence in a foreign, rather than a domestic, location, the more firms will choose to augment or exploit their O specific advantages by engaging in fdi."

Por fim, Dunning (2000, p. 165) apresenta o conceito de Internalização como:

O terceiro sub-paradigma do tripé OLI oferece uma estrutura para avaliar maneiras alternativas, nas quais as firmas podem organizar a criação e exploração de suas competências essenciais, dadas as atrações locacionais de diferentes países e regiões. Tais modalidades variam de construir e vender bens e serviços no mercado aberto, através de acordos não patrimoniais entre empresas, até a integração de mercados de produtos intermediários, e a compra total de uma companhia estrangeira. O paradigma eclético, como sua semelhante, a teoria da internalização, reconhece que quanto maiores os benefícios líquidos de internalizar mercados transfronteiriços de produtos intermediários, maior a probabilidade das firmas preferirem se engajar na própria produção externa, ao invés de licenciarem o direito de fazê-lo, e.g. por um serviço técnico ou contrato de franquia, para uma empresa estrangeira. (Tradução livre da autora⁵⁹)

Sendo assim, o *Internalisation* representa as vantagens obtidas através da estratégia de internalização da empresa em outros países. Elas podem se dar através da redução dos custos de transação, taxação, riscos contratuais, acompanhados da diminuição da burocracia envolvida no processo, dentre outros.

Em suma, segundo o paradigma OLI, as companhias optam por transferir suas atividades para fora de suas fronteiras nacionais, através de suas vantagens de propriedade, visando os benefícios que serão obtidos em outras localidades. Complementando com o raciocínio de Mathews (2006, p. 17-18):

Existe a vantagem potencial derivada da extensão dos ativos próprios no exterior, como marcas ou tecnologias próprias. O porquê dos ocupantes firmarem alianças e *joint ventures*, frequentemente é explicado por boas razões próprias e é uma questão separada que não procuro em seus concorrentes domésticos nos mercados hospedeiros (a vantagem de “propriedade”). Existe também a vantagem potencial de ser capaz de integrar atividades através dos setores no mundo, com custos de fatores e recursos muito diferentes (a vantagem de “localidade”). Finalmente, existe a vantagem potencial derivada de construir economias de escala e escopo através das atividades de internalização disseminadas através das fronteiras, que de outra forma seria disperso entre numerosas firmas (a vantagem de “internalização”). ... Da perspectiva do OLI, modificado ou não, as EMNs existem por possuir recursos superiores, i.e. superiores àqueles existentes no mercado competidor. É nesse sentido, a confirmação de uma visão baseada em recursos (RBV⁶⁰)

⁵⁹ “The third sub-paradigm of the OLI tripod offers a framework for evaluating alternative ways in which firms may organize the creation and exploitation of their core competencies, given the locational attractions of different countries or regions. Such modalities range from buying and selling goods and services in the open market, through a variety of inter-firm non-equity agreements, to the integration of intermediate product markets, and an outright purchase of a foreign corporation. The eclectic paradigm, like its near relative, internalization theory, avows that the greater the net benefits of internalizing cross-border intermediate product markets, the more likely a firm will prefer to engage in foreign production itself, rather than license the right to do so, e.g. by a technical service or franchise agreement, to a foreign firm.”

⁶⁰ Do inglês, *Resource Based View*.

aplicada aos ocupantes e à manutenção das vantagens existentes. Isso deixa claro que a visão prevaiente se aplica principalmente às MNEs estabelecidas que criaram seus impérios internacionais e estão buscando obter a máxima vantagem através deles. Por meio do princípio de internalização, os autores *mainstream* descartavam os casos em que uma empresa pode obter vantagens ao se expandir para acessar um recurso que de outra forma não estava disponível. Isto é, como se argumentou aqui, esse caso se encaixa em muitos dos *latecomers* e *newcomers*. (Tradução livre da autora⁶¹)

Além disso, segundo Dunning (2001, p. 179) existem diversos fatores que podem alterar a configuração do OLI:

Reação estratégica é, com certeza, apenas uma das diversas variáveis endógenas que devem afetar a configuração do OLI das firmas (principalmente pelo seu impacto nas vantagens de O e I). Outras incluem: inovações tecnológicas e/ou organizacionais, mudanças na composição da gerência superior, aumentos na produtividade do trabalho, novas técnicas de marketing, fusões e aquisições, dentre outros. Não menos significativas são as mudanças exógenas, que envolvem alterações na população, preços das matérias primas, taxas de câmbio, políticas governamentais nacionais, ações por parte de agências internacionais, dentre outros. (Tradução livre da autora⁶²)

Conhecendo os propostos do paradigma eclético de Dunning, percebe-se, a partir dessa pesquisa, que esse sistema de internacionalização é mais eficiente e rentável para países desenvolvidos do que aqueles em desenvolvimento, pois as empresas originárias dos países desenvolvidos possuem melhores vantagens de propriedade, como os bens de capital, ativos intangíveis e produtos com maior valor agregado, em comparação com os países subdesenvolvidos.

⁶¹ “There was the potential advantage derived from extending their proprietary assets abroad, such as brands or proprietary technologies, bringing greater fire power to bear. Why the incumbents enter such alliances and joint ventures, frequently for very good reasons of their own, is a separate issue that I do not pursue here on their domestic competitors in host markets (the “ownership” advantage). There was the potential advantage of being able to integrate activities across sectors of the world with very different factor costs and resource costs (the “location” advantage). Finally there were the potential advantages derived from building economies of scale and scope through internalizing activities spread across borders that would otherwise be dispersed between numerous firms (the “internalization” advantage). ... From the OLI perspective, modified or otherwise, the MNE exists because of its possession of superior resources, i.e. superior to those available to a domestic competitor. It is in this sense a strong statement of the RBV as applied to incumbents and the sustaining of existing advantages. It makes it clear that the prevailing view applies mainly to incumbent MNEs which have created their international empires and are seeking to derive maximum advantage from them. Through the internalization principle, it rules out of consideration cases where a firm can derive advantages by expanding abroad in order to access a resource that is otherwise not available. This is, as I argue here, the case that fits many of the latecomers and newcomers.”

⁶² “Strategic response is, of course, just one of the many endogenous variables which might affect the OLI configuration of firms (mainly by its impact on O and I advantages). Others include: technological and/or organizational innovations; changes in the composition of senior management; increases in labour productivity; new marketing techniques; mergers and acquisitions; and so on. No less significant are exogenous changes, such as changes in: population; raw material prices; exchange rates; national government policies; actions taken by international agencies; and so on.”

Tomando esse cenário como base, alguns países emergentes, como os do leste asiático, começaram a promover seu desenvolvimento baseando-se também numa estratégia alternativa, que pode ser denominada de modelo *Linkage-Leverage-Learning* (LLL), proposto por Mathews (2006). Esse novo sistema de internacionalização permite que as empresas dos países subdesenvolvidos tenham acesso aos ativos estratégicos faltantes em sua economia e procurem ativos que são críticos para o processo de *catching up*, em relação às potências globais, como tecnologia, capital e marcas (LI, 2007).

Apresentando o primeiro elo do modelo LLL, o termo *Linkage* significa ligação. Nesse trabalho, associa-se esse primeiro elo ao processo em que os países *latecomers* e *newcomers* precisam se ligar com outros países, ou até mesmo grandes cadeias de produção globais, a fim de adquirir vantagens externamente para suprir suas desvantagens nacionais. Desse modo, esses países encontram sua fonte de crescimento no ambiente externo.

O segundo elemento do modelo, *Leverage*, significa alavancagem e esta seria a intenção do *linkage*. A associação é a de que, na consumação do *linkage* por parte dos países *latecomers* e *newcomers*, o interesse deles se centraria na alavancagem de recursos, preocupando-se também com a imitabilidade, transferibilidade e substituíbilidade deles, e de seu potencial econômico.

Por fim, o termo *learning* significa aprendizagem. O aprendizado é adquirido através de sucessivos processos de *linkage* e *leverage*. A partir desses procedimentos, as empresas adquirem aprendizado organizacional e *know-how*, passando a entender a complexidade dos processos produtivos mais avançados, além de permitir que trabalhem com áreas mais sofisticadas, como a de P&D a até mesmo a da indústria 4.0.

Desse modo, enquanto os economistas tradicionais propõe um crescimento de dentro para fora, com o propósito de expandir suas vantagens nacionais para o exterior, esse novo modelo propõe um crescimento de fora para dentro, para depois ser levado novamente para fora. Ou seja, os tradicionalistas sugerem o transbordamento das vantagens nacionais, como meio de aumento da riqueza dos países desenvolvidos, ao passo que essa nova proposta faz com que os países em desenvolvimento construam suas vantagens de acordo com a necessidade, buscando-as no exterior, não sem altos riscos e incertezas. Em outras palavras:

... significa, em princípio, que qualquer firma com falta de recursos pode aproveitar as novas características da economia global, em particular o seu caráter interconectado em nível mundial, para se tornar também um *global*

player. O que identifiquei na estrutura do LLL é uma poderosa ferramenta estratégica para uma expansão internacional acelerada em condições de interconexões globalizadas, potencialmente disponíveis para uma ampla classe de empresas. Em particular, deve aplicar-se ao caso de um vasto número de PMEs serem ativas na economia internacional, apesar da falta de recursos do mercado estrangeiro. (Mathews, 2006, p. 23) (Tradução livre da autora⁶³)

Com base na pesquisa realizada nessa dissertação, conclui-se que a China também se utiliza desse sistema de internacionalização. Em vista disso, os investimentos chineses se encontram numa vasta distribuição geográfica. Desde 2005 a China tem investido em mais de cem países e se envolvido em diversas atividades econômicas, como tecnologia da informação, finanças, varejo, processamento de pescados e silvicultura (CHEUNG; SUNY, 2009).

Após essa breve explanação dos modelos OLI e LLL de internacionalização, o quadro 5 abaixo apresenta de maneira resumida, as diferenças entre eles.

Quadro 5 - Comparação entre as abordagens OLI e LLL

Critério	OLI	LLL
Recursos utilizados	Recursos próprios	Acesso aos recursos através do <i>linkage</i> realizado pelas MNEs
Escopo Geográfico	Locais estabelecidos como parte verticalmente integrada	Locais selecionados como parte de rede internacional
Faz ou compra?	Tendência para operações internalizadas através das fronteiras nacionais	Tendência para operações criadas através de ligação externa
Aprendizagem	Não faz parte da abordagem OLI	Aprendizado através da repetição do <i>linkage</i> e <i>leverage</i>
Processo de internacionalização	Não faz parte da abordagem OLI: assume-se que há alcance internacional por parte das MNEs	Progride progressivamente através dos <i>linkages</i>
Organização	Não faz parte da abordagem OLI: a organização pode ser multi	Integração global como busca de vantagem pelos <i>latecomers</i>

⁶³ "... it means in principle that any firm which lacks resources in foreign countries can take advantage of the new features of the global economy, particularly its globally interconnected character, to become an international player as well. What I have identified in the LLL framework is a powerful strategic tool for accelerated international expansion in conditions of globalized inter-connections, that is potentially available to a very wide class of companies. In particular, it should apply to the case of the vast number of SMEs becoming active in the international economy, despite their lack of foreign market resources."

	ou transnacional	
Paradigma de condução	Economia de custo de transação	Captura das vantagens do <i>latecomer</i>
Prazo	Observações comparativas estáticas, comparação entre dois pontos no tempo	Processo de desenvolvimento acumulativo

Fonte: Mathews (2006).

Segundo a pesquisa realizada nessa dissertação, a China, tomando esses modelos como base, adotou uma nova estratégia de internacionalização, contrária às recomendações convencionais. Essa estratégia alternativa pode ser denominada como política de desvantagens comparativas.

Resumidamente, a política de desvantagens comparativas implica que o país em desenvolvimento deve promover um movimento de internacionalização, não nos campos em que apresenta vantagens para reforçá-las, mas sim nas áreas que apresentam um desenvolvimento precário ou inexistente. Desse modo, o investimento externo é realizado tendo como alvos países que tem alta capacitação e vantagens competitivas nos setores procurados, pois dali será extraído um aprendizado acerca das atividades inexistentes no país em desenvolvimento. Assim, de acordo com Mathews (2006, p. 9):

Em termos da visão baseada em recursos, amplamente considerada na estratégia, as multinacionais dragões⁶⁴ devem ser vistas como avaliadoras de recursos, de uma maneira estratégica bastante diferente das já estabelecidas. Argumenta-se que elas têm vantagens ao aproveitar os recursos alheios e que se internacionalizam explicitamente com esse objetivo. As empresas já estabelecidas veem o mundo repleto de competidores que tentam imitar o seu sucesso. Os *newcomers* e *latecomers* veem o mundo carregado de recursos para serem aproveitados, desde que as estratégias sejam complementares e apropriadas e as formas organizacionais sejam bem concebidas. Assim, as companhias desafiantes podem desejar avaliar recursos em termos de imitabilidade e transferibilidade, enquanto as empresas já estabelecidas os analisam em termos de características inversas, a saber, sua inimitabilidade e não transferibilidade. (Tradução livre da autora⁶⁵)

Ainda consoante Mathews (2006), alguns países *newcomers* e *latecomers* abdicaram do estilo de organização convencional que é proposto pelos *mainstream*, demonstrando um

⁶⁴ Codinome dado por Mathews às MNEs dos países *latecomers* do leste asiático.

⁶⁵ “In terms of the Resource-based view, widely regarded in strategy, the Dragon Multinationals may be seen as evaluating resources strategically in ways very different from incumbents. It will be argued that they have everything to gain by tapping the resources of others, and that they internationalize explicitly with this goal. The incumbents see the world as full of competitors who are trying to imitate their success. The newcomers and latecomers see the world as full of resources to be tapped, provided the appropriate complementary strategies and organizational forms can be devised. Thus the challengers may wish to evaluate resources in terms of their imitability and transferability—whereas incumbents are said to view them in terms of the converse characteristics, namely their inimitability and non-transferability.”

processo de internacionalização com perspectiva global. Desse modo, as firmas encontraram novas maneiras de complementar as estratégias das empresas já estabelecidas, como através da oferta de contratos de serviço, licenças de novas tecnologias e na formação de *joint ventures* e alianças estratégicas. Assim, as firmas inovativas são atraídas pela economia global em rede, através das possibilidades de *linkage* e *leverage*.

A partir disso, surge a compreensão de que existem mais maneiras de se internacionalizar, gerando, assim, novas oportunidades para os *newcomers* e *latecomers* e permitindo que eles sejam mais ágeis em aproveitá-las. Em consequência, percebe-se que a economia internacional está sofrendo alterações, principalmente no cenário das vantagens das empresas, pois os novos entrantes agora têm liberdade de escolha de trajetória e podem ingressar no cenário competitivo mundial através de estratégias diferenciadas, elaboradas para suprir as necessidades dos países emergentes e ajudá-los a alcançar o mesmo patamar.

De acordo com Li (2003), o modelo OLI deveria deixar de considerar as vantagens de propriedade como uma pré-condição necessária para o investimento direto externo. Existem casos que comprovam a desnecessidade desse tipo de vantagem, por parte das firmas de países subdesenvolvidos, para aplicar investimentos externamente. Além disso, segundo Rugman e Li (2007), a teoria básica sugere que as empresas multinacionais obtêm êxito quando desenvolvem conhecimento baseado em capacidades, que geralmente são chamadas de vantagens específicas da indústria. No caso da China, suas firmas de grande porte tem pouco conhecimento desse tipo, e por isso elas têm construído economias de escala baseadas em vantagens específicas do país. Ou seja, ao mesmo tempo em que utilizam da política de desvantagens comparativas, também tiram proveito de alguns aspectos do país, como a força de trabalho barata.

Em vista disso, as empresas chinesas, ao investirem no exterior, se tornam *knowledge seekers*, ao contrário de *knowledge takers*. Enquanto as multinacionais ocidentais transferem conhecimento e tecnologia através das vantagens específicas de suas empresas, a China ainda não tem como fazer o mesmo. Por isso, o processo de internacionalização da China é muito mais complexo do que o daqueles países mais abastados. Assim, eles começaram sua expansão internacional regionalmente para depois conquistar de maneira gradual, outras localidades do mundo. (RUGMAN; LI, 2007).

Dada a apresentação desse arcabouço teórico sobre sistemas de internacionalização, esse trabalho supõe que o sistema de desvantagens comparativas adotado pela China pode ser

compreendido por uma junção dos modelos OLI e LLL, desconsiderando a parte das vantagens de propriedade advindas do âmbito nacional. Logo, há casos em que as companhias chinesas se conectam com outros países para explorar as vantagens de localidade e internalização, buscando o que não possuem nacionalmente, para alavancar seus ativos e economia, através do aprendizado adquirido nesse processo. O tópico a seguir apresentará a contribuição do Estado nesse processo.

2.3 A Política Industrial do Estado e a Internacionalização do Capital Produtivo Chinês

De acordo com Cimoli *et al.* (2007), um elemento fundamental para que os países em desenvolvimento conseguissem alcançar um patamar de desenvolvimento econômico mais próximo ao dos países mais ricos, durante os séculos XIX e XX, foi a ajuda assídua de ações estatais. Nesse caso, o Estado, através de suas políticas industriais, concedia subsídios diretos e indiretos às empresas, visando as áreas mais importantes para alavancar o processo de desenvolvimento do país, além de oferecer condições mais seguras para que elas se promovessem economicamente. Além disso, Hoskisson *et al.* (2000) afirma que o apoio do Estado às companhias dos países *latecomers* foi imprescindível para que elas se internacionalizassem de maneira bem sucedida.

Conforme Sutherland (2003), ao contrário das empresas ocidentais que são orientadas para o mercado, a emergência das companhias japonesas, sul coreanas, e mais tarde, chinesas, está relacionada à intervenção estatal desenvolvimentista. Dada a importância do Estado no modelo de desenvolvimento adotado pelas novas economias industriais do leste asiático, esse trabalho admite a forte presença de um Estado considerado empreendedor, financiador e direcionador no processo de internacionalização do capital produtivo e o desenvolvimento econômico da China.

De fato, o Estado é responsável por grande parte das ações destinadas a levar à internacionalização bem sucedida do capital produtivo doméstico, diferenciando-se da lógica mais restrita que comanda a iniciativa privada, que visa fundamentalmente a busca de lucros em detrimento de objetivos associados ao desenvolvimento econômico do país.

Em se tratando das intenções envolvidas na internacionalização chinesa, elas consistem basicamente na busca por recursos naturais escassos no país, quando se trata de empresas do setor primário. Já a respeito do setor secundário, as motivações parecem ser mais complexas. Num primeiro patamar, a economia chinesa compromete-se com projetos

industriais e de infraestrutura, visando estimular a exportação doméstica, a geração de empregos e de tecnologia, assim como projetos de pesquisa e desenvolvimento. Já em um estágio mais avançado, a China esforça-se para realizar projetos de fusões e aquisições, com o propósito de aumentar a competitividade das empresas chinesas no âmbito internacional, levando a um conseqüente desenvolvimento do mercado mundial (ACIOLY; ALVES; LEÃO, 2009).

Desse modo, em tempos mais recentes, o suporte do Estado associado aos propósitos acima e ao objetivo de desenvolvimento econômico da nação, têm levado as empresas chinesas a investirem fortemente em suas presenças além-mar, a fim de adquirir recursos naturais, habilidades tecnológicas e *know-how*, além de tentar adequar suas operações aos padrões internacionais e desenvolver novos mercados e marcas globais. (ALON *et al.*, 2014).

Por conta disso, nessa seção será abordada a importância do papel do Estado no processo de internacionalização da economia chinesa, através das políticas industriais estatais e incentivos concedidos, os quais o caracterizam como um grande estimulador da globalização de suas empresas. A partir desse estudo, será verificada a coesão entre as estratégias de expansão do capital produtivo da China e seus objetivos de política industrial. Ademais, os motivos do investimento externo chinês serão melhor explanados no próximo capítulo.

2.3.1 Características do Investimento Externo Chinês

Nesse tópico, apresenta-se uma análise acerca dos investimentos externos chineses e suas principais características. Essa análise terá como base o artigo de Woo e Zhang (2006) e a pesquisa nele contida. Mais adiante serão apresentadas informações mais específicas sobre o assunto.

Segundo Acioly, Alves e Leão (2009, p. 2):

A partir de 2002, com a instituição da política “*Go Global*” o Estado chinês passou a oferecer uma série de incentivos às empresas internacionalizadas, além de facilitar o processo administrativo para a realização dos investimentos. A observação das características gerais dos investimentos chineses no exterior também permite argumentar que as motivações para internacionalizar vão além das de cunho puramente comercial, passando pela questão da sustentabilidade do balanço de pagamentos até mesmo objetivos de cunho geopolíticos.

Isso ilustra muito bem o processo de transição de uma economia fortemente controlada pelo Estado e protecionista, para uma economia guiada pelo Estado por um caminho de desenvolvimento, voltado para o comércio internacional, com o objetivo de tornar a China uma grande potência mundial, mas visando também um futuro bem estar social. Ou seja, primeiro objetiva-se o crescimento econômico a qualquer custo, para depois se chegar à harmonização dos aspectos sociais.

Para estimular a internacionalização das empresas chinesas, o Estado, além de tornar o processo de aprovação burocrática dos investimentos externos mais simplificado, também descentralizou a tomada de decisão, de modo a facilitá-la. Mas, apesar de todos os incentivos, o Estado tem sido bastante cuidadoso em sua seleção, de modo a assegurar que as aplicações feitas no estrangeiro tragam um retorno positivo e produtivo para a economia chinesa.

Além disso, o investimento externo deixou de ser prioridade quase exclusiva dos complexos estatais, para dar espaço também às companhias privadas. A pesquisa de Woo e Zhang (2006) demonstrou que, apesar das grandes empresas estatais serem as principais investidoras no comércio externo, as organizações privadas também estão criando e alimentando ambições globais, sendo várias delas, inclusive, firmas de pequeno e médio portes (PMEs⁶⁶).

O Estado dá incentivos às empresas no presente para que elas sintam-se motivadas sozinhas no futuro. No trabalho de Woo e Zhang (2006), os entrevistados deixaram claro que os investimentos por eles aplicados no exterior foram impulsionados tanto pela política *'Going Global'* e pelos incentivos associados a ela, quanto por perspectivas de negócio no exterior. Quando questionados se eles pretendiam realizar investimentos estrangeiros futuros, na maioria dos casos a resposta foi positiva, acompanhada do anseio por oportunidades no exterior. Assim, de acordo com essa pesquisa, após um grande período de investidas do Estado, ele poderia reduzir seu papel nesse sentido, e deixar o mercado seguir seu fluxo, pois os investimentos internacionais chineses entrariam num curso natural.

Em vista disso, na próxima seção será apresentada, de uma maneira mais clara, a importância do papel do Estado na internacionalização chinesa. Mais especificamente, serão apresentadas as políticas industriais criadas pelo Estado, a fim de incentivar o investimento das empresas chinesas no estrangeiro. Essas políticas são direcionadas para setores

⁶⁶ Pequenas e Médias Empresas.

importantes na satisfação das necessidades e agregação de valor aos produtos da economia chinesa, estando inclusive associadas a uma estratégia de desenvolvimento econômico nacional, para que dessa forma, se obtenha um maior reconhecimento econômico mundial, até mesmo por parte dos países mais ricos.

2.3.2 O Papel do Estado na Internacionalização do Capital Produtivo Chinês

A partir do início do século XXI, surge um grande reconhecimento acerca da importância da internacionalização das empresas de um país, principalmente daqueles que procuram uma nova fonte de crescimento e desenvolvimento. Como diz o próprio nome, a internacionalização consiste numa disputa global por inserir novos *players* no mercado mundial, acarretando dessa maneira, uma reorganização de sua produção.

De acordo com Acioly, Alves e Leão (2009), esse processo gera efeitos multiplicadores na economia, como aumentos de competitividade e produtividade, que podem gerar uma economia de escala, dentre outros fatores positivos para o ambiente econômico. Sendo assim, nessa dissertação defende-se que o Estado chinês tem desenvolvido políticas estatais, principalmente de cunho industrial, com a finalidade de incentivar a internacionalização do país, visando os benefícios que serão conquistados.

De acordo com Thun (2004), a ideia central presente no conceito de Estado desenvolvimentista, no tocante à região do leste asiático, é a de que o Estado tem condições de ajudar as empresas de seu país, afim de que elas possam superar os entraves de um desenvolvimento tardio. Assim, a imposição de barreiras tarifárias poderia proporcionar um mercado doméstico às firmas, assim como a concessão de crédito subsidiado e a elaboração de políticas preferenciais pode levar a uma rápida conquista de economias de escala e escopo.

De acordo com Milaré e Diegues (2015, p. 94), o Estado chinês age de acordo com três princípios muito importantes nesse processo:

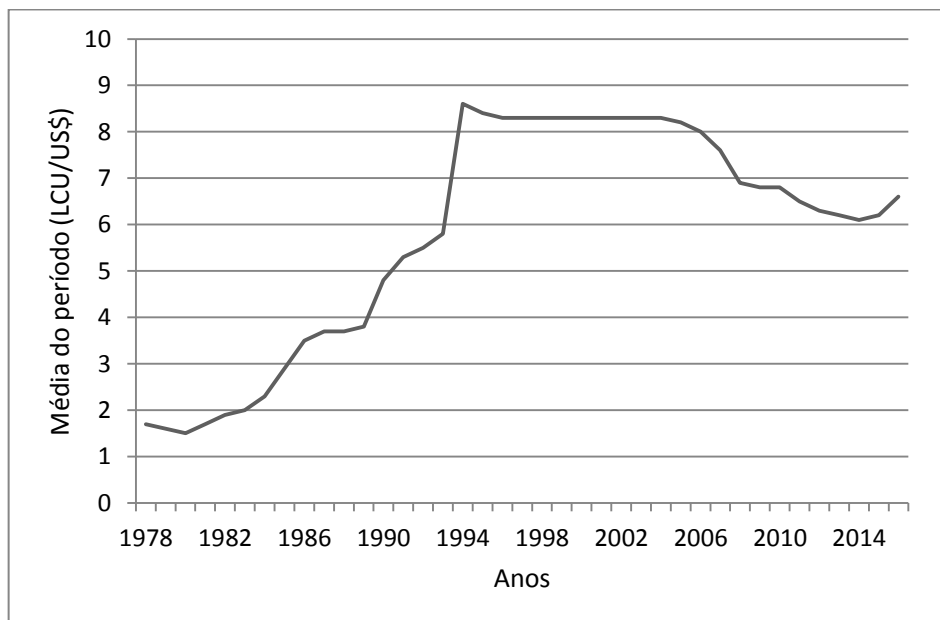
A **autonomia** esteve presente em diversos momentos do processo, como: (1) abertura lenta e gradual dos mercados a despeito das pressões de países ocidentais; (2) atuação direta do governo na economia, estimulando a produção rumo a elos mais dinâmicos da cadeia produtiva; (3) pouco respeito à propriedade intelectual, possibilitando e até mesmo estimulando a cópia e a engenharia reversa para acelerar o *catching up* industrial; (4) manutenção de setores-chave, como o sistema financeiro e de crédito sob controle do Estado; e (5) exigência de transferência tecnológica pelas empresas multinacionais. O **controle** é outro aspecto sempre presente nas reformas industrializantes chinesas. Mesmo com a flexibilização dos mercados o governo ainda hoje

continua a controlar os rumos da economia de forma indireta por meio (1) do direcionamento do crédito; (2) do sistema financeiro estatal; e (3) da indicação de dirigentes para as SOEs e TVEs. Por fim, o **planejamento** é o que norteia os setores a serem beneficiados, o processo de modernização industrial, bem como os investimentos Estatais, fundamentais para manter os elevados índices de crescimento. (Grifos do próprio autor)

Para ilustrar melhor a importância do papel do Estado na economia chinesa, serão expostos aqui os diversos fatores que garantem o sucesso econômico chinês e tem a coordenação do Estado. O primeiro deles é a política de câmbio estável e desvalorizado que, além de gerar altos volumes de exportação, também garantiu uma grande entrada de investimento externo no país, implicando em altos montantes de divisas que facilitaram bastante as relações internacionais. Além disso, enfatiza-se que não só as políticas de câmbio, mas todas as políticas macroeconômicas são bastante estáveis no país, sendo este um cenário bastante favorável para os investidores externos (NONNENBERG et al., 2008). No entanto, é importante lembrar que essa política é parcialmente favorável, pois dificulta as aquisições externas da China.

Para ilustrar isso, o gráfico 3 abaixo traz a evolução da média da taxa de câmbio chinesa durante o período de 1978 a 2016.

Gráfico 3 - Taxa de Câmbio Chinesa (1978-2016)



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Banco Mundial.

*LCU: Local Currency Unit = moeda corrente local.

Ademais, o Estado chinês utiliza-se bastante do investimento público como propulsor do ciclo de gasto-renda. Ou seja, ao realizar seus investimentos, ele gera um aumento da

produtividade sistêmica, além de criar diversas oportunidades de emprego, que refletirão positivamente na economia. Desse modo, ele ainda pode usufruir desse meio para direcionar as políticas industriais, com a finalidade de suprir as necessidades do desenvolvimento econômico.

Por fim, como um estímulo ainda mais direto por parte do Estado, são concedidos incentivos fiscais e creditícios, sendo estes também condicionados às diretrizes da política industrial. E além de tudo, ainda existem as ZEEs (NONNENBERG et al., 2008).

O aspecto organizacional da Política industrial chinesa também é bastante importante no processo de internacionalização e desenvolvimento econômico do país. Desse modo, a indústria passa por diversas fases de desenvolvimento conduzidas pelo Estado, a primeira delas se refere ao acesso ao capital, passando pela modernização da estrutura produtiva, associada à sua reconfiguração que gera economias de escala, levando enfim ao aprendizado tecnológico, conhecido como *benchmarking* (BRÄUTIGAN; TANG, 2014).

Além disso, o Estado soube administrar muito bem o grande volume de mão de obra existente no país. Ela foi gerenciada de modo a aderir aos ideais da política industrial e objetivos estratégicos chineses, além de acompanhar as transformações na estrutura produtiva, por meio de qualificação e migração. Lembrando que, apesar do crescimento da quantidade de companhias privadas na China, as empresas estatais e nacionais ainda predominam o cenário e são o principal instrumento operacionalizador da política industrial (CHILD; RODRIGUES, 2005).

As políticas de ciência, tecnologia e inovação lideradas pelo Estado também merecem grande destaque, pois ele é responsável pela elaboração e coordenação de planos nacionais de longo prazo nesse campo, em combinação com os planos quinquenais. Por fim, é importante lembrar que as empresas estatais desempenham uma parte muito importante na implantação dos centros de P&D (SILVA; DATHEIN, 2014).

Assim, de acordo com Cimoli et al. (2007, p. 68), as políticas industriais do Estado têm o poder de influenciar:

- (i) as capacidades tecnológicas de organizações individuais e corporativas, e o ritmo em que elas conseguem aprender; (ii) os sinais econômicos percebidos por elas (incluindo, naturalmente, os sinais de lucratividade e os custos de oportunidade percebidos); (iii) as formas como elas interagem umas com as outras e com outras instituições não-mercantis (como agências públicas, bancos de desenvolvimento, entidades de treinamento e pesquisa, etc.).

Além disso, Luo, Xue e Han (2010, p. 70) elucidam que a coordenação do Estado é importante para:

(1) a criação de incentivos para induzir investimento externo, (2) simplificar os procedimentos administrativos (incluindo a descentralização das autoridade para níveis locais), (3) relaxar o controle de capitais, (4) prover informações às empresas e orientá-las sobre as oportunidades de investimento e (5) reduzir os riscos políticos e de investimento. (Tradução livre da autora⁶⁷)

2.3.2.1 O Relacionamento do Estado com as Empresas Chinesas no Processo de Internacionalização

Segundo Child e Rodrigues (2005), o suporte que o Estado fornece para a internacionalização fica mais evidente em firmas chinesas que são em parte propriedades do Estado, como a Haier e a Lenovo. As vantagens que essas empresas recebem no processo de aquisição internacional, incluem acesso privilegiado no âmbito doméstico e aos mercados educacionais, assim como às pesquisas científica e técnica de origem estatal.

Apesar da participação significativa do Estado nesse processo, essas companhias desfrutam de liberdade empresarial, pois ao mesmo tempo em que são classificadas como estatais, não são estritamente gerenciadas pelo Estado. Isso, por fim, acaba se tornando um atrativo para os possíveis parceiros das empresas chinesas, como foi o caso da IBM com a Lenovo.

Sendo assim, o apoio institucional do Estado deve ser levado em conta como um fator de suporte à internacionalização das empresas chinesas, desde que elas tenham, simultaneamente, certa liberdade para perseguir suas próprias estratégias (THUN, 2004). Zhang e Van Den Bulcke (1996, *apud* Child & Rodrigues, 2005) inclusive sugerem que os empresários são considerados mais efetivos em promover a internacionalização quando mantêm relações com o Estado.

Apesar da participação das empresas privadas na economia chinesa tenha se ampliado após as estatais terem se estabelecido no início dos anos 2000, e delas dominarem grande parte do mercado, o percentual de investimento externo chinês por parte das empresas não estatais tem crescido com o passar dos anos (HUANG; RENYONG, 2014).

Por conta das diferentes características das empresas privadas e estatais, elas têm objetivos diferentes ao se internacionalizar. Ao se internacionalizarem, as firmas privadas são

⁶⁷ "(1) the creation of incentives for OFDI, (2) streamlining administrative procedures (including decentralization of authority to local levels of government), (3) easing capital controls, (4) the provision of information and guidance on investment opportunities, and (5) reducing political and investment risks."

geralmente atraídas por mercados grandes ou com ativos estratégicos e são avessas a riscos econômicos e políticos, já as empresas estatais ou parcialmente controladas pelo Estado, seguem objetivos estratégicos formulados para o país de origem ou investem mais em recursos naturais, por vezes negligenciando aspectos do cenário do país receptor do investimento e podendo inclusive investir visando objetivos políticos (AMIGHINI; RABELLOTTI; SANFILIPPO, 2013). A divergência no ambiente institucional das empresas ocorre porque as Estatais são consideradas, pelo Estado, peças-chave na economia e das estratégias nacionais, inclusive geopolíticas, e por isso desenvolvem-se políticas e regulamentos para oferecer suporte a esse tipo de empresa (ZHANG, 2009).

Segundo a OCDE, as companhias privadas foram permitidas na China somente a partir de 1979, e apesar de gerar empregos e aumentar a produtividade e lucratividade da economia, ainda havia restrições com esse tipo de empresa. Em sua maioria, elas se concentram em mercados competitivos, como no setor têxtil, eletrônico e de maquinário, principalmente por não serem admitidas em setores nos quais as empresas estatais predominam, como o setor de óleo e gás, energia e telecomunicações (HUANG; RENYONG, 2014).

Isso acontece porque as empresas são tratadas diferentemente no mercado doméstico, de acordo com seu tipo. As companhias estatais, que geralmente são de grande porte, recebem grande apoio político e financeiro do Estado, bem como assumem uma posição monopolística no mercado nacional (AMIGHINI; RABELLOTTI; SANFILIPPO, 2013; HUANG; RENYONG, 2014). No entanto, as empresas privadas, que são de pequeno e médio porte e operam na indústria competitiva, apresentam falta de recursos e experiência nas operações internacionais, além de dificuldade no acesso a capitais⁶⁸, tendo que recorrer frequentemente ao investimento *round tripping* e paraísos fiscais⁶⁹ para superar essa desvantagem (SUTHERLAND; NING, 2011; HUANG; RENYONG, 2014).

De acordo com Zhang e Alon (2010, *apud* Quer, Claver e Rienda, 2012, p. 1090):

Apesar do fato de que o boom do investimento externo chinês é relativamente recente, acordos como a Lenovo adquirindo a divisão de PCs⁷⁰ da IBM, a *Nanjing Automobile group* comprando a fabricante britânica *MG Rover* e o *Industrial and Commercial Bank of China* (ICBC) comprar participações no

⁶⁸ Por serem empresas de pequeno e médio porte, os bancos acham muito arriscado conceder crédito a elas.

⁶⁹ O *round tripping* de investimentos consiste, nesse caso, numa empresa privada chinesa aplicar seu investimento em outro país, para que, ao direcionar esse investimento de volta para a China, ele seja reconhecido como externo, e assim ela possa usufruir dos benefícios que serão oferecidos. Já os paraísos fiscais permitem a evasão tributária.

⁷⁰ Do inglês, *Personal Computers*, computadores pessoais.

Standard Bank of South Africa, atraíram a atenção de economistas, políticos e observadores do mundo todo, para as multinacionais chinesas. Elas são uma mistura única de envolvimento do governo e iniciativas privadas e caracterizam a distinção da globalização do século XXI. (Tradução livre da autora⁷¹)

Tomando esse cenário como base e como referência Child e Rodrigues (2005), percebe-se que essa situação acrescenta um aspecto claramente chinês à noção de 'empreendedorismo estratégico'. Ou seja, existe uma integração das perspectivas empreendedoras (associado ao comportamento dos empresários, procurando constantemente por oportunidades) e estrategistas (os estrategistas sempre buscam vantagens) para desenvolver e tomar decisões destinadas a gerar riqueza, por parte do Estado chinês (HITT et al., 2010). Desse modo, os empreendedores envolvidos no processo de internacionalização se atentam às oportunidades no exterior, ao mesmo tempo em que aproveitam as oportunidades e a segurança oferecidas pelo Estado, quando mantêm boas relações com ele.

Apesar de seu esforço, o Estado não consegue fornecer tudo o que é preciso para internacionalizar suas empresas, pois ele não é capaz de prover novas tecnologias e capacidade de design independente para elas. As firmas existentes num Estado desenvolvimentista têm de emprestar as tecnologias e adquirir aprendizado através de companhias localizadas nos países mais avançados, pelo menos a princípio (CHILD; RODRIGUES, 2005).

Dessa maneira, o Estado tem lançado novas iniciativas de políticas industriais, sendo estas voltadas para o desenvolvimento de direitos de propriedade intelectual e marcas independentes. No entanto, como foi dito acima, há um reconhecimento de que esse processo deve ser realizado em cooperação com parceiros estrangeiros, pelo menos no curto prazo (THUN, 2004). Logo, embora o Estado não consiga conceder diretamente o que as empresas necessitam para sua internacionalização, ele faz o máximo possível para auxiliar nesse processo, como pode ser visto através do exemplo de Thun (2004, p. 455-456) abaixo, relacionado à indústria automobilística⁷²:

⁷¹ “Despite the fact that this boom in Chinese outward FDI is relatively recent, deals such as Lenovo acquiring the PC division of IBM, the Nanjing Automobile group buying the British manufacturer MG Rover, and the Industrial and Commercial Bank of China (ICBC) buying stakes in the Standard Bank of South Africa, have brought Chinese multinationals to the attention of economists, politicians, and observers the world over. Chinese multinationals, with a unique mixture of government involvement and private initiatives, are a distinguishing characteristic of 21st century globalization.”

⁷² O governo não fornece esse tratamento exclusivamente para o setor automobilístico, é apenas um exemplo.

Embora a estratégia não seja intencional, o resultado é uma nova forma de "aliança tripla" entre o governo central, empresas estrangeiras e seus parceiros locais. Em troca da garantia do acesso ao mercado doméstico para as firmas estrangeiras, o governo central é capaz de concentrar seu apoio em companhias chave (no formato de parcerias com *joint ventures*), os parceiros locais ganham acesso a tecnologia, habilidades gerenciais e capital que lhes conferem vantagens críticas sobre os rivais domésticos, além dos parceiros estrangeiros concederem *benchmarks*⁷³ globais. Esta é uma política industrial advinda do estilo chinês. (Tradução livre da autora⁷⁴)

Além do cunho econômico do processo, a questão do posicionamento político também é levada em conta. Ao mesmo tempo em que a economia de um país é exposta no seu processo de internacionalização, a política também é, e por isso a China sofre restrições de países centrais, por ser um país classificado como socialista de mercado e ainda assim possuir uma trajetória de desenvolvimento notável.

Segundo Alon *et al.* (2014) embora as empresas estatais recebam um forte encorajamento do Estado para se internacionalizarem, elas são muitas vezes vistas de maneira negativa no ambiente internacional, pois há uma grande disputa acerca do espaço para acumulação. No entanto, de acordo com Moody, Yingqun e Wenwei (2013), essa resistência ao investimento chinês está se tornando cada vez mais distante e relatórios têm mostrado que as companhias privadas estão encontrando mais facilidade em aplicar seu investimento externo do que as estatais.

Desse modo, conforme Acioly, Alves e Leão (2009), qualquer espécie de suporte do Estado, direcionado ao processo de internacionalização, é muito importante. Percebeu-se nesse trabalho que, no caso da China, o Estado, vendo que a economia não trabalharia no seu progresso por si só, se tornou um grande empreendedor, financiador e direcionador, apostando no futuro e sucesso da economia chinesa. Dessa forma, o Estado tem fornecido desde apoio através de várias instituições, por exemplo, bancos fornecedores de crédito, até incentivos básicos, como isenções diversas.

⁷³ Trata-se de um processo no qual tenta-se encontrar as melhores práticas em uma determinada indústria, afim de se atingir um desempenho superior.

⁷⁴ "Although the strategy was perhaps not intentional, the result is a new form of a "triple alliance" between central government, foreign firms, and their local partners. In exchange for granting foreign firms access to the domestic marketplace, the central government is able to concentrate support in key firms (in the form of joint-venture [JV] partnerships), the local partners gain access to the technology, managerial skills, and capital that gives them a critical edge over domestic rivals, and the foreign partners provide global benchmarks by which local firms can be measured. It is an industrial policy, Chinese-style."

Em vista disso, este trabalho salienta a importância do papel do Estado na economia Chinesa, e principalmente, de suas políticas industriais fomentadoras da internacionalização de suas empresas. Segundo Acioly, Alves e Leão (2009) há uma coordenação das políticas estatais de apoio à internacionalização, pois as ações são complementares entre si, de modo que existe uma convergência das políticas de financiamento, incentivos fiscais e financeiros, fornecimento de informações e orientação às empresas, e a realização de acordos internacionais para áreas prioritárias. De acordo com Luo, Xue e Han (2010, p. 75):

O governo chinês fornece suporte financeiro para empresas que estão se internacionalizando. Um imposto de renda corporativo único é usado para evitar tributação em dobro quando firmas chinesas operam internacionalmente (a China assinou tratados de evasão de dupla tributação com 89 países). Com relação ao suporte creditício, o Banco de Exportação e Importação (EXIM) da China fornece, todo ano, fundos de crédito destinados a projetos-chave de investimento externo. Esses fundos de crédito apresentam baixas taxas de empréstimo, rápidos processos de aprovação e os termos são passíveis de extensão. O EXIM Bank chinês também oferece seguro de crédito à exportação de curto prazo e facilidades de crédito (e.g.⁷⁵ letras de crédito), bem como seguros com termos de médio e longo prazo, crédito e programas de garantia similares àqueles fornecidos por bancos do setor privado em países avançados. (Tradução livre da autora⁷⁶)

2.3.2.2 O Papel dos Bancos de Políticas na Internacionalização Chinesa

A princípio a China pós-revolucionária tinha apenas um banco, o Banco Popular da China, fundado em 1948. Com o passar dos anos e o crescimento econômico, verificou-se a necessidade de mais bancos na economia chinesa. Sendo assim, em 1979, o Banco Popular da China assumiu a função reguladora, tornando-se a autoridade monetária do país, e possibilitou o surgimento dos quatro grandes bancos da época. São eles:

Agriculture Bank of China (ABC), especializado em prover financiamentos para o setor agrícola do país e também oferecer serviços bancários para agricultores, vilas e municípios, assim como outras instituições rurais; Bank of China (BOC), especializado em operações de câmbio e financiamento do comércio, sustenta o desenvolvimento econômico da China e direciona os investimentos estrangeiros; China Construction Bank (CCB) responsável por capitalizar uma parte dos investimentos gerais e se especializando em crédito de médio e longo prazo para projetos especializados, como infraestrutura e desenvolvimento de conjuntos habitacionais; Industrial & Commercial Bank of

⁷⁵ *Do latim: exempli gratia, por exemplo.*

⁷⁶ “Chinese government gives financial support to enterprises going abroad. A single corporate income tax principle is used to avoid double taxation when Chinese firms operate overseas (China has signed the double taxation avoidance treaties with 89 nations). In the field of credit support, the Export–Import (EXIM) Bank of China provides credit funds every year to support key OFDI projects. These credit funds have low lending rates, fast approval processes, and extensible terms. China’s EXIM bank also offers short-term export credit insurance and credit facilities (e.g., letters of credit) as well as medium- and long-term insurance, credit and guarantee programs that are similar to those provided by private sector banks in advanced countries.”

China (ICBC), o maior banco da China, diferente dos outros três bancos, ICBC é o segundo maior banco em comércio cambial e o primeiro em negócios de compensação em RMB, este banco era também o maior ofertante de fundos para áreas urbanas e para o setor manufatureiro. (Yu, 2013, p. 14)

Em 1994, conforme as intenções econômicas da China foram evoluindo, criaram-se os bancos de desenvolvimento (BD) chineses, também conhecidos como bancos de políticas. Esses bancos, o *Agricultural Development Bank of China* (ADBC), o *China Development Bank* (CDB) e o *Export-Import Bank of China* (Exim Bank), foram concebidos com o propósito de assumir as funções de financiamento do desenvolvimento econômico e do comércio que antes eram dirigidas aos quatro grandes bancos estatais comerciais.

Eles são em grande parte responsáveis pela concessão de crédito para as empresas que querem se internacionalizar (FERRAZ; ALÉM; MADEIRA, 2013). Lembrando que os bancos chineses, em sua maioria, são de propriedade ou controlados pelo Estado (MORCK; YEUNG; ZHAO, 2008).

Segundo os boletins anuais de 2015 e 2016, do *China Development Bank* (CDB), do *Export-Import Bank of China* (Exim Bank) e do *Agricultural Bank of China* (ABC), conhecidos como bancos de fomento, suas estratégias comerciais são alinhadas com as estratégias de desenvolvimento nacional da China. Sendo assim, esses bancos dão o apoio necessário para conduzir o ambiente chinês ao desenvolvimento social e econômico de maneira sustentável, sempre a seguir as políticas industriais propostas pelo Estado do país.

Desse modo, esses bancos oferecem suporte a grandes projetos, sendo estes geralmente elaborados pela *National Development and Reform Commission* (NDRC), como os de infraestrutura, além de apoiar a indústria básica, setores chave e setores emergentes estratégicos, colaborando assim para a transformação e atualização da indústria chinesa. Ademais, eles procuram facilitar o comércio, a cooperação e os investimentos internacionais, assim como suportar a implementação das iniciativas “*One belt, one road*” e “*Going global*”. Desse modo, constata-se que os bancos de fomento estão comprometidos com as políticas industriais do país a fim de promover a internacionalização de capital produtivo e desenvolvimento econômico e social chineses.

A tabela 3 abaixo traz os empréstimos e adiantamentos concedidos pelo ABC aos seus clientes para alguns anos. Apesar do montante de empréstimos concedidos para investimentos no exterior ser inferior aos outros, percebe-se que, com o passar do tempo, o montante desse tipo de investimento vem aumentando. Em 2009 os empréstimos para o exterior somavam

US\$ 4.088 milhões, passando para US\$ 71.818 milhões em 2015, o que é um aumento bastante significativo. Isso, além do aumento da concessão de crédito em todas as outras categorias com o passar dos anos, evidencia o compromisso do banco com a estratégia de internacionalização e desenvolvimento da China.

Tabela 3 - Empréstimos e adiantamento aos clientes do ABC (milhões de US\$*)

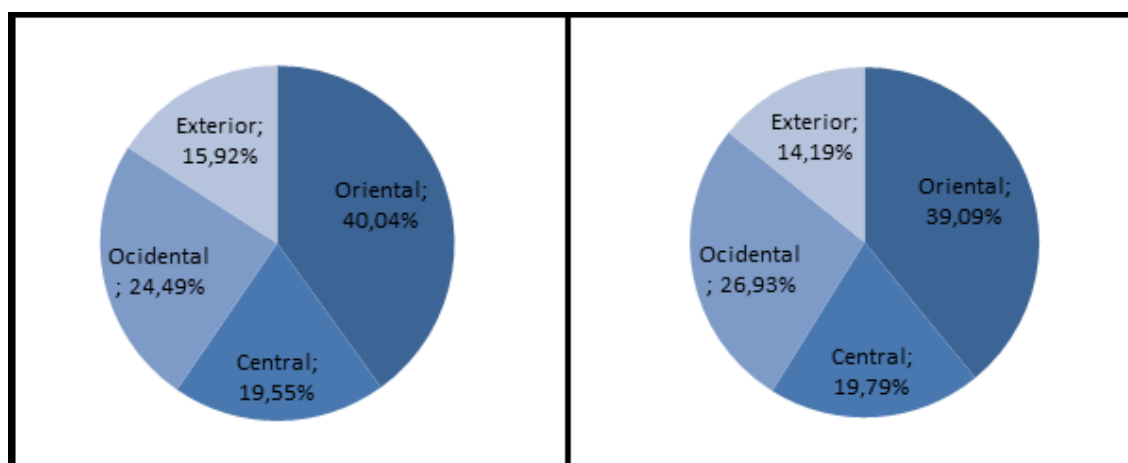
Operações	2009	2010	2015	2016
Empréstimos concedidos por filiais domésticas	601.742	714.584	1.360.896	1.419.699
Empréstimos corporativos	434.616	526.372	864.847	821.342
Faturas com desconto	51.566	20.660	57.404	87.202
Empréstimos para o varejo	115.560	167.551	438.645	511.154
Empréstimos para o exterior e outros	4.088	11.083	71.818	67.406

Fonte: Boletim anual do ABC (2010 e 2016).

*A conversão foi feita a partir do site: <https://br.investing.com/currencies/cny-usd-converter> e foi tomada como base a primeira segunda feira de janeiro, do respectivo ano, para realizar a conversão.

Como se pode observar pela figura 2 abaixo, o CDB também tem contribuído para incentivar o investimento externo, mantendo cerca de 14% a 15% do montante de crédito concedido, para esse fim. Apesar da queda de percentual voltado para o investimento externo, do ano de 2013 para o de 2015, esse percentual ainda representa uma boa parcela da concessão de crédito total do CDB. Além disso, nota-se que o percentual de empréstimos feito para cada região também permanece sem grandes mudanças dentre esses anos.

Figura 2 - Saldo de empréstimo líquido pendente por região geográfica para os anos de 2013 e 2015*



Fonte: Relatório anual CDB (2013 e 2015).

*Esquerda: 2013, Direita: 2015.

A partir da tabela 4 mais abaixo, pode-se observar a importância do suporte do Exim Bank para o comércio internacional da China, pois concede crédito para fomentar exportações e importações, além de realizar empréstimos para aplicações de investimento externas,

evidenciando assim seu papel de assistente na internacionalização e desenvolvimento econômico do país. Também vale destacar que o Exim Bank concede crédito a setores diversificados. A respeito dos montantes de empréstimos realizados pelo banco, complementa-se com o Boletim anual de 2016 do Exim Bank, p. 33-34:

Os empréstimos para o comércio exterior, que incluem empréstimos para comércio de exportação e empréstimos para comércio de importação, são fornecidos aos clientes do Banco para apoiar o comércio de mercadorias, mão-de-obra e tecnologia entre a China e países ou regiões estrangeiras (incluindo Hong Kong, Macau e Taiwan). No final do ano, o saldo devedor dos empréstimos para o comércio exterior era de RMB 994.428 bilhões, um aumento de RMB 103.041 bilhões ano a ano. ... Empréstimos de investimento para aplicar no estrangeiro são fornecidos para empresas chinesas financiadas que estão registradas no exterior a fim de apoiar seus investimentos (inclusive em Hong Kong, Macau e Taiwan). No final do ano, o saldo devedor dos empréstimos de investimento no exterior era de RMB 235.660 bilhões, um aumento ano a ano de RMB 29.312 bilhões. (Tradução livre da autora⁷⁷)

Tabela 4 - Concessão de crédito pelo Exim Bank para operações de internacionalização para o ano de 2016 (100 milhões US\$*)

Operações	Montante
Empréstimos para o comércio de bens	1.453,25
Empréstimos para exportação e importação	590,42
Crédito de exportação dos vendedores	359,25
Crédito de exportação dos compradores	124,95
Financiamento do comércio	106,22
Empréstimos para a importação de bens	862,82
Empréstimos para o comércio de serviços	68,22
Empréstimos para exportação de serviços	49,97
Crédito de exportação dos vendedores	8,11
Crédito de exportação dos compradores	-
Financiamento do comércio	41,86
Empréstimos para a importação de serviços	18,26
Empréstimos de comércio internacional	1.521,47
Empréstimos para taxa antecipada	-
Empréstimos para a exploração de recursos no exterior	104,36
Empréstimos para comércio de processamento no exterior	0,96
Empréstimos para investimento em capital no exterior	160,1
Empréstimos para outros investimentos no exterior	47,42
Empréstimos para o desenvolvimento de empresas chinesas em outros países	41,85
Empréstimos para acionistas	5,87
Outros empréstimos para investimentos externos	-
Empréstimos para investimento externo	360,56

⁷⁷ “Foreign trade loans, which include export trade loans and import trade loans, are provided to the Bank’s clients to support trade of merchandize, labor and technology between China and foreign countries or regions (including Hong Kong, Macao and Taiwan). At year-end, the outstanding balance of foreign trade loans stood at RMB 994.428 billion, up by RMB 103.041 billion year on year. Overseas investment loans are provided to Chinese funded companies that are registered overseas to support their overseas investment (including in Hong Kong, Macao and Taiwan). At year-end, the outstanding balance of overseas investment loans was RMB 235.660 billion, a year on year increase of RMB 29.312 billion.”

Fonte: Boletim anual do Exim Bank (2016).

* A conversão foi feita a partir do site: <https://br.investing.com/currencies/cny-usd-converter> e foi utilizada a cotação da primeira segunda feira do mês de janeiro de 2016.

Além dos bancos, existiam diversas cooperativas rurais e urbanas destinadas a oferecer crédito para as atividades agrícolas e TVEs. Já naquela época os bancos adaptavam a oferta de crédito de acordo com a necessidade das metas de desenvolvimento elaboradas pelo governo central, dos governos locais e das estatais (MILARÉ; DIEGUES, 2015).

Além disso, Thun (2004, p. 460) enuncia que:

O governo central tem uma grande habilidade de proteger certas indústrias, ele pode fazer uso do seu sistema de bancos para direcionar recursos para indústrias ou regiões visadas, além de ser capaz de conceder políticas de impostos preferenciais a elas, apesar do suporte no nível micro da firma advir dos governos locais. (Tradução livre da autora⁷⁸)

Desse modo, percebe-se a importância dessas instituições nesse processo. Isso é melhor ilustrado através do quadro 6 abaixo, que elenca algumas das participações do CDB e Exim Bank em projetos internacionais mais recentes, de grande importância para a economia chinesa. Através desses programas, os bancos cooperam com outros países através de financiamento nas áreas de infraestrutura, capacidade produtiva, fabricação de equipamentos e criação de parques industriais no exterior.

Quadro 6 - Participação dos Bancos de Políticas Chineses em Projetos Internacionais Recentes

Atividade	Projeto	Banco
Construção da hidrelétrica de Karot (Paquistão)	One belt, one road ⁷⁹	Exim Bank
Construção da rodovia de Karakoram, fase II Havelian-Thakot (Paquistão)	One belt, one road	Exim Bank
Construção da termoeletrica de Dushanbe n. 2, fase II (Tajiquistão)	One belt, one road	Exim Bank
Aquisição da companhia malasiana pelo grupo de energia nuclear da China	Go Global	Exim Bank

⁷⁸ "The central government has tremendous ability to protect certain industries, it can use the state-owned banking system to channel resources to targeted industries or regions, and it can shower an industry or region with preferential tax policies, but support at the micro level of the firm comes from local governments."

⁷⁹ É um projeto chinês que, através de rotas, pretende criar uma maior conectividade comercial da China com países da Ásia, Europa e até África. Esse projeto envolve a construção do *Silk Road Economic Belt* e da *Twenty-First-Century Maritime Silk Road*.

Construção da nacional de telecomunicações (Uzbequistão)	Go Global	Exim Bank
Usina de energia nuclear HPC (Reino Unido)	Go Global	CDB
Ferrovia de trânsito leve (Cazaquistão)	Go Global	CDB
Mina de cobre 'Las Bambas' (Peru)	Go Global	CDB
Porto de Piraeus (Grécia)	One Belt, one road	CDB
Parque solar Quaid-e-Azam	One belt, one road	CDB

Fonte: Elaboração própria a partir dos boletins anuais dos bancos de políticas chineses (2016).

Ainda mais, o CDB também se atenta ao desenvolvimento nacional, participando assim de projetos de infraestrutura nacional, como ferrovias, rodovias, pontes, projetos relacionados ao armazenamento e fornecimento de água e de energia, ressaltando a importância dos recursos naturais para o país. O quadro 7 abaixo ilustra alguns dos projetos mais recentes com os quais o CDB se envolveu. Há também a preocupação com o aspecto social, a qual gera projetos associados ao combate à pobreza, tanto através da promoção da indústria (geração de empregos e riqueza para o país) como da educação (alfabetização e qualificação da população), sustentável, e de desenvolvimento regional. Por fim, também se ressalta seu envolvimento em projetos de tecnologia avançada nas indústrias.

Quadro 7 - Alguns projetos recentes de infraestrutura com envolvimento do CDB

Área	Projeto
Ferrovias	Xintang-Guangzhou norte Beijing-Zhangjiakou Beijing-Tangshan Guiyang-Nanming Changsha-Kunming
Rodovias	Chongqing-Zunyi Jiuzhaigou-Mianyang Guiyang-Weng'an
Pontes	Qingshuijiang Hong Kong-Zhuhai-Macau
Energia	Usina de energia nuclear Ningde, Fujian

Fonte: Elaboração própria a partir do boletim anual do CDB (2016).

Em suma, segundo Child e Rodrigues (2005), o Estado oferece grande apoio à globalização das empresas chinesas, principalmente no campo financeiro, na infraestrutura e nas operações que geram uma força corporativa empresarial (como F&A). Isto posto, de acordo com Acioly, Alves e Leão (2009) e Schüller e Turner (2005), o Estado tem relaxado o controle de capitais, fornecendo inclusive programas especiais de crédito, contendo taxas de juros abaixo das praticadas pelo mercado. Além disso, ele tem desenvolvido diversos programas para a promoção do investimento externo, principalmente na área de recursos naturais e em F&A, no segmento de ativos estratégicos. Desse modo, segundo Ferraz, Além e Madeira (2013, p. 14):

A existência dos BD justifica-se, portanto, pela existência de setores/projetos de investimento que requerem financiamento, mas que inspiram alta incerteza quanto a seu sucesso futuro e, por isso, são preteridos pelo sistema financeiro privado em detrimento de setores/projetos de investimentos cujos resultados esperados sejam menos incertos. São setores/projetos altamente complexos e comumente dispendiosos, que exigem *expertise* sofisticada para avaliação, podem gerar impactos positivos em toda a economia (externalidades positivas) e/ou nos quais prevalecem os retornos sociais sobre os retornos privados. Dentre os que inspiram maior incerteza, destacam-se: a infraestrutura; a inovação tecnológica; o apoio às micros, pequenas e médias empresas; microcrédito; e projetos econômicos ambientalmente e socialmente responsáveis – como o desenvolvimento de fontes alternativas de energia e outras iniciativas da “economia verde”. Esse tipo de situação é observável tanto em países desenvolvidos quanto naqueles em desenvolvimento e pode ocorrer em momentos de estabilidade econômica.

Logo, existe uma argumentação favorável acerca da autonomia financeira dos Bancos de desenvolvimento públicos, para que haja a implementação de políticas de desenvolvimento nos países subdesenvolvidos. Desse modo, essas políticas devem ser direcionadas para setores estratégicos, que ainda se encontram imaturos ou inexistentes, como os altamente intensivos em P&D, ou também aqueles já desenvolvidos nacionalmente, mas não em âmbito internacional. Por conta dos mercados financeiros e dos recursos fiscais do Estado serem insuficientes para financiar o desenvolvimento internacional desses setores, os Bancos de Desenvolvimento apresentam um papel imprescindível nesse cenário, principalmente por apresentarem dinamicidade na geração⁸⁰ e autonomia no gerenciamento de recursos (FERRAZ; ALÉM; MADEIRA, 2013).

⁸⁰ Podem gerar recursos para fornecer crédito às empresas através da captação de poupança doméstica, sendo esta voluntária ou compulsória, crédito tomado a outros bancos (públicos, privados ou estrangeiros) e o reinvestimento do excedente operacional (FERRAZ; ALÉM; MADEIRA, 2013).

Além disso, salienta-se a importância do CDB no processo de internacionalização e desenvolvimento econômico do país, pois ele é responsável pelo financiamento de projetos no exterior, como o *China-Africa Development Fund* (financiamento de empresas chinesas e africanas), que visam os interesses nacionais. As políticas do banco de desenvolvimento procuram por insumos a baixo custo, visam à expansão de suas indústrias, buscando uma maior competitividade, e investem na infraestrutura local, por meio das companhias chinesas. Desse modo, ele promove a cooperação financeira internacional e gera um desenvolvimento socioeconômico em países emergentes (FERRAZ; ALÉM; MADEIRA, 2013).

Sendo assim, percebe-se que os bancos de fomento, ABC, CDB e Exim Bank, estão comprometidos com a política industrial do país a fim de corroborar a internacionalização e desenvolvimento econômico e social chineses.

Desse jeito, as firmas se sentem confortáveis com o auxílio do Estado, pois ele faz com que vivenciem uma maior segurança com relação à aplicação de investimentos externos, tendo, ao mesmo tempo, liberdade de tomada de decisão. E ainda mais, as companhias tem acesso à pesquisa científica e técnica apoiada pelo Estado (CHILD; RODRIGUES, 2005).

Assim, encerra-se a parte mais geral, acerca do papel das políticas industriais e dos incentivos fornecidos pelo Estado chinês, a fim de promover a internacionalização do país. No próximo tópico será apresentada de uma maneira mais específica a contribuição do Estado para com a internacionalização das companhias chinesas, sendo esta através do plano estratégico da China chamado '*Going Global*'.

2.3.3 A Estratégia '*Going Global*'

Ding, Akoorie e Pavlovich (2009), com base no jornal '*The Economist*' (2005), afirmam que ao chegar à última fase do processo de internacionalização da China, o Estado percebeu o papel fundamental dos negócios multinacionais no cenário mundial, e passou a dar o devido destaque à promoção do investimento externo chinês. Além disso, o Estado também pretendia tirar proveito da situação favorável, que dizia respeito ao influxo de altos montantes de capital estrangeiro. Em virtude disso, entre o final da década de 1990 e o início do século XXI, o Estado chinês lançou seu programa intitulado '*Going Global*', o qual tinha como objetivo encorajar suas empresas locais bem sucedidas a investir no exterior.

Todos os esforços iniciais foram acelerados com a chegada do novo milênio, quando a China ingressou na Organização Mundial do Comércio em 2001 e

lançou o plano de 2001-2005, que enfatizava a reestruturação industrial. Logo, o governo agilizou os incentivos e programas para auxiliar as companhias chinesas no seu processo de globalização. Essa expansão internacional, conhecida como '*Going Global*' envolveu vários experimentos, assim como uma expansão financeira através dos bancos estatais chineses. (Bräutigam e Tang, 2014, p. 81) (Tradução livre da autora⁸¹)

Esse projeto envolvia uma série de políticas de incentivos às empresas que investiam externamente, além da facilitação do processo administrativo na aplicação de seus investimentos. Desse modo, o Estado pretendia aumentar a competitividade das empresas de seu país, ao mesmo tempo em que asseguraria a presença comercial internacional da China (ACIOLY; ALVES; LEÃO, 2009; ALON *et al.*, 2014; CHILD; RODRIGUES, 2005).

A estratégia '*Going Global*' tem desempenhado um papel importante no boom do investimento externo chinês. Como foco da estratégia '*Going Global*', os investimentos externos têm sido cada vez mais estimulados através da provisão de informações sobre os destinos estrangeiros, da concessão de incentivos e de um relaxamento gradual dos controles cambiais. Além disso, uma política de apoio seletivo foi adotada para impulsionar investimentos em projetos relacionados à exploração de recursos naturais, atividades exportadoras, centros de P&D no exterior e fusões e aquisições que possibilitem a obtenção de ativos estrangeiros valiosos, como marcas de renome e tecnologia. (Zhang, 2009, p. 84-85) (Tradução livre da autora⁸²)

A participação mais ativa do Estado na internacionalização das empresas chinesas leva a crer que este foi o maior responsável pelo o crescimento, com a pretensão de elevar o perfil econômico do país para um padrão global. Com essa motivação e o encorajamento por parte do Estado, a China seria capaz de conquistar novos mercados de distribuição para produções locais, além de adquirir rapidamente, tanto habilidades, como tecnologias avançadas e ativos intangíveis de alto valor, com maior destaque para as vantagens de marca e aquisição de *know how* (ALON *et al.*, 2014).

Dentre as providências tomadas pelo Estado para alavancar o seu plano '*Going Global*', houve a criação, em 2006, de uma estratégia para promover os "campeões nacionais" chineses, que mais tarde deveriam se tornar "campeões globais". Essa tática consistia na

⁸¹ "All of these early efforts accelerated in the new millennium, as China joined the World Trade Organization in 2001 and launched the 2001–05 Plan, which emphasized industrial restructuring. The government accelerated incentives and programs to help Chinese companies globalize. This outward expansion, known as *zouchuqu* (often translated as "going global"), involved a number of experiments as well as an expansion of finance through China's state-owned banks."

⁸² "The going-global strategy has played an important role in the China's ODI boom. As the focus of the going-global strategy, ODI has increasingly been encouraged through provision of information about foreign locations, the granting of incentives and a gradual relaxation of foreign exchange controls. A selective support policy has been adopted to encourage ODI in projects of natural resource exploration, exporting activities, overseas R&D centers, and M&A that can obtain foreign valuable assets such as brand names and technologies."

escolha de certo número de empresas estatais⁸³, cujo desempenho fosse notável, para ocupar uma posição privilegiada no processo de internacionalização chinês. Segundo Bellabona e Spigarelli (2007), seria selecionada uma "amostra" de 30 a 50 empresas, que possuíssem um crescimento sustentável, para que elas fossem promovidas, de maneira que passassem a integrar a '*Fortune Global 500*'⁸⁴ até o ano de 2010.

Ainda conforme essas autoras, os incentivos para que esse objetivo fosse atingido consistiam nas taxas de investimento, no acesso a fontes de informação e redução de cotas fiscais. Além disso, o ministério do comércio passou a lançar boletins sobre o acesso ao mercado exterior, de modo a informar melhor os investidores sobre o ambiente de comércio e investimento, nas nações que representam os 25 maiores parceiros de comércio da China. Ainda mais, uma das formas mais importantes de patrocinar a expansão no exterior é através da provisão de empréstimos com juros baixos para financiar a compra de empresas estrangeiras de fontes que controla, como bancos estaduais da China.

Segundo Cunha e Acioly (2009), os conglomerados que vêm participando desse processo desde aquela época são de diferentes áreas. Dentre eles estão a Sinopec, a China National Offshore Oil Corporation (CNOOC) e a PetroChina, complexos estatais do setor de petróleo e gás. Isso mostra a precaução do Estado chinês com o setor energético do país, além de sua preocupação de longo prazo, associada à política externa.

No campo das *commodities* não energéticas, também marcam a presença grandes empresas estatais como a Aluminum Corporation of China (Chalco) e a Baosteel. Com relação à área de bens de consumo, comunicações e eletrônicos, há empresas como a Huawei, TCL, Lenovo, Boe Technology e Galanz. Por fim, também fazem parte desse processo, os setores de alimentos e bebidas, comércio e navegação e construção civil, dentre outros que foram se desenvolvendo com o passar do tempo.

O quadro 8 abaixo apresenta algumas das empresas que fazem parte da '*Fortune Global 500*', de acordo com o ranking mais recente, do ano de 2016. Em 2006, o Estado lançou sua política das "campeãs globais" para levar algumas de suas empresas a esse ranking e hoje em dia, a presença chinesa nele é bastante notável. Apesar de não atingir sua meta em 2010, hoje o ranking conta com mais de 100 empresas chinesas.

⁸³ "Although state-owned, they are not government-run, and such large firms typically enjoy a range of benefits from the government, including information-sharing networks, domestic tax breaks, cheap land and low-interest funding from state-owned banks" (*The Economist*, 2005). (Alon, 2014)

⁸⁴ Consiste em uma lista das maiores companhias mundiais, em questão de receita.

Quadro 8 - Grandes Multinacionais Chinesas

Setor	Empresas
Petróleo e Gás	Sinopec Group China National Offshore Oil Corporation (CNOOC) China National Petroleum Corporation (CNPC) PetroChina
Commodities	Aluminum Corporation of China (Chinalco) Baosteel Noble Group
Bens de consumo, Comunicação e Eletrônicos	China Mobile Huawei TCL Corporation Lenovo Group Sichuan Changhong Electric Co. Konka Group Midea Hisense Electric Co. ZTE Corporation Haier Galanz
Alimentos e Bebidas	China National Cereals, Oils and foodstuffs Corporation (COFCO) Tsingdao Brewery Co. Jianlibao Group
Navegação	China Ocean Shipping Company (COSCO)
Construção Civil	China State Construction Engineering Corporation (CSCEC) China Railway Construction Corporation (CRCC) China Communications Construction (CCC)
Financeiro	CITIC Group Industrial and Commercial Bank of China (ICBC) China Construction Bank (CCB) Agricultural Bank of China Bank of China Ping An Insurance
Veículos	SAIC Motor Dongfeng Motor Corporation (DFM) Qianjiang Group Jianghuai Automobile Co. (JAC Motors) Chongqing Lifan Industry Chery Changan Automobile FAW Group
Mecânica	Shang Gong Group (SGSB)
Química e Farmacêutica	Sinochem Group Shanghai Naikeming Pharmaceutical Co.

Fonte: 'Global Fortune 500' (2016).

A partir do quadro 8, nota-se que algumas empresas chinesas conseguiram realizar sua expansão de maneira bem-sucedida no mercado internacional. Essas empresas são algumas representantes das maiores transnacionais advindas de países em desenvolvimento, sendo algumas, inclusive, as maiores de seus respectivos setores em nível global, mesmo quando incluídas empresas dos países industrializados.

Pode-se ilustrar o esforço de internacionalização por parte dessas empresas através do exemplo da Haier. Segundo Zeng e Williamson (2003), a Haier conquistou seu sucesso primeiramente na China, pois fabricando produtos diversos e conhecendo bem o mercado chinês (uma grande dificuldade das empresas estrangeiras), ela foi capaz de desenvolver produtos que supriam as necessidades da população. Além disso, a companhia também desenvolveu um sistema de serviços pós-vendas e uma grande rede de distribuição, que alcançava inclusive as áreas rurais do país, que eram atípicos na China e isso garantiu a ela uma vantagem competitiva.

Em 1991, a companhia se tornou a maior fabricante de refrigeradores da China e a partir de 1995 começou a instalar *joint ventures* em outros países, se expandindo rapidamente. Enfim, em 1997 ela se estabeleceu nos Estados Unidos, onde concentrou em se inserir nos segmentos sensíveis aos preços e em aprender a estabelecer parcerias com os varejistas americanos. Assim, em 2005, a Haier já possuía uma parcela de mercado de 26% nos Estados Unidos, tratando de pequenos refrigeradores, e 50%, com respeito a adegas refrigeradas de baixa qualidade. A capacidade da Haier de produzir para pequenos segmentos foi vantajosa também internacionalmente, e assim seus produtos passaram a ocupar boa parte das prateleiras de grandes varejistas como o Walmart.

Como ilustram Ding, Akoorie e Pavlovich (2009, p. 151):

... firmas chinesas precisam desenvolver novas capacidades através de diferenciação e vantagens de marca. Diferenciar significa demonstrar as diferenças e os pontos fortes do produto, ao comparar com outro, e focar em um nicho de mercado, como a Haier⁸⁵ fez. Através da vantagem de marca, os consumidores estarão dispostos a pagar um preço maior pelo produto de marca, por mais que os outros apresentem as mesmas qualidade e funções. O reconhecimento de marca é particularmente importante nos mercados automobilístico, de bebidas, roupas, eletrônicos, bens domésticos e celulares.

⁸⁵ A Haier é uma empresa chinesa multinacional que fabrica eletrodomésticos e eletrônicos.

Criar uma marca de reconhecimento não é um processo instantâneo e precisa de investimento contínuo. (Tradução livre da autora⁸⁶)

Do mesmo modo, a Galanz, produtora de um terço dos microondas no mundo, já em 2002 capturava cerca de 40% do mercado europeu, sob o próprio nome de sua marca. Ainda mais, a Lenovo tem se destacado na sua área de mercado, pois realizou aquisições de empresas renomadas como a IBM e a Motorola, aumentando, assim, sua parcela de mercado e seu reconhecimento de marca (DING; AKOORIE; PAVLOVICH, 2009).

Além disso, o Estado passou a assinar acordos com alguns países ocidentais a fim de incentivar investimentos recíprocos. Desse modo, concebe-se um canal com a finalidade tanto de atrair investimento externo dos outros países para a China, quanto de promover o fluxo de investimento chinês para fora do país (BELLABONA; SPIGARELLI, 2007).

Ainda mais, segundo Bräutigam e Tang (2014), algumas empresas chinesas tem tomado a iniciativa de criar zonas especiais no exterior, assim como o Japão tem feito no continente asiático. Em vista disso, o Ministério do Comércio Chinês resolveu criar um programa para promover o estabelecimento de zonas de cooperação econômica estrangeiras e zonas de troca em outros países. Essas zonas foram estabelecidas em maior número no continente africano, em alguns países asiáticos, além do México e da Venezuela.

Olhando adiante, as empresas estatais chinesas parecem ser muito ambiciosas com relação aos seus planos de investimento externo. Segundo a pesquisa realizada nesse trabalho, praticamente nenhuma empresa respondente pretende permanecer no mesmo nível de investimento externo nos próximos cinco anos, e apenas 13% das companhias estão planejando em fazer isso no curto prazo. Enquanto menos de 3% podem diminuir suas atividades de investimento externo, 44% das empresas estatais chinesas que participaram do estudo pretendem aumentar substancialmente seu investimento externo pelos próximos cinco anos, e outros 35% planejam fazer isso num futuro imediato. Ainda mais, companhias chinesas maiores têm maior probabilidade de começar ou aumentar seu investimento externo num futuro próximo do que seus semelhantes menores. (Alon *et al.*, 2014, p.8) (Tradução livre da autora⁸⁷)

⁸⁶ "...Chinese firms need to build up new capabilities through the differentiation and brand advantages. Differentiation means demonstrate differences and strengths when comparing with other products and focusing on a niche market as Haier has done. A brand advantage means through building a recognized brand, customers will be willing to pay a higher price for products even though their products have the same qualities and functions as others. Brand recognition is particularly important in consumer markets, such as those for automobiles, beverages, clothing, consumer electronics, household goods, and mobile phones. Building a recognized brand cannot be achieved overnight; it needs continuous investment."

⁸⁷ "Looking forward, Chinese SOEs seem to be very ambitious about their foreign investment plans, as virtually no respondent companies intend to stay at the same level in terms of ODI over the next five years, and only 13 per cent of companies are planning to do so in the short term. While less than 3 per cent may decrease their foreign investment activities, 44 per cent of the Chinese SOEs that participated in the study intend to

Desse modo, mais da metade dos projetos de investimento externo chineses existentes, ocorreram após o lançamento da estratégia '*Going Global*', de origem estatal chinesa, o que evidencia a importância do papel ativo do Estado na economia. Ou seja, em conclusão, a elaboração de políticas industriais por parte do Estado, tem corroborado a internacionalização do país.

Ademais, além das estratégias de negócio elaboradas pelos líderes empresariais, outros fatores que levam ao investimento externo, por parte das empresas chinesas estatais, incluem a importância em geral do país como um mercado, se existe potencial de negócio ou de expansão, políticas estatais e o acesso a recursos naturais (ALON *et al.*, 2014). Desse modo, o próximo capítulo explanará melhor as motivações do investimento externo chinês e apresentará as hipóteses que serão tratadas na análise de dados do último capítulo.

2.4 Notas Conclusivas Sobre o Capítulo Dois

Através desse capítulo, nota-se que o Estado é o maior propulsor do bom desempenho econômico das empresas chinesas, em função de melhorar sua competitividade no mercado externo e de uma estratégia nacional de desenvolvimento. Sendo assim, além de fornecer acesso à assistência financeira, técnica e de recursos humanos ao meio empresarial, ele incentiva as firmas chinesas a investir em pontos cruciais para que conquistem a sua internacionalização, ou seja, ele é empreendedor, financiador e direcionador.

De uma maneira mais geral, percebe-se que a importância da internacionalização do capital produtivo chinês está relacionada, em grande parte, à necessidade de agregar valor às suas mercadorias. Sendo assim, as empresas chinesas investem em outros países à procura de tecnologias que não tem acesso, proficiência, marcas relevantes para aquisição, dentre outros fatores indispensáveis para que a China conquiste o seu lugar de destaque no cenário internacional e como consequência aumente também a sua competitividade e aceitação no exterior, conquistando inclusive a confiança dos países mais ricos.

Para perseguir esses objetivos, a China adotou um novo modelo de internacionalização, o sistema de vantagens comparativas. Através dessa estratégia, a China não necessita de vantagens de propriedade nacionais, passando a procurar por

substantially increase their ODI over the next five years, and another 35 per cent plan to do so in the immediate future. Further, larger Chinese companies are more likely to start or increase ODI in the near future than their smaller counterparts."

vantagens de localidade e internalização no exterior. Desse modo, ela se conecta com outros países na intenção de alavancar sua economia, tirando proveito dessas vantagens e aprendendo em todo esse processo.

Também é importante reduzir suscetibilidade ao estrangeiro, ou seja, a gestão empresarial internacional deve superar as diferenças nas culturas corporativas e estilos gerenciais. Sendo muito cuidadosa nesse ponto, a China tem absorvido, de maneira bem sucedida através dos anos, marcas conceituadas como a IBM, da área de informática, e a Motorola, de telefonia móvel, por meio de sua companhia Lenovo. Desse modo, percebe-se que a China tem desenvolvido um grande aprendizado acerca do cenário internacional e respeitado os aspectos necessários no processo de aquisição das marcas globais.

Nesse trabalho, supõe-se que os motivos envolvidos na internacionalização das empresas chinesas estejam, em grande medida, associados aos fatores determinantes apresentados no paradigma eclético de Dunning. Esses motivos compreendem a insuficiência de recursos naturais, a busca por eficiência, por mercados e por ativos estratégicos. O capítulo 3 trará uma análise descritiva de dados, bem como explanará melhor as motivações envolvidas na internacionalização das empresas chinesas.

CAPÍTULO 3 – CARACTERIZAÇÃO DO INVESTIMENTO CHINÊS E OS MOTIVOS ENVOLVIDOS NA SUA INTERNACIONALIZAÇÃO

Esse capítulo tem o propósito de analisar as características do investimento externo chinês. Sendo assim, ao longo do capítulo 3, serão expostos os formatos que esses investimentos podem assumir, para onde se destinam e quais as motivações envolvidas no processo de internacionalização de suas empresas.

3.1 Modos de Inserção no Mercado Internacional

Existem diversas maneiras de que as empresas dispõem para entrar no mercado internacional. Baseado em Ding, Akoorie e Pavlovich (2009) elas se dão em cinco formas:

A primeira maneira, sendo a mais comum e menos arriscada de todas, é através das exportações. Observando o histórico da China no presente trabalho, percebe-se que o país começou a trilhar seu caminho rumo à internacionalização de suas empresas a partir da abertura de sua economia, que levou a altos volumes de exportação e gerou um grande número de divisas.

O segundo caminho é a partir da fabricação de produtos originais⁸⁸ nos mercados de destino, a partir de um contrato com uma terceira empresa local. Nesse caso, o país fica encarregado de produzir os componentes necessários para montar o produto final, endereçados a uma companhia no mercado alvo, que irá montá-lo. Esse procedimento combina as vantagens dos custos de produção das empresas chinesas com as vantagens de marca das firmas estrangeiras, para que desse modo, conquistem economias de escala e excelência na fabricação⁸⁹.

O terceiro modo é através do estabelecimento de *joint ventures*. Segundo Guthrie (2005), as *joint ventures* são consideradas, pelas autoridades e empresas chinesas, acordos muito lucrativos, pois através deles se obtém acesso ao aprendizado tecnológico e organizacional avançado dos países desenvolvidos. Em outras palavras, as *joint ventures* são

⁸⁸ Do inglês, *Original Equipment Manufacture* (OEM).

⁸⁹ Um bom exemplo para esse caso é a Galanz, que é a maior produtora mundial de microondas, além de dominar dois terços do mercado doméstico chinês. A Galanz adotou esse esquema de fabricação de peças dos microondas para diversas marcas internacionais. Em vista disso, ela se tornou uma fabricante dominante e seu poder de barganha sobre os compradores estrangeiros aumentou de acordo com seu status. (DING; AKOORIE; PAVLOVICH, 2009)

consideradas a maneira mais rápida de se ganhar acesso a P&D e instalações fabris, de forma a gerar transferência de tecnologia e conhecimento para as empresas chinesas⁹⁰.

A quarta maneira é por meio de fusões e aquisições⁹¹ (F&A). As motivações por trás desta forma de internacionalização, são a conquista de tecnologias e marcas próprias, através de uma compra internacional. Ou seja, ao invés de se aproveitar da tecnologia juntamente com a empresa da marca, que é o caso das *joint ventures*, as fusões e aquisições pretendem adquirir a companhia, de modo a obter sua tecnologia de modo privado e o privilégio da marca. Desse jeito, ao contrário de trilhar seu próprio caminho e investir em P&D para obtenção de uma tecnologia avançada, tendo capital pode-se comprar uma marca com dada tecnologia e encurtar essa etapa⁹².

Por fim, o último tipo de inserção global é aquele conhecido como *greenfield investment*, sendo este o nível mais avançado do processo de internacionalização. Nesse caso, a corporação constrói suas instalações no país estrangeiro desde o início. Além da edificação de novos estabelecimentos de produção, esses projetos também podem incluir a construção de novos centros de distribuição, escritórios e residências. De acordo com Ding, Akoorie e Pavlovich (2009, p. 150):

... isso envolve a compra de ativos no exterior e o estabelecimento de subsidiárias dentro de mercados específicos. Qingdao Haier é a maior companhia de eletrônicos chinesa, especializada em eletrodomésticos de baixo custo, ar condicionados, fornos microondas, TVs, celulares e computadores. A estratégia de expansão internacional da Haier consiste em primeiramente adentrar em mercados mais difíceis e avançados, como a Europa, Estados Unidos e Japão e depois passar aos mais fáceis, mercados subdesenvolvidos como a Indonésia, Filipinas e Malásia. (Tradução livre da autora⁹³)

Em vista disso, nota-se que são diversos os modos de inserção internacional. No entanto, cada qual tem seu grau de dificuldade, sendo aqui apresentados na ordem de menor

⁹⁰ Ding, Akoorie e Pavlovich (2009) citam um exemplo, no qual a SAIC (Shanghai Automotive Industry Corporation) montou joint ventures com a Volkswagen e a General Motors, de maneira bem sucedida.

⁹¹ Do inglês, *Mergers and Acquisitions* (M&A).

⁹² Ding, Akoorie e Pavlovich (2009) falam sobre o caso da compra da MG Rover pela SAIC, que no entanto, não foi bem sucedido. Por outro lado, a revista exame publicou uma reportagem em 3 de fevereiro de 2016, a qual elenca as dez maiores fusões e aquisições feitas pela China. Dentre elas se encontram a compra da Pirelli, bastante conhecida pela fabricação de pneus, pela ChemChina e a venda do setor de eletrodomésticos da General Electric (GE), também de cunho renomado, para a Haier.

⁹³ "... it involves purchasing overseas assets and establishing subsidiaries within targeted markets. Qingdao Haier is the top Chinese electronics company, specializing in low-cost white goods, air conditioners, microwave ovens, TVs, handsets and PCs. Haier's international expansion strategy is firstly, to enter more difficult, advanced markets such as Europe, USA and Japan markets and then go to the easier, underdeveloped markets such as Indonesia, the Philippines and Malaysia."

para maior nível de risco. Além disso aponta-se que, no caso da China, os dois primeiros tipos de investimento são estágios iniciais para se realizar uma transição para os tipos de investimento seguintes.

3.1.1 Formatos e Destinos do Investimento Externo Chinês

Com relação ao formato que os investimentos chineses tomam, Hu, Ma e Zen (2012) elaboram cinco hipóteses em seu trabalho, todas confirmadas através de um modelo econométrico, nas quais as condições econômicas internacionais determinam se será escolhido F&A ou *greenfield investment* como modo de investir, que são os tipos de investimento externo mais avançados.

A primeira delas é a de que quanto mais arriscado é o investimento em um país, maior a preferência por *greenfield investments*, ou seja, começar todo o processo de instalação do início. A justificativa se dá pela preocupação do país hospedeiro com o motivo político envolvido no investimento chinês. Sendo assim, algumas tentativas de fusão e aquisição foram frustradas, pois os países receptores não se sentiram seguros no âmbito nacional e econômico. Além disso, países que possuem alto risco, disponibilizam menos capitais (financiamento) para os investidores externos. Desse modo, presume-se que as firmas chinesas optem pelo *greenfield investment* nessa situação, pois o risco diminui através da criação de empregos locais e por depender menos dos mercados de capital.

A segunda hipótese é a de que quanto maior a taxa de crescimento de um país, menos saturado ele é e mais uma empresa pode se estabelecer e expandir com o mercado crescente, desse modo opta-se pelo *greenfield investment*. Quando o contrário ocorre, a competição é maior e para adentrar no mercado opta-se pela praticidade e rapidez das fusões e aquisições.

Assim:

Em um mercado saturado, F&A transfronteiriças seriam preferíveis porque é mais simples para as firmas adquirentes obterem ativos estratégicos a preços baixos e rapidamente capturar a parcela de mercado das firmas adquiridas. Atualmente, a competitividade das empresas chinesas não é equivalente a das ocidentais, mas superam a da maioria dos países em desenvolvimento. Quando as firmas chinesas aplicam seu investimento em países desenvolvidos com baixo crescimento, elas tentam contrapor as desvantagens competitivas através da aquisição de capacidades estratégicas. Quando investem em países em desenvolvimento com rápido crescimento econômico, elas dão preferência ao *greenfield investment* a fim de alavancar suas vantagens competitivas e

explorar oportunidades de longo prazo nos mercados crescentes. (Hu, Ma e Zen, 2012, p.41) (Tradução livre da autora⁹⁴)

Em terceiro, Hu, Ma e Zen (2012) consideram que quanto maior a proximidade cultural, mais seguro é realizar um *greenfield investment*. Por outro lado, se a afinidade cultural for menor, as F&A são uma melhor alternativa. Desse modo, a firma que não tem afinidade cultural com o país entra no mercado com um “guia” para o ambiente diferenciado e pode se estabelecer rapidamente devido ao conhecimento e redes comerciais existentes da firma adquirida. Essa hipótese só foi significativa *ceteris paribus*.

A quarta hipótese é a de que quanto maior a capacidade inovativa do país hospedeiro, maior a probabilidade da China escolher as F&A para adentrar no país. Como apontado anteriormente, sobre o sistema de desvantagens comparativas adotado pela China, sabe-se que as empresas investem na tentativa de adquirir ativos estratégicos, para que assim possam superar suas desvantagens de *latecomer*. Desse modo, pressupõe-se que a China escolha as F&A como investimento nesse caso, pois através delas podem obter ativos complementares, além de usufruírem de aprendizado tecnológico e serem estimulados a melhorarem sua tecnologia e produção através do ambiente institucional maduro do país receptor.

Por fim, a última hipótese é a de que quanto maior a qualidade de mão de obra de um país, é mais provável que se escolha as F&A para usufruir dessas capacitações, mas se a qualidade da mão de obra for baixa, opta-se pelo *greenfield investment* para aproveitar os baixos custos de mão de obra.

Já a respeito da localidade em que o investimento é aplicado, Alon *et al.* (2014, p. 10-11) afirma que a China escolhe o país que vai investir de acordo com a avaliação dos seguintes aspectos:

...a importância do país alvo como mercado, potencial de negócio ou de expansão, políticas governamentais e assistência, e acesso a recursos naturais. ... Além do mais, levam em conta também a segurança do investimento, se o ambiente é justo e transparente, assistência governamental, acesso aos padrões de gerenciamento internacionais, o sistema tributário, disponibilidade de capital de investimento, aquisição de marcas e acesso a tecnologia e P&D.

⁹⁴ “In such a saturated market, cross-border M&As would be preferred because it’s likely for the acquiring firms to obtain the strategic assets at low prices, and quickly capture the market share of the acquired firms. Currently, the overall competitiveness of Chinese enterprises cannot match that of the Western counterparts, but outmatch that of most developing countries. When making FDI in developed countries with slower economic growth, Chinese firms are motivated to remedy competitive disadvantages by acquiring strategic capabilities. When making FDI in developing countries with rapid economic growth, Chinese firms prefer greenfield investment in order to leverage their competitive advantages, and exploit long-term opportunities in growing markets.”

Outros fatores motivacionais incluem mercados domésticos estagnados, crescimento dos preços domésticos de mão de obra, acesso a mão de obra barata e acesso a mão de obra qualificada. Apesar de serem importantes, esses fatores recebem uma menor importância. (Tradução livre da autora⁹⁵)

De acordo com Andreff (2015), o investimento externo chinês tem como destino frequente países vizinhos, do sudeste e leste asiático, devido à proximidade geográfica e cultural. No entanto, ele tem percorrido grandes distâncias, chegando à América latina e ao continente africano a fim de achar uma fonte de recursos naturais duradoura. A China também tem investido na Rússia, através das companhias Hisense, TCL, Chery, Geely, bem como em países vizinhos, como a Hungria, Polônia e Ucrânia. Além disso, os investimentos no setor têxtil têm se concentrado na Mongólia e, através da CNOOC, o país tem procurado por petróleo no oriente médio, mais especificamente no Cazaquistão.

As companhias chinesas também se utilizam dos esquemas de *offshoring* e *round tripping*, que constituem na manipulação do capital a seu favor. Segundo Garcia-Herrero, Xia e Casanova (2015), *offshoring* consiste no estabelecimento de centros intermediários das companhias chinesas, em lugares como Hong Kong, Ilhas Caimã e Ilhas Virgens (brit.), por conta das baixas taxas de imposto e *know-how* superior, sendo ainda favorecidos por sistema de câmbio fixo. No caso do investimento *round-tripping*, as empresas chinesas direcionam seu capital para os paraísos fiscais apenas para retornar à China e receber todos os benefícios que seriam oferecidos a um investidor estrangeiro.

3.1.2 Motivos Envolvidos na Internacionalização

A partir do que foi exposto neste trabalho, percebe-se que o Estado chinês promove o investimento externo visando suprir as necessidades do país, ou seja, ele utiliza de seus instrumentos para direcionar o investimento chinês de modo a adquirir os recursos faltantes na economia chinesa. Sendo assim, as deficiências, de recursos naturais, mercado, eficiência e ativos estratégicos nacionais são sanadas a partir do investimento no país que tenha um ou mais desses recursos em abundância.

⁹⁵ " ... importance of the target country as a market, business potential/expansion, governmental policy and assistance and access to natural resources. ... These include: security of investment a transparent and fair regulatory environment, government assistance, access to international management standards, the tax system, availability of investment capital, brand acquisitions and access to technology and R&D. Other motivational factors include stagnant domestic markets, rising domestic labor costs, access to low-cost labor and access to skilled labor. Though still important, these factors are given less priority."

A partir disso, esse trabalho admite a compatibilidade das motivações envolvidas na internacionalização do capital produtivo chinês com aquelas propostas no paradigma eclético de Dunning. De acordo com Dunning (1994), os países podem prosperar na competitividade de suas empresas por meio de estratégias que tragam benefícios para elas. Ou seja, as companhias chinesas investem em outros países buscando vantagens de localidade, que supram suas necessidades.

Isso pode se dar através do aumento da eficiência na produção, da redução de custos organizacionais e/ou aumento da produtividade do trabalho/capital, traduzindo-se na busca por eficiência (*Efficiency-seeking*), através da inovação, da criação de novos produtos ou melhorias na qualidade de produtos existentes, processos de produção e estruturas de organização, sendo esta a busca por ativos estratégicos (*Strategic asset-seeking*), e até a possibilidade de redistribuir recursos e capacidades para produzir bens e serviços que estejam de acordo com a vantagem comparativa de cada país, constituindo-se na busca por recursos (*Resource-seeking*). Por fim, pode-se ampliar resultados econômicos através da captura de participações em mercados estrangeiros, sendo esta a busca por mercados (*Market-seeking*), lembrando da importância do ajuste estrutural às mudanças na demanda global e nas condições de oferta (DUNNING, 1994).

Assim, considera-se que um dos motivos que leva a China a investir em outros países é a busca por redução de custos. Enquanto tempos atrás, outros países investiam na China, principalmente motivados pela sua abundante oferta de mão de obra barata, a partir de 2000 a China começa a experimentar o crescimento de seus salários, devido à qualificação de sua mão de obra, resultando, cada vez mais, na preocupação em se buscar fontes de capital humano mais baratas para a sua produção não especializada.

Segundo Andreff (2015), o Estado também favorece o investimento na fabricação de manufaturas que promove a exportação de tecnologias, produtos e equipamentos. O Estado oferece suporte ao investimento destinado a projetos de P&D que podem gerar tecnologias avançadas, experiência em gerenciamento, marcas de renome e novas habilidades.

Além disso, o Estado apoia o investimento em países que contêm recursos que são escassos na China, garantindo dessa maneira o acesso a uma "fonte permanente" dos recursos necessários, que pode garantir um crescimento econômico futuro maior. No caso da China, a procura por recursos naturais demonstra, acima de tudo, a preocupação do Estado com o

abastecimento de matérias primas para a produção, mas também com a questão energética do país.

Por fim, o último motivo que Dunning aponta é a procura por mercado. Nesse caso, a empresa pode não ter a demanda necessária para a sua oferta nacionalmente, ou até mesmo querer expandir sua capacidade de geração de resultados econômicos. Desse modo, ela busca por outros horizontes para satisfazer suas carências. Além disso, o Estado chinês incentiva as fusões e aquisições ou investimentos do tipo *greenfield*, de modo a aumentar a presença de suas empresas no âmbito internacional, bem como aumentar o alcance mundial de seu mercado.

Complementando com o raciocínio de Dunning (1994):

Por exemplo, através da transferência de recursos e capacidades, e transações com as firmas domésticas, tanto as transnacionais que visam o *market seeking*, quanto as que visam o *resource seeking* têm potencial de aumentar a produtividade endógena de recursos e capacidades, melhorar os padrões de qualidade e estimular o crescimento econômico. Nas circunstâncias certas, o investimento externo com finalidade *efficiency seeking* pode ajudar os países investidores a reestruturar suas atividades econômicas, sendo mais favorável às suas vantagens comparativas dinâmicas, reduzindo os custos do ajuste estrutural e promovendo padrões de compras mais exigentes pelas empresas e consumidores. O investimento voltado para o *strategic asset seeking* pode ajudar a integrar as vantagens competitivas da empresa adquirida com os da empresa adquirente e aumentar a concorrência entre empresas nacionais. No entanto, esse tipo de IDE, ao contrário dos outros tipos, pode ser realizado com o objetivo específico de transferir os ativos adquiridos do hospedeiro para o país de origem, o que pode prejudicar a competitividade do país anterior. (Tradução livre da autora⁹⁶)

Existem duas principais categorias de empresas na China, a serem consideradas nesse trabalho: as estatais e parcialmente estatais, que desfrutam de todo apoio estatal possível, e as privadas, que estão crescendo e globalizando de maneira muito rápida. Segundo Andreff (2015), as empresas conduzidas pelo Estado têm motivos diferentes para realizarem sua internacionalização, pois ao serem guiadas através das estratégias estatais, acabam

⁹⁶ “For example, through the transfer of resources and capabilities, and transactions with domestic firms, both market- and resource-seeking TNCs have the potential to raise the productivity of indigenous resources and capabilities, improve quality standards and stimulate economic growth. In the right circumstances, efficiency-seeking FDI can assist host countries to restructure their economic activities more in line with their dynamic comparative advantages; reduce the costs of structural adjustment; and foster more demanding purchasing standards by firms and consumers. Strategic asset-seeking investment may help integrate the competitive advantages of the acquired firm with those of the acquiring firm and increase competition between domestic firms. However, this type of FDI, unlike the other types, may be undertaken with the specific purpose of transferring the assets acquired from the host to the home country, and this may work to the disadvantage of the competitiveness of the former country.”

concentrando seus investimentos em áreas cruciais para a economia chinesa como um todo. Assim sendo, as companhias privadas são atraídas primordialmente por países que contêm grandes mercados, enquanto as firmas estatais, além de serem *market-seekers*, estão mais propensas à busca por grandes fontes de recursos naturais, aceitando até mesmo investir em países com ambiente político arriscado. Além disso, todos os tipos de empresas chinesas têm a motivação de *strategic-asset-seeking*, mas o foco se encontra na atração de tecnologia comercialmente viável e não em conteúdo de pesquisa principal. Logo, como dito anteriormente os complexos multinacionais chineses buscar a internacionalização, de modo a melhorar seu acesso às tecnologias de propriedade estrangeira, assim como aumentar sua competitividade através da diversificação de suas atividades.

Além do mais, conforme Yin (2015) sugere, existem outros motivos impulsionadores do investimento externo chinês, como o *market-learning* (aprendizado de mercado), as relações de *networking* (estabelecimento de contatos importantes para o mundo empresarial), a infraestrutura do país estrangeiro, dentre outros fatores. Além disso, outros atributos dos países receptores de investimento também podem influenciar a decisão das empresas chinesas investirem em outros países, como tamanho e estágio de desenvolvimento da economia, estrutura industrial, grau de interdependência econômica global e distâncias físicas e psicológicas (DUNNING, 1994).

Desse modo, o próximo tópico trará uma análise descritiva que corrobora o que foi apresentado neste tópico e o quarto e último capítulo dessa dissertação tratará de investigar empiricamente, através de um modelo econométrico, os motivos envolvidos na internacionalização do capital produtivo chinês.

3.2 Descrição de dados e hipóteses

3.2.1 O Investimento Direto Externo - *Foreign Direct Investment* (FDI)

De acordo com o Fundo Monetário Internacional (FMI), Investimento Direto Externo (IDE) refere-se a um investimento feito para adquirir vantagens duradouras em empresas que operam fora da economia do investidor. O IDE pode ser *Inward Foreign Direct Investment* (IFDI) ou *Outward Foreign Direct Investment* (OFDI). Tomando a China como referência, o IFDI é todo o investimento que a China recebe de outros países e o OFDI é todo o investimento feito pela China em outros países.

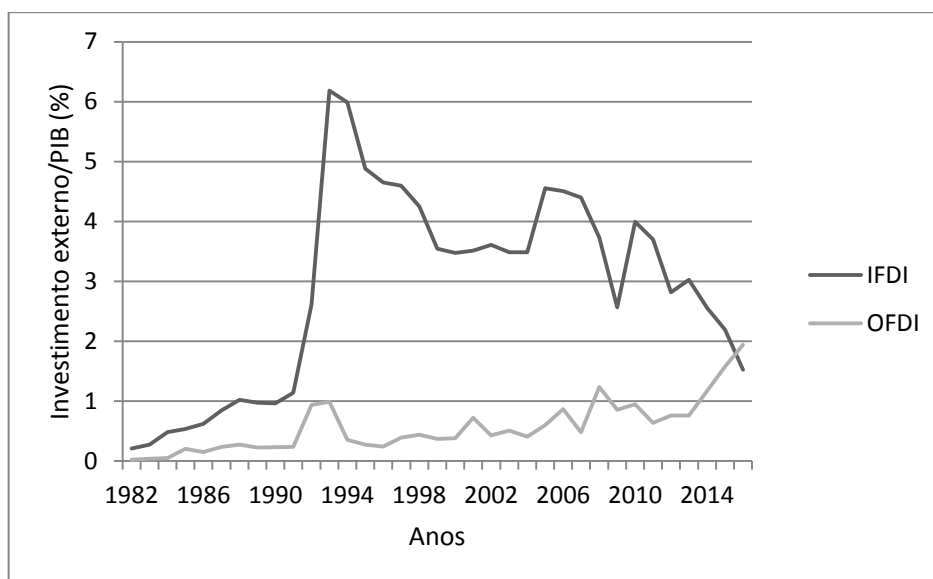
Com base no que foi exposto nesse trabalho, pode-se ressaltar que a partir das políticas de atração de investimento externo, a entrada de investimentos no país aumentou. No início do século XXI, a China estabeleceu o seu 10º plano quinquenal (2001-2005), dando início a um novo ciclo expansivo, no qual os investimentos foram voltados para o setor de infraestrutura, principalmente associados ao processo de urbanização. Esses investimentos acabaram por refletir também na indústria pesada, por conta da demanda de insumos utilizados nas construções (MEDEIROS, 2013). Isso acabou por fomentar o surgimento de cadeias produtivas regionais.

Nesse mesmo período, o Estado criou a estratégia conhecida como *'Going Global'*, que tinha o intuito de promover a internacionalização chinesa, tendo estabelecido a princípio um "time nacional", para tomar a frente desse processo. Esse time nacional era formado pelas chamadas "campeãs nacionais", que eram empresas de destaque na economia chinesa. Nesse contexto, foram negociados vários acordos bilaterais de investimento externo. Porém, o Estado chinês percebeu que essa atitude não era suficiente para desenvolver o país do modo que se desejava, adotando mais tarde, o sistema de "desvantagens comparativas".

O gráfico 4 abaixo traz a evolução dos percentuais de investimento externo recebido (IFDI) e enviado (OFDI) pela China, em relação ao PIB, para os anos de 1982 a 2016. Por muito tempo, a China foi uma grande receptora de investimento externo devido às grandes vantagens de produção oferecidas no país. Percebe-se através desse gráfico 4 que a situação está se invertendo, pois em 2016 o investimento externo enviado pela China aos outros países ultrapassou o recebido, o que era uma situação recorrente na economia chinesa. Desse modo, ao invés de apenas se aproveitar da estrutura e preparo alheio, a partir desse cenário a China está se qualificando e expandindo para competir com potências econômicas mundiais.

Ainda em relação ao gráfico 4, enquanto o IFDI caiu de 4,55%, em 2005, para 1,52%, em 2016, o OFDI subiu de 0,6%, em 2005, para 1,94%, em 2016. Desse modo, vale ressaltar que a China recebeu altos montantes de IFDI, desde que abriu sua economia e passou a oferecer diversos incentivos para atrair investidores, mas que finalmente, em 2016, essa quantidade de investimento recebido foi superada pela quantidade de investimento enviado da China para outros países, sendo este um acontecimento bastante importante na trajetória de desenvolvimento chinesa. Percebe-se também a influência do *"Going Global"* na trajetória do OFDI, pois o investimento externo chinês enviado aumenta a partir de 2000, e o salto pós-crise em 2013.

Gráfico 4 - Percentual do fluxo de investimento externo chinês em relação ao PIB (1982-2016)



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Banco Mundial.

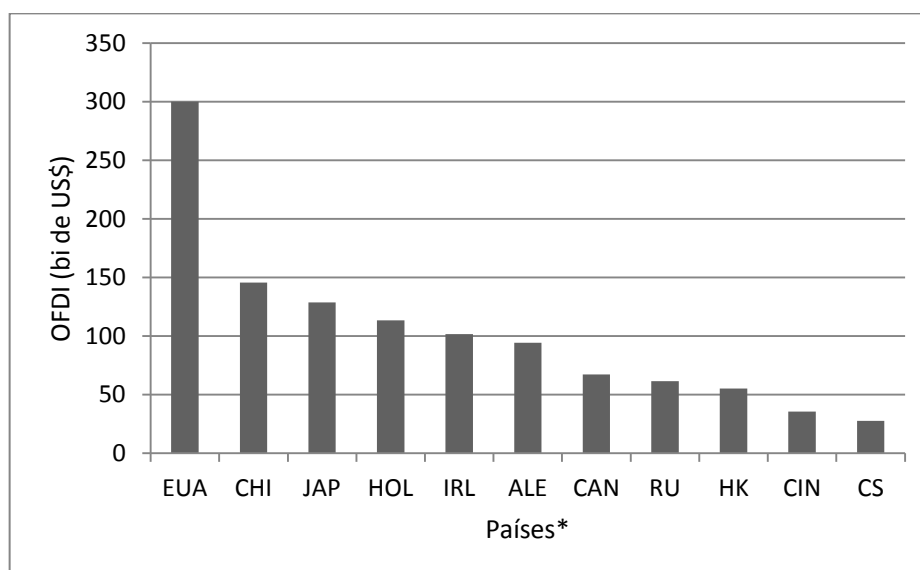
Dados a queda do percentual de investimento recebido e o crescimento mais lento do percentual investido externamente, em 2016 a China passa a ser classificada mais como investidora, do que uma receptora de investimentos. Enquanto antes o país dependia do capital externo para crescer, agora possui capital próprio para multiplicar investindo em outras economias.

O gráfico 5 abaixo apresenta uma comparação entre os onze maiores investidores externos do mundo para o ano de 2015, estando a China dentre eles.

Segundo o boletim estatístico de investimento externo chinês de 2015, e como se pode ver através dos gráfico 4 e 5, a China recentemente atingiu uma grande posição de destaque no cenário do OFDI. O país, que começou a investir mais externamente através da política de Estado *Going Global*, em 2015 assumiu o segundo lugar no ranking dos países com maior OFDI, sendo antecedido somente pela grande potência estado unidense.

Destaca-se que os maiores investidores externos são nações desenvolvidas, sendo a China, um país em desenvolvimento, a única exceção. Nota-se também a proximidade entre o volume de investimento externo aplicado pela China e a grande potência japonesa. Por fim, apesar do OFDI estadunidense ser disparadamente maior que o dos outros países, a China investiu, em 2015, cerca de 50% da quantidade investida pelos Estados Unidos, o que para um países em desenvolvimento é muito significativo.

Gráfico 5 - Maiores Fluxos de OFDI (2015)



Fonte: Elaboração própria a partir do 2015 China's OFDI Statistical Bulletin.

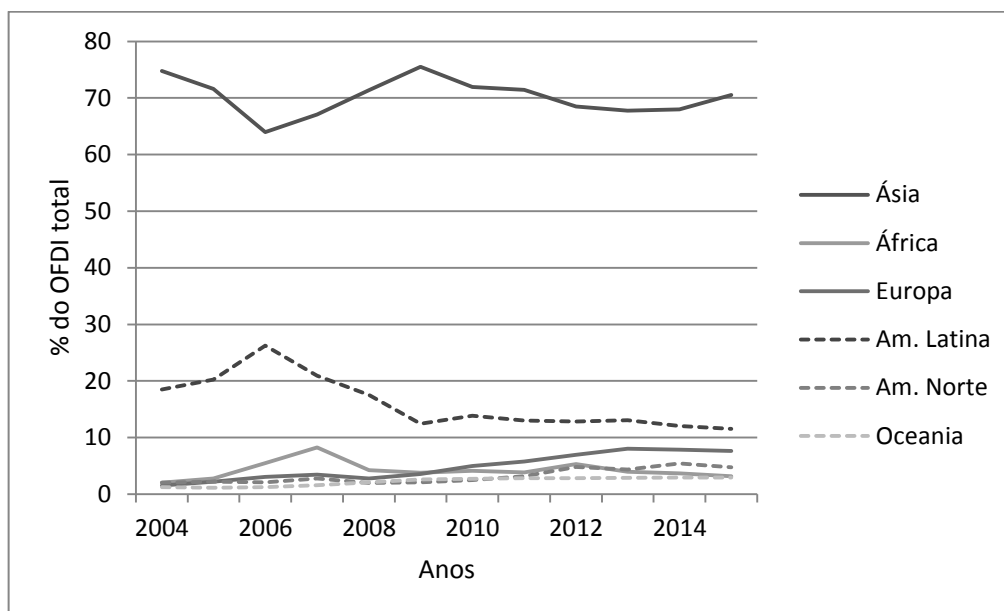
*EUA = Estados Unidos, CHI = China, JAP = Japão, HOL = Holanda, IRL = Irlanda, ALE = Alemanha, CAN = Canadá, RU = Reino Unido, HK = Hong Kong, CIN = Cingapura e CS = Coreia do sul.

Sendo assim, a China passa a ser classificada, a partir de 2016, como uma grande investidora internacional. Sabendo disso, uma análise importante concentra-se em entender o quanto de OFDI chinês tem sido direcionado para cada região ou continente. Nos boletins de OFDI chinês foram apresentados cerca de 45 países do continente asiático, 35 países do continente europeu, 30 da América Latina, 50 da África, 3 da América do Norte e 10 da Oceania. Com base nisso, o gráfico 6 abaixo traz a evolução do estoque de OFDI chinês, por região, para os anos de 2004 a 2015. Pode-se notar pelo gráfico 6 que, apesar da China ter aumentado bastante o montante de OFDI em outras regiões, grande parte dele se concentra na própria Ásia, estando durante todo o período analisado nesse gráfico, acima de 60% do total. Além disso, é possível apontar que a segunda região com maior investimento chinês é a América Latina. Entretanto, essa região tem perdido participação para outras regiões, como a Europa.

Como pode ser visto através do gráfico 6, as outras regiões, África, Europa, América do Norte e Oceania, recebem apenas um valor inferior a 10% do OFDI chinês total, durante todo o período de 2004 a 2015, sendo que este valor oscila com o decorrer do tempo. A África recebia 2% do OFDI total chinês em 2004, teve um pico de 8% em 2007 e esse percentual decaiu até chegar em 3% em 2015. A Europa começou recebendo 1,5% do investimento chinês total em 2004, e daí em diante esse montante cresceu até chegar por volta de 7% em 2015. A América do Norte começou recebendo 2% do OFDI chinês total em 2004 e evoluiu

até receber por volta de 5% em 2015. Por fim, a Oceania recebia 1,2% em 2004 e aumentou com o passar dos anos até chegar próximo de 3% em 2015. Isso provavelmente se deve à queda da participação da América Latina.

Gráfico 6 - Evolução do Estoque OFDI Chinês por Região (2004-2015)

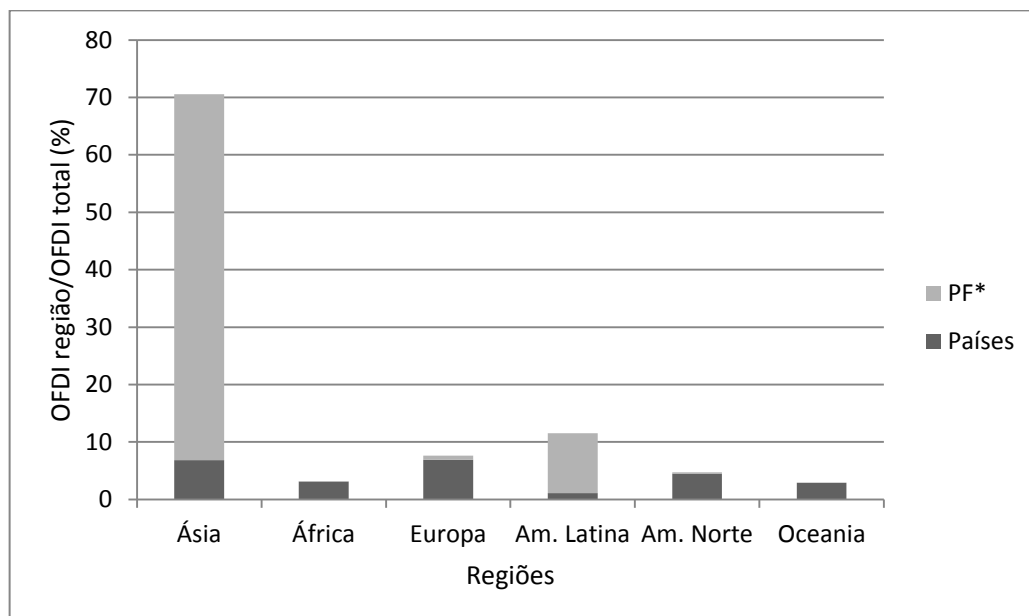


Fonte: Elaboração própria a partir dos boletins de investimento externo chinês de 2010 e 2015.

O gráfico 7 ilustra quanto a China investe em cada região, para o ano de 2015, com e sem a presença de paraísos fiscais. Como é possível observar no gráfico 7, grande parte do montante investido chinês é destinado para paraísos fiscais, como Hong Kong e Cingapura. Isso, provavelmente, se deve ao interesse das empresas chinesas aproveitarem as vantagens, oferecidas às empresas estrangeiras, pela China. Desse modo, elas se utilizam dos paraísos fiscais para realizarem o investimento *round-tripping*.

Em segundo lugar no recebimento de investimento externo chinês, fica a América Latina. No entanto, como se pode ver pelo gráfico 7, grande parte do investimento feito nessa região também está destinado a paraísos fiscais, como as Ilhas Caimã e Ilhas Virgens. Em complemento, o investimento chinês destinado à América Latina, que persistia acima de 15% do total até 2008, a partir daí tornou-se inferior a esse percentual, mantendo-se entre 12% e 14% até 2014, decaindo inclusive para menos de 12% em 2015.

Gráfico 7 – Estoque de OFDI Chinês Distribuído por Região (2015)



Fonte: Elaboração própria a partir dos China's OFDI Statistical Bulletin (2015).

*PF = Paraísos Fiscais. Foi utilizada a classificação de paraísos fiscais feita pela Receita Federal brasileira (na Ásia: Barém, Chipre, Hong Kong, Líbano, Macau, Cingapura e Emirados Árabes; na África: Djibouti, Libéria e Seychelles; na Europa: Listenstaine, Luxemburgo e Malta; na América Latina: Antigua e Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Ilhas Virgens (britânicas), Ilhas Caimã, Costa Rica, Dominica, Granada, Panamá e São Vicente e Granadinas; na América do Norte: Bermudas e na Oceania: Ilhas Marshall, Tonga, Vanuatu e Samoa).

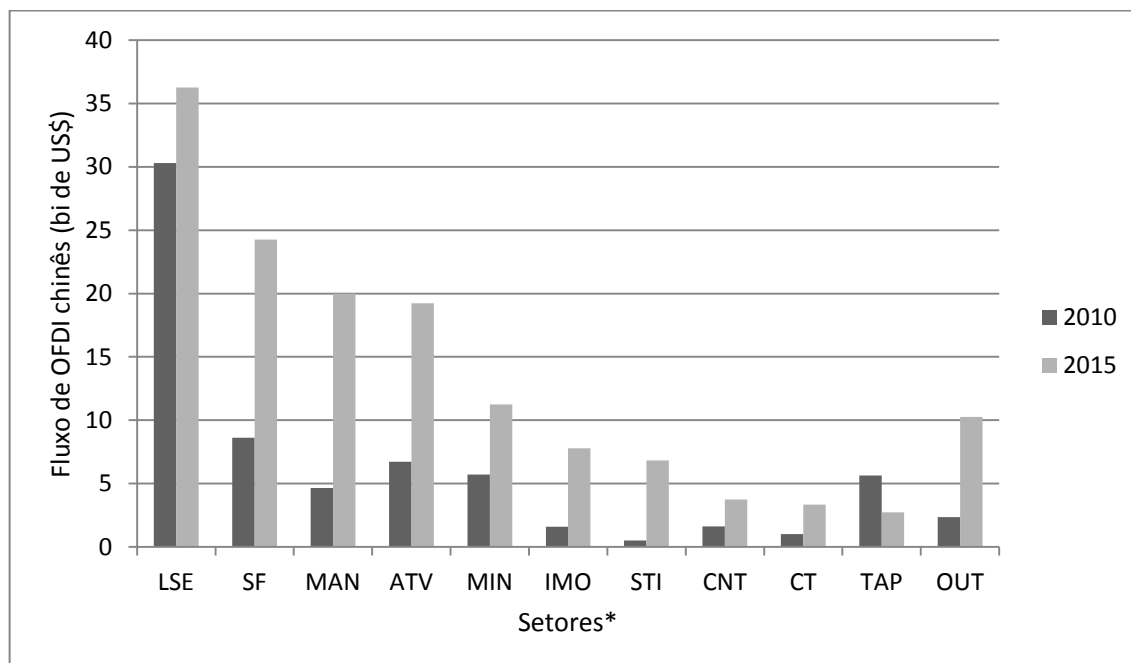
A partir do gráfico 7, observa-se que, se os paraísos fiscais não forem considerados, o percentual de investimento aplicado em cada região é parecido, para o ano de 2015. Sendo assim, a Europa recebe a maior quantidade de investimento chinês, sendo representada por 6,91% do total. A Ásia vem em segundo lugar com 6,84%, sendo seguida pela América do Norte com 4,49%, África com 3,12%, Oceania com 2,88% e por fim, América Latina com 1,08%.

Os investimentos em paraísos fiscais podem ter a finalidade de *round-tripping*, mas também podem fazer parte de uma triangulação, sendo assim receptores intermediários. Ou seja, os investimentos destinados a essas localidades podem apenas retornar para a China, com a intenção de desfrutar dos benefícios de um investidor externo, mas também podem se destinar a outros países e se tornarem produtivos ali. No entanto, pela dificuldade de captação do caráter e destinação desses investimentos, os países que se encaixam nessa categoria serão excluídos de toda a análise econométrica desse trabalho, a ser apresentado no capítulo 4.

Aprofundando um pouco mais, o gráfico 8 abaixo exhibe os 10 setores que apresentam maior quantidade de fluxo de OFDI chinês, para os anos de 2010 e 2015. A quantidade de

investimento direcionada para cada um deles representa a sua importância para a internacionalização da economia chinesa.

Gráfico 8 - Fluxo de OFDI Chinês por setores (2010 e 2015)



Fonte: China's OFDI Statistical Bulletin (2010 e 2015).

* LSE = *Leasing* e serviços empresariais, SF = Serviços financeiros, MAN = Manufaturas, ATV = Comércio no atacado e varejo, MIN = Mineração, IMO = Setor imobiliário, STI = Serviços de transmissão de informação, *software* e TI, CNT = Construção, CT = Pesquisa científica e serviços técnicos, TAP = Transporte, armazenagem e serviços postais, OUT = Outros (inclui Agricultura, silvicultura, pecuária e pesca; Produção e fornecimento de eletricidade, calor, gás e água; Cultura, esporte e entretenimento; Serviços residenciais, reparos e outros serviços; Gerenciamento de conservação da água, meio ambiente e facilidade pública; Hotelaria e *Catering*; Educação; Segurança e bem estar social e Gestão pública e organização social).

Apesar dos setores com maior investimento, tanto em 2010 como em 2015, serem os de *leasing* e serviços empresariais⁹⁷, setor financeiro, de varejo, manufaturas e mineração, a importância dos setores de Serviços de transmissão de informação, *software* e Tecnologia da Informação (TI) e de Pesquisa científica e serviços técnicos (P&D) tem crescido. Enquanto o primeiro recebia o investimento de US\$ 0,51 bilhões em 2010, passando a US\$ 6,82 em 2015, o segundo cresceu de US\$ 1,02 bilhões para US\$ 3,35 bilhões.

Após essa análise descritiva do investimento externo chinês, a seguir serão investigados os motivos associados a ele, tomando como base o paradigma eclético de Dunning. A partir disso serão elaboradas hipóteses, que serão verificadas empiricamente no capítulo 4.

⁹⁷ São investimentos em *holdings* em paraísos fiscais e centros financeiros regionais. Esses fundos são usados posteriormente em fusões e aquisições transfronteiriças em outros setores ou países.

3.2.2 PIB e o *Market-seeking*

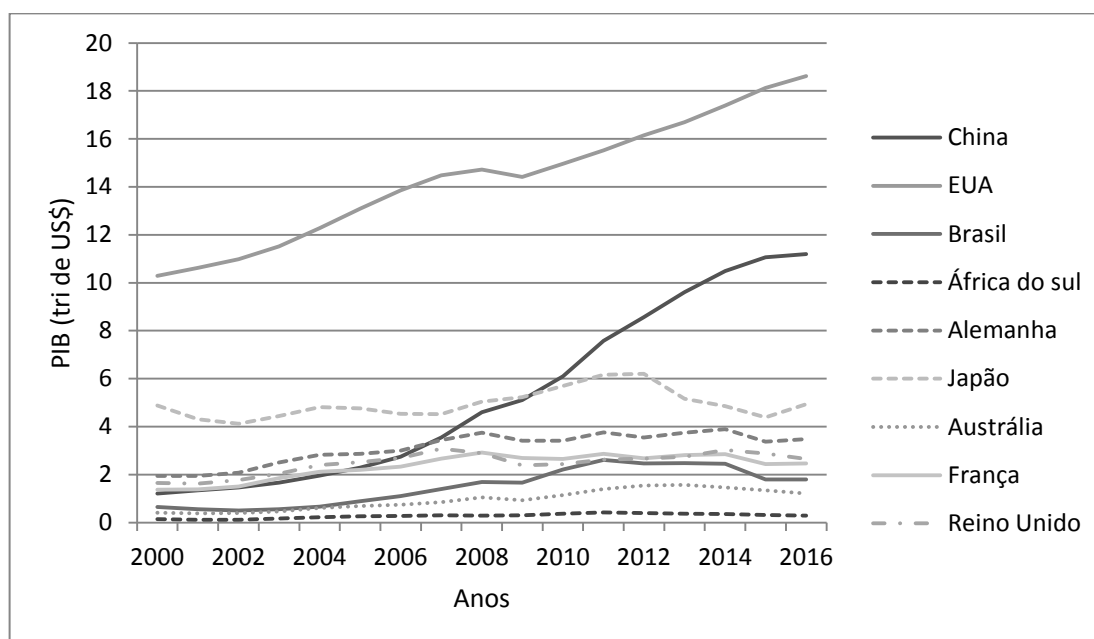
De acordo com o paradigma eclético de Dunning, um dos motivos envolvidos na internacionalização das empresas de um país é o *market-seeking*. Através dele, as firmas se estabelecem no estrangeiro à procura de novos mercados consumidores. Supõe-se, nesse trabalho, que este seja um dos motivos envolvidos nos investimentos externos realizados pela China.

Com o passar dos anos as empresas chinesas foram aumentando a quantidade e a diversidade de produtos para vender, tendo inclusive adquirido maior valor às suas mercadorias. Isso demonstra a necessidade de investimento em economias que tenham grande poder aquisitivo, em busca de novos mercados consumidores. Supondo que, quanto maior for o PIB em um país, maior será o poder aquisitivo de sua população, presume-se que as empresas chinesas invistam, com o objetivo de *market-seeking*, em países com PIBs mais altos.

O gráfico 9 traz uma comparação do PIB chinês com alguns países selecionados, para os anos de 2000 a 2016. Percebe-se através desse gráfico 9, que o PIB chinês tem crescido bastante, quase dobrando em apenas uma década e chegando a ultrapassar os PIBs de todos os países apresentados no gráfico, em 2007, com exceção apenas dos Estados Unidos.

Ainda observando o gráfico 9, nota-se que os países que possuem PIBs mais elevados, com exceção da China, são países desenvolvidos como Estados Unidos, Japão, Alemanha, França e Reino Unido. Tomando como base o que foi dito anteriormente, supõe-se que a China irá procurar países como esses com o propósito de *market-seeking*.

Gráfico 9 - Comparação do PIB chinês com países selecionados⁹⁸ (2000-16)



Fonte: Elaboração própria a partir do DataBank.

Em suma, supõe-se que os países com PIBs mais altos são mais atrativos para países interessados em investir externamente, quando estes procuram mercado. Sendo assim, elabora-se a primeira hipótese a ser investigada empiricamente no capítulo 4:

Hipótese 1: A estratégia será de *market-seeking* quando, quanto maior o PIB de um país, maior a probabilidade da China investir naquele país.

3.2.3 O indicador de importação de recursos naturais e o *Resource-seeking*

Outra razão para os países internacionalizarem suas empresas, segundo o paradigma eclético de Dunning, é a busca por recursos naturais, conhecida como *resource-seeking*. Existem países que são privilegiados por sua geografia natural e por isso possuem solos férteis, água em abundância, petróleo, minérios, condições climáticas favoráveis, dentre outros. A China é um país que apresenta algumas dificuldades quando se trata de recursos naturais e por isso supõe-se que ela precise adquirir esses recursos em outras localidades do mundo.

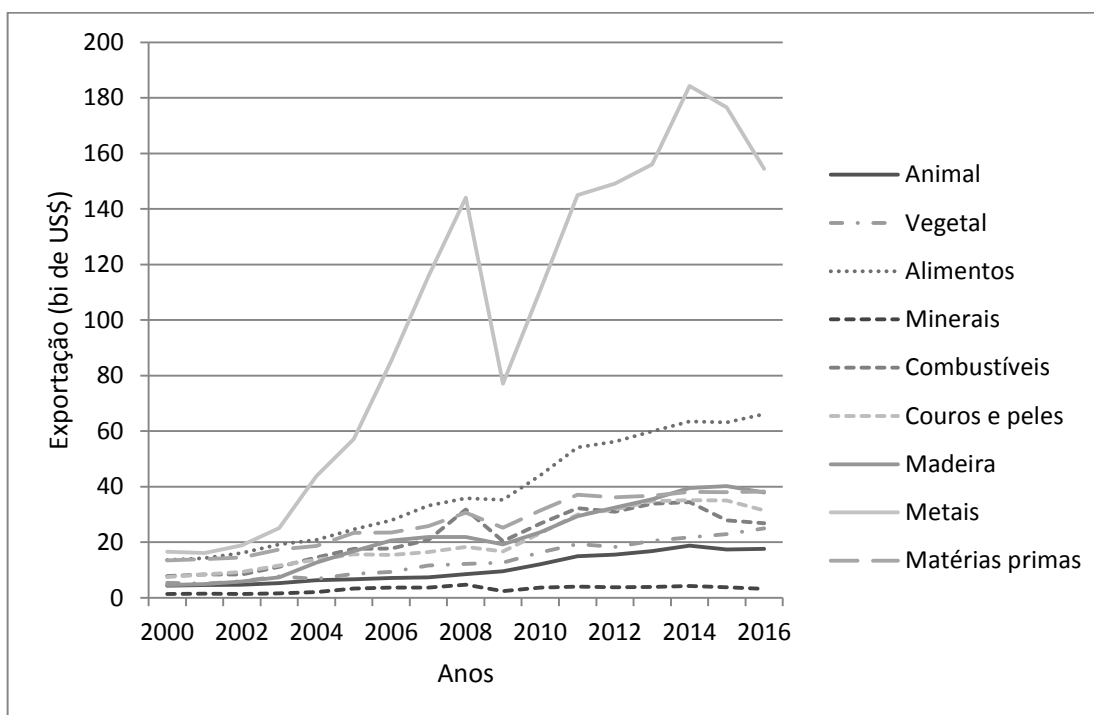
Considerando o grande contingente populacional da China e o aumento significativo de sua produção, admite-se que esses fatores demandam uma grande quantidade de recursos

⁹⁸ O critério usado nessa comparação continua sendo o de selecionar um país rico de cada continente. Essa abordagem ainda será utilizada nos gráficos dos tópicos a seguir. Além disso, foi acrescentado nesse gráfico alguns países que se encontram no *ranking* dos maiores PIBs no ano de 2016 (França e Reino Unido).

naturais, tanto para alimentar a população, como para suprir a produção nacional. Apesar da extensão do território chinês, nele não se encontram todos os recursos e nem as quantidades necessárias para abastecer sua indústria e sustentar a população. Desse modo, ele depende em grande parte da importação desses recursos.

No gráfico 10 e 11 são apresentadas as exportações e importações de recursos naturais realizadas pela China, respectivamente, por setor, para os anos de 2000 a 2016. A partir do gráfico 10, nota-se que os produtos que a China mais exporta são metais, seguido por alimentos e matérias primas. Já em termos de importação, gráfico 11, os recursos são matérias primas, combustíveis e minerais.

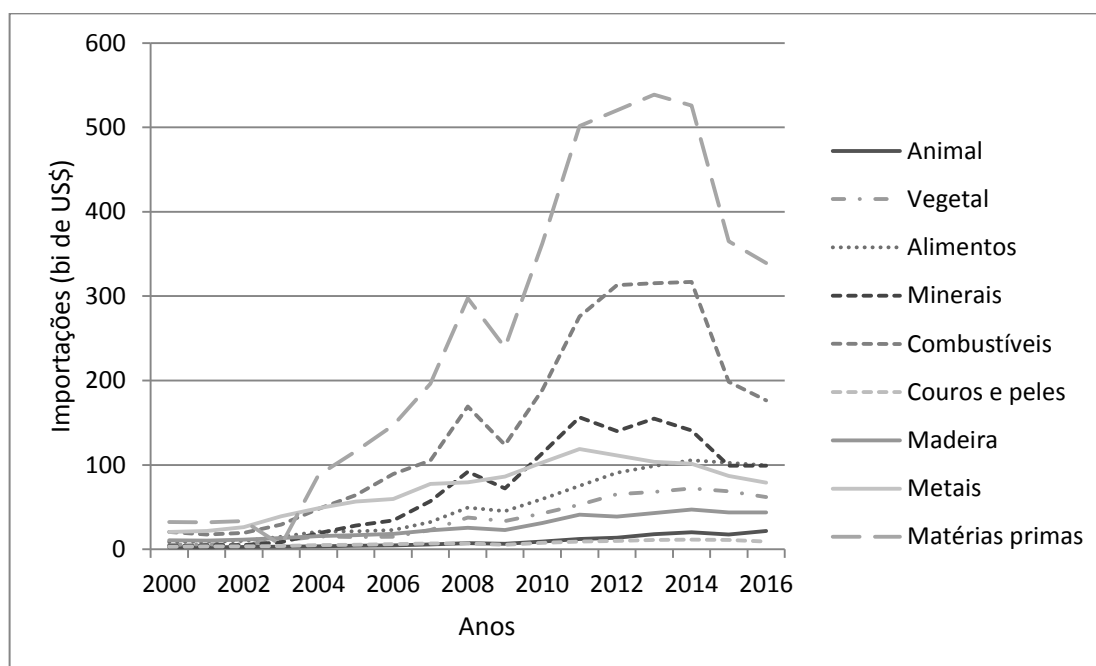
Gráfico 10 - Exportações de Recursos Naturais pela China por setor (2000-16)



Fonte: Elaboração própria a partir do WITS.

Ao se fazer uma comparação entre os gráficos 10 e 11, percebe-se que o valor obtido em exportações de recursos naturais é bastante inferior àquele investido nas importações. Enquanto o maior montante no gráfico de exportação é de 184,26 bilhões de dólares de metal em 2014, o maior volume de importação é de 538,68 bilhões de dólares de matérias primas em 2013.

Gráfico 11 - Importações de Recursos Naturais pela China (2000-16)

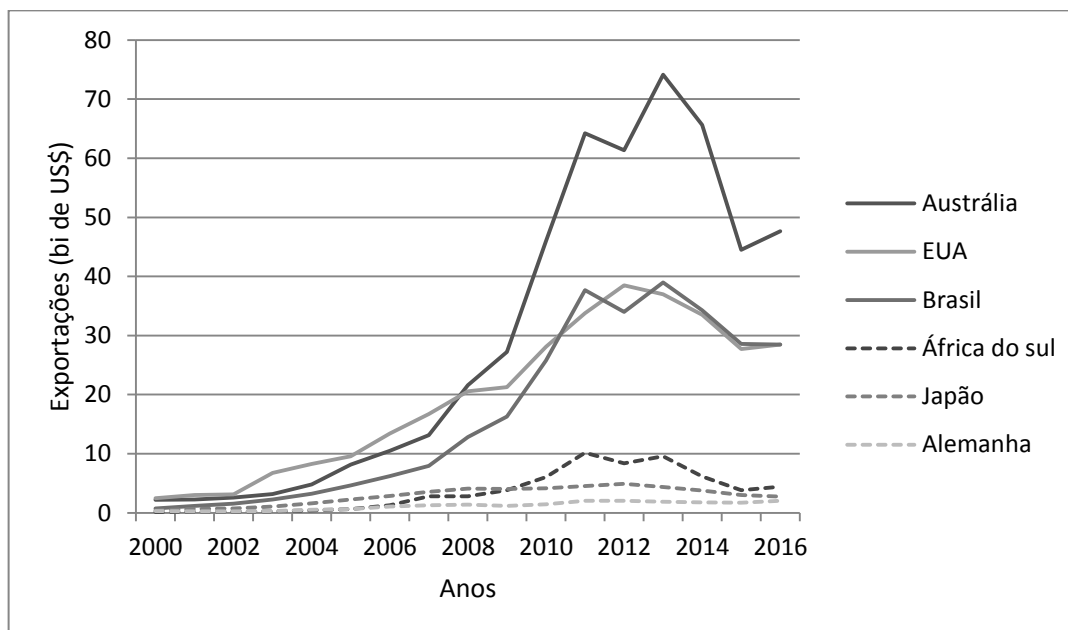


Fonte: Elaboração própria a partir do WITS.

Isso sugere que a China é uma grande importadora de recursos naturais, dependendo da obtenção desses recursos a partir de outras economias. O gráfico 12 traz as exportações de matérias primas para a China por parte de alguns países selecionados. A partir desse gráfico 12, apreende-se que os países que mais exportam matérias primas para a China são a Austrália, Brasil e Estados Unidos, considerados países ricos em recursos naturais. Os países que menos se destacam nessa situação são o Japão e a Alemanha, ambos países desenvolvidos.

Segundo o gráfico 10, os montantes de exportação não passavam de 20 bilhões de dólares em 2000, mas em 2016 esses volumes chegam a dobrar, com maior destaque para o setor de alimentos e de metais, que superaram bastante esse patamar. Enquanto os valores exportados aumentam, as importações, vistas no gráfico 11, a partir de 2013, começaram a apresentar um leve declínio, sendo mais acentuado no caso das três categorias mais importadas pela China. Essa desaceleração na aquisição de recursos talvez possa ser explicada pela crise.

Gráfico 12 - Exportação de matérias primas para a China (2000-16)



Fonte: Elaboração própria a partir do WITS.

A partir dos gráficos exibidos acima, 10, 11 e 12, supõe-se que a China procure por recursos naturais em países como Austrália, Brasil e Estados Unidos. Sendo assim, supõe-se que países necessitados de recursos naturais procurem investir em lugares que apresentem abundância desses recursos, com o motivo de *resource-seeking*. Sabendo disso, elabora-se a segunda hipótese a ser investigada empiricamente no capítulo 4:

Hipótese 2: O propósito envolvido no investimento chinês será de *resource seeking* quando, quanto maior for o indicador de recursos naturais de um país, maior for a probabilidade da China investir naquele país.

3.2.4 O Indicador de Eficiência no Mercado de Trabalho e o *Efficiency-seeking*

A terceira motivação envolvida na internacionalização de empresas, segundo Dunning, é a busca por eficiência, ou *efficiency seeking*. No caso da China, no início de seu processo de internacionalização, o país recebia muito investimento externo por conta da grande oferta de mão de obra barata e dos incentivos oferecidos pelo Estado. Ou seja, o Estado chinês almejava, a princípio, um crescimento a qualquer custo. Com o passar do tempo, a China foi crescendo e se desenvolvendo, o que levou a um aumento do custo do capital humano no país. O processo de desenvolvimento econômico chinês tem agregado valor não somente a suas mercadorias, mas também aos seus trabalhadores, podendo isso estar associado ao esforço pela qualificação da mão de obra.

A partir da base de dados da OCDE, foram selecionados alguns países para observar a evolução dos salários médios e comparar com a China, sendo estes Austrália, Alemanha, Japão, Coreia do sul, Estados Unidos e Chile. Para tornar essa comparação possível, utilizou-se base 100=2000, sendo o período analisado de 2000 a 2015. Enquanto os salários médios na China cresceram 564% nesse período, Austrália, Alemanha, Coreia do sul, Estados Unidos e Chile chegaram a um crescimento de apenas 17%, 10%, 24%, 15% e 35% respectivamente, enquanto no Japão o salário médio até diminuiu.

Além disso, a partir do China Statistical Yearbook, do ano de 2015, foram obtidos os salários médios por setor da China e utilizado a base 100=2000 para comparar a evolução dos salários, entre os anos de 2000 a 2015, por setor. Os salários médios em todos os setores (agricultura, pecuária e pesca; mineração; manufaturas; produção e fornecimento de energia; construção; P&D e técnicos; educação) cresceram mais de 300%, com exceção apenas do setor de TI e software, que cresceu cerca de 262%. Apesar de ser o setor em que os salários menos cresceram, ainda assim é um aumento bastante significativo. Por outro lado, o setor que mais cresceu foi o de comércio e varejo, chegando a cerca de 453% de aumento do salário médio.

Desse modo, a China, que antes dispunha de grande oferta de mão de obra barata, em 2010 já apresenta crescimento de mais de 100% nos salários médios de todos os setores, dispondo assim, de uma mão de obra mais custosa. Em vista disso, quando se precisa de uma mão de obra não tão qualificada e mais barata para a produção, presume-se que eles optem por procurar esse recurso em outro país.

O gráfico 13 abaixo traz uma evolução dos índices de eficiência do mercado de trabalho, para os países com piores índices, dentre os anos de 2006 a 2015, cada um sendo representante de uma região. Segundo a definição do Fórum Econômico Mundial:

Mercados de trabalho eficientes combinam trabalhadores com os empregos mais adequados para suas habilidades. Mercados de trabalho eficientes também incentivam os empregados e os empregadores a agir de maneira a promover a produtividade do capital humano: os trabalhadores devem trabalhar da maneira mais eficiente possível e os empregadores fornecer os incentivos certos. ...

... Mercados de trabalho flexíveis permitem que os trabalhadores mudem de empresas em declínio e permitam às empresas e à economia como um todo responder a choques externos.

Uma maior flexibilidade do mercado de trabalho também aumenta a capacidade de um país de realocar a produção para segmentos emergentes e adaptar a força de trabalho às novas necessidades dos setores de alta tecnologia. À medida que a tecnologia avança, as empresas que ficam atrás da fronteira tecnológica têm que reduzir sua força de trabalho - e se os custos de

queima forem altos, os empresários estarão mais inclinados a investir em setores com um ritmo mais lento de mudança tecnológica. Isso implica que os países com legislação mais flexível do mercado de trabalho tendem a se especializar mais em setores com um ritmo mais acelerado de mudança tecnológica.

A flexibilidade funciona melhor quando complementada por alguma forma de seguro-desemprego, porque os trabalhadores que se beneficiam do seguro-desemprego são mais pacientes em suas pesquisas de emprego e tendem a procurar empregos mais arriscados, mais produtivos e com salários mais altos; os empregadores também tendem a criar mais desses empregos de boa qualidade. (Tradução livre da autora⁹⁹)

Sabendo que quanto menor o índice, menos eficiente é o mercado de trabalho do país e mais acessível será a sua mão de obra, supõe-se a China investirá em países que apresentam um índice inferior ao seu para investir em busca de eficiência, ou seja, com o propósito de *efficiency-seeking*. Sendo assim, ela procuraria por eficiência em países menos eficientes, como Paquistão, Egito, Itália e Argentina, que apresentaram um índice abaixo de 4 no intervalo de 2006 a 2015, mas não no Canadá ou Austrália, que possuem o índice superior ou parecido com o seu.

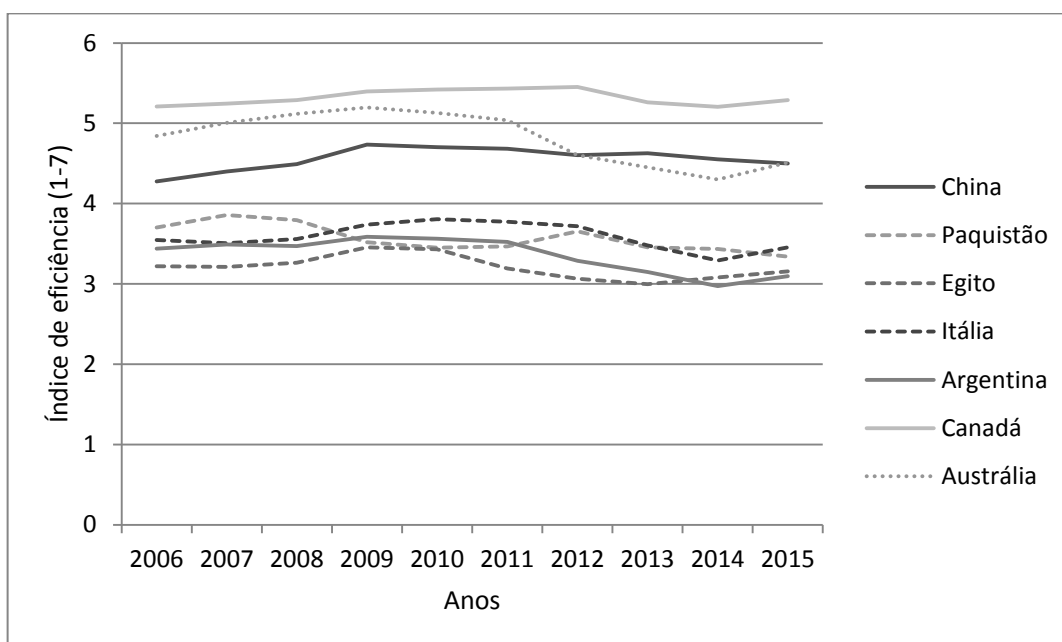
⁹⁹ “Efficient labor markets match workers with the most suitable jobs for their skillset. Efficient labor markets also incentivize both employees and employers to act in ways that promote the productivity of human capital: workers to work as efficiently as possible and employers to provide the right incentives. ...

... Flexible labor markets allow workers to shift from declining firms and enable companies and the economy as a whole to respond to external shocks.

Greater labor market flexibility also increases the ability of a country to reallocate production to emerging segments and adapt the workforce to the new needs of high-tech sectors. As technology advances, firms that fall behind the technological frontier have to reduce their workforce—and if firing costs are high, entrepreneurs will be more inclined to invest in sectors with a slower pace of technological change. This implies that countries with more flexible labor market legislation would tend to specialize more in industries with a faster pace of technological change.

Flexibility works best when complemented by some form of unemployment insurance, because workers who benefit from unemployment insurance are more patient in their job searches and tend to look for riskier, more productive, and higher-wage jobs; employers also tend to create more of these good-quality jobs.”

Gráfico 13 - Índices de eficiência de mercado de trabalho para países selecionados



Fonte: Elaboração própria a partir do WEF.

Sendo assim, supõe-se que países que queiram investir em busca de eficiência procurem por localidades que apresentem um baixo indicador de eficiência de mercado. Esse raciocínio dá origem à terceira hipótese a ser investigada empiricamente no trabalho:

Hipótese 3: Existe o objetivo de *efficiency seeking* quando, quanto menor o indicador de eficiência de mercado do país, maior for a probabilidade da China investir nele.

3.2.5 Os Indicadores Tecnológicos e o *Strategic asset-seeking*

O último propósito de investimento externo, citado por Dunning em seu paradigma eclético, é a procura por ativos estratégicos, ou *strategic asset-seeking*. Nesse caso, o país realiza seu investimento no outro país na procura de ativos diferenciados, que ainda não possuem em território nacional e geralmente possuem um alto valor econômico. Sendo assim, o país investidor procura por novas tecnologias, know-how, para assim conseguir realizar o *catching up* tecnológico. Ou seja, a partir da aquisição desses ativos, o país pode tentar se equiparar ao nível tecnológico dos países desenvolvidos economicamente, o que lhe traz vantagens competitivas.

Com vistas a continuar crescendo e acompanhar as grandes potências econômicas, a China voltou-se para a inovação, visando o *catching up* tecnológico e os setores chave para o

seu desenvolvimento. Com esse propósito, a China tem adquirido valor aos seus produtos, sua economia, e renome, obtendo cada vez mais destaque no cenário mundial.

Segundo os dados do banco mundial, percebe-se que o investimento chinês aplicado em P&D tem crescido a taxas muito altas, pois em 2000 ele representava apenas 0,9% do PIB, passando a 2,02% em 2014. Em 2014 o percentual do PIB investido em P&D dos Estados Unidos, Brasil, Alemanha, Japão, Coreia do sul e Rússia é de 2,75%, 1,17%, 2,89%, 3,40%, 4,28% e 1,09%, respectivamente. Desse modo, nota-se que a China ultrapassou seus companheiros do BRICS e está caminhando para alcançar países desenvolvidos como Estados Unidos e Alemanha.

Pode-se ressaltar que, a partir do 11º plano quinquenal (2006-2010), até os dias de hoje, o foco tem sido o desenvolvimento tecnológico. Com relação a esse plano, Medeiros (2013, p. 455) afirma que:

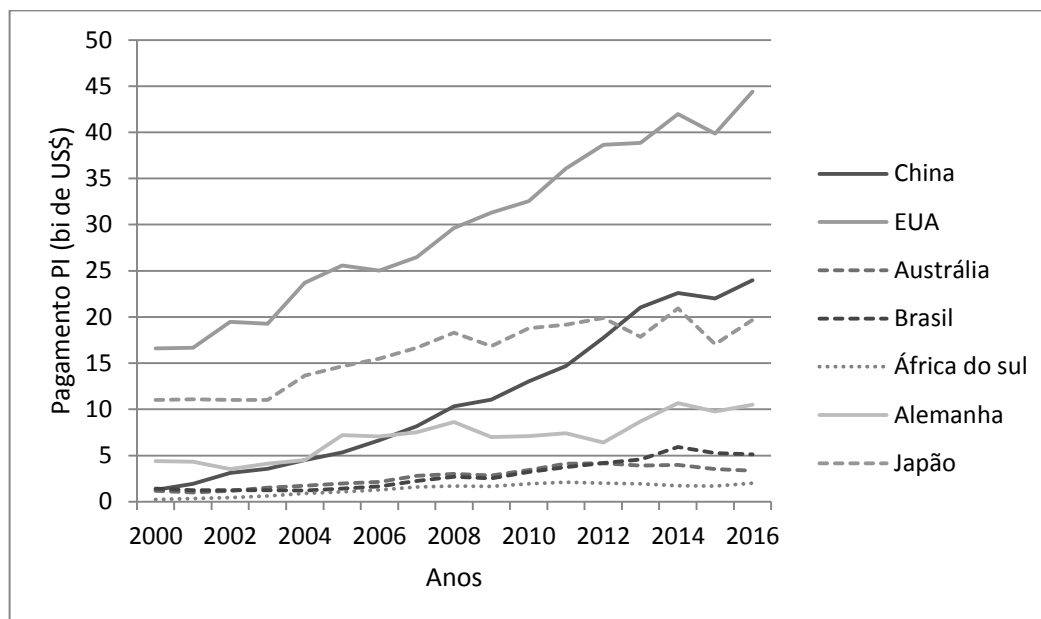
O 11º plano quinquenal estabeleceu como prioridade as tecnologias centrais em semicondutores e *softwares* e, ao mesmo tempo, deu sequência à política de nacionalização dos *switching systems* e do telefone celular, levando a uma grande expansão nos investimentos das firmas chinesas na indústria eletrônica, com desenho próprio e capacitações tecnológicas específicas.

Os 12º (2011-2015) e o 13º (2016-2020) planos quinquenais dizem respeito ao desenvolvimento das pequenas e médias empresas de alta tecnologia para produzir com maior valor agregado e reforçar ainda mais a demanda doméstica, o consumo e a inovação, sem necessidade de altos investimentos, respectivamente. Sendo assim, essas metas requerem uma série de medidas políticas, econômicas, sociais, científicas e tecnológicas. Isso leva a crer que o país perderá a fama de “China barata”¹⁰⁰.

O gráfico 14 traz a evolução do pagamento pelo uso de propriedade intelectual (PI), em bilhões de dólares, para países selecionados, nos anos de 2000 a 2016. Através do gráfico 17, pode-se notar o esforço de aquisição de tecnologias que não estão no domínio da China, através da curva bastante inclinada dos pagamentos pelo uso de propriedade intelectual. Entende-se que, a partir de 2014, a China se encontra numa situação um pouco melhor, na qual adquiriu marcas de renome mundial (como a Motorola e a IBM), aprendizado e técnicas, o que agrega valor a seus produtos.

¹⁰⁰ A China passou a receber esse título por conta dos menores custos de produção e de mão de obra. Hoje em dia com o *catching up* tecnológico, a especialização da mão de obra e o crescimento econômico do país, logo esse título será esquecido.

Gráfico 14 - Pagamentos de uso de propriedade intelectual (2000-16)



Fonte: Elaboração própria a partir do DataBank.

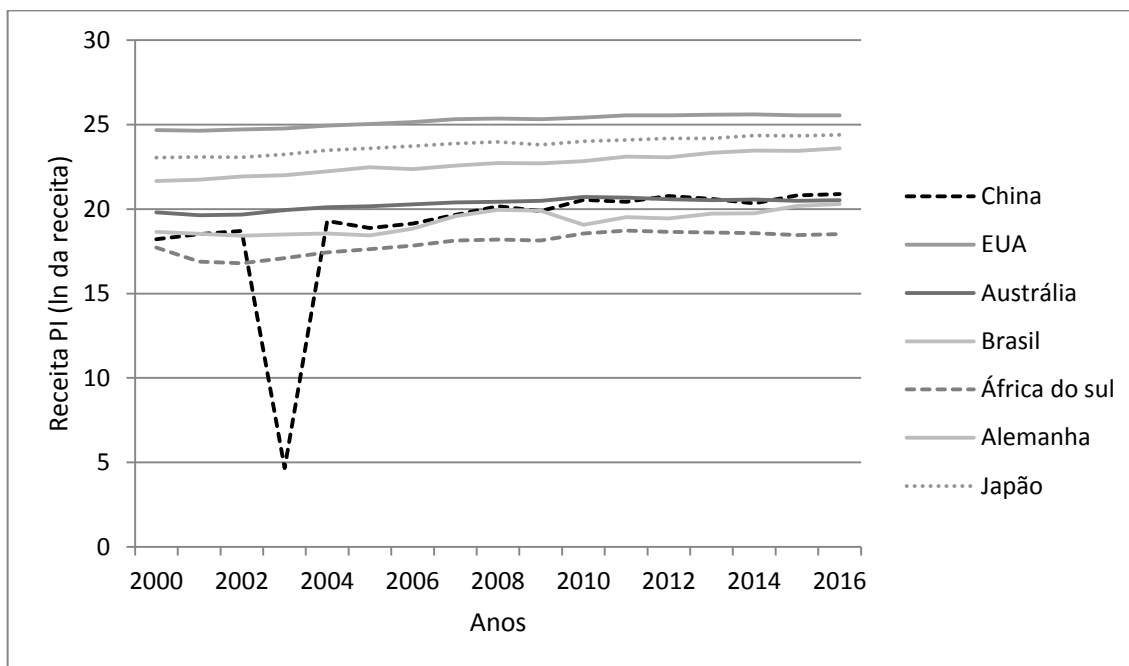
O gráfico 15 traz a evolução da receita adquirida pelo uso de propriedade intelectual, para países selecionados, nos anos de 2000 a 2016. Percebe-se através do gráfico 18, que a China apresenta uma sutil melhora nas receitas adquiridas, saindo de US\$ 0,08 bilhões em 2000 para US\$ 1,16 bilhões.

Tanto no gráfico 14, como no 15, os Estados Unidos ocupam o primeiro lugar. Mas enquanto no primeiro os pagamentos pelo uso de propriedade intelectual não passam de US\$ 45 bilhões, no segundo as receitas excedem esse valor durante todo o período analisado, chegando a mais de US\$ 120 bilhões¹⁰¹ a partir de 2011.

Ainda observando o gráfico 15 nota-se que, em segundo lugar, como maior receptor pelo uso de propriedade intelectual, aparece o Japão e em terceiro a Alemanha, sendo o montante recebido pelos outros países bem abaixo daquele desses países desenvolvidos. Por outro lado, em relação ao pagamento pelo uso de PI, no gráfico 14 o Japão e a Alemanha são ultrapassados pela China em 2013 e 2007, respectivamente.

¹⁰¹ O gráfico 15 é monolog. Para obter os valores originais basta calcular e^x , onde x é cada ponto no gráfico. Optou-se por esse formato de gráfico para uma melhor visualização.

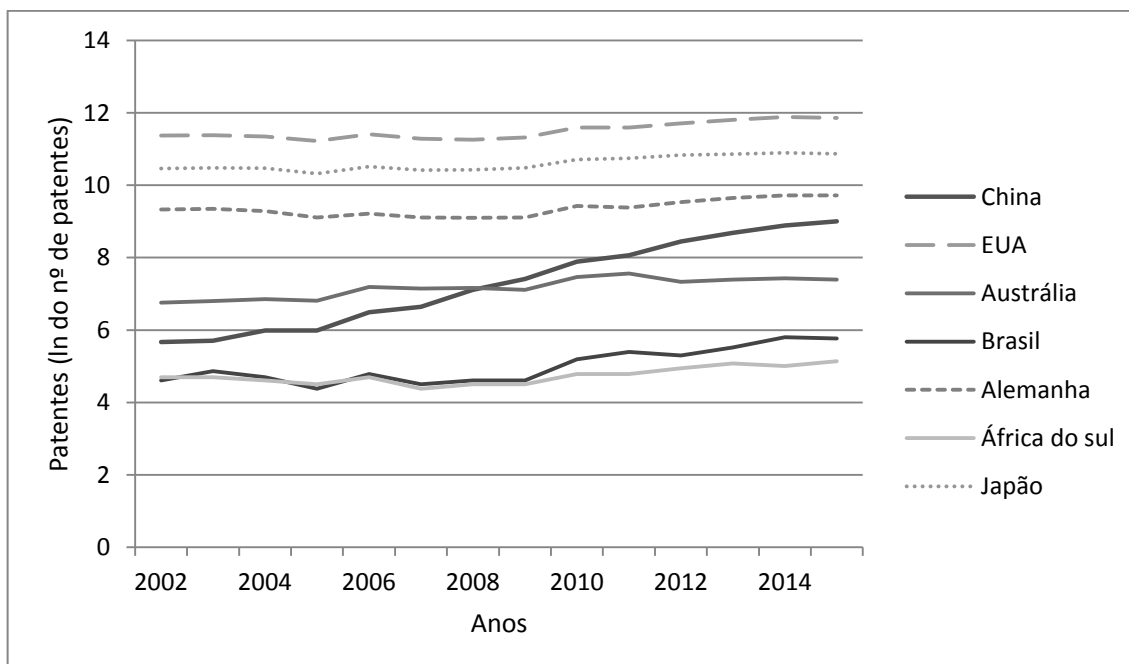
Gráfico 15 - Receitas de uso de propriedade intelectual (2000-16)



Fonte: Elaboração própria a partir do DataBank.

O gráfico 16 traz o número de patentes por países selecionados, também em logaritmo natural, para os anos de 2002 a 2015. O número de patentes da China tem aumentado bastante, saindo de 290 patentes¹⁰² em 2002 para 8120 em 2015.

Gráfico 16 - Número de patentes por país, fluxo (2002-2015)



Fonte: Elaboração própria a partir do Escritório de patentes e marcas dos Estados Unidos (uspto).

¹⁰² O gráfico 16 é monolog. Para obter os valores originais basta calcular e^x , onde x é cada ponto no gráfico. Optou-se por esse formato de gráfico para uma melhor visualização.

Ainda no gráfico 16, nota-se que os Estados Unidos possuem o maior número em disparada, comparando-s^e com os outros países. Em segundo lugar destaca-se o Japão, sendo seguido pela Alemanha, acompanhando o padrão presente anteriormente nos gráficos de receitas e pagamentos pelo uso de propriedade intelectual. A Austrália se encontra bem abaixo desse padrão e o Brasil e África do sul possuem um número de patentes pouco expressivo em comparação com os outros países. A China, a partir de 2005 tem crescido nesse âmbito, tendo passado a Austrália em 2009 e, ao que parece, com o passar do tempo, o número está convergindo para a quantidade de patentes alemãs.

Esses indicadores tecnológicos foram apresentados, pois se supõe que as empresas procurem investir em países mais desenvolvidos tecnologicamente, com o propósito de *strategic asset-seeking*, ou seja, buscando por ativos estratégicos. Com essa exposição, percebe-se que a China escolheria países como Estados Unidos, Japão e Alemanha, países desenvolvidos, para investir em busca por ativos estratégicos. Sabendo disso, elabora-se a quarta hipótese a ser testada empiricamente no capítulo 4:

Hipótese 4: Verifica-se o motivo *strategic asset seeking* quando, quanto maior for o indicador ativos, composto pelo número de patentes, pagamento e receita pelo uso de propriedade intelectual, maior for a probabilidade da China investir no país.

O capítulo 4 a seguir apresentará a metodologia, os dados e verificará empiricamente, através de um modelo econométrico, as hipótese elaboradas ao longo desse capítulo.

CAPÍTULO 4 – METODOLOGIA, DADOS E RESULTADOS

4.1 Metodologia e dados

Para testar as hipóteses do capítulo anterior, foi utilizado um conjunto de dados secundários provenientes de 4 fontes de informações: China's OFDI Statistical Bulletin, Databank, World Economic Forum (WEF) e World Integrated Trade Solution (WITS). O estudo está limitado a 84 países do mundo e ao período entre 2006 e 2015, pois foram excluídos os paraísos fiscais e aqueles que tinham dados faltantes. Os países presentes na análise são: África do sul, Albânia, Alemanha, Argentina, Austrália, Áustria, Bangladesh, Bélgica, Benin, Bolívia, Brasil, Bulgária, Camarões, Canadá, Cazaquistão, Chile, Colômbia, Coreia do sul, Costa do Marfim, Croácia, Dinamarca, Egito, Equador, Eslováquia, Eslovênia, Espanha, Estados Unidos, Estônia, Etiópia, Filipinas, Finlândia, França, Gana, Geórgia, Grécia, Guiana, Holanda, Hungria, Índia, Indonésia, Irlanda, Islândia, Israel, Itália, Japão, Letônia, Lituânia, Madagascar, Malásia, Malawi, Marrocos, Maurícia, Mauritânia, México, Mongólia, Myanmar, Namíbia, Nigéria, Noruega, Nova Zelândia, Paquistão, Peru, Polônia, Portugal, Quênia, Quirguistão, Reino Unido, República Tcheca, Romênia, Rússia, Senegal, Sri Lanka, Suécia, Suíça, Suriname, Tailândia, Tanzânia, Tunísia, Ucrânia, Uganda, Uruguai, Venezuela, Yêmen e Zimbábue.

O modelo estimado pode ser representado pela equação 1, em que o estoque investimento externo chinês é a variável dependente e os representantes pela busca de mercado (*market-seeking*), de recursos naturais (*resource-seeking*), de ativos estratégicos (*strategic asset-seeking*) e de eficiência (*efficiency-seeking*) são as variáveis independentes. Ou seja, o modelo econométrico testa como as variáveis independentes, cada qual representante de uma hipótese, afetam o investimento que a China faz em outros países.

$$OFDI_{i,t} = \alpha + \beta_1 MERC_{i,t} + \beta_2 REC_{i,t} + \beta_3 ATV_{i,t} + \beta_4 EFIC_{i,t} + \varepsilon \quad [1]$$

Assim, $OFDI_{i,t}$ é a variável dependente que representa a internacionalização da China medido pelo estoque de investimento externo chinês para cada país (i) no tempo t (2006 a 2015).

A variável $MERC_i$ simboliza a busca por mercado, o *market-seeking*. A variável usada para representar essa motivação é o logaritmo natural do produto interno bruto de cada país selecionado. Essa variável representa o *market-seeking*, pois ilustra a riqueza e o possível poder aquisitivo da população de um país, que seriam o alvo da busca por mercado. Com base

nisso espera-se que, quanto maior for o PIB de um país, maior seja a probabilidade da China investir nele, ou seja, que β_1 apresente sinal positivo.

A variável REC_{it} simboliza a busca por recursos naturais, o *resource-seeking*. Essa variável é calculada por meio da análise de componentes principais (ACP) que permite combinar medidas de recursos naturais (logaritmo natural das importações) dos setores animal ($\ln Animal$), vegetal ($\ln Vegetal$), mineral ($\ln Mineral$) e de matérias primas ($\ln MP$), realizadas pela China para cada país (i), no tempo t . As importações de recursos naturais simbolizam essa busca, porque ilustram a necessidade de captação desses recursos por parte da China, nos países. Isso leva à suposição de que a China investe, com o propósito de *resource-seeking*, em países que apresentam abundância de recursos naturais de que ela necessita, sendo estes os locais de onde ela importa esses materiais. Desse modo, acredita-se que, quanto maiores forem as importações de recursos naturais dos países para a China maior será a chance do investimento efetuado para estes países, revelando uma motivação de *resource-seeking*. Em outras palavras, espera-se que β_2 também apresente um sinal positivo.

A tabela 5 abaixo traz os resultados da ACP para a variável REC , com os dados de importação de recursos naturais dos setores animal, vegetal, mineral e de matérias primas. A análise das componentes principais mostra que a primeira componente principal ($Comp1$) detém 71,9% da variância total das informações antes dissolvidas em quatro dimensões (animal, vegetal, mineral e matérias primas). Já as componentes 2, 3 e 4 explicam 14,3%, 8,55% e 5,21%, respectivamente. Ressalta-se que a primeira componente ($Comp1$, Tabela 5), será usada nesse estudo. Ela apresenta pesos bastante próximos e sinais iguais para cada uma das 4 dimensões (animal, vegetal, mineral e matérias primas).

Tabela 5 - Análise dos componentes principais – Variável Recursos

Componentes principais				
				Número de observações = 627
				Número de componentes = 4
				Traço = 4
				rho = 1,00
Componente	Autovalor	Diferença	Proporção	Cumulativo
Comp1	2,876	2,302	0,719	0,719
Comp2	0,574	0,232	0,143	0,862
Comp3	0,342	0,133	0,0855	0,948
Comp4	0,208	.	0,0521	1

Componentes principais (autovetores)				
Variável	Comp1	Comp2	Comp3	Comp4
lnAnimal	0,465	0,687	0,556	0,0403
lnMP	0,539	-0,203	-0,141	-0,805
lnMineral	0,478	-0,665	0,392	0,419
lnVegetal	0,515	0,209	-0,719	0,417

Fonte: Elaboração própria a partir dos resultados.

A variável $ATV_{i,t}$ espelha a procura por ativos estratégicos, *strategic asset-seeking*. Essa variável ilustra o nível tecnológico dos países, e é constituída pela ACP do logaritmo natural do número de patentes ($lnPatentes$), do pagamento ($lnPagtoPI$) e da receita ($lnRecPI$) pelo uso de propriedade intelectual.

A tabela 6 abaixo traz os resultados da ACP para a variável ATV . A ACP mostra que a primeira componente principal detém 80,2% da variância total das informações antes dissolvidas nas três dimensões utilizadas ($lnPatentes$, $lnPagtoPI$ e $lnRecPI$), enquanto as componentes 2 e 3 explicam 10,2% e 9,53%, respectivamente. Sendo assim, a variável representante da busca por ativos estratégicos será composta pela primeira componente ($Comp1$, Tabela 6). Destaca-se também que a componente 1, a ser chamado por $ATV_{i,t}$, coloca o mesmo sinal para as três dimensões utilizadas e pesos bastante próximos para pagamento e receita e maior para patente.

Assim, a variável ATV evidencia o motivo de *strategic asset-seeking*, porque se supõe que, altos montantes de patentes e de receita pelo uso de propriedade intelectual impliquem que o país é desenvolvido tecnologicamente. Com relação aos pagamentos pelo uso de propriedade intelectual, significa que, por mais que o país não tenha ativos estratégicos próprios, ele adquire de outros lugares. Sendo assim, pressupõe-se que, quanto maior for o número de patentes, a receita e o pagamento pelo uso de propriedade intelectual de um país, maior será o investimento chinês, evidenciando o motivo de *strategic asset-seeking*. Desse modo, espera-se que β_3 tenha sinal positivo.

Tabela 6 - Análise dos componentes principais – Variável Ativos

Componentes principais				
				Número de observações = 627
				Número de componentes = 3
				Traço = 3
				rho = 1,00
Componente	Autovalor	Diferença	Proporção	Cumulativo
Comp1	2,407	2,100	0,802	0,802
Comp2	0,307	0,0211	0,102	0,905
Comp3	0,286	.	0,0953	1
Componentes principais (autovetores)				
Variável	Comp1	Comp2	Comp3	Inexplicado
lnPatente	0,577	-0,613	0,540	0
lnPagtoPI	0,307	0,774	0,264	0
lnRecPI	0,580	-0,158	-0,799	0

Fonte: Elaboração própria a partir dos resultados.

A variável $EFIC_{i,t}$ representa a busca por eficiência, o *efficiency-seeking*. Ela é composta pelo indicador de eficiência de mercado de trabalho para os países selecionados. Seus valores estão dentro do intervalo de 1 a 7, em que 1 é o máximo da ineficiência e 7 o máximo da eficiência. Espera-se que os mercados menos eficientes ofereçam mão de obra mais barata e outros aspectos que compensem o investimento visando eficiência nesses países. Sendo assim, quanto menor o indicador de eficiência do mercado de trabalho, maior a chance de a China investir nesse país, portanto do espera-se β_4 apresente sinal negativo.

No quadro 9 tem-se, de maneira sintética, as informações sobre as variáveis do modelo econométrico, fontes de informações e sinal esperado.

Quadro 9 - Síntese das características das variáveis do modelo e fonte dos dados

Variável	Componentes e unidades	Fonte	Sinal esperado
OFDI _{<i>i,t</i>} - lnOFDI	Estoque de OFDI Chines em um país <i>i</i> (mi US\$) no tempo <i>t</i>	Boletins de investimento externo chinês ¹⁰³	Variável dependente
MERC _{<i>i,t</i>} - lnPIB	PIB do país <i>i</i> (current US\$)	DataBank	(+)
REC _{<i>i,t</i>} - lnAnimal _{<i>i,t</i>} - lnMP _{<i>i,t</i>} - lnMineral _{<i>i,t</i>} - lnVegetal _{<i>i,t</i>}	Importações de recursos naturais do país <i>i</i> pela China dos setores animal, vegetal, mineral e de matérias primas (mil US\$) no tempo <i>t</i>	WITS ¹⁰⁴	(+)
ATV _{<i>i,t</i>} - lnPatentes _{<i>i,t</i>} - lnPagtoPI _{<i>i,t</i>} - lnRecPI _{<i>i,t</i>}	Número de patentes do país <i>i</i> (unidades) no tempo <i>t</i> Receita e pagamento por uso de propriedade intelectual do país <i>i</i> (US\$) no tempo <i>t</i> Indicador de eficiência do mercado de trabalho do país <i>i</i> (1-7) no tempo <i>t</i>	USPTO ¹⁰⁵ DataBank	(+)
EFIC _{<i>i,t</i>}		WEF ¹⁰⁶	(-)

Fonte: Elaboração própria.

4.2 Resultados

Antes de examinar o resultado do modelo econométrico, deve-se atentar para o ranking que foi montado na tabela 7 a seguir, contendo as médias das variáveis do modelo no intervalo de 2006 a 2015, por país admitido na regressão. A partir dela, será feita uma análise preliminar sobre para onde os investimentos chineses se voltam de acordo com sua motivação. A tabela 7 e sua análise complementam os resultados do modelo econométrico com relação ao raciocínio desse trabalho.

¹⁰³ *China's OFDI Statistical Bulletin* dos anos de 2010 e 2015, que contém dados para os anos de 2004 a 2015

¹⁰⁴ *World Integrated Trade Solution*.

¹⁰⁵ *United States Patent and Trademark Office*.

¹⁰⁶ *World Economic Forum*.

Tabela 7 - Ranking das médias das variáveis por país¹⁰⁷

País	OFDI	MERC	ATV	Pat	Ppi	Rpi	REC	Man	Mmp	Mmn	Mvg	EFIC
USA	1	1	1	1	3	1	1	2	3	10	1	2
AUS	2	12	13	13	15	20	3	4	1	1	8	14
UK	3	4	5	7	5	4	32	22	25	57	37	6
RUS	4	8	21	22	12	21	6	3	4	11	25	29
MYA	5	51	74	67	48	50	18	26	31	19	20	52
CAN	6	9	8	5	7	9	4	5	8	8	6	5
SAF	7	26	27	26	23	32	13	34	7	4	22	60
CAZ	8	42	70	61	51	71	24	51	9	16	29	10
HOL	9	15	4	10	2	2	20	14	28	46	18	16
INA	10	16	39	48	25	39	5	19	5	7	5	50
FRA	11	5	6	6	6	6	21	8	29	52	14	45
ALE	12	3	3	3	9	7	19	11	22	35	24	30
MGL	13	77	65	66	71	58	26	49	16	9	38	25
PAQ	14	40	46	50	50	48	29	31	43	25	21	79
COR	15	13	7	4	10	12	22	16	34	23	27	43
TAI	16	25	31	33	16	34	10	18	11	27	7	21
SUE	17	18	12	11	19	8	37	41	49	29	31	17
NGR	18	24	75	64	46	76	41	70	33	43	47	33
NOR	19	21	24	20	37	23	28	10	40	33	52	9
JPN	20	2	2	2	4	3	16	13	14	21	23	8
IND	21	10	18	14	17	24	7	20	6	3	11	58
BRA	22	7	22	23	14	22	2	6	2	2	2	59
ZIM	23	72	56	63	66	63	47	56	41	44	58	82
MAL	24	30	25	24	28	30	11	28	15	17	4	13
ARG	25	22	30	31	22	29	9	12	13	42	3	83
QGS	26	81	63	75	68	60	69	71	66	64	56	53
ETI	27	60	73	80	78	74	46	81	46	61	15	46
PER	28	44	47	56	47	57	12	27	12	6	19	41
GEO	29	70	59	60	73	67	79	83	74	58	80	27
TAN	30	62	79	82	80	72	35	45	44	26	26	42
MRI	31	75	66	76	67	65	82	52	84	82	69	34
ESP	32	11	14	17	13	17	14	7	26	18	17	66

¹⁰⁷ Foram utilizadas siglas para cada variável e país. (Fdi = OFDI, Investimento Direto Externo chinês para cada país; Atv = variável de ativos, composta pelo número de patentes e pagamento e receita pelo uso de propriedade intelectual (PI); Pat = nº de patentes; Ppi = pagamento pelo uso de PI; Rpi = receita pelo uso de PI; Pib = Produto Interno Bruto; Rec = variável de recursos composta pelas importações de animal, vegetal, mineral e matérias primas da China de cada país; Man = importação animal; Mmp = importação de matérias primas; Mmn = importação mineral; Mvg = importação vegetal; Lme = indicador de eficiência do mercado de trabalho) (EUA = Estados Unidos; AUS = Austrália; UK = Reino Unido; RUS = Rússia; MYA = Myanmar; CAN = Canadá; SAF = África do sul; CAZ = Cazaquistão; HOL = Holanda; INA = Indonésia; FRA = França; ALE = Alemanha; MGL = Mongólia; PAQ = Paquistão; COR = Coreia do sul; TAI = Tailândia; SUE = Suécia; NGR = Nigéria; NOR = Noruega; JPN = Japão; IND = Índia; BRA = Brasil; ZIM = Zimbábue; MAL = Malásia; ARG = Argentina; QGS = Quirguistão; ETI = Etiópia; PER = Peru; GEO = Geórgia; TAN = Tanzânia; MRI = Maurícia; ESP = Espanha; ITA = Itália; FIL = Filipinas; EQU = Equador; QUE = Quênia; YEM = Yêmen; EGI = Egito; NZL = Nova Zelândia; HUN = Hungria; MEX = México; COL = Colômbia; MAW = Malawi; NAM = Namíbia; MAD = Madagascar; UGA = Uganda; BEL = Bélgica; POL = Polônia; GAN = Gana; SUI = Suíça; IRL = Irlanda; ROM = Romênia; VEN = Venezuela; GUI = Guiana; SVK = Eslováquia; CMR = Camarões; RTC = Rep. Tcheca; CHI = Chile; MAU = Maurítânia; BAN = Bangladesh; SUR = Suriname; MRR = Marrocos; BUL = Bulgária; SEM = Senegal; AUT = Áustria; ISR = Israel; DIN = Dinamarca; SRI = Sri Lanka; CIV = Costa do Marfim; FIN = Finlândia; BEM = Benin; URU = Uruguai; GRE = Grécia; UCR = Ucrânia; POR = Portugal; BOL = Bolívia; CRO = Croácia; TUN = Tunísia; ALB = Albânia; LIT = Lituânia; SLO = Eslovênia; EST = Estônia; LET = Letônia; ISL = Islândia)

ITA	33	6	10	9	11	11	31	37	39	30	28	78
FIL	34	38	42	37	40	55	17	35	18	14	12	64
EQU	35	50	76	57	52	77	48	25	36	51	30	73
QUE	36	56	48	54	56	40	53	53	73	53	48	26
YEM	37	61	78	81	76	78	75	66	20	78	82	81
EGI	38	36	61	44	44	44	49	80	35	24	55	84
NZL	39	43	26	25	32	26	15	1	21	34	16	7
HUN	40	46	23	28	21	16	76	40	69	77	75	44
MEX	41	14	40	29	38	56	23	30	19	13	36	69
COL	42	28	41	46	41	36	50	76	17	68	39	49
MAW	43	80	77	65	77	79	83	82	71	84	68	23
NAM	44	76	72	69	72	66	55	54	62	41	72	32
MAD	45	78	55	70	60	53	56	44	63	45	61	35
UGA	46	68	60	74	69	54	63	57	72	72	33	18
BEL	47	19	16	16	18	14	33	33	30	48	34	38
POL	48	20	28	30	20	27	38	23	56	47	53	37
GAN	49	63	83	68	83	83	52	74	53	39	54	55
SUI	50	17	9	12	8	5	51	43	60	59	49	1
IRL	51	32	11	21	1	10	44	21	47	38	74	12
ROM	52	41	32	34	36	28	60	63	51	40	62	57
VEN	53	35	68	47	42	75	40	72	23	20	73	75
GUI	54	84	52	71	58	38	80	65	81	62	83	51
SVK	55	49	38	42	34	43	81	67	78	76	81	68
CMR	56	65	62	58	70	70	74	69	37	81	71	48
RTC	57	39	29	27	29	25	62	50	61	69	44	28
CHI	58	37	35	36	31	41	8	17	10	5	10	22
MAU	59	83	84	84	84	84	36	39	27	15	79	77
BAN	60	47	64	62	63	68	45	29	58	54	45	67
SUR	61	82	69	78	64	73	84	73	68	83	84	70
MAR	62	48	53	59	53	59	43	46	57	36	46	76
BUL	63	53	44	39	49	46	54	61	59	37	42	39
SEN	64	71	67	77	75	61	59	38	79	70	35	56
AUT	65	23	19	18	24	18	66	42	82	65	67	24
ISR	66	33	17	8	30	19	57	79	70	35	56	20
DIN	67	27	20	19	27	15	34	9	38	67	32	4
SRI	68	57	82	53	82	82	58	55	80	55	40	80
CIV	69	64	71	79	74	69	61	77	52	50	66	47
FIN	70	31	15	15	26	13	30	24	42	22	41	15
BEN	71	79	80	83	79	80	64	60	45	80	63	36
URU	72	59	54	51	54	47	27	15	32	71	9	71
GRE	73	29	33	32	39	35	42	62	50	31	43	72
UCR	74	45	34	40	33	31	25	48	24	12	13	40
POR	75	34	36	38	35	33	39	36	48	32	57	62
BOL	76	73	58	73	62	62	68	78	67	49	76	74
CRO	77	52	43	45	45	42	77	68	83	60	78	61
TUN	78	55	51	55	65	45	65	64	70	63	59	65
ALB	79	74	57	72	61	64	71	84	55	28	77	63
LIT	80	58	50	49	59	51	73	58	76	66	60	31
SLO	81	54	37	35	43	37	78	75	65	74	65	54
EST	82	67	45	43	55	49	72	47	77	75	64	11
LET	83	66	49	52	57	52	67	59	64	73	51	19
ISL	84	69	81	41	81	81	70	32	75	79	70	3

Fonte: Elaboração própria.

A partir desse ranking, depreende-se que os dez maiores receptores, em média, de investimento externo chinês são Estados Unidos, Austrália, Reino Unido, Rússia, Myanmar, Canadá, África do Sul, Cazaquistão, Holanda e Indonésia.

Percebe-se que dentre esses países, Estados Unidos, Reino Unido, Rússia e Canadá também se destacam com relação ao PIB. Além disso, os outros países que se encontram entre os dez maiores PIBs, em média, dentre os países selecionados, são Japão, Alemanha, França, Itália, Brasil e Índia. A partir dessa análise, supõe-se que um dos motivos que levam a China a investir nesses países é a busca por mercados, ou *market-seeking*, com maior destaque para aqueles países que recebem mais investimento chinês.

Há outros países que recebem mais investimento chinês que não estão longe das maiores médias do PIB e, portanto, também podem receber investimentos com essa motivação, como Austrália e Holanda, enquanto outros se encontram mais afastados e, portanto, o investimento recebido por esses países deve ter outra motivação, como Cazaquistão e Myanmar.

Em se tratando da média do indicador de ativos, os países que recebem mais investimento chinês e também se sobressaem nesse aspecto são Estados Unidos, Holanda, Reino Unido e Canadá. Japão, Alemanha, França, Coreia do sul, Suíça e Itália completam a lista dos países que apresentam maior indicador de ativos estratégicos, em média. Sendo assim, espera-se que a motivação envolvida no investimento chinês feito nesses países seja a busca por ativos estratégicos, ou *strategic asset-seeking*.

Nesse caso, o país dentre os maiores receptores de OFDI chinês, próximo aos países ricos em ativos estratégicos, é a Austrália, que a partir dessa análise, pode ser uma possível receptora de investimentos com o propósito de aquisição de ativos estratégicos. Por outro lado, Cazaquistão e Myanmar novamente se encontram com uma média bastante inferior desse indicador, mostrando que deve haver outra motivação nos investimentos chineses destinados a esses países. Para as componentes da variável ativos de maneira isolada, o padrão dos países que se evidenciam é parecido. A Irlanda e a Suíça estão fora do padrão, mas merecem o devido destaque pela sua posição no ranking de pagamento e receita pelo uso de propriedade intelectual, respectivamente.

Os maiores receptores de investimento chinês que também possuem os mais altos indicadores de recursos, em média são Estados Unidos, Austrália, Canadá, Indonésia e

Rússia. Além deles, os outros países que se distinguem são Brasil, Índia, Chile, Argentina e Tailândia. Sendo assim percebe-se que um dos motivos que levam a China a investir nesses países é a busca por recursos naturais, ou *resource-seeking*.

Nesse caso, o Reino Unido é o que mais se distancia das maiores indicadores médios de recursos, mostrando que o interesse da China nesse país não são os recursos naturais, e África do sul e Myanmar mais se aproximam, com os demais não estando muito distantes, o que revela o provável motivo de *resource-seeking* para esses países também. Analisando os compostos separadamente, o padrão é semelhante, porém alguns países diferentes se destacam como a Nova Zelândia nas importações do setor animal e o Chile nas importações do setor mineral.

Os países que possuem menor índice de eficiência de mercado de trabalho, em média, são Egito, Argentina, Zimbábue, Yêmen, Sri Lanka, Paquistão, Itália, Mauritânia, Marrocos e Venezuela. Provavelmente, esses serão os países procurados quando se busca por eficiência, ou *efficiency-seeking*. Mas percebe-se que os 10 países que mais recebem investimento chinês possuem índices de eficiência no mercado de trabalho mais altos, evidenciando que a principal preocupação da China não é com eficiência e sim com os outros motivos. Os países que mais se destacam em questão de recepção de investimento chinês e menor índice de eficiência são Paquistão, Zimbábue e Argentina.

Resumindo, vê-se um padrão nos investimentos chineses. Os países mais desenvolvidos economicamente e tecnologicamente recebem investimentos com a intenção de *strategic asset-seeking*. Esses, acompanhados de alguns integrantes dos BRICS, também recebem investimento com propósito de *market-seeking*. Os que mais recebem investimento com o propósito de *resource-seeking* são, em sua maioria, aqueles subdesenvolvidos, mas também aqueles ricos em recursos naturais e melhor desenvolvidos, como Estados Unidos, Canadá e Austrália. Por fim, geralmente os países mais pobres são aqueles que recebem mais investimento em *efficiency-seeking*.

Antes de apresentar os resultados deve-se dizer que os modelos de dados em painel são os modelos formulados para estimar parâmetros em um conjunto de dados longitudinais, que possuem a dimensão tanto de corte transversal como temporal. Assim, um banco de dados em painel consiste em repetidas observações no tempo, de modo que a mesma amostra de indivíduos possa ser observada no tempo. Um painel balanceado ocorre quando existe informação para todo o tempo e todos indivíduos, já um painel desbalanceado ocorre quando

existe ausência de informação em um ou mais tempo para indivíduos. A principal vantagem da estimação em painel é que ela envolve o controle da regressão por características não observáveis, caso essas sejam invariantes no tempo, permite que efeitos específicos do indivíduo sejam controlados. Assim, este trabalho, fez uso da regressão dos dados em painel desbalanceado para 84 países no período entre 2006 e 2015, com efeito fixo. A escolha por efeito fixo ocorreu através do teste de Hausman que não será apresentado nesse trabalho.

A tabela 8 traz os resultados do modelo, com as combinações das variáveis do modelo, que apresentou um total de 267 observações.

O modelo completo (15), com as variáveis *MERC*, *ATV*, *REC* e *EFIC*, apresentou o resultado esperado, de acordo com as hipóteses elaboradas. De maneira geral, as variáveis apresentaram o sinal esperado e estatística significativa, com exceção apenas da variável representante da busca por eficiência, *EFIC*, sendo esta a variável mais frágil do modelo. As variáveis *MERC* e *REC* apresentam o mesmo sinal e são estatisticamente significantes a 1% em todas as especificações do modelo.

O β_1 , associado à *MERC*, é positivo e significativo. Esse resultado indica que um aumento em *MERC* aumenta a chance de investimentos oriundos da China. Isso sugere que países com maiores PIBs são aqueles que a China investe em busca de mercado (*market-seeking*). Assim, ao retomar o ranking da tabela 7, pode-se supor que em busca de novos mercados a China investiria em países como EUA, Japão e Alemanha, países que ocupam as primeiras posições no ranking da média do PIB no período (2006 a 2015).

O β_2 , associado à *REC*, é positivo e significativo. Desse modo, pode-se supor que a probabilidade de a China investir aumenta em países com maiores indicadores de importações de recursos naturais, formados pelas importações dos setores animal, vegetal, mineral e de matérias primas pela China. Assim, com o propósito de *resource-seeking*, buscando por recursos naturais, existe maior chance de que a China invista em países como EUA, Brasil, Austrália, países que mais se destacam no ranking do indicador de recursos, da tabela 7.

Além disso, a partir das especificações 19, 21, 20 e 22 da tabela 8 pode-se observar que todas as dimensões individuais que compõe a variável *REC* apresentam coeficiente positivo e significativo. Isso demonstra que um aumento da importação de recursos naturais pela China eleva a probabilidade dos investimentos Chineses. Assim, ao observar o ranking da média das importações de recursos animal, pode-se sugerir que a China investe em países

como Estados Unidos, Brasil e Austrália, em busca de recursos naturais. Em termos de recursos do setor animal os países seriam Nova Zelândia, Estados Unidos e Rússia, para matérias primas, Austrália, Brasil e Estados Unidos, para mineral, Austrália, Brasil e Índia e para vegetal, Estados Unidos, Brasil e Argentina.

O β_3 , associado à *ATV*, é positivo e significativo. Portanto, pode-se supor que a China investe em países com maiores indicadores de ativos estratégicos, formados pelo número de patentes e pagamento e receita pelo uso de propriedade intelectual, com o propósito de *strategic asset-seeking*, buscando por ativos estratégicos. Nas demais combinações do modelo isso se repete, o β associado a *ATV* é positivo e significativo a 5%. Porém, quando somente a variável *ATV* é associada ao *OFDI*, ou com o acréscimo apenas de *EFIC* ao modelo, ela é significativa à 1%. Sendo assim, pode ser que *MERC* ou *REC* interfiram em algum aspecto da variável *ATV* que reduz sua significância. Com o propósito de *strategic asset-seeking*, a busca por ativos estratégicos, a probabilidade é maior de que a China invista em países como EUA, Japão, Alemanha, países que se sobressaem no ranking do indicador de ativos, da tabela 7.

Ao avaliar cada dimensão da variável *ATV*, especificações 16, 17 e 18 da tabela 8, é possível perceber que somente os coeficientes das dimensões Patente (*lnPatente*) e Receita pelo uso de PI (*lnRec*) são positivos e significantes. Esse resultado sugere que o aumento do volume de patentes ou do recebimento pelo uso de PI elevam a probabilidade dos investimentos Chineses. Sendo assim, pode-se supor que em busca de ativos ligados à Patente os países com maiores investimentos seriam Estados Unidos, Japão e Alemanha. Já em relação aos ativos de uso de PI, para receita seriam Estados Unidos, Holanda e Japão, e para pagamento Irlanda, Holanda e Estados Unidos.

O β_4 , associado à *EFIC*, é negativo e não significativo. Porém, quando *EFIC* está sozinha no modelo ou associada apenas a *ATV* (especificações 4 e 7, tabela 8), o coeficiente da variável eficiência é negativo e significativo. Assim, pode-se dizer que, existe uma relação negativa e estatisticamente significativa entre a busca por eficiência e os investimentos realizados pela China quando não são controlados a busca por mercado e/ou recursos. Assim, pode-se supor que a China investiria em países com menores indicadores de eficiência do mercado de trabalho com o propósito de *efficiency-seeking*, buscando por eficiência, corroborando a hipótese do trabalho. Portanto, a chance da China investir com o propósito de buscar de eficiência, *efficiency-seeking*, seria maior em países que apresentassem menores indicadores de eficiência no mercado de trabalho, como Egito, Argentina e Zimbábue.

Tabela 8 – Resultados do modelo

Variável	Outward Foreign Direct Investment - lnOFDI																						
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	
ATIV	1.487*** (0.499)				0.768** (0.313)	0.752** (0.293)	1.427*** (0.487)					0.533** (0.219)	0.749** (0.308)	0.740** (0.290)		0.527** (0.219)			0.623** (0.267)	0.594** (0.245)	0.712** (0.286)	0.622** (0.261)	
MERC		3.160*** (0.264)			2.773*** (0.286)			1.756*** (0.363)	3.100*** (0.272)			1.565*** (0.351)	2.737*** (0.285)		1.742*** (0.357)	1.557*** (0.347)	1.484*** (0.323)	1.690*** (0.353)	1.698*** (0.352)	2.309*** (0.300)	1.832*** (0.388)	2.364*** (0.315)	2.097*** (0.300)
REC			1.567*** (0.175)			1.412*** (0.177)		1.114*** (0.208)		1.546*** (0.180)	1.053*** (0.199)		1.400*** (0.178)	1.105*** (0.211)	1.048*** (0.201)	0.882*** (0.156)	1.100*** (0.210)	1.091*** (0.211)					
EFIC				-1.167** (0.483)			-0.794* (0.444)		-0.501 (0.332)	-0.359 (0.369)		-0.384 (0.332)	-0.242 (0.351)	-0.215 (0.296)	-0.147 (0.297)	0.241 (0.316)	-0.217 (0.295)	-0.208 (0.296)	-0.239 (0.308)	-0.297 (0.308)	-0.381 (0.314)	-0.152 (0.330)	
lnPatente																0.759*** (0.173)							
lnPagtoPI																		0.0504 (0.0376)					
lnRecPI																			0.0333*** (0.0100)				
lnAnimal																					0.263*** (0.0631)		
lnMP																						0.675*** (0.160)	
lnMineral																							0.190*** (0.0611)
lnVegetal																							0.325*** (0.0772)
Constante	5.329*** (9.17e-10)	-77.07*** (6.877)	5.329*** (1.55e-10)	10.46*** (2.121)	-66.99*** (7.453)	5.329*** (4.94e-10)	8.818*** (1.948)	-40.46*** (9.465)	-73.32*** (7.721)	6.904*** (1.619)	-35.47*** (9.162)	-64.37*** (7.775)	6.391*** (1.540)	-39.15*** (9.188)	-34.63*** (8.846)	-37.50*** (8.134)	-38.76*** (9.130)	-38.59*** (9.064)	-56.22*** (7.666)	-49.98*** (8.649)	-56.65*** (8.129)	-51.87*** (7.530)	
N. Observações	627	627	627	627	627	627	627	627	627	627	627	627	627	627	627	627	627	627	627	627	627	627	
N. Países	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	
rho	0.848	0.964	0.829	0.728	0.970	0.889	0.832	0.953	0.962	0.823	0.960	0.969	0.884	0.951	0.959	0.975	0.952	0.952	0.967	0.959	0.966	0.964	
sigma	3.007	5.485	2.387	2.394	5.892	2.892	2.842	4.281	5.317	2.343	4.581	5.743	2.830	4.218	4.530	5.552	4.263	4.258	5.336	4.690	5.352	5.106	

Erros padrão robustos entre parênteses.

Significância: *** p < 0,01; ** p < 0,05 e * p < 0,1.

Fonte: Elaboração própria a partir dos resultados da regressão.

Os resultados obtidos no modelo indicam, em busca de novos mercados (*MERC*), recursos (*REC*), ativos (*ATV*) e eficiência (*EFIC*), a China tem investido em diferentes países. Além disso, pode-se supor que esses investimentos têm sido destinados a países com vistas primeiramente a mercado e recursos naturais. As buscas por ativos e eficiência parecem ser menos motivadoras do investimento chinês em detrimento às buscas por mercado e recursos naturais.

Diante do apresentado aqui, mostra-se evidente que os investimentos da China estão predominantemente atrelados a países como EUA (mercado, ativos e recursos), Austrália (recursos), Reino Unido (mercado e ativos), Rússia (mercado e recursos), Canadá (recursos, mercado e ativos), Holanda (ativos), Indonésia (recursos), França (mercado e ativos), Paquistão (eficiência), Coreia do sul (ativos), Japão (ativos e mercado), Índia (mercado e recursos), Brasil (mercado e recursos), Zimbábue (eficiência) e Argentina (recursos e eficiência).

CONCLUSÃO

Através desse trabalho, estudou-se a importância do papel do Estado e das políticas industriais estatais no processo de internacionalização do capital produtivo chinês. Essa dissertação teve como objetivo principal analisar os determinantes do investimento externo chinês, ou seja, as motivações que levam a China a investir em diferentes destinos. Desse modo, a maior contribuição da presente pesquisa foi a de explorar, de maneira teórica, descritiva e empírica, os determinantes do investimento externo chinês, embasando-se, sobretudo, na ótica do paradigma eclético de Dunning.

O primeiro capítulo apresentou o histórico econômico da China desde o triunfo da revolução comunista, em 1949, que levou Mao Tsé-Tung ao poder, passando pelo governo de Deng Xiaoping até a situação atual da China, em meados dos anos 2000.

Sobre a Era Mao Tsé-Tung, foram tratados os assuntos de coletivização de terras, as estratégias do Grande Salto Adiante e o esforço de Mao Tsé-Tung para inicializar o processo de industrialização da China, sob a ótica de que o excedente agrário seria o fomentador desse processo. Apesar das complicações em seu governo, como o sistema de comunas agrícolas não ter funcionado da maneira esperada, gerando uma grande insuficiência de recursos que levou à grande fome, e a revolução cultural, Mao Tsé-Tung conseguiu cumprir seu objetivo principal que era iniciar o processo de industrialização na China. Ele é reconhecido até hoje por esse feito.

Já Deng Xiaoping é conhecido pelas reformas de 1978. Enquanto a Era Mao Tsé-Tung promoveu um modelo de desenvolvimento com viés protecionista, Deng Xiaoping foi importante no processo de abertura da economia chinesa, visando um desenvolvimento mais integrado à economia mundial. Deng Xiaoping aproveitou as ideias de Mao Tsé-Tung e as aprimorou, partindo de princípios mais pragmáticos e, talvez, menos dogmáticos. Desse modo, ele realizou uma reforma no sistema de produção agrícola bem sucedida e aproveitou o excedente agrícola para impulsionar a economia chinesa.

Depois disso, a preocupação do Estado chinês passou a ser a internacionalização do capital produtivo, visando ao mesmo tempo melhorar sua economia no campo de C&T, P&D, além de qualificar sua mão de obra. Através dessas motivações ela tenta realizar o *catching-up* tecnológico.

A partir disso, percebeu-se a participação fundamental do Estado nas transformações estruturais e econômicas chinesas, como direcionador, impulsionador e financiador. Devido a isso, o capítulo dois evidenciou a participação do Estado e de suas políticas industriais na economia chinesa.

O capítulo dois trouxe uma introdução sobre o conceito de política industrial e as duas visões principais acerca de sua aplicabilidade, a neoclássica, que é mais a favor do mercado, e a desenvolvimentista, que pressupõe um papel mais ativo ao intervencionismo do Estado, sendo identificado com o caso da política industrial chinesa. Além disso, foi apresentado o conceito de internacionalização e um histórico do processo de internacionalização do capital produtivo chinês.

Complementarmente, o capítulo três argumentou acerca do processo diferenciado de internacionalização, principalmente dos países do leste asiático. Foram apresentados também duas diferentes abordagens relativas à internacionalização: os sistemas OLI e LLL e a opção da China em se internacionalizar através do chamado sistema de desvantagens comparativas, indo contra os ideais *mainstream* econômico (mais adequados às realidades das economias desenvolvidas). Por fim, o capítulo três trouxe evidências do papel fundamental do Estado e de suas políticas industriais no processo de internacionalização das empresas chinesas.

No capítulo três foram apresentadas as maneiras que as empresas dispõem para se internacionalizarem e quais são as escolhas mais prováveis de acordo com a necessidade ou a situação que a firma se encontra. Além disso, foram elaboradas as hipóteses das motivações envolvidas no investimento externo chinês, com base numa análise descritiva de dados.

Foram quatro hipóteses explicativas do movimento de internacionalização das empresas chinesas. A primeira é a de que quanto maior for o PIB de um país, maior a probabilidade da China investir nele, visando à busca por mercado, *market-seeking*. A segunda hipótese é a de que quanto maiores forem as importações de recursos naturais de um país pela China, maior a probabilidade dela investir nele com o propósito de busca por recursos naturais, *resource-seeking*. A terceira hipótese é a de que quanto maiores forem os indicadores de existência de ativos estratégicos do país, que contém dados de número de patentes e pagamento e recebimento pelo uso de propriedade intelectual, maior a probabilidade da China investir nele com a intenção de busca por ativos estratégicos, *strategic asset-seeking*. Por fim, a última hipótese é a de que quanto menor o indicador de eficiência no

mercado de trabalho do país, maior a probabilidade da China investir nele com o motivo de busca por eficiência, *efficiency-seeking*.

Para a análise empírica, foi construído um modelo econométrico a fim de analisar as variáveis representantes de cada hipótese construída no trabalho. Sendo assim, a variável *MERC*, que representa a busca por novos mercados (*market-seeking*) e foi mensurada pelo PIB, *REC*, que representa a busca por recursos naturais (*resource-seeking*) medido por meio da importação de recursos naturais dos setores animal, mineral, vegetal e de matérias primas. Já *ATV* que representa a busca de ativos estratégicos (*strategic asset-seeking*) mensurada pelo número de patentes, pagamento e receita pelo uso de propriedade intelectual. Por fim, *EFIC* é a variável que representa a busca de eficiência (*efficiency-seeking*) no mercado de trabalho, medida pelo indicador de eficiência no mercado de trabalho.

Por se utilizar dados para países do mundo todo, em um período grande de anos, houve dificuldade em encontrar uma variável representante pela busca de eficiência e os indicadores de eficiência no mercado de trabalho foram a melhor alternativa. Pretendia-se incluir todos os países do mundo no modelo, porém alguns foram excluídos por falta de dados e por serem paraísos fiscais.

O modelo desenvolvido na dissertação demonstrou as motivações envolvidas na internacionalização das empresas chinesas que envolvem tanto a busca por novos mercados e recursos naturais, como ativos estratégicos e eficiência. Sendo assim, a China pode estar investindo em diferentes países com diferentes propósitos. Ou seja, existe uma maior probabilidade da China investir em países que possuam PIBs e indicadores de ativos maiores, como EUA, Japão e Alemanha. Além disso, a chance da China investir em países que possuam indicadores de recursos maiores, como EUA, Brasil e Austrália, também é maior. Essas conclusões sobre o resultado corroboraram o que foi dito ao longo da dissertação, com base no paradigma eclético de Dunning. Além disso, parece haver uma relação mais robusta entre a busca de novos mercados e recursos naturais do que eficiência. Deste modo, supõe-se que os investimentos são realizados em países com maiores PIBs e ricos em recursos naturais.

Isso mostrou que os países desenvolvidos atraem, de fato, investimentos chineses com propósito de *market-seeking* e *strategic asset-seeking*. Percebeu-se, através da análise, que os países do BRICS recebem investimento chinês visando *market-seeking* e *resource-seeking*. Além disso, países mais pobres recebem investimento com o propósito de *efficiency-seeking*. Mais uma vez, essas conclusões foram ao encontro do que foi argumentado no trabalho.

Os dados de PIB e recursos foram importantes na explicação da variável dependente, ativos estratégicos um pouco menos e eficiência não foi significativa. Pelo ranking, também o motivo da busca pela eficiência pareceu ser o que menos se destacou, dentre os países em que a China mais investe. Resta saber se a variável que se utilizou não foi apropriada ou se realmente a busca por eficiência não é uma motivação tão grande quanto as outras, para o investimento chinês. Fica a sugestão aqui para trabalhos futuros, que encontrem uma variável que represente melhor a busca por eficiência.

As limitações do trabalho residem no fato de cada motivação envolvida no investimento externo chinês não ser independente, desse modo, as medidas utilizadas para compor cada uma delas podem se misturar. Sendo assim, uma medida de eficiência pode também compor parte de uma medida de mercado ou ativos. Neste sentido, pode-se apenas supor as relações de busca e investimento chinês em cada país. Essa pode ser a possível causa da diminuição e remoção do coeficiente significativo das variáveis *ATV* e *EFIC*, respectivamente, perante as outras. Esta seria mais uma sugestão para trabalhos futuros, se for possível, fazer uma análise que capte os motivos separadamente, inclusive com a consideração de distintos determinantes e dinâmicas setoriais.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

2010 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment. Disponível em: <<http://images.mofcom.gov.cn/hzs/accessory/201109/1316069658609.pdf>>. Acesso em: 19 dez. 2016.

2015 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment.

ACIOLY, L.; ALVES, M. A. S.; LEÃO, R. P. F. A Internacionalização das Empresas Chinesas. **Nota técnica**, Brasília: IPEA, n. 1, 2009.

ALON, I.; WANG, H.; SHEN, J.; ZHANG, W. Chinese state-owned enterprises go global. **Journal of Business Strategy**, v. 35, n. 6, p. 3-18, 2014.

AMIGHINI, A.; RABELLOTTI, R.; SANFILIPPO, M. China and the Global Economy Post Crisis. **CESifo**, 2011.

ANDREFF, W. Outward Foreign Direct Investment from BRIC countries: Comparing strategies of Brazilian, Russian, Indian and Chinese multinational companies. **The European Journal of Comparative Economics**, v. 12, n. 2, p. 79-131, 2015.

BELLABONA, P.; SPIGARELLI, F. Moving from Open Door to *Go Global*: China goes on the world stage. **International Journal of Chinese Culture and Management**, v. 1, n. 1, 2007.

BRÄUTIGAM, D.; TANG, X. African Shenzhen: China's special economic zones in Africa. **Journal of Modern African Studies**, v. 49, n. 1, p. 27-54, 2011.

BRÄUTIGAM, D.; TANG, X. "Going Global in Groups": Structural Transformation and China's Special Economic Zones Overseas. **World Development**, v. 63, p. 78-91, 2014.

CALOF, J. L.; BEAMISH, P. W. Adapting to Foreign Markets: Explaining Internationalization. **International Business Review**, v. 4, n. 2, p. 115-131, 1995.

CHEUNG, Y.; SUNY, X. Q. Empirics of China's Outward Direct Investment. **Pacific Economic Review**, v. 14, n. 3, p. 312-341, 2009.

CHEN, K.; JEFFERSON, G. H.; SINGH, I. Lessons from China's Economic Reform. **Journal of Comparative Economics**, v. 16, p. 201-225, 1992.

Chery International. Disponível em: <<http://www.cheryinternational.com/>>. Acesso em: 9 set. 2017.

CHILD, J.; RODRIGUES, S.B. The internationalization of Chinese firms: A case for theoretical extension? **Management and Organization Review**, v. 1, n. 3, p. 381-410, 2005.

China.org.cn. **Microsoft confirms joint venture with China Electronics Technology Group.** Disponível em: <http://www.china.org.cn/business/2016-09/21/content_39341287.htm>. Acesso em: 9 set. 2017.

China – Rockwell Collins. Disponível em: <<https://www.rockwellcollins.com/Worldwide/Asia/China.aspx>>. Acesso em: 9 set. 2017.

China Statistical Yearbook. Disponível em: <<http://www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/AnnualData/>>. Acesso em: 26 set. 2017.

CIMOLI, M.; DOSI, G.; STIGLITZ, J. E. Prefácio. In: CIMOLI, M.; DOSI, G.; STIGLITZ, J. E. (eds.). **The Political Economy of Capabilities Accumulation: the Past and Future of Policies for Industrial Development.** Oxford University Press, 2009. P. 2-10.

CIMOLI, M. et al. Instituições e Políticas Moldando o Desenvolvimento Industrial: uma nota introdutória. **Revista Brasileira de Inovação**, v. 6, n. 1, p.55-85, 2007.

CORDEN, W. M. Relationships between Macro-economic and Industrial Policies. **The World Economy**, v. 3, n. 2, p. 167-184, 1980.

CUI, L.; JIANG, F. FDI entry mode choice of Chinese firms: A strategic behavior perspective. **Journal of World Business**, v. 44, n. 4, p. 434-444, 2009.

CUI, L.; JIANG, F. Behind ownership decision of Chinese outward FDI: Resources and institutions. **Asia Pacific Journal of Management**, v. 27, n. 4, p. 751-774, 2010.

CUNHA, A. M.; ACIOLY, L. China: Ascensão à Condição de Potência Global – Características e Implicações. In: JUNIOR, J. C. C.; ACIOLY, L.; MATIJASCIC, M. (orgs.). **Trajetórias Recentes de Desenvolvimento: estudos de experiências internacionais selecionadas.** Brasília: IPEA, 2009. P. 343-396.

CUNHA, S. F. e; XAVIER, C. L. Fluxos de investimento direto externo, competitividade e conteúdo tecnológico do comércio exterior da China no início do século XXI. **Revista de Economia Política**, v. 30, n. 3, p. 491-510, 2010.

DAVIES, K. While Global FDI Falls, China's Outward FDI Doubles. **Transnational Corporations Review**, v. 1, n. 4, p. 20-23, 2009.

DENG, P. Chinese Outward Direct Investment Research: Theoretical Integration and Recommendations. **Management and Organization Review**, v. 9, n. 3, p. 513-539, 2013.

DERNBERGER, R. F. The People's Republic of China at 50: The economy. **The China Quarterly**, n. 159, p. 606-615, 1999.

Dynasty Fine Wines Group Limited. Disponível em: <<http://www.dynasty-wines.com/en/default.htm>>. Acesso em: 9 set. 2017.

DING, Q.; AKOORIE, M. E. M.; PAVLOVICH, K. Going International: The Experience of Chinese Companies. **International Business Research**, v. 2, n. 2, p. 148-152, 2009.

Dongfeng Motor Corporation. Disponível em: <http://www.dfmc.com.cn/info/introduce_en.aspx> . Acesso em: 9 set. 2017.

DOSI, G. Institutions and markets in a dynamic world. **The Manchester School**, v. 56, n. 2, p. 119-46, 1988.

DUNNING, J. H. Re-evaluating the benefits of foreign direct investment. **Transnational Corporations**, v. 3, n. 1, 1994.

DUNNING, J. H. The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity. **International Business Review**, v. 9, p. 163-190, 2000.

DUNNING, J. H. The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future. **International Journal of the Economics of Business**, v. 8, n. 2, p. 173-190, 2001.

Eaton Powering Business Worldwide. **Eaton signs China joint venture agreement**. Disponível em: <<http://www.eaton.com/Eaton/OurCompany/NewsEvents/NewsReleases/98066160>>. Acesso em: 9 set. 2017.

FERRAZ, J. C.; ALÉM, A. C.; MADEIRA, R. F. A contribuição dos bancos de desenvolvimento para o financiamento de longo prazo. **Revista do BNDES**, v. 40, p. 5-42, 2013

Folha de São Paulo. **Renault-Nissan e Dongfeng vão produzir carro elétrico na China**, 2017. Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/mercado/2017/08/1913931-renault-nissan-e-dongfeng-vaio-produzir-carro-eletrico-na-china.shtml>>. Acesso em: 9 set. 2017.

Fortune Global 500 List 2017: See Who Made It. Disponível em: <<http://fortune.com/global500/>>. Acesso em: 28 jun. 2017.

GADELHA, C. A. G. Política Industrial: Uma Visão Neo-Schumpeteriana Sistêmica e Estrutural. **Revista de Economia Política**, v. 21, n. 4, p. 149-171, 2001.

GARCIA-HERRERO, A.; XIA, L.; CASANOVA, C. Chinese outbound foreign direct investment: How much goes where after round-tripping and offshoring? **BBVA Working Paper**, n. 15/17, p. 1-21, 2015.

GONÇALVES, A. **China's Swing from a Planned Soviet-Type Economy to an Ingenious Socialist Market Economy: An Account of 50 Years**, 2006. Disponível em: <<https://ssrn.com/abstract=949371>>. Acesso em: 13 de março de 2017.

Guangzhou Automobile Group Motor Co., Ltd. Disponível em: <<http://oversea.gacmotor.com/>>. Acesso em: 9 set. 2017.

GUERRIERO, I. **Formulação e avaliação de política industrial e o caso da PDP**. Tese de Doutorado em Economia da Indústria e da Tecnologia. Rio de Janeiro, RJ: UFRJ, 2012.

GUTHRIE, D. Organizational Learning and Productivity: State Structure and Foreign Investment in the Rise of the Chinese Corporation. **Management and Organization Review**, v. 1, n. 2, p. 165–195, 2005.

HARRISON, A.; RODRÍGUEZ-CLARE, A. Trade, Foreign Investment, and Industrial Policy for Developing Countries. **Handbook of Development Economics**, v. 5, p. 4039-4214, 2010.

HITT, M. A. et al. Strategic entrepreneurship: Entrepreneurial strategies for wealth creation. **Strategic Management Journal**, v. 22, n. 6-7, p. 479–91, 2001.

- HOSKISSON, R. E. et al. Strategy in emerging economies. **Academy of Management Journal**, v. 43, n. 3, p. 249-267, 2000.
- HU, S. H.; MA, H. Y.; ZEN, G. T. The Influence of Host Country's Environments on the FDI Entry Mode Choice of Chinese Companies. **Business and Management Research**, v. 1, n. 2, p. 39-47, 2012.
- HUANG, X.; RENYONG, C. Chinese Private Firms' Outward Foreign Direct Investment: Does Firm Ownership and Size Matter? **Thunderbird International Business Review**, p. 1-14, 2014.
- HUNTER, A.; SEXTON, J. **Contemporary China**. Nova York: Saint Martin Press, 1999.
- JIANG, W. 2009. Fuelling the Dragon: China's Rise and Its Energy and Resources Extraction in Africa. **China Quarterly**, v. 199, p. 585-609, 2009.
- JOHANSON, J.; VAHLNE, J. The Internationalization Process of the Firm: a Model of Knowledge Development on Increasing Foreign Market Commitments. **Journal of International Business Studies**, v. 8, n. 1, pp. 23-32, 1977.
- JOHANSON, J.; WIEDERSHEIM-PAUL, F. The Internationalization of the Firm: Four Swedish Cases. **Journal of Management Studies**, p. 305-322, 1975.
- JOHNSON, C. Introduction: the idea of industrial policy. In: JOHNSON, C. **The industrial policy debate**. San Francisco: ICS Press, 1984.
- LEÃO, R. P. F. O Padrão de Acumulação e o Desenvolvimento Econômico da China nas Últimas Três Décadas: uma interpretação. **Tese de mestrado**. Unicamp: Campinas, 2010.
- LI, P. P. Toward a geocentric theory of multinational evolution: The implications from the Asian MNEs as latecomers. **Asia Pacific Journal of Management**, v. 20, n. 2, p. 217-242, 2003.
- LI, P. P. Toward an integrated theory of multinational evolution: The evidence of Chinese multinational enterprises as latecomers. **Journal of International Management**, v. 13, n. 3, p. 296-318, 2007.
- LUO, Y.; TUNG, R. L. International expansion of emerging market enterprises: A springboard perspective. **Journal of International Business Studies**, v. 38, p. 481-498, 2007.

- LUO, Y.; XUE, Q. HAN, B. How emerging market governments promote outward FDI: Experience from China. *Journal of World Business*, v. 45, n. 1, p. 68-79, 2010.
- MADDISON, A. **Chinese economic performance in the long run**. OCDE, 2007.
- MASIERO, G.; COELHO, D. B. A política industrial chinesa como determinante de sua estratégia *going global*. **Revista de Economia Política**, v. 34, n. 1, p. 139-157, 2014.
- MARTINS, J. A Era Deng Passo a Passo. In **China: III Conferência Nacional de Política Externa e Política Internacional – O Brasil no Mundo que Vem aí**. Rio de Janeiro, 2008.
- MATHEWS, J. A. Dragon multinationals: New players in 21st century globalization. **Asia Pacific Journal of Management**, v. 23, n. 1, p. 5–27, 2006.
- MAZZUCATO, M. **O Estado empreendedor: Desmascarando o mito do setor público vs. setor privado**. Portfolio Penguin, 2014.
- MEDEIROS, C. A. de. Padrões de investimento, mudança institucional e transformação estrutural na economia chinesa. In: **Padrões de desenvolvimento econômico (1950-2008): América Latina, Ásia e Rússia**, Brasília: Centro de Gestão e Estudos Estratégicos, v. 2, p. 435-489, 2013.
- MELIN, L. Internationalization as a Strategy Process. **Strategic Management Journal**, v. 13, p. 99-118, 1992.
- MELO, T. M.; FUCIDJI, J. R.; POSSAS, M. L. Política industrial como política de inovação: notas sobre hiato tecnológico, políticas, recursos e atividades inovativas no Brasil. **Revista Brasileira de Inovação**, v. 14, n. esp., p. 11-36, 2015.
- MENEZES, C. C. C. de. **Made in China: Fenômeno que levou o Brasil a reconhecer a China como economia de mercado**. Tese de mestrado. UFPE: Pernambuco, 2010.
- MILARÉ, L. F. L.; DIEGUES, A. C. Contribuições da Era Mao Tsé-Tung para a industrialização chinesa. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, v. 16, n. 2, p. 359-378, 2012.
- MILARÉ, L. F. L.; DIEGUES, A. C. A industrialização chinesa por meio da tríade autonomia-planejamento-controle. **Leituras de Economia Política**, Campinas, v. 22, p. 65-98, 2015.

MOODY, A.; YINGQUN, C.; WENWEI, S. Private push. **China Daily Europe**, 30 ago. 2013. Disponível em: <http://europe.chinadaily.com.cn/epaper/2013-08/30/content_16931620.htm>. Acesso em: 06 jul. 2017.

MORAIS, I. N. de. **Desenvolvimento Econômico, Distribuição de Renda e Pobreza na China Contemporânea**. Monografia. UFRJ: Rio de Janeiro, 2011.

MORCK, R.; YEUNG, B.; ZHAO, M. Perspectives on China's outward foreign direct investment. **Journal of International Business Studies**, v. 39, p. 337–350, 2008.

NELSON, R. R. **Economic development from the perspective of evolutionary economic theory**. In: Conferência Globelics, 2004.

NOLAN, P. Globalisation and Industrial Policy: The Case of China. **The World Economy**, v. 37, p. 747-764, 2014.

NONNENBERG, M. B. et al. O Crescimento Econômico e a Competitividade Chinesa. **Texto para discussão (Ipea)**, n. 1933, 2008.

NONNENBERG, M. J. B. China: estabilidade e crescimento econômico. **Revista de economia política**, v. 30, n. 2, p. 201-218, 2010.

OLIVEIRA, C. A. B. de. **Processo de Industrialização: Do capitalismo originário ao atrasado**. São Paulo: Unesp, 2003.

OLIVEIRA, R. de; GENNARI, A. M. **História do pensamento econômico**. Editora Saraiva, 2014.

PAINE, S. Spatial Aspects of Chinese Development: Issues, outcomes and policies 1949-1979. **The Journal of Development Studies**, v. 17, n. 2, p. 133-195, 1981.

PAULA, L. F. de; JABBOUR, E. A China e seu *catching up*: uma abordagem desenvolvimentista clássica. **Prêmio ABDE-BID Edição 2016 – Coletânea de Trabalhos**, Rio de Janeiro, p. 45-76, 2016.

PEDROZO, G. E. A via chinesa de desenvolvimento e o papel das empresas estatais na dinamização da economia. **Aurora**, n. 4, p. 47-56, 2009.

PERKINS, D. H. Reforming China's Economic System. **Journal of Economic Literature**, v. 26, n. 2, p. 601-645, 1988.

POMFRET, R. Growth and Transition: Why Has China's Performance Been So Different? **Journal of Comparative Economics**, v. 25, p. 422-440, 1997.

QUER, D.; CLAVER, E.; RIENDA, L. Political risk, cultural distance, and outward foreign direct investment: Empirical evidence from large Chinese firms. **The Asia Pacific Journal of Management**, v. 29, p. 1089-1104, 2012.

RODRIK, D. Industrial Policy for the Twenty-First Century. **CEPR Discussion Paper**, n. 4767, 2004. Disponível em: <https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=666808>. Acesso em: 16 out. 2016.

RODRIK, D. What's So Special about China's Exports? **China and World Economy**, n. 14, p. 1-19, 2006.

RODRIK, D. The return of industrial policy. **Project Syndicate**, 2011.

RUGMAN, A. M.; LI, J. Will China's Multinationals Succeed Globally or Regionally? **European Management Journal**, v. 25, n. 5, p. 333-343, 2007.

RUIZ, R. **Polarizações e desigualdades: desenvolvimento regional na China (1949-2000)**. Belo Horizonte: UFMG/Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional, 2006.

SACHS, J. D.; WARNER, A. Economic Reform and the Process of Global Integration. **Brooking Papers on Economic Activity**, v. 1995, n. 1, p. 1-118, 1995.

SCHÜLLER, M.; TURNER, A. Global ambitions: Chinese companies spread their wings. **China Aktuell**, n. 4, p. 3-12, 2005.

SILVA, S. T. da; DATHEIN, R. Formação, expansão e internacionalização de grandes grupos empresariais chineses como estratégias de Estado. **Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política**, n. 37, p. 67-95, 2014.

SONG, L.; YANG, J.; ZHANG, Y. State-owned Enterprises' Outward Investment and the Structural Reform in China. **China & World Economy**, v. 19, n. 4, p. 38-53, 2011.

STIGLITZ, J. E.; LIN, J.; MONGA, C. Introduction: the rejuvenation of industrial policy. In: STIGLITZ, J. E.; LIN, J. (Eds.). **The industrial policy revolution I: the role of government beyond ideology**. Londres: International Economic Association, 2013. P. 1-15.

SUTHERLAND, D. **China's Large Enterprises and the Challenge of Late Industrialization**. Londres: Routledge, 2003.

SUTHERLAND, D.; NING, L. Exploring 'onward journey' ODI strategies in China's private sector businesses. **Journal of Chinese Economic and Business Studies**, v. 9, n. 1, p. 43–65, 2011.

SUZIGAN, W.; FURTADO, J. Política Industrial e Desenvolvimento. **Revista de Economia Política**, v. 26, n. 2, p. 163-185, 2006.

SUZIGAN, W.; VILLELA, A. V. Analytical framework of the study. In: SUZIGAN, W.; VILLELA, A. V. **Industrial policy in Brazil**. Campinas: Unicamp, 1997. P. 15-30.

TANTRI, M. L. China's Policy for Special Economic Zone: Some Critical Issue. **India Quarterly**, v. 68, n. 3, p. 231-250, 2012.

TEIWES, F. C. Politics at the "Core": The Political Circumstances of Mao Zedong, Deng Xiaoping and Jiang Zeimin. **China Information**, v. 15, n. 1, p. 1-66, 2001.

The Economist. **The dragon tucks in**. Disponível em: <<http://www.economist.com/node/4127399>>. Acesso em: 9 abr. 2017.

The Telegraph. Renault-Nissan plugs into Chinese electric car market with joint venture. Disponível em: <<http://www.telegraph.co.uk/business/2017/08/29/renault-nissan-plugs-chinese-electric-car-market-joint-venture/>>. Acesso em: 9 set. 2017.

The World Bank. DataBank: World Development Indicators. Disponível em: <<http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators&preview=on#>>. Acesso em: 26 set. 2017.

THUN, E. Industrial Policy, Chinese-Style: FDI, Regulation, and Dreams of National Champions in the Auto Sector. **Journal of East Asian Studies**, v. 4, n. 3, p. 453-489, 2004.

TISDELL, C. Economic Reform and Openness in China: China's Development Policies in the Last 30 Years. **Economic Analysis & Policy**, v. 39, n. 2, 2009.

TURNBULL, P. W.; VALLA, J. **Strategies for International Industrial Marketing**. Londres: Croom Helm, 1986.

UNCTAD. **World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness**. Genebra: UNCTAD, 2002.

UNCTAD. **World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development**. Genebra: UNCTAD, 2006.

UNCTAD. **World Investment Report 2011: Non-equity Modes of International Production and Development**. Genebra: UNCTAD, 2011.

UNCTAD. **World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development**. Genebra: UNCTAD, 2013.

UNCTAD. **World Investment Report 2017: Investment and the Digital Economy**. Genebra: UNCTAD, 2017.

WALL, D. China's Economic Reform and Opening-up Process: The Role of the Special Economic Zones. **Development Policy Review**, v. 11, p. 243-260, 1993.

WARNER, M.; NG, S. H.; XU, X. 'Late development' Experience and the Evolution of Transnational Firms in the People's Republic of China. **Asia Pacific Business Review**, v. 10, n. 3/4, p. 324-345, 2004.

WELCH, L. S.; LUOSTARINEN, R. Internationalization: Evolution of a Concept. **Journal of General Management**, v. 14, n. 2, p. 34-55, 1998.

The WhiteWave Foods Company to Form Joint Venture with China Mengniu Dairy Company, 2013. Disponível em: <https://www.whitewave.com/wp-content/uploads/2016/03/PressRelease_1.5.pdf>. Acesso em: 9 set. 2017.

WOO, Y. P.; ZHANG, K. China Goes Global: The Implications of Chinese Outward Direct Investment for Canada. In: **CEA 40th Annual Meeting**, 2006, Montreal.

YIN, W. Motivations of chinese outward foreign direct investment: an organizing framework and empirical investigation. **Journal of International Business and Economy**, v. 16, n. 1, p. 82-106, 2015.

YU, F. **Chinese Banking: O sistema bancário na China**. Monografia. Insper: São Paulo, 2013.

YUSUF, S.; NABESHIMA, K. **How Universities Promote Economic Growth**. Directions in Development: Human Development, n. 38333, Banco Mundial, 2007.

ZENG, M.; WILLIAMSON, P. J. The hidden dragons. **Harvard Business Review**. P 92-99, 2003.

ZHANG, W.; ALON, I. **A guide to the top 100 companies in China**. New Jersey: World Scientific Publishing Co, 2010.

ZHANG, H.Y.; VAN DEN BULCKE, D. International management strategies of Chinese multinational firms. In: CHILD, J.; LU, Y (eds.). **Management Issues in China: International Enterprises**. Londres: Routledge, 1996. P. 141–64.

ZHANG, K. H. Rise of Chinese Multinational Firms. **The Chinese Economy**, v. 42, n.6, p. 81-96, 2009.

ZHU, X. Understanding China's Growth: Past, Present, and Future. **Journal of Economic Perspectives**, v. 26, n. 4, p. 103-124, 2012.