

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL**

**FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

**PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA**

**SILAS THOMAZ DA SILVA**

**A IMPORTÂNCIA DA GRANDE EMPRESA NA CHINA PÓS-1978**

**PORTO ALEGRE**

**2011**

**SILAS THOMAZ DA SILVA**

**A IMPORTÂNCIA DA GRANDE EMPRESA NA CHINA PÓS-1978**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-graduação em Economia da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS, como pré-requisito para obtenção do grau de Mestre em Economia, ênfase em Economia do Desenvolvimento.

Orientação: Prof. Dr. Ricardo Dathein

**PORTO ALEGRE**

**2011**

DADOS INTERNACIONAIS DE CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO (CIP)

Responsável: Biblioteca Gládis W. do Amaral, Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS

S586m	Silva, Silas Thomaz da A importância da grande empresa na China pós-1978 / Silas Thomaz da Silva – Porto Alegre, 2011. 149 f.: il.  Orientador: Ricardo Dathein  Ênfase em Economia do Desenvolvimento.  Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Faculdade de Ciências Econômicas, Programa de Pós-Graduação em Economia, Porto Alegre, 2011.  1. Empresa nacional.. 2. Desenvolvimento econômico. 3. Economia industrial. I. Dathein, Ricardo. II. Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Faculdade de Ciências Econômicas. Programa de Pós-Graduação em Economia. III. Título.  CDU 338.45(510)
-------	---

**SILAS THOMAZ DA SILVA**

**A IMPORTÂNCIA DA GRANDE EMPRESA NA CHINA PÓS-1978**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-graduação em Economia da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS, como pré-requisito para obtenção do grau de Mestre em Economia, ênfase em Economia do Desenvolvimento.

Aprovada em 03 de Novembro de 2011.

BANCA EXAMINADORA:

---

Prof. Dr. Ricardo Dathein (Orientador) – PPGE/UFRGS

---

Prof. Dr. Carlos Aguiar de Medeiros – Instituto de Economia/UFRJ

---

Prof. Dr. Mariano Francisco Laplane – IE/UNICAMP

---

Prof. Dr. Octávio Augusto Camargo Conceição – PPGE/UFRGS

*A meus pais*

## AGRADECIMENTOS

A despeito de existir na sociedade, cada vez mais, uma consciência de que investir continuamente em formação é algo importante do ponto de vista profissional e pessoal, ainda é pequena a quantidade dos que buscam fazer mestrado. Em Economia, particularmente, em virtude de existir um processo seletivo unificado em patamar nacional, por vezes, a necessidade de se ter de mudar de Estado acaba desestimulando, inclusive, parte daqueles que cogitavam ingressar no mestrado, mas que, então, optaram por trilhar outros caminhos. Comigo não foi assim. Busquei aproveitar o que a mim foi oferecido e encarar os possíveis e prováveis percalços que viriam. É óbvio, todavia, que, racionalmente, ninguém busca algo que contenha riscos sem a possibilidade de ganhos de alguma natureza. Em meu caso, posso dizer que os ganhos existiram e foram infinitamente superiores aos percalços, porém, não apenas por mérito pessoal, mas também pelo suporte profissional e/ou pessoal de um conjunto de pessoas a quem não posso deixar de expressar minha profunda gratidão. Alguns autores hesitam, em momentos de agradecimento, em explicitar, exatamente, a quem desejam prestar homenagem, no intuito de abarcarem o máximo possível de pessoas com generalizações ou menções que não identificam o homenageado. Confesso que tentarei não fazer isso em razão de um “trauma” adquirido quando experimentei um sentimento dúbio (de alegria e insatisfação) ao ver, em uma tese de doutorado – para a qual preparei, amigavelmente, mais de duzentos gráficos - meu nome ser o único citado sem sobrenome.

Assim sendo, primeiro agradeço aos responsáveis por minha vida: Deus e meus pais. A Deus, cujo sobrenome não sei, sou grato por tê-Lo como refúgio nos momentos em que estive sozinho e por tudo que tenha vindo a me conceder, com ou sem a minha ciência. A meus pais, Manoel Simplicio da Silva e Claudeodete Aparecida Thomaz da Silva, sou imensamente grato ao amor que sentem e revelam por mim e pelos valores que me passaram, como humildade, honestidade, amor ao próximo dentre muitos outros. Embarcando na esfera pessoal, agradeço a meus irmãos Saulo Thomaz da Silva e Samuel Thomaz da Silva e a minha cunhada Kelly Adna Marques, pela cumplicidade, rivalidade esportiva e por “fazerem as vezes” na minha ausência, de nosso papel em dar suporte ao próximo dentro e fora de casa. Não poderia esquecer-me do Bayron (cujo sobrenome não existe), de quem recebi amor incondicional por dezessete anos e por quem fui lembrado com um olhar e uma lágrima na última vez em que meu pai o viu com vida.

Agradeço a meus afilhados, em ordem cronológica de apadrinhamento, Pedro Duarte Freire, Lidiane Heitsman, Mariana Rodrigues Fernandes Manha, Sérgio Souza, Soraya Guariente, Mônica Medeiros e Wilke de Oliveira por minimizarem minha saudade mediante e-mails, cartas e telefonemas. Andreia Luz e Jean Teixeira de Araujo Junior (Maninho) puderam mitigar a saudade de amigos de Pirituba presencialmente; sou muito grato pela companhia. Cedendo somente essa vez a generalizações, agradeço aos amigos do Escalada e do Anunciai por sempre me receberem com calorosos beijos e abraços em minhas voltas esporádicas a São Paulo. Christiane Busso, Diego Dias de Lima, Daniela Escudeiro, Demétrio dos Anjos, Tomaz Lourenço da Silva, Nathaly Vicente, Carlos Eduardo Almeida e integrantes da família Rodrigues Santos são pessoas que não poderiam faltar aqui, sendo que, certamente, serei injusto ao ser traído por minha memória e não me recordar de outros grandes amigos.

Não posso deixar de agradecer também a duas grandes amigas com quem tive um intenso contato e a quem a ausência física não diminui em nada minha admiração, amor e carinho. São elas: Roberta Heitsman (com quem trabalhei por muito tempo) e Caroline Nascimento Pereira (com quem morei, trabalhei e estudei durante a graduação, além de passar, concomitantemente, pela tensão de realizar a prova para ingressar no mestrado).

Em relação ao mestrado, tive a rica oportunidade de conhecer pessoas maravilhosas de todo o Brasil com quem compartilhei bons momentos e para quem desferi meus trocadilhos e piadas (nem sempre de boa qualidade). Em ordem geográfica (do sul para o norte), são eles: Katia Isse, Márcia Bianchi, Róber Iturriet, Luciano Braga, Riovaldo Alves de Mesquita, Marguit Neumann, Eduardo Horta, Roberto Dokonal, Aziz Eduardo Calzolaio, Ivan Salomão, Anna Meira, Marina Sequetto (caipi), Gabriel Vital, Larissa Barbosa Cardoso, Bartira Koch (caipi), (o grande) Giliad Souza, (companheiro) Thiago Henrique Rios, Viviane Santos, Vivian Queiroz e Jorge Orellana. Agradeço à Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS) pela estrutura de apoio ao aluno e, sobretudo, por seus funcionários, dos quais destaco os da secretaria da pós, com quem tive mais contato: Iara Machado, Lurdes Fonseca, Raquel Klaudat, Cláudia Gomes, Jaciara Irazoque, Aline Gandon e Eduardo Zluhan.

Também funcionários da UFRGS, agradeço aos professores. Em especial, a Octávio Conceição e Eugenio Lagemann que ministraram disciplinas as quais, tanto o conteúdo quanto a didática envolveram-me. Mais especialmente ainda, agradeço a meu orientador Ricardo Dathein, que soube comigo trabalhar bem a dicotomia cobrança/flexibilidade, sendo “apaixonante” o melhor adjetivo para defini-lo, em razão de sua alegria, prestatividade, intelectualidade e senso de humor.

Agradeço, de forma genérica, à cidade de Porto Alegre, onde pude conhecer um pouco mais do povo e cultura de meu país ao qual, por inúmeros motivos, tenho imenso orgulho de ter nascido. De forma mais pontual, meu abraço a dois amigos, William Klein e Eduardo Delazeri, que ali encontrei e com quem muito aprendi.

Referente ao conteúdo dessa dissertação, obrigado a meus eternos Mestres (em uma acepção que vai muito além do sentido denotativo dessa palavra) Marco Antonio Macedo Cintra e Mariano Francisco Laplane. Enquanto o primeiro, muito mais do que eu, acreditou em meu potencial e capacidade, o segundo despertou-me o interesse em buscar conhecimento não apenas por meio do estudo do Estado e da teoria, mas também por meio da pesquisa sobre a crescente influência do setor privado e, sobretudo, da relação entre os fenômenos econômicos e as grandes empresas. Ambos os Mestres, em termos acadêmicos, configuram, para mim, o tipo ideal Weberiano de bom professor ao qual, um dia, almejo chegar próximo. Também, sou grato à contribuição de Simone de Deos, Giuliano Contento de Oliveira e Roberto Alexandre Zanchetta Borghi, com quem participei de um projeto de estudos sobre formação e internacionalização de grandes grupos. Eles me ajudaram a ter diversos *insights* a respeito desse tema em relação à China.

Por fim, agradeço ao Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq) que me financiou durante dois anos e possibilitou que eu me deslocasse de um Estado para outro para realizar mais um ciclo acadêmico. A todos, de coração, somente tenho a dizer: MUITO OBRIGADO.

“Tenha em mente que tudo que você aprende na escola é trabalho de muitas gerações. Receba essa herança, honre-a, acrescente a ela e, um dia, fielmente, deposite-a nas mãos de seus filhos [e/ou da sociedade]”

Albert Einstein

## RESUMO

Muitas mudanças observadas na economia chinesa, principalmente desde os anos 2000, têm revelado uma crescente importância das grandes empresas nacionais desse país. Apesar de tantas transformações, poucos trabalhos foram direcionados para o tema. Destarte, essa dissertação propõe-se a fazer sua contribuição, examinando a real importância das grandes empresas chinesas no desenvolvimento econômico de seu país. Tal objetivo, entretanto, possui duas perspectivas. Primeiro, procura-se analisar o impacto desse grupo de empresas nos indicadores econômicos agregados de seu país. Em segundo lugar, analisa-se a sua interação com o governo chinês desde 1978. Para alcançar o objetivo do trabalho, houve uma análise teórica e uma histórica, além da apresentação dos processos de formação e internacionalização de grandes grupos nacionais. Conclui-se que: (i) a grande empresa chinesa, como um grupo, tem um papel relevante no desenvolvimento econômico de seu país, pela importância de suas economias de escala, de sua capacidade de aprendizado tecnológico e organizacional e pela sua aptidão para a inserção internacional; (ii) o Estado, por meio do suporte concedido a esse grupo, reconhece sua importância como um vetor fundamental a transformar a China em uma potência econômica.

**Palavras-chave:** Empresas chinesas. Grandes grupos. Campeões nacionais. Internacionalização.

## **ABSTRACT**

There have been many significant changes observed in the Chinese economy over recent years and especially after the first half of 2000's. Large enterprises have proven to be of increasing importance in this context. However, few papers have critically assessed this subject. Thus, this thesis aims to verify the actual importance of Chinese big enterprises in these economic shifts. It will be discussed in two perspectives. On the one hand, the impact most important national big enterprises have on the economy is examined. On the other hand, the relationship between the government and these corporations since 1978 is analyzed. In order to achieve the proposed aim, not only a theoretical and an historical analysis will be used but also it will be presented the discussion about the formation and internationalization processes of Chinese big businesses. It is concluded that: (i) large Chinese enterprises have had great importance to the development of China's economy according to their advantages in economies of scale, technological innovation and availability, organizational learning capabilities, and internationalization aptitude; (ii) clearly the government has played a key role in supporting this group of enterprises - what can be considered as a political recognition of the Chinese big business importance to push China into a world economic power position.

**Key words:** Chinese enterprises. Big business. National team. Internationalization.

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Fluxos de saída e estoques externos de IDE chinês (US\$ milhões) e sua participação no mundo (%). .....	91
Figura 2 – Fluxo de saída de IDE, saldo em conta-corrente e reservas internacionais da China de 1997 a 2008 (US\$ bilhões) .....	98
Figura 3 - Número de BIT's realizados pela China.....	103
Figura 4 - Fluxos de saída de IDE chinês por categorias em 2008 (US\$ bilhões) .....	106
Figura 5 – Estoque dos <i>outflows</i> chineses por regiões de destino em 2009 .....	110
Figura 6 - Fluxos de saída de IDE chinês por região (US\$ milhões) .....	112
Figura 7 – Estoque de IDE chinês por setor em 2009 (US\$ bilhões).....	113

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Classificação de alguns <i>Trial Groups</i> dentro de suas indústrias (no mundo) e entre as empresas chinesas mais internacionalizadas (2008).....	89
Quadro 2 – Marco regulatório vinculado à política <i>Going Global</i> .....	99
Quadro 3 – Responsabilidade na aprovação de projetos de IDE.....	102

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Valor bruto da produção industrial (%) por tipo de empresas.....	69
Tabela 2 – Renda <i>per capita</i> Bruta e Líquida anual do produtor rural ( <i>renmimbi</i> ).....	71
Tabela 3 – Número de grupos por indústria e data de entrada .....	86
Tabela 4 – Número de grupos que utilizaram alguns incentivos e tipo de incentivo (em anos específicos de 1987 a 1999).....	87
Tabela 5 – Dados do “ <i>national team</i> ” e de outros grandes grupos (US\$ bilhões*) e a participação do “ <i>national team</i> ” no conjunto de todos grandes grupos (1997-2003) .....	88
Tabela 6 – China: fluxos e estoque de entrada e saída de IDE (1990-2008), US\$ bilhões .....	92
Tabela 7 - Incentivos concedidos pelo <i>Export-Import Bank of China</i> (US\$ bilhões).....	101

## LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AVIC	Aviation Industries of China
BITs	Bilateral Investment Treaties
CIC	China Investment Corporation
CNOOC	China National Offshore Oil Corporation
CNP	Congresso Nacional do Povo
ELP	Exército de Libertação Popular
Eximbank	Export-Import Bank of China
FAW	First Automotive Group
FOCAC	Forum on China-Africa Cooperation
F&A	Fusão e Aquisição
ICBC	Banco Industrial e Comercial da China
IDE	Investimento Direto Estrangeiro
MOFCOM	Ministério do Comércio
MNEs	Multinational Enterprises
NDRC	National Development and Reform Commission
OFDI	Outward Foreign Direct Investment
OMC	Organização Mundial do Comércio
PBC	People's Bank of China
PCC	Partido Comunista Chinês
PIB	Produto Interno Bruto
PRC	People's Republic of China

P&D	Pesquisa e Desenvolvimento
SAFE	State Administration for Foreign Exchange
SASAC	State Asset Supervision and Administration Commission
SOEs	State Owned Enterprises
TNCs	Transnacionais
TVEs	Township and Village Enterprises
ZEEs	Zonas Econômicas Especiais

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO .....</b>	<b>19</b>
<b>2 UM APANHADO TEÓRICO DA IMPORTÂNCIA DA GRANDE EMPRESA .....</b>	<b>23</b>
<b>2.1 A contribuição de Chandler e Penrose .....</b>	<b>24</b>
2.1.1 Principais trabalhos e abordagens de Chandler.....	24
2.1.2 Lacunas que abrem espaço para aperfeiçoamento do trabalho de Chandler.....	28
2.1.3 A teoria de Penrose e a abrangência de seu conceito de firma .....	32
2.1.4 As vantagens da grande firma de Penrose.....	36
<b>2.2 Grande empresa e inovação: contextualização empírica da teoria .....</b>	<b>40</b>
<b>2.3 Abordagens teóricas para a China tendo a empresa como foco de análise .....</b>	<b>46</b>
<b>3 A BUSCA PELA MODERNIZAÇÃO E A GRANDE EMPRESA CHINESA .....</b>	<b>51</b>
<b>3.1 Primeiros passos na busca pela modernização.....</b>	<b>53</b>
3.1.1 Economia de mercado e autonomia produtiva .....	53
3.1.2 A grande empresa no início das reformas econômicas .....	55
3.1.3 Reforma incremental .....	59
3.1.3.1 Obstáculos à reforma .....	61
3.1.3.2 Fatores pró-mercado .....	67
<b>3.2 A busca pela modernização sem a grande empresa como foco .....</b>	<b>69</b>
3.2.1 A reforma incremental e as empresas do setor não estatal.....	69
3.2.1.1 Empresas estrangeiras ou transnacionais.....	69
3.2.1.2 Empresas coletivas (agrícolas e TVEs) .....	71
3.2.1.3 Empreendimentos individuais .....	73
3.2.2 A importância da retomada da reforma das SOEs .....	74
<b>4 A FORMAÇÃO E A INTERNACIONALIZAÇÃO DOS GRANDES GRUPOS CHINESES.....</b>	<b>76</b>
<b>4.1 Formação de grandes grupos nacionais.....</b>	<b>77</b>
4.1.1 Contextualização econômica e política .....	78

4.1.2 Cronologia do projeto de formação de um “ <i>national team</i> ” .....	81
4.1.3 Incentivos e características dos grupos .....	84
<b>4.2 O estímulo à internacionalização das empresas chinesas.....</b>	<b>90</b>
4.2.1 Estágios de saída de IDE da China e os órgãos regulatórios e de fomento.....	93
4.2.2 <i>Going Global</i> .....	97
4.2.2.1 Regulamentação e alguns incentivos .....	99
4.2.2.2 O papel da política fiscal .....	101
4.2.2.3 O vazamento para o setor privado .....	103
4.2.2.4 Incentivos indiretos: apreciação cambial e crise mundial .....	105
4.2.3 Aversão e receptividade do capital chinês .....	107
4.2.4 Destinos e objetivos do IDE chinês.....	109
<b>5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>116</b>
<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>122</b>
<b>APÊNDICE A - Características e instrumentos selecionados utilizados para o crescimento dos grupos do “<i>national team</i>” .....</b>	<b>130</b>
<b>APÊNDICE B – Resumo dos principais incentivos que contribuíram para o avanço do projeto <i>Going Global</i> .....</b>	<b>131</b>
<b>APÊNDICE C – Dados das empresas chinesas presentes entre as 500 maiores do mundo por faturamento anual .....</b>	<b>132</b>
<b>ANEXO A: Os 125 grupos sob responsabilidade da SASAC em 2011 .....</b>	<b>134</b>
<b>ANEXO B: Indústria, ativos e vendas da maioria dos grupos do “<i>national team</i>” .....</b>	<b>136</b>
<b>ANEXO C: Grandes projetos de IDE chinês de 2005 a 2011 (empresas envolvidas, país receptor do capital e valor).....</b>	<b>142</b>

## 1 INTRODUÇÃO

Em 2010, segundo a base de dados *World Economic Outlook*, do Fundo Monetário Internacional, a China se tornou o país com o segundo maior produto interno bruto (PIB) no mundo (aproximadamente US\$ 5,9 trilhões), ultrapassando o Japão e ficando atrás apenas dos Estados Unidos. O crescimento chinês é espantoso, sobretudo porque vem sustentando altas taxas durante décadas. Atualmente, lidera o crescimento mundial. Sua dinâmica interna tem impactado, cada vez mais, de diferentes formas, no crescimento de muitos países a ponto de atrair a atenção de *policy-markers*, empresários e organismos internacionais.

Na história econômica, com raras exceções, todos os casos de aproximação de um país, em termos econômicos, em relação aos com maiores PIBs, aconteceram concomitantemente ao desenvolvimento de grandes empresas nacionais no país que se aproximou dos maiores. No caso chinês não tem sido diferente, pois fica evidente, cada vez mais, a expansão doméstica e internacional de grandes empresas chinesas. Estudos acerca do conjunto dessas empresas, no entanto, são escassos, tanto em relação a seu desenvolvimento inicial, como sobre as transformações recentes que vêm experimentando. Empresas chinesas buscando recursos naturais no continente africano e no americano, por exemplo, é um movimento muito recente que tem sido acompanhado academicamente por poucos pesquisadores. Os estudos no Brasil sobre grandes empresas chinesas são raros, mesmo constituindo um campo de suma importância e com extensos temas a serem examinados.

A bibliografia sobre a abertura econômica chinesa iniciada em 1978, em contrapartida, é abundante e revela a vontade do governo chinês em modernizar o país a ponto de se transformar em uma potência econômica no período de 20 anos. A realização de reformas, a partir desse período, implicou em mudança nas políticas macroeconômicas e no âmbito das empresas. Em relação às empresas, observa-se que os trabalhos produzidos tratam mais da presença das Transnacionais no território chinês e dos incentivos a elas concedidos pelo Estado e pouco se estuda sobre as empresas chinesas. Nesse sentido, algumas perguntas de absoluta importância emergem, como, por exemplo, “Eram todas estatais? Qual eram as possíveis estruturas de propriedade? Qual a importância delas nos agregados econômicos? Como algumas se tornaram grandes? Quando?”

Este trabalho tem a pretensão de contribuir no avanço do estudo das empresas chinesas, sobretudo, das grandes que, atualmente, se encontram entre as maiores do mundo. O objetivo é captar, em algum grau, a importância da grande empresa chinesa no desenvolvimento de seu país. Cabe salientar que tal objetivo será apreendido em duas perspectivas. Primeiro, por meio de um foco no conjunto das grandes empresas chinesas, no qual a averiguação da participação desse grupo, em termos econômicos, possa revelar o peso que ele tem na dinâmica interna de seu país. Segundo, tendo como foco a relação do Estado com ele, porque, entender a importância da grande empresa implica averiguar o reconhecimento de sua relevância para o governo, o qual tem capacidade de favorecer os grupos aos quais acredita serem fundamentais para transformar o país em uma potência econômica. Destarte, o trabalho objetiva atingir as duas perspectivas, apresentando tanto a evolução do peso econômico das grandes empresas chinesas como a importância que o Estado conferiu a elas em determinados momentos.

Tem-se como hipótese que a grande empresa chinesa tem um forte impacto nos agregados econômicos de seu país e que o Estado a reconhece como essencial ao desenvolvimento nacional. Isso porque, primeiro, a China tem taxas de crescimento altas desde os anos de 1980 e, como se depreende da história, na maioria dos casos em que se observa crescimento acelerado em algum país, surgem, concomitantemente, grandes empresas nacionais que contribuem na dinamização da economia doméstica. Segundo, porque o Estado chinês criou projetos de fomento a tais empresas. Assim, imagina-se que existiu (e ainda exista) um reconhecimento do papel desse tipo de empresa para o crescimento, embora esses projetos possam não ter sido uma prioridade nacional e terem resultado em fracassos e desperdícios, a ponto de não se demonstrar real preocupação do Estado para com as grandes empresas. Há, no entanto, a ideia de que esses projetos, provavelmente, foram pensados e executados como prioridade nacional. Em Sutherland (2003), por exemplo, argumenta-se que a trajetória de desenvolvimento de alguns países asiáticos, como Japão e Coreia, produziu uma espécie de mimetismo no governo chinês. O modelo de desenvolvimento de Japão e Coreia, em virtude de uma postura de fomento de seus Estados a empresas domésticas, culminou na formação de grandes grupos nacionais. Diferentemente da China, todavia, esses países adotaram uma estratégia de proteção ao capital nacional, restringindo a entrada de empresas estrangeiras. Contrariamente, a China permitiu a entrada de transnacionais a partir de 1978, como parte de seu processo de abertura econômica, no intuito de superar o atraso tecnológico que havia na indústria nacional. Nesse sentido, ao mimetizar o fomento japonês e

coreano à grande empresa, o governo chinês teria de criar uma estrutura de incentivos, partindo de uma realidade de não isolamento à concorrência externa, o que demandaria uma atenção ainda maior do Estado chinês.

Além da existência de projetos e do mimetismo asiático, outro fator que favorece, em algum grau, a hipótese de que o Estado chinês reconhece a importância de existirem grandes empresas nacionais para a transformação do país em uma grande potência econômica, é a concepção teórica de alguns integrantes do Partido Comunista Chinês (PCC), que foram responsáveis pela formulação de diretrizes reformistas, de defesa à concessão de autonomia a empresas estatais.

No intuito de verificar a hipótese de que a grande empresa chinesa, como um grupo, tem grande peso econômico na China e o Estado reconhece esse grupo como fundamental ao projeto de modernização iniciado em 1978, o trabalho organiza-se em três capítulos, além da introdução e considerações finais. No primeiro capítulo, de abordagem teórica, são examinadas visões de autores que se preocuparam com a questão do crescimento econômico a partir de um recorte por tamanho/tipos de empresas. Buscam-se, com a exposição das ideias de tais autores, argumentos que possam influenciar ou justificar as políticas voltadas ao fomento de grandes empresas na China. No segundo capítulo, de abordagem histórica e política, estudam-se o início das reformas econômicas e as mudanças promovidas até o final da década de 1980. Nesse intervalo de tempo, a atenção destinada às empresas estatais não é linear e o setor não estatal também se desenvolve. No terceiro capítulo, analisam-se dois processos de fomento a grandes grupos nacionais (formação e internacionalização de grandes grupos chineses). Conduzidos pelo Estado, ambos foram fundamentais para, atualmente, existirem empresas chinesas líderes em suas indústrias, tanto interna como internacionalmente. Seguem as considerações finais, com a interpretação do papel atribuído aos grandes grupos no desenvolvimento econômico chinês, com base nas concepções teóricas e históricas precedentes.

Antes de avançar no desenvolvimento dos capítulos, é necessário ressaltar algumas delimitações deste trabalho. A primeira é que se restringe a uma abordagem econômica no sentido de que não há o intuito de analisar a importância da grande empresa do ponto de vista social, cultural ou de outra natureza. Em outras palavras, objetiva-se encontrar o impacto da grande empresa em indicadores econômicos como participação no produto interno, gastos com produção tecnológica e investimento (interno e estrangeiro), além de entender o que ela

(a grande empresa), como uma categoria, apresenta em termos de competitividade. Tal análise, em algum grau, também expressa a importância da China no cenário internacional.

Um segundo ponto a ser delimitado é o conceito de grande empresa, que não segue uma definição exata baseada em algum parâmetro quantitativo, como, por exemplo, número de funcionários. Para análises mais teóricas, inclusive, a grande empresa assume caráter mais abstrato, podendo ser apresentada como “firma” ou “grupo”. É claro que, dependendo da pesquisa em análise, essas categorias podem ter especificações totalmente diferentes. Neste trabalho, no entanto, em virtude dos autores citados, elas possuem o mesmo significado. Com relação à delimitação do que seria a grande empresa na China, têm-se como objeto de estudo as grandes empresas estatais. Uma decorrência de tal recorte é explicitar que o estudo busca entender a importância da grande empresa chinesa representada por um grupo específico de empresas.

Uma terceira delimitação diz respeito ao período selecionado. O ano de 1978 é um marco na história da China, pois representa o final do período Maoísta e o início de reformas econômicas, cujo arquiteto e líder político foi Deng Xiaoping. Esse momento representa o começo de uma configuração econômica em que se abriu a possibilidade de analisar a grande empresa chinesa em uma perspectiva na qual ela possuía autonomia para seguir, em algum grau, a lógica de mercado.

## 2 UM APANHADO TEÓRICO DA IMPORTÂNCIA DA GRANDE EMPRESA

Na história da teoria econômica, foram poucos os autores que se voltaram ao estudo do desenvolvimento no sentido de crescimento produtivo, tendo a grande empresa como unidade de análise e foco de seu trabalho. Além disso, tal abordagem demora a ganhar relevância. Mesmo em autores fundamentais da história da teoria econômica, a partir dos quais se seguiram escolas de pensamentos, a ideia de geração de riqueza de suas teorias não apresenta a grande empresa como um vetor primordial de análise. Isso não significa que não seja possível encontrar nos trabalhos dos autores fundamentais da teoria, referências sobre a existência da grande empresa e seu impacto no desenvolvimento econômico. Na teoria neoclássica, por exemplo, pode-se visualizar no estudo do monopólio e dos oligopólios a imagem da grande empresa que, nesse esqueleto analítico, é encarada como ineficiente.

Contrariamente ao foco de algumas escolas do pensamento econômico, dois autores merecem destaque por conferirem maior importância à grande empresa em seus trabalhos: Alfred DuPont Chandler Jr. (1977, 1990 e 1997) e Edith Elura Tilton Penrose (2009). Suas obras são críticas a alguns paradigmas econômicos e lançaram uma nova abordagem sobre a compreensão do crescimento. Mais recentemente, enquanto alguns autores como Freeman e Soete (1997) e Dunning e Lundan (2008) tentam refinar os trabalhos anteriormente citados de Chandler e Penrose, outros, apresentando realidades diferentes às vivenciadas por esses dois pensadores, usam um arcabouço teórico próprio para trilhar caminhos que proveem outras explicações para o desenvolvimento, embora ainda com o recorte entre grandes e pequenas empresas.

A primeira seção do capítulo destina-se a fazer uma revisão das contribuições teóricas de Chandler (1977, 1990 e 1997) e Penrose (2009) no que concerne à importância da grande empresa. Na segunda seção, serão apresentados alguns autores que, de forma mais empírica, também utilizam o recorte entre pequenas e grandes empresas em suas análises. Na terceira seção, são expostas algumas visões teóricas voltadas a explicar o desenvolvimento chinês e determinadas conexões entre estas e os trabalhos expostos nas duas seções anteriores.

## 2.1 A contribuição de Chandler e Penrose

### 2.1.1 Principais trabalhos e abordagens de Chandler

Chandler introduz no debate teórico econômico uma “variável” praticamente não explorada pelos pensadores de renome que o antecederam, a saber, a organização corporativa. Evidente que, para alguns teóricos, incorporar esse tema em seus trabalhos era impossível por não serem contemporâneos ao nascimento das grandes corporações. A corporação existente, por exemplo, à época de Adam Smith é totalmente distinta daquela cuja gênese acontece no mercado de capitais, com propriedade pulverizada e que surge nas últimas décadas do século XIX, concomitantemente ao início da segunda Revolução Industrial.

O primeiro trabalho de Chandler que obteve grande reconhecimento foi *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business* (1977). Por esse estudo, o autor ganhou o prêmio Pulitzer da Universidade de Columbia, nos Estados Unidos. Nele, Chandler inicia relatando o desenvolvimento na administração das ferrovias norte-americanas e suas inovações tanto tecnológicas, como financeiras, contábeis e do uso de estatísticas. Como consequência dessas mudanças, ele aponta a integração de regiões e o aumento de inovações voltadas à produção de massa. Destarte, com a distribuição e produção em massa, o autor relata que se desencadeou uma onda de processos de fusões e aquisições, culminando com o nascimento de grandes corporações industriais. Segundo Chandler (1977), portanto, a empresa moderna de grande escala nasce para aproveitar as vantagens trazidas pelo mercado nacional integrado e pela disponibilidade de novas técnicas de produção. Algumas dessas empresas modernas (*Standard Oil, General Electric, US Steel e DuPont*) são objetos de trabalho do autor que o levam a conferir superioridade à estrutura de organização nelas existente e a identificá-las como *Managerial Enterprises*. Chandler estabelece uma classificação aos moldes Weberianos de “tipo ideal” para diferenciar tal grupo de empresa de outros.

*In the Visible Hand, Chandler's Typology divides firms into three types: family enterprises, entrepreneurial or personal enterprises, and managerial enterprises. A family enterprise refers to a firm owned and controlled entirely by a family or single figure. An entrepreneurial or personal enterprise refers to a firm in which the owner still holds significant control, but hires a staff; the owner still personally manages the firm in varying degrees. The managerial enterprise refers to a firm in which salaried managers make the strategic investment decisions; the separation of control from ownership has been completed (FEAR, 1997, p. 559)*

Para Chandler, por ter nas *family enterprises* e *entrepreneurial enterprises* uma conexão entre propriedade e administração, nelas, o lucro tende a ser almejado no curto prazo, uma vez que existe competição entre aumento de investimentos e renda do administrador/proprietário. Em contraposição, nas *managerial enterprises*, por se desvincular a propriedade da administração, há maior perspectiva de ganhos de longo prazo, pois os administradores não têm sua renda atrelada aos resultados. Eles precisam apresentar ganhos presentes e futuros para manterem seus empregos, sendo que possuem liberdade para reterem lucros e direcioná-los para investimento, desde que distribuam um mínimo aceitável de dividendos aos proprietários. Essa diferenciação entre os tipos de empresas impactam grau maior de eficiência às *managerial enterprises*.

A complexidade das empresas mais eficientes, no entanto, não residiu apenas no fato de haver nelas a separação entre propriedade e administração, mas também no aporte financeiro que realizavam no mercado de capitais - necessário em razão das empresas, majoritariamente, instaurarem-se em indústrias intensivas em capital, que demandavam grandes plantas produtivas para fazer uso das tecnologias provenientes da segunda Revolução Industrial. Conforme apresenta Chandler (1977), as novas indústrias que surgiram nesse período, justamente, por utilizarem novas tecnologias e grande escala, demandavam empresas com uma organização mais complexa.

capital-intensive industrial technologies transformed existing industries and created new ones. The effective exploitation of those technologies demanded new forms of production and distribution and of management and business organization. They called for much greater investment in physical capital than had earlier industrial technologies. So the resulting industries became more capital-intensive, that is, they had a higher ratio of capital per worker than their predecessors. The commercializing of these technologies required the creation of industrial enterprises to mobilize the necessary capital and employ the large number of workers and managers needed. It also demanded the corporate structures essential to coordinate the flow of goods through the process of production and distribution and to monitor the different functional activities involved. (CHANDLER, 1997, p.8)

Resumidamente, a integração econômica nacional e a onda tecnológica proveniente da segunda Revolução Industrial favoreceram o desenvolvimento de indústrias, viáveis apenas mediante uma estrutura empresarial complexa que tivesse grande aporte de capital e capacitações para orquestrar, em grande escala, a produção, a distribuição e diversas funcionalidades empresariais. Essa forma de organização não poderia privar-se de incorrer em gastos para realizar investimentos que trouxessem retornos de longo prazo. Para isso, que, então, seria fundamental uma organização na qual a administração estivesse desvinculada da

propriedade a ponto de não ceder a exigências de lucro de curto prazo. Destarte, mediante essa atmosfera e estudando grandes corporações americanas, Chandler, em *Visible Hand*, eleva a *Managerial Enterprises* à condição de forma organizacional mais eficiente.

Cabe ressaltar que o título deste trabalho de Chandler sugere que o autor pretende questionar a visão smithiana de que, apesar de não existir um agente de coordenação do interesse comum, a própria interação dos indivíduos resulta em uma determinada ordem como se uma mão invisível (o mercado) os guiasse. É como se Chandler estivesse argumentando sobre a possibilidade de visualizar os agentes que coordenam a geração de riquezas, não sendo invisível, portanto, a tal mão de Adam Smith. Esta perspectiva, inclusive, é reiterada na primeira frase de Chandler *et al.* (1997, p.3): “*This book aims to understand how ‘The Wealth of Nation’ during the past century has been influenced by the dynamics of big business*”.

A abordagem de Chandler, sobretudo em virtude de sua formação acadêmica, tem um viés analítico historicista. Isso é perceptível em cada um de seus trabalhos e na sequência em que eles aparecem. Em *Visible Hand* (1977) a delimitação de seu estudo restringe-se à análise dos Estados Unidos, enquanto em *Scale and scope: The Dynamics of Industrial Capitalism* (1990), a análise estende-se à Inglaterra e Alemanha. Em *Big business and the wealth of nations* (1997) países como Itália, França, Japão, Coreia, entre outros, são incorporados. O aumento no escopo de países estudados somente foi possível em decorrência do tempo, uma vez que, por exemplo, não seria possível ter uma análise clara do significado dos grupos coreanos em 1977. Por um lado, esse adensamento de países é positivo no sentido de apresentar diferentes trajetórias no processo de formação de grandes empresas. Assim, pôde-se avançar em pontos que vão além da análise do sucesso de um país somente pelo tipo de empresa existente nele, como o papel do Estado como agente de fomento, a importância da concentração de capital, a dificuldade enfrentada por países de industrialização tardia para formar suas grandes empresas em contextos específicos, dentre outras questões. Por outro lado, entretanto, como será apresentada na próxima subseção, justamente a pluralidade de caminhos apresentados nos diferentes países renderam críticas a Chandler na rigidez de algumas de suas proposições iniciais.

Dosi (1997, p.465) identifica e elenca o que considera os principais pontos/proposições da análise de Chandler, quais sejam:

- No século XX, o aprendizado organizacional e a mudança técnica incorporada dentro da organização aumentaram sua importância como fontes de crescimento;
- A natureza de uma estrutura organizacional não é neutra em relação à habilidade de acumular competências tecnológicas e de coordenação, sendo que a forma de organização corporativa possui um potencial de aprendizado maior em relação a outras formas;
- Conhecimentos tecnológico e organizacional não são uniformemente distribuídos e acessíveis entre os países;
- Diferentes competências em inovação tecnológica e gerenciamento organizacional determinam distintas possibilidades de crescimento não apenas entre firmas, como também entre países.

Depreendem-se desses pontos citados por Dosi (1997) que, para Chandler (1977), o aprendizado e a mudança técnica são vetores cada vez mais determinantes para a perpetuação de uma empresa, sendo a organização corporativa a forma organizacional mais eficiente para acumular tais competências. Ademais, estabelece-se uma estrutura concorrencial em que países com firmas mais eficientes são mais competitivos e subentende-se que, por existir heterogeneidade na distribuição e acesso a conhecimento (tecnológico e organizacional), há, entre eles, uma hierarquia no potencial de desenvolvimento. Essa desigualdade também é enfatizada nos trabalhos de Chandler no âmbito das empresas. Para ele, em relação às indústrias em que escala é fundamental, existe uma vantagem com relação à chegada para as primeiras empresas. Elas, ao se lançarem, criam barreiras para que outras entrem, pois conquistam o domínio de um mercado grande, dentre outros fatores. Também, carregam por mais tempo o conhecimento tecnológico e organizacional. É interessante frisar esse ponto porque ele transpõe a idéia de competição via preço, levando a concorrência para o campo da estratégia e inovação.

A despeito das críticas fundamentadas aos trabalhos de Chandler, não se pode negar que ele trouxe para a teoria econômica questões importantes. Mais especificamente para esta dissertação, dois pontos foram de extrema importância. Primeiro, o fato de trazer a governança como material de análise, conferindo importância à separação entre administração e propriedade de uma empresa. As grandes empresas chinesas, ainda hoje, são muito questionadas com relação à estrutura de governança que possuem, sobretudo por serem, em

sua maioria, estatais de capital aberto. Em outras palavras, apesar de ter parte de sua propriedade pulverizada entre investidores privados, o controle da maior parte das grandes empresas chinesas, em última instância, ainda é estatal, o que proporciona críticas de que a governança de tais empresas seja viesada para favorecer interesses do Estado. Segundo, ao expandir o número de países aos quais analisou as grandes empresas nacionais, Chandler revelou diferentes trajetórias e, em virtude disso, traçou alguns parâmetros de análise para efeito de comparação. Um desses parâmetros é a forma como se criaram, em cada país, mercados consumidores que dessem vazão à produção das grandes empresas nacionais. Conforme apresentado em *Big business and the wealth of nations* (1997), enquanto nos Estados Unidos existiu mercado abundante, em outros países, sobretudo os que se industrializaram depois, o Estado teve um papel fundamental para assegurar mercado para as grandes empresas nacionais via proteção do mercado interno e/ou promoção de exportações. Outro parâmetro importante de análise traçado é a forma como se deu o aporte de capital necessário para se erguer grandes empresas. A esse respeito, quando o mercado de capitais não era desenvolvido, observou-se que o Estado ora criava grandes empresas estatais ora promovia fusões e aquisições para a concentração de capital. Por vezes, também foi importante a presença de bancos estatais ou famílias tradicionais com riquezas acumuladas para impulsionar o empreendedorismo. Um terceiro parâmetro de comparação entre os países foi o acesso à tecnologia, o que por vezes dependeu do contexto internacional, tanto no sentido econômico, como político e militar.

### **2.1.2 Lacunas que abrem espaço para aperfeiçoamento do trabalho de Chandler**

Tanto a grandeza dos trabalhos de Chandler como suas limitações parecem consensual entre alguns autores. Hikino (1997) apresenta o trabalho de Chandler como a teoria do capitalismo organizacional (*managerial capitalism*), a qual influenciou todas as pesquisas sérias sobre crescimento e desenvolvimento de *big business* realizadas desde a segunda Revolução Industrial. Hikino, entretanto, reconhece como pertinente o impacto crítico que sofreu o trabalho de Chandler. “*As the most influential historical theory of managerial capitalism, the Chandlerian model has faced a more than fair share of criticism from various perspectives: historical, economic, political, and sociological*” (HIKINO, 1997, p.480).

As críticas em relação a Chandler podem ser divididas em dois grupos: um de propostas de correção de sua teoria e outro sobre pontos não levantados pelo autor. Em relação ao primeiro grupo, questiona-se o arquétipo da corporação americana. De fato, ele é a configuração organizacional mais eficiente de uma empresa?<sup>1</sup> Não existem problemas em seu funcionamento?<sup>2</sup> Além disso, as pequenas empresas (que compreendem as *family* e *entrepreneurial enterprises* na tipologia de Chandler) também não poderiam constituir formas eficientes de organização a ponto de não serem secundárias no desenvolvimento de um país? Porque alguns países, a exemplo de Dinamarca e Itália<sup>3</sup>, conseguiram avançar industrialmente e no aumento de seu produto interno tendo na pequena empresa o motor ou um de seus motores de crescimento? Algumas dessas questões provavelmente poderão ser respondidas com o segundo grupo de críticas a Chandler, que não apenas aponta algumas lacunas de pontos não incorporados pelo autor como também sugere avanços em sua teoria.

Em relação ao segundo grupo de críticas, nele observam-se proposições para maior abrangência no trabalho de Chandler. Dosi (1997), por exemplo, estabelecendo paralelos com algumas linhas de pesquisa, apesar de elogiar, como uma espécie de avanço, a semelhança da abordagem chandleriana com a dos teóricos “evolucionários”<sup>4</sup>, não compactua com a ideia de que a forma organizacional seja a única variável ou a mais importante para determinar o

<sup>1</sup> *A good deal of work has recently gone into the study of the international distribution of technological competences [...] and, in fact, asymmetric distributions and their persistence come out strongly corroborated by the evidence [...] However, the highly complementary Chandlerian route to establish the same proportion is by tracking the degrees of development and diffusion across countries of the modern managerial corporation as a proxy for the ‘competence-emboding’ organization either in its ‘American’ archetype or other variants – such as the ‘German’ cooperative-managerial firm. In this respect, I find Chandler’s original reconstruction of the intertwined relationships between the development of the American, multiproduct, innovative corporation and American growth patterns powerfully convincing. Another, trickier task is to develop a theory of growth differentials based on cross-country variations in organizational forms* (DOSI, 1997, p.467/8).

<sup>2</sup> Segundo Hikino (1997), a maior crítica do ponto de vista teórico a Chandler provém da visualização do “problema de agência” no funcionamento da governança corporativa, a partir do qual, em virtude de não haver habilidade dos proprietários (shareholders) em monitorar e controlar os principais responsáveis pelas decisões da empresa (top managers), os primeiros ficam vulneráveis aos últimos que, por sua vez, maximizam seu interesse, mesmo que isso prejudique a empresa e seus proprietários. Existe, inclusive, uma indisposição dos administradores em realizarem desinvestimentos, uma vez que isso pode impactar negativamente como decorrência de má gerência, quando, por vezes, se trata de questões conjunturais. Para aprofundamento no assunto, ver Jensen (1993).

<sup>3</sup> *Counterexamples easily come to mind: for example, Italy, the fastest growing in the postwar period after Japan, is probably also the single major economy that remained most distant from the ‘American’ model; Denmark and Sweden have been growing at a comparable pace, but Sweden has developed big managerialized companies, while Denmark has relied on a network of small and medium sized firms* (DOSI, 1997, p.469).

<sup>4</sup> *A first major thing that Alfred Chandler has taught us is to appreciate the importance of the epochal change associated with the emergence of the modern corporation: an organization which for the first time internalizes activities previously undertaken by more impersonal and decentralized interactions, and - even more important – systematically develops and reproduces special internal knowledge for coordination, production management, and innovation. In terms of economic theory, this easily links with an “evolutionary” competence-base theory of the firm. The focus here is on the ways knowledge is generated, stored, augmented (and, also, destroyed) within organizations, rather than on the availability and distributions of resources per se.* (DOSI, 1997, p.466-7).

desempenho de grandes empresas. Uma vez que, no pensamento chandleriano, a dinâmica dessas empresas condiciona a possibilidade de crescimento de seus respectivos países, pode-se concluir que as diferentes trajetórias econômicas dos países explicam-se apenas por formas organizacionais distintas. Para Dosi (1997), a forma organizacional é uma ferramenta que deve ser complementada com outro arcabouço teórico para se ter uma análise mais real do nascimento e desenvolvimento de grandes empresas. “Quão longe pode ir a interpretação das conexões entre forma organizacional, competências internas e desempenho econômico agregado sem uma visualização mais abrangente da estrutura institucional vigente em um determinado território?” é o questionamento feito por Dosi. Para ele, nesse sentido, as instituições<sup>5</sup> importam.

Nessa mesma linha de complementaridade, Fear (1997) questiona se a construção e o desenvolvimento de *big business* não possuem determinações culturais, independentemente do grau de influência que esse fator implica – mesmo porque existe uma grande dificuldade de se mensurar tal relação. Apresentando a questão cultural dentro de um recorte nacional e a partir de três perspectivas (legitimidade dos *big business*; contraposição entre comportamentos cooperativos e competitivos; papel atribuído às famílias e aos negócios), o autor introduz exemplos que apontam para a relevância de fatores culturais, por vezes arraigados durante séculos. Sobre a legitimidade de *big business*, Fear (1997) argumenta que em países como Espanha, Itália e França existiu a aversão por essa dimensão de empresa. Nas palavras do autor: “*As in Spain and France, Italian big business apparently could only be promoted if it was deemed in the national interest. In spite of its liberal nineteenth-century policies, Spain didn’t develop a positive attitude toward business after national crisis of 1898*” (FEAR, 1997, p.548).

Essa aversão, entretanto, foi inexistente em alguns países europeus de dimensões territoriais pequenas, uma vez que suas empresas locais, por historicamente terem pouco respaldo em seus mercados domésticos, já possuíam o costume de se expandirem para além de suas fronteiras, o que instigava um comportamento empresarial e, conseqüentemente, afirmava a aceitação da possibilidade de crescimento. Referente à ligação entre famílias e negócios, apresenta-se o caso de empresas familiares (japonesas e coreanas) que incorporaram valores e hábitos seculares dentro da estrutura organizacional de seus negócios e transformaram-se em grandes empresas/grupos, mesmo não possuindo a estrutura

---

<sup>5</sup> Esse conceito, para o autor, engloba determinações formais e informais de governança nos mercados de trabalho, financeiro, de produtos e a relação entre o Estado e as firmas.

organizacional propugnada por Chandler (1977). Assim, com uma investigação mais apurada do processo de *catch up* de Japão e Coreia é complicado afirmar que não exista uma contribuição cultural para o crescimento e desenvolvimento de seus grandes grupos nacionais. Da mesma forma, em virtude da postura do Estado Japonês e do Coreano, também seria incorreto afirmar que o fomento promovido por algumas instituições estatais não tiveram impacto em tal processo.

O entendimento do sucesso de grupos coreanos e japoneses é emblemático para se conjecturar que o nascimento de grupos eficientes pode estar vinculado a mais de um fator e com diferentes graus de importância para cada um deles, compatibilizando a visão de Dosi com a de Fear. No caso Chinês, o processo de criação de grandes grupos nacionais deu-se como política de Estado, o que demandou o suporte de Instituições Estatais. Cabe notar que, por trás de cada decisão política na China, desde 1949, existe um partido único cujas decisões, embora não necessariamente democráticas, carregaram um sentimento muito forte de nacionalismo, que, por vezes, chegou a aparecer no argumento de diferentes posições de grupos antagônicos dentro do Partido Comunista. Nesse sentido, tanto o papel das Instituições, da forma conceituada por Dosi (1997), como o Nacionalismo (visto como um traço cultural) podem ser elevados como fatores que influenciaram o desenvolvimento de grandes grupos chineses. As visões de Fear e Dosi<sup>6</sup> não são, portanto, conflitantes, mas sim, complementares.

Além dos questionamentos apresentados pelos dois autores, ainda existem lacunas ao trabalho de Chandler que podem ser enquadradas dentro do segundo grupo de críticas feitas a ele. O autor foca a grande empresa em si, mas qual a relação dela com as pequenas empresas? Entender a sinergia entre ambas ou mesmo os *spillovers*<sup>7</sup> da grande para a pequena também não seria importante? Ademais, ao vincular a grande empresa a indústrias intensivas em capital e, conseqüentemente, àquelas que demandam grandes escalas, o autor não estaria fadado a ter feito a análise de apenas um período específico da história? Quais são as indústrias mais dinâmicas e suas principais características após a década de 1980 (momento

---

<sup>6</sup> Os campos analíticos aos quais Fear e Dosi sugerem que sejam incorporados à abordagem organizacional de Chandler assemelham-se, respectivamente, aos níveis 1 (*Embeddedness: informal institutions, customs, traditions, norms, religion*) e 2 (*Institutional environment: formal rules of the game*) da estrutura de níveis sociais apresentadas por Williamson (2000).

<sup>7</sup> *The proportionally fattest tail of small, plausibly nonmanagerialized, firms is found precisely in the two fastest growing countries of OECD, namely Japan and Italy. Another major challenge to this endeavor regards the precise identification of the links between 'big business' and the rest of national economy: how is the former nested in the 'national community of firms'? How do the rates and directions of competence accumulation in big firm affect the overall national patterns?* (DOSI, 1997, p.469).

de início das reformas chinesas, portanto de vital referência para esta dissertação)? Existem indústrias dinâmicas nas quais a escala não é um fator de suma importância?

São questões que surgem em virtude do viés historicista de Chandler e levantam novas perspectivas de análise para entender a grande empresa de hoje no que diz respeito a sua importância no crescimento econômico dos países. Justamente por isso muitos autores encaram como pertinentes as críticas dirigidas a Chandler. Hoje, certamente, não estamos mais no mesmo paradigma tecnológico<sup>8</sup> presente à época dos primeiros trabalhos de Chandler e, logo, espera-se que outras indústrias, com novas características, tenham surgido. E o que ditam as características dessas novas indústrias? Elas diminuem a importância das indústrias antigas ou interagem com elas? Além da questão tecnológica, a estrutura organizacional também sofreu mudanças nas últimas décadas, sobretudo dentro do contexto de globalização produtiva, desencadeado a partir de meados da década de 1970 e intensificado desde então<sup>9</sup>. Esse fenômeno, particularmente, eleva a importância das grandes empresas, uma vez que pequenas dificilmente conseguem expandir para além de mercados domésticos. Em outras palavras, isso significa que as grandes majoritariamente investem seus capitais em outros países a ponto de estabelecerem uma administração em âmbito internacional.

Seria, entretanto, injusto não mencionar o recente reconhecimento do próprio Chandler da importância em se realizar uma revisão histórica da contribuição das grandes empresas de uma forma mais abrangente. Segundo Chandler (1997, p.3): *“historical review of the contributions of large industrial enterprises seems particularly valuable at this time when significant scholarly work has analyzed the role of small firms, networks, and alliances”*.

### **2.1.3 A teoria de Penrose e a abrangência de seu conceito de firma**

Em seu livro *The Theory of THE GROWTH OF THE FIRM*, Penrose (2009) tem a firma como objeto de análise. Cabe ressaltar que, no entanto, o conceito de firma da forma como encarado pela autora não difere da aceção dada à grande empresa chinesa nesta dissertação. Da mesma forma, tal conceito poderá ser expandido aos grupos chineses apresentados no

---

<sup>8</sup> Para um aprofundamento da idéia de paradigma tecnológico e sua relação com as indústrias mais dinâmicas, ver Perez (2002).

<sup>9</sup> Para mais detalhes a respeito, ver Dunning e Lundan (2008).

quarto capítulo, em função da coesão e estrutura organizacional existente neles. Essa ressalva é necessária, pois nem sempre grupo, firma e grande empresa significam a mesma coisa.

A importância da firma na teoria econômica, para Penrose (2009), é muito clara. Trata-se de uma instituição cujas características, até certo ponto, definem a natureza de uma economia e impactam, sobre vários aspectos, na dinâmica de um território. É um objeto de estudo muito complexo sujeito à análise por diferentes abordagens (sociológica, organizacional, econômica ou à luz da engenharia), que reflete anseios humanos, segundo a autora.

*The very nature of the economy is to some extent defined in terms of the kind of firms that compose it, their size, the way in which they are established and grow, their methods of doing business, and the relationships between them [...] It is a complex institution, impinging on economic and social life in many directions, comprising numerous and diverse activities, making a large variety of significant decisions, influenced by miscellaneous and unpredictable human whims, yet generally directed in the light of human reason (PENROSE, 2009, p.8)*

A autora expõe como objetivo de seu trabalho investigar o crescimento das firmas (em seu sentido mais amplo) industriais (não financeiras), com o adendo de que a análise de crescimento de firmas somente importa à medida que se extrai dela um efeito econômico no qual o tamanho da firma seja relevante. Observa-se, então, que a autora especifica quais firmas fazem parte de seu trabalho e coloca que sua análise faz sentido somente se obtiver resultados vinculados ao tamanho das firmas - especificações que têm um paralelo com os propósitos desta dissertação.

Tratar a firma em seu sentido mais amplo significa conferir um grau de abstração a esta unidade. Nesse grau, o entendimento de firma incorpora todas as instituições cuja essência é ser uma organização administrativa, e ter o agrupamento de recursos produtivos. A ideia de firma da autora, portanto, é mais abrangente que a organização corporativa de Chandler que está atrelada principalmente ao grupo das indústrias intensivas em capital. Esse autor, já apresentado, tem como método o estudo empírico da estrutura organizacional de algumas grandes empresas, a partir das quais ele projeta generalizações e conclusões. No caminho oposto, justamente por utilizar um objeto de análise em um nível mais abrangente de abstração, Penrose (2009) permite-se construir diversos cenários, separando as firmas nos grupos “grandes” e “pequenas”.

Penrose não é a primeira teórica a utilizar a expressão firma. Por esse motivo, procura diferenciar sua abordagem de firma daquela que julga ser, ao mesmo tempo, a mais difundida e criticada, a saber, a da “teoria da firma”. Penrose não desqualifica a “teoria da firma” e procura apenas mostrar como tal abordagem não é adequada para sua análise. Esta teoria, atualmente mais difundida, foi construída no intuito de auxiliar na investigação de como os preços e a alocação de recursos são determinadas e é um dos pilares da teoria do valor neoclássica. Nesse sentido, apenas contempla os aspectos comportamentais da firma relevantes para as questões que a teoria do valor procura resolver. Na medida, então, em que a teoria do valor neoclássica procura determinar o preço de um produto (ou conjunto de produtos) específico, o modelo de firma adotado pela “teoria da firma” é aquele que representa as forças que determinam os preços e as quantidades deste produto (ou conjunto de produtos) específico. Imbuída de tal objetivo e a partir de alguns pressupostos como os de informação perfeita, racionalidade ilimitada e padrão tecnológico fixo, a “teoria da firma” busca um ponto de equilíbrio produtivo para a firma de acordo com a estrutura competitiva em que ela estiver inserida. No caso de mercado competitivo, esse equilíbrio será alcançado por meio da equivalência entre preço e custo marginal. Para a estrutura de monopólio, procurar-se-á o ponto em que o custo marginal iguala-se à receita marginal. Em ambas as situações, a análise é estática e direcionada para um tamanho específico de firma.

Penrose aponta que a firma da “teoria da firma” é coerente para resolver os problemas que se propõe a solucionar. Essa abordagem, no entanto, já não é suficiente para o escopo de análise da autora que, ao propor uma teoria do crescimento da firma, demanda uma análise dinâmica que deve, segundo ela, apresentar resultados relacionados a diferentes tamanhos de firma. Além disso, Penrose, justamente por inserir dinâmica em sua teoria, não impõe à firma a rigidez de produzir apenas um produto (ou conjunto de produtos) específico.

No arcabouço teórico da “teoria da firma”, a maximização realizada para se estabelecer um ponto de equilíbrio produtivo (culminando em um tamanho determinado da firma) tem subjacente a ideia de que, no mercado competitivo, o custo marginal é crescente em algum ponto, enquanto em situação de monopólio, a receita marginal é decrescente. Explicações na tentativa de refinar a visão da “teoria da firma” de que existe um tamanho máximo para a firma crescer sustentam-se em três argumentos: deseconomias administrativas, o mercado e a incerteza sobre projeções. No primeiro, tem-se a ideia de que no longo prazo os custos aumentarão em virtude dos gastos administrativos agirem como um “fator fixo”. O

mercado limita a empresa em suas receitas, dado que o consumo de um produto (ou conjunto de produtos) específico não tem demanda ilimitada para os consumidores, cuja renda é limitada e cujas preferências dependem da utilidade do produto em questão. Por sua vez, a incerteza é um fator que impacta tanto em custos crescentes como em receitas decrescentes, pela necessidade de se calcular descontos com os riscos.

Penrose rebate os referidos argumentos como limitados dentro de sua visão mais abrangente de firma. Contradizendo o entendimento da administração como um fator fixo de custo crescente no longo prazo, a autora argumenta o seguinte:

*capacity of the firm to alter its administrative structure in such a way that non-routine managerial decisions requiring real judgment can be made by large numbers of different people within the firm without destroying the firm's essential unity, that makes it so difficult to say with confidence that there is a point where a firm is too big or too complex to be efficiently managed (PENROSE, 2009, p.16)*

A autora define firma como uma organização administrativa que, com um agrupamento de recursos produtivos, é capaz de disponibilizar uma gama de serviços vinculada a sua capacidade de criar diferentes arranjos na produção e administração. Também, por esse entendimento, a ideia do mercado (demanda) limitar o crescimento da firma por provocar receitas decrescentes não cabe no escopo de análise da autora, pois, para ela, devido à capacidade de utilizar os mesmos recursos a diferentes serviços, a firma tem a possibilidade de diversificação produtiva. Em relação ao fator “incerteza”, Penrose coloca que o risco meramente salienta as expectativas de eventos futuros e, apesar de a incerteza poder aumentar com o crescimento da escala, isso não impede que a expectativa de receitas também seja crescente. Em comparação com a firma da “teoria da firma”, essa abordagem da autora é mais aclimatizada ao ambiente externo à teoria, sobretudo quando da análise de uma organização que inova e possui um sistema de produção *multiproduct*. Em suma, com relação à possibilidade de mudança e crescimento, Penrose (2009, p.12) pondera o seguinte:

*The theorist is free to adopt the technique most suited to his problem. But how such changes are treated makes a great deal of an administrative organization in the real world [...] it become necessary to use a very different concept of the firm and little is gained by tortuously trying to force an adaptation of the theory of the firm merely because it has proved to be a valuable concept for a different purpose. To some extent the adaptation can be forced, but we shall be dealing with the firm as a growing organization, not as a price-and-output decision maker for given products; for this purpose the 'firm' must be endowed with many more attributes than are possessed by the 'firm' in the 'theory of the firm', and the significance of these attributes is not convenient represented by cost and revenue curves*

Dentro da firma de Penrose, é a organização administrativa que diferencia a atividade econômica interna daquelas realizadas no mercado<sup>10</sup>. Um importante aspecto, portanto, nessa definição de firma é a existência de uma unidade de planejamento autônomo<sup>11</sup>. A forma como se coordena administrativamente uma firma é o caminho a ser trilhado para se estabelecer o seu potencial de crescimento. Nas palavras de Penrose (2009, p.18), “*This is basically the problem of how the ‘area of administrative coordination’ can be discovered in practice, in other words, how we shall determine the size of any firm at any given time*”. Ela constata que entender a firma a partir de sua coordenação administrativa tem-se tornado uma tarefa árdua com o passar do tempo, em virtude da grande quantidade de empresas corporativas e das diversas interações de propriedade entre duas empresas ou várias de um mesmo grupo.

#### 2.1.4 As vantagens da grande firma de Penrose

Retomando a contribuição de Chandler, observa-se que, para ele, a diferença de perspectivas de lucro entre formas organizacionais (de curto prazo para a *family enterprise* e de longo prazo para a *managerial enterprise*) impacta no grau de eficiência das empresas. Para a firma de Penrose, por outro lado, a principal motivação é o lucro de longo prazo, independentemente do tamanho ou forma de organização das firmas. Partindo dessa igualdade de motivação, a autora busca evidenciar a disparidade no potencial entre firmas de tamanhos diferentes a partir do ambiente externo a elas apresentado e por meio da qualidade interna de seus recursos<sup>12</sup>.

Entende-se por “ambiente externo” as condições naturais externas de impedimento ao crescimento da firma. Para as pequenas, por exemplo, a escala é um fator externo limitante. Nas indústrias em que ter escala é imprescindível, somente grandes firmas conseguem atuar. Depreende-se disso que, para as grandes firmas, existem vantagens competitivas tanto em razão das economias de escala como do maior escopo de atuação (diversificação) – fatores

<sup>10</sup> Nesse sentido, o conceito de firma de Penrose assemelha-se ao introduzido por Coase (1937).

<sup>11</sup> A autora faz a ressalva de que a ideia de autonomia não deve ser tomada de forma rígida, pois nunca significará independência completa de forças externas. Segundo ela, a firma poderá chegar a tomar decisões contrárias às suas vontades. Além do que, por vezes, ela poderá abrir mão de parte de sua autonomia, como, por exemplo, na formação de cartéis.

<sup>12</sup> *The expected profitability of expansion is controlled by the ability of the firm to see opportunities for the use of its own resources, and is a function not only of the cost of other resources with which they must be combined in production but also of the external opportunities themselves* (PENROSE, 2006, p.190).

considerados como ambiente externo às pequenas. Ademais, Penrose (2009) reconhece que, encarando, de forma agregada, os recursos existentes na economia, tem-se uma restrição macro de dotação que pode exercer o papel de fator externo limitante para cada firma. A escassez de um insumo relevante nos processos produtivos, por exemplo, influencia cada firma a partir de seu preço e do impacto na necessidade de financiamento para adquiri-lo. É interessante observar como o ambiente externo é evidenciado como o fator determinante, na visão dos empresários. *“None but the most philosophically sophisticated businessman will accept the opportunities of the expansion of his firm are simply his ideas about of what his firm can do; he will insist that the opportunities he sees reflect the facts of the world”* (PENROSE, 2009, p.190).

Para a análise da qualidade interna, estuda-se a possibilidade de crescimento de pequenas e grandes firmas a partir dos recursos que cada uma armazena. Segundo Penrose (2009), os recursos influenciam na visualização de oportunidades de crescimento e na habilidade em aproveitá-las, uma vez identificadas. Para comparar grandes firmas com pequenas pela ótica interna, todavia, interessa apenas o estudo das firmas capazes de aproveitar as oportunidades por elas visualizadas. Além disso, é necessário pressupor um cenário em que os efeitos externos impactam de forma equânime para todas as firmas a fim de que se mensurem apenas as vantagens internas. Em virtude, porém, dos fatores externos às pequenas conferirem, para Penrose (2009), inúmeras vantagens às grandes, a autora acaba analisando a importância de fatores internos (qualidade dos recursos) a partir de tal constatação, ao invés de tentar estabelecer um método de análise no qual as condições externas sejam desconsideradas. Nessa configuração, observa-se que, somente sobre a suposição de uma economia em crescimento, os fatores internos podem ser relevantes como diferenciais de algumas firmas de porte pequeno.

*Even under the most favourable external conditions imaginable the rate of growth of an individual firm is limited, and that no firm can take advantage of all possible profitable opportunities for expansion. It follows from this that the fact that large firms have a competitive advantage over small firms in every type of production is not sufficient to ensure that they will actually be in a position to act on their advantage. If, therefore, the opportunities for expansion in the economy increase at a faster rate than the large firms can take advantage of them and if the large firms cannot prevent the entry of small firms, there will be scope for the continued growth in size and number of favourably endowed small firms, some of whom will themselves enter the ‘large’ category in time* (PENROSE, 2009, p.195)

Esse possível espaço para o crescimento de firmas pequenas é apresentado como um interstício, uma espécie de brecha aberta pela situação específica de alto dinamismo econômico. A autora defende que, em tal contexto, os esforços administrativos são pouco exigidos nas grandes firmas, pois elas procuram, em um primeiro momento, avançar na produção dos itens que já fazem parte de suas estruturas produtiva. Assim, caso o crescimento seja acompanhado pelo surgimento de novas indústrias, o escopo de oportunidades para as firmas pequenas aumenta, tanto no sentido de existirem mais atividades a se investir como pelo fato das grandes estarem mais direcionadas à expansão de produtos já consolidados. Segundo a autora, todavia, um alto grau de concentração desenvolve-se rápido nas novas indústrias, dado que, logo após o destaque das primeiras entrantes (que podem ser grandes ou pequenas), algumas grandes aproximam-se e procuram estabelecer-se na produção dessas novas atividades até dominá-las. *“This is partly the result of the competitive advantage of older and larger firms, partly the result of merger and acquisition, and partly the results of the power of the large firms to setup barriers against the entry of smaller competitors”* (PENROSE, 2009, p.196).

As desvantagens das firmas pequenas são tão grandes para Penrose (2009), que ela chega a intitular uma seção de seu livro de *“The Continued Existence of Small Firms”* para apresentar um conjunto de explicações, dadas por economistas, que justifiquem a perpetuação de algumas firmas pequenas. São elas: i) algumas atividades não são apropriadas para as grandes como, por exemplo, as que requerem rápida adaptação, as que demandam atenção detalhada e personalizada, as que se voltam para plantas pequenas (com alto custo de transporte) e que, pulverizadas, são inviáveis em termos de gastos com supervisão; ii) sobre algumas circunstâncias as firmas grandes, por questões de relações públicas permitem e protegem a existência de pequenas; iii) em algumas indústrias a entrada é muito fácil para empresários lançarem-se ao investimento (como em shoppings), embora a saída de concorrentes também seja intensa; iv) por último, em algumas indústrias, firmas pequenas se desenvolvem pela ausência de grandes que, em pouco tempo, tendem a deslocar as menores que entraram primeiro.

Resumidamente, para Penrose (2009), algumas firmas pequenas conseguem usufruir de momentâneas vantagens de expansão - em virtude da qualidade de seus recursos internos em relação a outras pequenas - mas condicionadas a um cenário específico de crescimento vertiginoso e à dinâmica das grandes firmas que, por sua vez, possuem vantagens

provenientes do poder associado a seu tamanho/escala, que incluem tanto fatores externos quanto internos. No Box 1, detalha-se essa questão dos ganhos de escala.

#### Box 1 – A superioridade da grande firma para Penrose

Em sua teoria sobre o crescimento da firma, Penrose explicita a superioridade competitiva da grande firma. Essa vantagem poder ser proveniente de ganhos de monopólio (pela maior influência no mercado) e/ou inerente ao próprio tamanho (ganhos de escala ou “economies of size”). O primeiro tipo de ganho é dependente da estrutura da indústria em que a grande firma está inserida, enquanto o segundo tipo não. Dividem-se em três tipos os ganhos de escala: tecnológico, administrativo e financeiro. O primeiro articula-se com a produção ao passo que os outros dois atrelam-se à circulação de mercadorias e de capital. Ganhos tecnológicos de escala surgem quando mudanças na quantidade ou no tipo de recursos usados na produção permitem um aumento na produção a um custo médio menor. Isso pode acontecer a partir de um aumento na especialização do trabalho, pela introdução de máquinas automáticas, com um sistema interno de transporte mecanizado, pela instalação de grandes unidades, por meio de alterações técnicas, dentre outras possibilidades. Os ganhos administrativos de escala incluem as áreas de *marketing*, financeira e tecnológica e ocorrem em decorrência de fatores como divisão do trabalho administrativo, mecanizações/informatizações nos processos administrativos, dispersão dos *overheads* e compra e/ou venda em grande escala. Por último, os ganhos financeiros de escala estão atrelados a maior facilidade da grande firma em tomar empréstimos de grande monta e com baixo custo necessário para arcar com gastos em setores com alto risco como o de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) e para possibilitar sua expansão seja por meio de investimento em novas plantas produtiva seja por meio de processos de Fusão e Aquisição (F&A). Além das vantagens monopolísticas e de possuir ganhos de escala, Penrose também enfatiza a experiência acumulada como uma fonte para a continuidade do sucesso das grandes firmas.

## 2.2 Grande empresa e inovação: contextualização empírica da teoria

Apesar de Chandler estabelecer em *The Visible Hand* (1977) a teoria conhecida por alguns autores como *Managerial Capitalism* na qual se aponta as grandes corporações como as responsáveis em última instância pela eficiência econômica em um país, mais recentemente, em *Big business and the wealth of nations* (1997), o autor apresenta como objetivo do livro o aprofundamento no entendimento da contribuição das grandes empresas na economia. Isso esboça a consciência do autor de que a relação entre desenvolvimento econômico e grande empresa não é uma questão consolidada. Ele sugere que este entendimento seja aprofundado mediante análise de um conjunto de experiências históricas nacionais de crescimento.

Da mesma forma, esta dissertação, primeiro, não se propõe a definir o que determina o crescimento econômico, mas a averiguar a contribuição da grande empresa nele. Nesse intento, os referenciais teóricos são importantes (por prover horizontes de análise) desde que contextualizados ao momento histórico delimitado para o objeto analisado (no caso a China). Esse “casamento” de teoria com contexto histórico é fundamental, pois a teoria pode não ser completa para responder à complexidade de novas configurações. O uso, por exemplo, da ideia de que a grande firma é mais competitiva em relação à pequena, tal qual apresentada na teoria de Penrose, pode não fazer muito sentido em contextos históricos nos quais as indústrias mais dinâmicas possuem características mais vantajosas às pequenas firmas, como altos custos de transporte, plantas pequenas e atomizadas etc.

Assim, Freeman e Soete (1997) ajudam a contextualizar historicamente algumas propostas teóricas como as de Chandler e Penrose por apresentarem características importantes das indústrias existentes até o final do século XX. Ao fazerem isso, eles contribuem para o entendimento, por ramo de atividade, da relação entre crescimento econômico e grandes empresas. Usam a inovação como variável de análise<sup>13</sup>. A partir de um extenso trabalho de revisão das principais inovações ocorridas desde a Revolução Industrial (segunda metade do século XVIII), os autores verificam que não pode ser sustentada uma hipótese geral de que, na inovação, o “tamanho prevalece”. Por um lado, para materiais sintéticos, em processos químicos, nos reatores nucleares e em alguns sistemas eletrônicos, as

---

<sup>13</sup> Os autores, nesse sentido, utilizam a abordagem schumpeteriana da inovação como fator primordial ao crescimento econômico.

firmas grandes predominaram no lançamento de inovações<sup>14</sup>. Por outro, no caso de instrumentos científicos, nos primórdios da indústria química e automobilística, nas indústrias de semicondutores, rádio, microprocessadores e na de *softwares*, as pequenas empresas deram contribuições notáveis.

Atentando para o agregado dos gastos em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) como *proxy* da inovação, observa-se que os primeiros dados a serem coletados de forma padronizada para um conjunto de países datam da década de 1960. Neles, observa-se uma grande concentração por tamanho de empresa. Em dez países, de onze analisados<sup>15</sup>, os cem maiores programas de P&D industrial arcavam com, no mínimo, dois terços de todo o gasto com P&D. A partir da década de 1960, embora ainda alta, houve uma pequena redução dessa concentração em razão do crescimento rápido de pequenas firmas baseadas nas novas tecnologias da informação e das comunicações, de materiais avançados e da biotecnologia. Focando somente as pequenas, definidas como empresas com menos de duzentos empregados, os autores acreditam que menos de 5% do total possuem gastos com P&D. Quanto à intensidade do gasto com P&D (gasto em relação a vendas, emprego ou ativos), Freeman e Soete (1997) citam tantos trabalhos que estabelecem fraca correlação entre tamanho da firma e intensidade de P&D, como trabalhos com resultado oposto. Para eles, essa correlação é fraca e, por vezes, inexistente para alguns ramos produtivos<sup>16</sup>.

Enquanto a análise dos gastos e intensidade do P&D ficou mais acessível e padronizada (sobretudo no recorte entre pequena e grande empresa) a partir da década de 1960, ainda tem sido um desafio avançar na mensuração do aproveitamento do gasto com P&D ou, em outras palavras, no efeito em termos de inovações e invenções que ele traz. As únicas estatísticas disponíveis são as de patentes, porém insatisfatórias por alguns motivos como o da indisposição de algumas empresas grandes em patentear seus produtos por preferir manter sua inovação em segredo no intuito de dificultar sua difusão. Ademais, acredita-se existir maior propensão de firmas pequenas em registrar patentes em função da maior insegurança em perdê-las.

---

<sup>14</sup> Os autores reconhecem que existem inovações que “de forma alguma chegam a ser tentadas por firmas pequenas, fazendo com que, por exemplo, a concorrência na indústria química ou de turbogeradores ocorra, principalmente, entre várias firmas grandes ou gigantescas” (FREEMAN e SOETE, 1997, p.388).

<sup>15</sup> Estados Unidos, Grã-Bretanha, França, Japão, Itália, Canadá, Holanda, Suécia, Bélgica, Noruega e Espanha.

<sup>16</sup> Para firmas pequenas, por exemplo, que buscam explorar uma nova invenção ou que são altamente especializadas ou em cujo ramo a competição dá-se pela introdução de novos produtos, geralmente encontra-se alta intensidade de gastos com P&D.

Considerando apenas o surgimento de invenções, constata-se que a maioria delas ocorreu fora do âmbito das firmas grandes no século XX. Nesse sentido, as universidades, os inventores individuais e as pequenas firmas deram uma grande contribuição aos tipos mais radicais de invenções. Complementarmente, mesmo para essas criações, as grandes firmas envolvem-se de alguma maneira. Segundo Freeman e Soete (1997, p.399):

Já foi constatado que várias invenções individuais foram de fato desenvolvidas e trazidas ao mercado por grandes empresas. Entre os inventos feitos fora da P&D de grandes firmas, talvez cerca de metade tornaram-se inovações dessa forma. A P&D industrial tem por objetivo principal gerar um fluxo de inovações, de modo que a eficiência no desenvolvimento é tão importante nela como os estágios iniciais do trabalho inventivo. Na verdade, é frequentemente muito difícil dizer quem fez uma determinada invenção, por causa do encadeamento conjugado de reivindicações e contrarrevindicações, mas, normalmente, é possível afirmar com maior precisão quais as firmas que fizeram uma inovação definida como primeiro lançamento comercial de um novo produto ou processo

Partindo dessa análise, os autores acreditam ser coerente postular que firmas pequenas podem ter algumas vantagens nos estágios iniciais e menos custosos do trabalho inventivo das inovações mais radicais, ao passo que as grandes terão vantagens nos estágios finais, na melhoria e aumento de escala das descobertas iniciais. Tal perspectiva abre espaço para um ponto pouco explorado na teoria sobre grandes empresas, isto é, o da sinergia existente entre elas e as pequenas. Em algumas indústrias ou ramos, talvez exista cooperação ao invés de competição. Outra dimensão trazida por Freeman e Soete (1997) que relativiza o embate entre pequenas e grandes firmas é a de inovação por ramo/indústria de produção. Observa-se que, apesar da presença de ambos os grupos de firmas em alguns ramos, em outros, o domínio é inerente ao tamanho. Para os últimos, Freeman e Soete (1997) estabelecem dois grupos, a saber:

- Aquele em que as pequenas empresas fizeram pouca ou nenhuma contribuição discernível para a inovação, tanto em termos absolutos como relativos. Incluem-se neste as indústrias aeroespacial, de veículos automotores, anilinas, produtos farmacêuticos, cimento, vidro, aço, alumínio, resinas sintéticas e construção naval; e as empresas produtoras de carvão e gás [...];

- Aquele em que as pequenas empresas deram uma contribuição razoavelmente significativa à inovação dos ramos em questão. Incluem-se neste grupo os fabricantes de instrumentos científicos, produtos eletrônicos, tapetes, tecidos, maquinaria têxtil, papel e papelão, couro e calçados, madeira e mobiliário, e a construção civil (FREEMAN e SOETE, 1997, p.404).

Assim, tendo a inovação como fonte de crescimento para a empresa, Freeman e Soete (1997) corroboram com o vínculo direto estabelecido por Chandler (1977) entre grande

empresa e indústrias intensivas em capital. “*Parece ser verdade que, nas indústrias intensivas em capital, tanto as inovações de processo como as de produto têm sido monopolizadas, principalmente, por grandes empresas*” (FREEMAN e SOETE, 1997, p.406).

Segundo os autores, a partir dos anos de 1970, a crescente participação das firmas pequenas, em termos inovativos, deu-se em indústrias nas quais suas contribuições já eram fortes, como, por exemplo, produtos eletrônicos, instrumentos e computadores. Penrose (2009) argumenta que, no surgimento de novos ramos produtivos, existe maior abertura para as firmas pequenas aproveitarem determinadas oportunidades, ressaltando que, após o surgimento, o processo de concentração nestes ramos é rapidamente alcançado a partir da entrada de grandes firmas. Freeman e Soete (1997) afirmam que, atinente ao desenvolvimento de tecnologia, algumas indústrias que se desenvolveram nas décadas de 1970 e 1980 como, por exemplo, biotecnologia e tecnologias da informação e comunicação, já mostravam evidências de um renovado processo de concentração, corroborando com o que previa Penrose. Segundo os autores, como forma de se diluir os gastos com P&D e de adquirir o controle de P&D das firmas concorrentes, a concentração nos novos ramos ocorreu, sobretudo, mediante processos de fusões e aquisições. Mais recentemente, no entanto, Dunning e Lundan (2008) fazem referências a trabalhos direcionados a algumas dessas novas indústrias, revelando que a prática de contratos tem se tornado tão importante quanto os fluxos de investimento direto estrangeiro (IDE) destinado a fusões e aquisições. Assim, segundo Dunning e Lundan (2008, p. 192):

*In industries such as pharmaceuticals, the biotechnology revolution has meant that in addition to engaging in FDI, particularly in the form of acquisition, large MNEs are now enmeshed in a myriad of cooperative and contractual relationship with smaller biotechnology firms (Galambos and Stuchio, 1998; Malerba and Orsenigo, 2002). Similarly, in the computer industry, network relationships, which in previous decades consisted mainly of supply relationships, now also involve strategic technology development (CLOODT et al., 2006).*

Resumidamente, Freeman e Soete (1997) apontam para duas ideias gerais. Primeiramente não coadunam com a possibilidade de se estabelecer uma teoria cuja hipótese geral seja a de que, para a inovação, o tamanho prevaleça. Isso em razão de não existir relação de aumento da intensidade dos gastos com o aumento da empresa (considerando apenas as empresas que desenvolvem P&D); pelo fato dos gastos com P&D estarem menos concentrados, desde a década de 1970; porque, para alguns casos, existe complementaridade (sinergia) no desenvolvimento de inovações, com pequenas firmas estabelecendo-se mais nos

estágios iniciais; devido a não concorrência em alguns ramos, nos quais ou a grande empresa é dominante (intensiva em capital) ou a pequena possui vantagens (mais duradouras em maquinaria e instrumentos e momentâneas em novas indústrias).

A despeito da impossibilidade de estabelecimento de uma teoria que ignore a presença da inovação na pequena empresa, uma segunda ideia geral apontada pelos autores é a de que o desenvolvimento de P&D ainda é bastante concentrado nas mãos das grandes empresas que, mais recentemente, tem se estabelecido em novos ramos produtivos via processos de fusão e aquisição.

Um alinhamento teórico com o que se conclui em Freeman e Soete (1997) pode ser traçado a partir de Breschi, Malerba e Orsenigo (2000). Esses autores, a partir da análise dos trabalhos de Schumpeter de 1911 e 1942<sup>17</sup>, estabeleceram dois padrões básicos de inovações classificados como de tipo *Mark I* (ampliador) e *Mark II* (de aprofundamento). O primeiro é um padrão de “destruição criadora” a partir de firmas que nunca inovaram antes, com baixas barreiras tecnológicas à entrada, com papel fundamental dos empresários e de novas firmas. O segundo é um padrão de “acumulação criadora”, característico de firmas que já possuem um histórico inovador. Nesse padrão, prevalecem grandes empresas e existem maiores barreiras à entrada para novas firmas. Observa-se na análise de Freeman e Soete (1997) que, desde 1960, o padrão básico de inovação dominante é o *Mark II*, pois a crescente participação das firmas pequenas, em termos inovativos, deu-se em indústrias nas quais suas contribuições já eram fortes, além do fato de os novos ramos produtivos, surgidos nas décadas de 1970 e 1980, seguirem uma trajetória de transição do padrão *Mark I* para o *Mark II* ou, em outras palavras, nascerem com pequenas empresas e culminarem em uma estrutura concorrencial concentrada com a entrada de grandes.

Para a contextualização teórica proposta nesta subseção, vale também salientar que, para a China, as décadas de 1980, 1990 e os anos 2000 apresentam características peculiares para o ambiente concorrencial das empresas chinesas, sobretudo em relação aos países considerados desenvolvidos (*developed*). Intensifica-se a partir dos anos 1980 o fenômeno da

---

<sup>17</sup> O Schumpeter de 1911, de “A Teoria do Desenvolvimento Econômico”, destaca que a expectativa de lucros acrescidos provenientes do maior poder de mercado é o determinante endógeno das inovações. O Schumpeter de 1942, na obra “Capitalismo, Socialismo e Democracia”, no caminho inverso ao de 1911, ressalta que o poder de mercado favorece as inovações, pois os oligopólios possuem mais recursos internos para investimentos em inovações. É interessante notar que o Schumpeter de 1942 está mais alinhado com o trabalho de Penrose, por atrelar o poder de mercado à capacidade de inovação, ao invés de focar a conquista de poder de mercado por meio da inovação.

globalização produtiva que se afasta da lógica de utilização de filiais estrangeiras com produção isolada - seja pela procura de mercados ou pela produção no sistema de *putting out* – e parte-se para uma produção mais integrada, na qual diferentes estágios de um mesmo processo são realizados em países distintos.

*By the late 1980s, except in the case of some MNEs (Multinational Enterprises) producing or originating from the poorer developing countries, the factory system had substantially replaced the 'putting out' system, and **firms had integrated their production and marketing functions**. In the last 20 years, however, there has been a renaissance of the 'putting out' system, albeit in a new form (DUNNING e LUNDAN, 2008, p.196). [grifos nossos]*

Na década de 1990, por sua vez, observa-se o início de uma reestruturação nas grandes empresas que investem em outros países. Elas, grandes conglomerados com estrutura produtiva bem diversificada, começam a buscar especialização em suas capacidades centrais (*core competences*)<sup>18</sup> e a promover o *outsourcing* para algumas atividades.

*By the early 1990s, the large diversified conglomerates that had been formed in the 1960s and 1970s had undergone restructuring in order to focus on their 'core competences'. Such competences consist of the unique firm-specific assets and capabilities that form the foundation of the firm's competitive advantage. To maintain their focus on core competences, MNEs began increasingly to scrutinize their value chains in order to identify activities where the firm possessed no unique advantages. Then, in a series of 'make-or-buy' decision, many activities that were previously performed within the MNE, began to be outsourced (DUNNING e LUNDAN, 2008, p.196).*

Mais recentemente, nos anos 2000, outro fenômeno foi identificado como em curso, qual seja, a internacionalização do processo de P&D. Em Unctad (2005), avalia-se tal processo a partir da expansão das empresas transnacionais e apresenta-se a sua difusão entre os países desenvolvidos e alguns em desenvolvimento. Destarte, tanto a globalização produtiva como o *outsource* e a internacionalização de P&D são processos que apontam para um modelo concorrencial no qual as grandes empresas, fundamentalmente, possuem o IDE como ferramenta estratégica para sua competitividade e, conseqüentemente, para seu crescimento. Esse contexto concorrencial é importante, pois, imerso nele é que o Estado

---

<sup>18</sup> *Here the motive for foreign production is not so much to gain the economic rent that marketable advantages can earn, as to capture the economies of integration and diversification arising from such production. This multidivisional or meta-national form of MNE activity may result not only in more efficiency-seeking production between a group of foreign affiliates, or between their affiliates and their parent companies, but also in making use of these same affiliates to tap into or create new competitive advantages (DUNNING e LUNDAN, 2008, p.191).*

chinês, como será tratado no capítulo 4, iniciará um projeto voltado à promoção de IDE para empresas nacionais.

### 2.3 Abordagens teóricas para a China tendo a empresa como foco de análise

Sutherland (2003) é um trabalho voltado a estudar, primeiro, um conjunto específico de grandes grupos chineses (conhecido como *national team*<sup>19</sup>). Em segundo plano, tem-se o intuito de se averiguar o impacto desse conjunto de grupos no desenvolvimento econômico na China. O autor faz referências a trabalhos de Chandler e Penrose para demonstrar a importância que confere à unidade produtiva como variável de análise ao desenvolvimento. *“While reformers stressed the importance of the “invisible hand” of the market, they paid little attention to promoting the organizational capabilities embodied by what has been referred to as the ‘visible hand’ of the large enterprises”* (CHANDLER, 1977 apud SUTHERLAND, 2003, p.4).

Como unidade de análise, no entanto, ele não utiliza a firma de Penrose, nem a *managerial enterprise* de Chandler, mas sim o grande grupo econômico que agrega tanto o conceito de firma de Penrose no sentido de instituição que possui organização administrativa e agrupa recursos, como a grandeza da organização corporativa de Chandler. A definição oficial de grupo na China considera a existência de uma empresa central (*core* ou *mother company*) cercada por outras empresas (*“son” companies*) das quais a “mãe” possui uma participação no controle. Inicialmente, para se enquadrar nessa conceituação, uma empresa central deveria ter conexão com três ou mais empresas “filhas”, número que passou para cinco em 1995. Além disso, era necessário que a empresa “mãe” estivesse classificada como de grande escala ou possuísse capital acima de Rmb 100 milhões (SUTHERLAND, 2003, p.42).

Os grupos do *national team* chegam a possuir centenas de empresas. Para eles, que atingem mais de um ramo produtivo, cabe uma definição abrangente de grupo como a apresentada em Leff (1978). Nessa definição, há quatro características fundamentais de um grupo econômico: i) o caráter de múltiplas companhias dentro do grupo (*multi-company character*) que consiste na junção de companhias como entidades legalmente independentes, cujas atividades são coordenadas conjuntamente; ii) o caráter de conglomerados, no qual o grupo, por meio de suas diferentes companhias, engaja-se em um conjunto de diversos ramos

---

<sup>19</sup> Esse conjunto de grandes grupos empresariais será apresentado com detalhes no capítulo 4.

produtivos; iii) a concentração na propriedade/capital e no controle das companhias; iv) a existência de uma rede social baseada em laços familiares ou de outra natureza entre os proprietários e administradores das diferentes empresas do grupo.

Com relação à discussão teórica sobre o desenvolvimento econômico, Sutherland (2003) faz um mapeamento de algumas proposições de desenvolvimento para a China anteriores a seu trabalho. Verifica-se que a discordância entre duas escolas de pensamento (paradigmas) sobre alguns acontecimentos históricos também se encontra na discussão sobre o crescimento chinês, resultando em diferentes políticas sugeridas a esse país.

*While this study focuses on China's national team, at the broadest possible level the issues explored in this book relate directly to the overall question of how we think about economic development. In fact, the impetus to study China's large groups was initially prompted by the debates on South Korean and Japanese industrial policy that have figured prominently in the development economics literature in recent years. These debates have seen the field of development economics and related policy split between two competing paradigms. Broadly speaking, two 'competitive paradigms of development', known as the orthodox school and the heterodox (or revisionist) school have guided development thinking and policy in recent years (SUTHERLAND, 2003, p.3).*

Como apresentado no excerto anterior, o debate acerca do desenvolvimento recente de outros países asiáticos precede o estudo dos grandes grupos na China. Esse debate, como salientado, tem opiniões polarizadas de duas escolas (ortodoxia e heterodoxia), mas a divergência entre elas não se restringe ao estudo dos recentes sucessos econômicos de Japão e Coreia. Ao contrário, também aparece em estudos sobre a reforma do sistema de economia planificada de países do Leste Europeu e da antiga União Soviética. Mais recentemente, as diferentes visões de ambas as escolas apareceram em trabalhos sobre os determinantes da crise asiática. Em todos os citados assuntos, a discordância entre ortodoxia e heterodoxia retoma a discussão do papel do Estado, travada desde a confrontação dos trabalhos de Adam Smith e Friedrich List. Os contornos deste embate, no entanto, modificam-se um pouco quando da análise do sucesso chinês de crescimento econômico. Isso porque a discussão não se restringe a examinar apenas o papel do Estado, mas também destaca apontamentos vinculados à dimensão das empresas.

O Banco Mundial, em diversos trabalhos, aparece como um órgão propagador das idéias ortodoxas. Analisando o sucesso chinês, ele julga desfavorável à manutenção de grandes empresas.

*The shutting down of large enterprises, it is concluded, will be worthwhile, because 'whatever the short-term costs, they will be far outweighed by the long-term benefits of an open economy that derives its strengths from [...] the strong foundation of comparative advantage'* (WORLD BANK, 1997, p.102 apud SUTHERLAND, 2003, p.35).

Argumenta-se, então, que, na China, as grandes empresas não são um fator de vantagem em comparação a outros países. Essa ideia faz sentido tendo como premissa duas coisas: i) o modelo Heckcher-Ohlin<sup>20</sup>, considerando que a China é abundante em mão de obra e escassa em capital; ii) a hipótese de que as grandes empresas atuam em indústrias intensivas em capital. Essa conexão tem respaldo no seguinte trecho: *"The World Bank concedes that large indigenous firms will only survive in capital-intensive areas by developing closer links with international partners and competitors"* (WORLD BANK, 1997, p.84 apud SUTHERLAND, 2003, p.35).

Além da proposição de não manutenção de grandes empresas na China, o Banco Mundial tem uma preocupação com a questão da propriedade. Ele eleva o papel do mercado em detrimento do Estado. Faz uma analogia da China com uma savana em período de seca na qual as reformas de mercado seriam as primeiras gotas de chuva - *"dry prairie, parched by years of planning, awaiting the first sprinklings of market reform"*. Nesse sentido, a empresa estatal é ineficiente e precisa ter sua propriedade modificada e transferida para as famílias e/ou instituições não estatais e ser exposta à competição doméstica e internacional.

*Ownership reform and liberalization is considered by the World Bank as the final solution to China's reform challenge: the government's decision to focus on developing 1000 of the largest state enterprises while loosening controls on the remaining 314000 is a step in the right direction. But much more needs to be done. All enterprises should be fully exposed to domestic and international competition. Just as important, their ownership should be diversified toward households and nonstate institutions* (WORLD BANK, 1997, p.100 apud SUTHERLAND, 2003, p.33).

Assim, a "receita" proposta para a China por tal vertente de pensamento é a de fechamento das grandes empresas ou, no máximo, uma junção das mesmas com concorrentes internacionais, além de um ambiente pró-mercado (*market friendly*) promovido via privatização e liberalização. Em outra ponta, autores heterodoxos<sup>21</sup> procuram salientar que, nos casos recentes de crescimento econômico como os de Japão e Coreia, o papel do Estado

<sup>20</sup> O modelo, de 1933, expõe que um país abundante em capital deverá exportar bens de capital, ao passo que um país em posição contrária, com escassez de capital, deverá exportar bens ou serviços que sejam intensivos no uso do fator de produção mão de obra.

<sup>21</sup> Para mais detalhes, ver Tu et. al. (2002), Amsden (1997) e Hikino e Amsden (1994).

foi fundamental no fomento a grandes empresas nacionais mediante proteção de mercado, execução de política industrial e da criação de instituições específicas de fomento, sendo isto imprescindível ao desenvolvimento destes países. Para Sutherland (2003), os ortodoxos extraem conclusões distorcidas para a realidade por utilizarem conceitos estilizados (hipóteses) como a concorrência perfeita. Nas palavras do autor:

*Policy makers in some of the most successful late-industrializing nations have concerned themselves with the practical issues of nurturing large corporations in key industries. The focus of much contemporary orthodoxy development theory, analysis and policy, however, has looked elsewhere. Based around highly stylized concepts originating from neoclassical ideas such as the notion of 'perfect competition' in which a large number of privately held firms, each with relatively small market shares, compete against one another, the economic logic for big business in policy making has been largely overlooked (SUTHERLAND, 2003, p.9).*

Embora fazendo citações a diversos trabalhos para reforçar seu argumento, é o próprio Sutherland (2003) que utiliza lógicas heterodoxas para defender que, na China, o desenvolvimento também se deu em função de grandes grupos nacionais fomentados por políticas de Estado. O autor trabalha com a tese de que, realizando testes com alguns grupos no final da década de 1980, o governo chinês sentiu a necessidade de se ter empresas grandes em determinadas indústrias-chave. Sutherland (2003) aponta tal processo como uma espécie de emulação ao desenvolvimento de grupos japoneses e coreanos.

Em si, os processos possuem suas peculiaridades e é possível defender, como se tratará no capítulo 4, que o Estado chinês foi, inclusive, mais incisivo na promoção de grupos domésticos que o japonês e o coreano. Não se pode negar, no entanto, que, de fato, alguns aspectos foram semelhantes entre a China e esses outros dois países. *“Contrary to the mainstream prescriptions of privatization and liberalization, Chinese policy has increasingly supported the growth of large groups and enterprises, following more in spirit of the model of the East Asian developmental state” (SUTHERLAND, 2003, p.10).*

Cabe salientar que essa emulação esteve presente em discursos oficiais em uma espécie de defesa à criação de grupos chineses, como no discurso a seguir do vice-*premier* Wu Bangguo, para oficiais do governo.

*In reality, international economic confrontation show that if a country has several large companies or groups it will be assured of maintaining a certain market share and a position in the international economic order. America, for example, relies on General Motors, Boeing, Dupont and a batch of other multinational companies. Japan relies on six large enterprise groups and Korea relies on 10 large commercial groupings. In the same way now and in the next century our nation's position in the international economic order will be to a large extent determined*

*by the position of our nation's large enterprises and groups* (JINGJI RIBAO, 1 August 1998 apud SUTHERLAND, 2003, p.14) [grifos do original].

Contrariamente ao Banco Mundial que defende, em alguns trabalhos, a pequena empresa e pretere a grande, para a China, Sutherland (2003) tenta enaltecer a importância da grande sem negar o papel das pequenas. O autor reconhece que na década de 1980 o crescimento da pequena empresa foi importante no desenvolvimento da economia e apresenta o projeto de criação de “campeões nacionais” como uma iniciativa que ganhou proporção apenas nos anos 1990. Isto não significa, todavia, que anteriormente à década de 1990 não ocorreram situações favoráveis ao crescimento de grandes empresas. Na década de 1980, por exemplo, o governo chinês incentivou um processo de concentração de capital. Ademais, a conexão entre pequenas e grandes empresas fez com que as grandes continuassem crescendo.

### 3 A BUSCA PELA MODERNIZAÇÃO E A GRANDE EMPRESA CHINESA

A China passou por uma grande transformação política e econômica no término dos anos 1970. Nesse período, observa-se o final da política de Estado maoísta de rejeição à estrutura econômica do mundo Ocidental e o início de reformas, lideradas por Deng Xiaoping com vistas à modernização do país<sup>22</sup>. Esta transição no exercício do poder foi conquistada a partir do reconhecimento por parte da população e membros do Partido Comunista Chinês (PCC), da necessidade de mudanças, dada a realidade de grande pobreza e violência presentes no país desde a década de 1960. Estes apoiaram a ascensão de Deng à liderança do país que, então, chegou ao poder por meio de coalizão com membros do PCC. Não houve mudança de regime político ou golpe de Estado que eliminasse todos os grupos de oposição. Ressalta-se o fato no intuito de se frisar que a realização das reformas promovidas por Deng aconteceu em meio a críticas, dentro do PCC, de grupos de oposição que tinham visões antagônicas à ideia de reformas. Deng e seus apoiadores tiveram de saber articular seus projetos para confrontar intransigências políticas e, assim, avançar em seus objetivos.

Além de ser cauteloso com a oposição de integrantes do PCC, Deng teve de considerar a grande extensão territorial da China e a incrustação do legado maoísta nas lideranças locais e na população. Disseminar novas ideias não foi uma tarefa fácil. A aceitação de mudanças por parte de lideranças locais, no entanto, foi rápida e, em algum grau, teve respaldo nas mudanças fiscais mais descentralizadas feitas pelo governo central e na estrutura de poder político. O apoio da população ao projeto de modernização proposto por Deng certamente se solidificou na medida em que alguns problemas latentes foram mitigados, como, por exemplo, a questão da escassez de alimentos. Foi essencial, por isso, uma reforma na agricultura que se imbuíu de modificar as estruturas produtivas instituídas durante o período maoísta. Com o aumento da produtividade rural, possibilitou-se melhorar a qualidade de vida dos produtores, liberar mão de obra para o setor industrial (urbano e rural) e disponibilizar alimentos a trabalhadores de empresas não agrícolas. A contribuição da indústria para a modernização, por sua vez, não dependeu apenas de fatores internos. Para o aumento da produtividade neste setor, era fundamental a incorporação de tecnologias presentes em outros países, sobretudo

---

<sup>22</sup> Pode-se entender a palavra “modernização” proferida por Deng Xiaoping, em 1978, no Congresso Nacional do PCC, como um reconhecimento da disparidade produtiva e tecnológica entre a China e os países ocidentais mais desenvolvidos economicamente. Nesse sentido, a “busca pela modernização” significou a vontade de realização do *catch up* chinês em relação aos países ocidentais - propósito que Deng projetava para ocorrer 20 anos após o início de reformas econômicas.

nos Estados Unidos. Superar isso, portanto, exigiu mudança nas relações internacionais com países capitalistas.

Resumidamente, conseguir a modernização (ou realizar o *catch up*), em um primeiro momento, significou saber confrontar oposições políticas dentro do PCC, transgredir condutas institucionalizadas em esferas de poder menores (usando a política fiscal como um instrumento para essa finalidade), priorizar os problemas sociais mais latentes e buscar uma associação externa para lacunas impossíveis de serem preenchidas somente com esforço interno. Ademais, também fez parte da atmosfera do final da década de 1970 e início da de 1980 repensar o papel da grande empresa (no caso chinês, pública) como um elemento fundamental ao desenvolvimento econômico nacional, fato argumentado na visão teórica de alguns autores citados no capítulo 2. Existiu, logo de início, uma frente de defesa à reforma das empresas estatais. A inexistência de práticas econômicas de mercado por quase 30 anos e outros fatores fizeram, todavia, com que tal reforma não produzisse bons resultados e fosse deixada de lado (WU, 2005).

Com esse fracasso, inaugurou-se um período de mudanças incrementais com avanços na agricultura, na interação/cooperação com outros países e no desenvolvimento do setor não estatal. Observa-se que a existência de empresas nacionais de grande dimensão somente voltou a ser um elemento de estudo do Estado em consequência ao desenvolvimento das diferentes formas de organização produtiva que nasceram a partir das reformas dos anos 1970 e 1980, assim como pela volta da influência de Deng Xiaoping no poder, na década de 1990. Destarte, esse capítulo tem como objetivo identificar o motivo pelo qual o fomento à grande empresa não engrenou, inicialmente, a partir de 1978, com a reforma das *State Owned Enterprises* (SOEs), bem como apresentar o período posterior ao fracasso desta reforma, no qual outras empresas foram responsáveis por conduzirem o processo de *catch up* chinês. Para isso, além da introdução, têm-se duas seções. A primeira relata que as reformas econômicas buscaram a modernização do país por meio da introdução, paulatina, de práticas de economia de mercado. Assim, são apresentados os dois períodos que compreendem a transição na década de 1980: o de reforma inicial das SOEs e o de reforma incremental. Na segunda seção, especificam-se os tipos de empresas responsáveis pela introdução das práticas de mercado, suas contribuições para o crescimento da economia chinesa e a relevância que tiveram na construção de uma base para a retomada na reforma das SOEs.

### 3.1 Primeiros passos na busca pela modernização

#### 3.1.1 Economia de mercado e autonomia produtiva

De 1949 até 1978, a China foi um país cujo governo negou autonomia às empresas domésticas, tanto na decisão sobre o volume de produção como na realização de contratações e investimentos. Nesse período, apenas dois líderes estiveram à frente no poder: Mao Tse-tung (de 1949 a 1976) e seu sucessor Hua Guofeng<sup>23</sup> (de 1976 a 1978). De fato, dentro da perspectiva do tipo de economia escolhida a partir da revolução comunista de 1949, a possibilidade de conceder autonomia às empresas não poderia ser cogitada. Isso porque, por influência da experiência Russa, o Partido Comunista Chinês adotou o modelo de economia planificada ou *command economy*, no qual o Estado estabelece o rumo da economia de acordo com seus planos de curto e longo prazo.

*The type of system China adopted is often called a 'command economy', because market forces were severely curtailed and government planners allocated resources directly through their own 'commands', which were the crucial signals in the economy. The command economy was a very effective way to subordinate individual economic decision-making to the overall national development strategy. (NAUGHTON, 2007, p55)*

Suprimir o poder de decisão individual também significava conter o surgimento de práticas próprias de economia de mercado. Assim, conceder autonomia às empresas seria o mesmo que possibilitar decisões individuais e, conseqüentemente, questionar o sistema econômico que vigorava. Assim, com a condução de uma economia planificada ao “modelo russo”, os dois líderes já citados prescreveram seus planos de governo com diretrizes cujas mudanças não iriam além de uma redistribuição do planejamento econômico entre os governos locais e o central. Particularmente, no período de governo de Mao, observou-se uma trajetória de mudanças cíclicas de descentralização, seguida de desordem, recentralização e estagnação.

---

<sup>23</sup> Esse líder chinês, após 1978, continuou tendo influência dentro da estrutura política de seu país. Ele possuía, ao mesmo tempo, os três maiores cargos de poder (Chairman do Comitê Central do Partido Comunista, *premier* do Conselho de Estado e Chairman da Comissão Militar Central). Hua, no entanto, perdeu prestígio e seus cargos políticos foram passados para outros integrantes do PC entre 1980 e 1981, após já ter sido iniciado o período de reformas liberalizantes, lideradas por Deng Xiaoping que, em 1978, na terceira sessão plenária da 11ª conferência do PCC, venceu a proposta de centralização do planejamento sugerida por Hua.

*In a word, reforms of transferring administrative functions to lower levels (i.e., administrative decentralization) during 1958 to 1976 always ended up in disorder and recentralization later. Decentralization and ensuing disorder was followed by recentralization and ensuing stagnancy, resulting in cycles of decentralization – disorder – recentralization – stagnancy (WU, 2005, p. 54)*

A proposta de Hua Guofeng, após a morte de Mao, não saía da lógica apresentada no excerto anterior e, por sua vez, ao visualizar uma realidade de desordem econômica, prescreveu mais planejamento central como proposta de governo, relativamente ao período anterior, segundo Coldstream e Fraser (2009). Seu desejo era o de canalizar recursos para o governo central a fim de promover projetos de grande escala, sobretudo vinculados à indústria pesada e ao desenvolvimento de rodovias (NAUGHTON, 2007, p. 78).

Wu (2005), ao falar de reformas, divide a China após 1949 em dois períodos: o de Mao a frente do PCC e o dos governos posteriores a esse líder. Apesar da inexistência de políticas que concedessem autonomia às empresas no período de 1949 a 1978, o autor defende que houve reformas em tal período, mas que as mesmas tinham uma natureza administrativa. Elas nada mais foram do que a descentralização do poder central que transferia parte de suas atribuições a esferas locais<sup>24</sup>. Para o autor, a limitação de se avançar apenas com reformas de natureza administrativa vai até 1976<sup>25</sup>, embora já tenha sido apresentado que o governo de Hua Guofeng (de 1976 a 1978) seguiu a mesma lógica de mudanças do período de Mao. Com relação ao período de 1978 em diante, o autor identifica não apenas a realização de algumas reformas de natureza administrativa<sup>26</sup>, mas também de outras de natureza econômica que, por sua vez, significou, para o governo central, delegar poder e compartilhar lucro com as empresas estatais.

A importância em se relacionar a reforma administrativa mais ao período anterior à Deng Xiaoping e a reforma econômica mais ao momento de sua subida ao poder é que,

---

<sup>24</sup> Em setembro de 1957, por exemplo, na 3ª sessão plenária do oitavo Congresso Nacional do PC, a partir da aprovação pelo Congresso Nacional dos documentos *Report on Issues of Improving the State Administration System and Agricultural Output, Provisions on Improving the Industrial Management System, Provisions on Improving the Commercial Management System e Provisions on Dividing the Power of Fiscal Administration Between Central and Local Governments*, foi levado adiante a campanha *Great Leap Forward*, a partir da qual se buscava uma industrialização rápida do país pela transferência de funções industriais, comerciais e financeiras do governo central para órgãos administrativos locais.

<sup>25</sup> *Until the downfall of the Gang of Four (a clique of ultra-Leftist ascending to power during the Great Cultural Revolution, including Mao's wife Jiang Qing, Zhang Chunqiao, Yao Wenyuan, and Wang Hongwen) in 1976, market-oriented reform was politically unacceptable because of the obstacle of the ideological creed that administrative order is the only way to allocate resources under socialism (WU, 2005, p.53).*

<sup>26</sup> *Because of the lack of a theoretical understanding of the erroneous nature of administrative decentralization reform, a few more measures of delegating Power to and sharing profit with local governments were introduced after 1978 even though they were no longer regarded as the main theme of reform (WU, 2005, p.55).*

subjacente aos estudos apresentados no capítulo 2 sobre a importância teórica da grande empresa, está a imersão dessa unidade de análise (empresa/firma) em um ambiente no qual operam práticas de economia de mercado como a autonomia produtiva, a liberdade de trocas, o ajuste de preços mediante condições de oferta e demanda dentre outras. Assim, não faz sentido procurar entender o papel da grande empresa chinesa, à luz das matrizes teóricas do capítulo 2, para o período em que sequer existia autonomia produtiva. A possibilidade de enquadramento teórico, portanto, abre-se com as reformas econômicas, pois é a partir delas que são introduzidas as práticas inerentes à economia de mercado.

### 3.1.2 A grande empresa no início das reformas econômicas

Em 1978, tanto nas províncias mais centrais como nas litorâneas, existiam empresas industriais e produção agrícola organizada de forma coletiva. Sabe-se, no entanto, que isso não ocorria na mesma proporção, pois era mais comum encontrar empresas industriais nas províncias litorâneas e/ou mais populosas. Pequim, o centro político, era bastante urbanizado à época e, Deng Xiaoping, por alguns fatores, acabou por receber um apoio inicial maior por parte da população urbana. Um dos motivos que possibilitou tal suporte foi a imagem que Deng construiu. Em seus discursos, ele versava sobre questões que faziam alusão a problemas latentes para a população urbana como a defesa do Estado de direito, o respeito pelos direitos humanos e o desenvolvimento econômico. Também, talvez pela origem agrária, por ter participado de algumas guerras e por suas aparições públicas de massa<sup>27</sup>, Deng passou a imagem de um líder ligado ao povo e bem pragmático (COLDSTREAM e FRASER, 2009).

No Congresso Nacional do Partido Comunista da China de 1978, ao vencer a oposição maoísta, ser eleito o líder de seu país e declarar uma era de reformas cujo objetivo era que a economia chinesa fizesse o *catch up* em relação às economias dos países ocidentais no período de 20 anos, Deng elencou como foco do processo de modernização avanços na indústria, agricultura, tecnologia e defesa nacional. Assim, havendo um suporte da massa urbana à figura de Deng e existindo maior concentração de empresas do setor industrial nas

---

<sup>27</sup> Em julho de 1977, Deng Xiaoping fez sua primeira aparição pública posterior à morte de Mao Tse-tung, em um jogo de futebol em Pequim de uma seleção representativa da China contra o time britânico *West Bromwich Albion* (COLDSTREAM E FRASER, 2009).

idades, a condução de reformas na indústria apresentava pouca resistência para que fosse rapidamente discutida e encaminhada pelo governo.

A reforma econômica para o setor industrial nas áreas urbanas teria como foco as empresas estatais já instaladas em tal espaço. As diretrizes de como conduzir mudanças para este conjunto de empresas não dependia apenas da opinião de Deng Xiaoping, mas também do ponto de vista dos líderes do PCC sobre assuntos econômicos (*economic affairs*). Para esses, o ponto de vista de Sun Yefang's, um renomado economista, era relevante a respeito das transformações no setor industrial. Ele, por muitos anos, defendeu a autonomia nas empresas estatais. Em um relatório de pesquisa apresentado em 1961, por exemplo, Sun afirmava que a questão central da divisão administrativa de poder não estava na relação entre governo central e local ou entre departamentos e regiões, mas *“the core issue was the power and responsibility of enterprises as independent accounting units as well as their relationship with the State, or, in other words, the independent power of operation and management of enterprises”* (WU, 2005, p.54).

Apesar de não possuir impacto imediato em 1961, as visões desse economista foram ganhando força com o passar do tempo e influenciou a maior parte dos representantes sobre assuntos econômicos<sup>28</sup> no início do período de reformas lideradas por Deng. Também foram importantes, como influência à realização da reforma do setor industrial, os casos contemporâneos de concessão de autonomia a empresas estatais, como, por exemplo, o da Iugoslávia<sup>29</sup>.

*Top leaders responded to such a prevailing mood among economists and leaders on economic affairs. At the principle discussion meeting and the planning meeting on economic affairs held by the State Council from July to September 1978, materials about enterprise reform and foreign investment spurring economic growth in Yugoslavia and Romania were handed out* (WU, 2005, p.54)

Assim, com o apoio de alguns líderes, em Dezembro de 1978, o *communiqué* da terceira sessão plenária do Congresso Nacional do PCC fez a seguinte declaração: governos locais, assim como empresas industriais e agrícolas devem ter mais autonomia administrativa no transcorrer de mudanças do planejamento unificado do Estado. Anterior a essa diretriz, em

<sup>28</sup> Ma Hong, Jiang Yiwei, Dong Fureng e Li Xiannian (vice-premier do Conselho de Estado) destacam-se como defensores de uma micro-reforma das *State Owned Enterprises* (SOEs).

<sup>29</sup> *Many economists who had received their education in economics after the founding of the Popular Republic of China, contributed their efforts to market-oriented reform, including Liu Guoguang and Dong Fureng who had studied in the Soviet Union and received the degree of doctorand in economics there. They learned from both the successes and failures since the founding of the PRC, and also benefit from the fruits of reform economics in former socialist countries of Eastern Europe* (WU, 2005, p.62).

outubro de 1978, a província de Sichuan já havia iniciado o processo de concessão de autonomia a empresas estatais no sentido de conceder poder de decisão e compartilhar lucros, com experimentos em seis *State Owned Enterprises* (SOEs) selecionadas. Mais tarde, subiria para cem o número de SOEs (WU, 2005 p.60).

A interação entre diretrizes do governo central e a introdução de ações reformistas por parte de poderes locais, por vezes, seguiu uma dinâmica de *feed-back*, na qual diretrizes impulsionavam mudanças que, por sua vez, também influenciavam em outras diretrizes. Assim, após a experiência de Sichuan, o Conselho de Estado publicou alguns documentos requerendo das esferas locais que selecionassem algumas empresas para a realização de experimentos de acordo com os regulamentos contidos nos documentos. Por essa razão, no final de 1979, o número de *experimental enterprises* espalhadas pelo país era de 4.200. Em 1980, a concessão de autonomia foi dada a 6.600 SOEs grandes e médias, responsáveis por 70% do lucro da indústria nacional.

Tudo isso argumenta que existiu, em um primeiro momento, uma convergência de fatores que favoreceu a busca por reformas no setor industrial por meio da concessão de algum grau de autonomia a um conjunto de empresas já existentes, em contraposição ao estímulo em se criar empresas industriais sem relações diretas com o planejamento (ou *out of the plan*). Tal direcionamento da reforma industrial, focando as empresas estatais (sobretudo, grandes e médias), no entanto, não obteve resultados positivos duradouros em termos agregados, pois gerou excesso de demanda, déficits fiscais e desordem econômica. Segundo (WU, 2005, p.60), dois fatores contribuíram para a escassez de recursos produtivos e o consequente desequilíbrio fiscal. Primeiro, o autor aponta que, internamente, ainda não se tinha desenvolvido um sistema econômico de mercado<sup>30</sup>. Para ele, nessa configuração, o entusiasmo inicial das empresas nem sempre repercutiu na utilização eficiente dos recursos disponíveis. O segundo fator que contribuiu para o desequilíbrio foi o fato de que as metas de produção estabelecidas para as indústrias foram muito altas, fazendo com que a produção das SOEs avançasse rapidamente e gerasse pressão para o aumento de investimentos, resultando em explosão da demanda agregada.

Para Naughton (2007), a instabilidade macroeconômica simboliza o fracasso do início das reformas das SOEs. Assim como Wu (2005), o autor também explica a instabilidade pelas

---

<sup>30</sup> “*The enterprise that were entitled to certain autonomy under the new system had neither the constraint of fair market competition nor the guidance of a price system reflecting the degree of commodity scarcity*” (WU, 2005, p.60).

altas metas de crescimento estabelecidas, pois elas geraram escassez de recursos físicos e financeiros. O controle das pressões que surgiram na economia foi conseguido com cortes em investimentos realizados pela utilização de “instituições de planejamento”, o que sugere a retirada, em algum grau, da autonomia concedida às SOEs. Naughton (2007) expressa tal ideia ao apresentar estabilidade macroeconômica e reforma como um *trade-off*, uma vez que o governo chinês não optou por uma transição rápida (*big bang*).

*When China's reformers faced serious macroeconomic imbalances in 1979-1981, they used the institutions of the planned economy to cut back investments and relieve pressure on the economy. Rather than combining stabilization and reform into a single rapid but traumatic episode – as in a 'big bang' transition – the Chinese used the instruments of the planned economy to shift resources toward the household sector and relieve macroeconomic stresses at the very beginning of reform (NAUGHTON, 2007, p.96)*

Segundo esse autor, a decisão em se abrir mão de avançar na reforma das SOEs também foi interessante para o governo por uma questão social. Para ele, focar a reforma do setor industrial em grandes e médias SOEs foi uma estratégia voltada às indústrias intensivas em capital, sendo que absorver um contingente migratório de trabalhadores do campo para as cidades<sup>31</sup> também era uma questão que precisava da atenção do Estado. Assim, posteriormente ao fracasso inicial, a reforma deu uma guinada em direção a uma estratégia que focasse indústrias intensivas em trabalho. Nas palavras do autor, “*shift toward a more labor-intensive strategy was given urgency by the need to provide jobs for a large group of unemployment young people, including many who had returned to the cities from the countryside*” (NAUGHTON, 2007, p.96).

É complicado tentar estabelecer nexos entre o insucesso dessa tentativa inicial de reforma com as teorias apresentadas no capítulo 2 por Chandler e Penrose, que defendem a superioridade da grande empresa/firma, pois, subjacente a tais teorias existe uma configuração diferente da vigente na China em 1978, quando se iniciou o processo de concessão de autonomia às SOEs. Penrose, por exemplo, analisa a superioridade da grande firma dentro de uma perspectiva de que existem fatores como concorrência, livre iniciativa, produção

---

<sup>31</sup> *China's market transition began at the end of 1978 with a wide-ranging reassessment of nearly every aspect of the command economy. Indeed, there was at this time a broad social relaxation after the storms of the Cultural Revolution: political prisoners were freed, millions of sent-down youth returned to the cities, and discussions were relatively free and wide-ranging (NAUGHTON, 2007, p.88).*

tecnológica privada e formação de preços de mercado – que eram praticamente inexistentes na China de 1978. Resumidamente, a China reformista tentou promover o crescimento de SOEs grandes e médias em um momento no qual algumas instituições cruciais de economia de mercado ainda não estavam desenvolvidas. No capítulo 4, será apresentado como que, uma vez instauradas essas instituições, o Estado consegue, por meio de projetos nacionais, promover grandes empresas e, conseqüentemente, avançar no processo de *catch up* ou de modernização.

Nota-se que o insucesso inicial no setor industrial pode ser entendido não por falta de intento político, mas por outros fatores, como instabilidade macroeconômica, demandas sociais e ausência de instituições características de economia de mercado. A consequência deste fracasso foi o deslocamento do foco das reformas para as empresas agrícolas e para o processo de abertura à entrada de empresas estrangeiras, sendo que o desenvolvimento do setor industrial passou a se dar de forma incremental e para além das SOEs<sup>32</sup> (*Outside the System*) em virtude do fortalecimento do grupo de oposição a Deng, que passa a ser uma espécie de obstáculo a um processo de reforma mais acelerado.

### 3.1.3 Reforma incremental

A ideia de reforma incremental exprime uma noção de transição econômica realizada de forma gradativa ou, em outras palavras, feita em etapas. Significou o enraizamento das ditas “forças de mercado” por meio do desenvolvimento de empresas não (ou pouco) atreladas ao planejamento central que, ao desenvolverem práticas de mercado, pavimentaram a retomada de reformas no setor estatal – estratégia por vezes citadas como de desenvolvimento “de baixo para cima” (“*bottom-up growth*”).

*The purpose of the incremental reform strategy in China was to reduce obstacles to reform, to accumulate forces of reform, and to shorten the duration of reform so as to eventually establish a unified system of a market economy. Therefore, the state sector was sure to be reformed, after all. When the outside-the-system reform had*

---

<sup>32</sup> *The reform in the Soviet Union and Eastern European Socialist countries and the reform in China in the late 1970s all had SOE reform as the core. Practice has shown that it is extremely difficult to transform SOEs into real enterprises. China’s strategy of incremental reform created conditions for the birth of new nonstate enterprises, accelerated the accumulation of private capital, trained a large contingent of entrepreneurs, and greatly strengthened market forces. In addition, incremental reform played a positive role in preparing and promoting the readjustment of the layout of the state sector and SOE reform [grifo nosso](WU, 2005, p.71).*

*paved the way for the all-round establishment of the institutions of a market economy, an overall and coordinated reform had to be launched in the state sector* (WU, 2005, p.72)

O trecho anterior afirma que um dos propósitos para a continuidade da reforma ser levada de forma incremental e direcionada para “fora do sistema” foi a redução de obstáculos à própria reforma. De fato, como já mencionado, com o fracasso inicial de mudanças nas SOEs, a oposição aos reformistas aumentou e tornou-se um obstáculo a continuidade da estratégia utilizada. Assim, permitir mudanças para além das empresas estatais passou a ser um caminho desejado, por possuir menos percalços.

Na concepção de Wu (2005), de que existiu uma visão **estratégica** no redirecionamento das reformas, no entanto, possui controvérsias. Woo (1998) apresenta a existência de duas linhas/escolas de pensamento que divergem sobre o gradualismo da reforma ter sido proposital e sobre o crescimento da década de 1980 estar vinculado a esse gradualismo. As escolas identificadas pelo autor são as seguintes: a *Experimentalist school* (E-scholl) e a *Convergence scholl* (C-scholl). A primeira, para ele, atribui o crescimento da China a um processo de experimentação econômica na qual a opção por reformas graduais explica o sucesso do crescimento chinês. Segundo Woo (1998), os membros mais importantes dessa escola são: Gary Jefferson, Thomas Rawski, Barry Naughton e Peter Nolan. A segunda, por outro lado, defende que o crescimento chinês ocorreu a despeito do gradualismo das reformas e que foram fatores, como a liberalização, internacionalização e privatização de atividades econômicas, os responsáveis pelo bom desempenho econômico chinês a partir de 1978. São expoentes da C-scholl Michael Bruno, Gang Fan, Geng Xiao, Jeffery Sachs e o próprio Wing Woo. Percebe-se que a C-scholl imprime grande responsabilidade do sucesso chinês ao dinamismo que ocorreu nas zonas econômicas especiais<sup>33</sup>, enquanto descarta como importante as mudanças inseridas, na indústria, por meio das *Township and Village Enterprises* (TVEs)<sup>34</sup>, por encará-las como estruturas com impedimento legal à propriedade privada. Ao contrário, a E-scholl encaram as TVEs e as empresas coletivas agrícolas (no arranjo de *Household Contracting System*<sup>35</sup>) como importantes vetores de transição.

<sup>33</sup> O surgimento dessas zonas será apresentado na seção 3.2.

<sup>34</sup> As características deste tipo de empresa serão detalhadas na seção 3.2.1.

<sup>35</sup> *The ‘household contract system’ was a relatively familiar institutional arrangement to farmers and the most acceptable system to them, as well. Under the condition that the system of collective land ownership is maintained, it is the most convenient option for farmers to ‘contract (lease)’ land owned by the collective for long periods of time and build their family farms on this contracted or lease land. ‘Contracting output quota to each household’ was exactly this kind of agricultural operation* (WU, 2005, p.114).

Woo (1998, p.4) apresenta uma tabela que expõe as principais diferenças de pensamento entre a E-scholl e a C-scholl. Nela, tem-se como razão do gradualismo das reformas a “experimentação econômica” para a primeira escola e “compromissos políticos/ideológicos” com a propriedade estatal no caso da segunda. É interessante ressaltar que a C-scholl tem um forte argumento nesse sentido, pois, de fato, os líderes maoístas foram um empecilho aos reformistas por lutarem pela preservação do status das SOEs como propriedade com controle total do Estado. Dentro desta constatação de fortalecimento da oposição, no entanto, torna-se mais complicado a execução de uma reforma aos moldes propostos por Woo (integrante da C-scholl) em que *“little institutional experimentation is needed or desired”* (WOO, 1998, p.4).

Ademais, a despeito da generalização feita por Woo, não são todos os integrantes da E-scholl que explicam o gradualismo por experimentações econômicas, de forma a negligenciar questões políticas como influentes - a exemplo de Naughton, um integrante da E-scholl.

*The ultimate success of the first-phase reform process was not always self-evident while it was ongoing. On the contrary, reform was always contested, and the achievements of reform were constantly subjected to harsh scrutiny from conservatives who were skeptical of reform. One result of this policy competition was a pattern of ‘two steps forward, one step back’. Reforms seemed to advanced strongly in certain years (1979, 1984, 1987-1988) and retreat in other years (1981-1982, 1986, 1989) (NAUGHTON, 2007, p.97)*

Não se pretende, neste trabalho, buscar coerência em todos os pontos defendidos por cada uma das duas escolas citadas. Alguns pontos levantados, todavia, são fundamentais para entender o desenvolvimento chinês. Dentre eles, destacam-se a existência de um grupo de oposição a Deng que, em algum grau, contribuiu negativamente para o avanço das reformas e a constatação de que a introdução de práticas de economia de mercado deu-se de forma gradual. As duas próximas subseções propõem-se a tratar de alguns obstáculos à reforma e do desenvolvimento das práticas de mercado.

### **3.1.3.1 Obstáculos à reforma**

Como o exercício da economia planificada, iniciado em 1949, praticamente varreu as forças de mercado durante trinta anos, a realização das reformas de Deng encontrou

resistência em diferentes graus, desde o camponês de uma pequena vila até o Conselho de Estado. Nesse sentido, a seguir, algumas evidências deste embate serão expostas a partir dos grupos: governo central, governos locais<sup>36</sup> e população. Sabe-se, no entanto, que a estrutura política chinesa é muito mais complexa do que a referida divisão, tal como apresentado no Box 2, ao final desta seção.

Com relação ao governo central, observou-se que os empecilhos dirigiram-se majoritariamente a três questões, a saber: a reforma das SOEs, a abertura à entrada de empresas de outros países na China e a existência de iniciativa privada<sup>37</sup>. A primeira já foi tratada anteriormente na discussão sobre o início da reforma do setor industrial. A segunda, por sua vez, está atrelada à construção de Zonas Econômicas Especiais (ZEEs) nas quais a entrada de transnacionais foi permitida desde 1980. Um fato importante a se destacar, é que as críticas às reformas não recaíam apenas sobre Deng Xiaoping, mas também sobre os líderes responsáveis por conduzirem as mudanças. A esse respeito, segundo Naughton (2007, p.91):

*In discussing the 1980s (more broadly 1979-1992) [...] the key policy-maker was Zhao Ziyang, premier from 1980 until 1987 and the first party secretary until the Tiananmen Square demonstrations in 1989. Although Zhao was always subordinate to Deng Xiaoping, it was Zhao himself who was responsible for the day-to-day policy-making that steered the Chinese transition through this first period. Zhao had to defer not only to Deng Xiaoping, but also to other senior revolutionary leaders, most important of whom was Chen Yun. Partially because of this political environment, Zhao's policy-making was cautious and gradual, and he had to be able to create at least a passive consensus behind each policy he wished to push forward. Zhao's key challenge was to extricate the economy from the grip of command-economy institutions, which he was able to do.*

Enquanto, na condição de *policy-maker*, Zhao Ziyang teve de saber mediar as críticas que recebia e buscar consenso na direção de erradicar as instituições da economia planificada, Deng Xiaoping, na figura de representante do Estado, por vezes, ignorava as críticas e agia contra decisões tomadas por integrantes do governo central. Em 1983, por exemplo, arquitetou-se uma campanha ofensiva contra a abertura à entrada de empresas estrangeiras (*Anti-Spiritual Pollution Campaign*). Imbuído em colocar em ação as críticas proferidas por Chen Yun (vice-premier aposentado) - de que a presença ocidental no país representava uma traição ao povo - Hu Qiaomu (membro do *Politburo*) produziu um relatório no qual aludia as transnacionais ao antigo imperialismo. Ele, pessoalmente, foi ao *People's Daily* e, em uma

<sup>36</sup> Consideram-se, neste trabalho, como poderes locais, os governantes de várias delimitações geográficas do território chinês como as províncias, os municípios, as “*counties*”, as “*townships*” e as “*villages*”.

<sup>37</sup> O detalhamento do desenvolvimento de empreendimentos individuais é feito no item 3.2.1.3.

reunião com os editores e jornalistas desse periódico, demitiu o editor do jornal e o editor-chefe com a justificativa de que eles não tinham resistido às influências ocidentais (COLDSTREAM e FRASER, 2009).

Com o passar do tempo, o embate acirrava-se. A imagem de Deng espalhava-se cada vez mais pelo mundo, fazendo-o receber líderes de outros países os quais procuravam fortalecer os laços diplomáticos com a China. Em contrapartida, seus opositores, além de obterem influência sobre os meios de comunicação, começavam a ditar a dinâmica de empréstimos dos bancos. Após a decisão de expansão das ZEEs para mais regiões costeiras, em 1984, Zhang Wei, o diretor de uma de uma nova zona econômica, a de Tianjin, que era um território praticamente sem infraestrutura, reclamou ao governo central de problemas na concessão de empréstimos, dizendo que isso estava assustando os investidores estrangeiros. Deng, três dias após a reclamação, dirigiu-se à região para resolver o problema do financiamento e o solucionou, além de garantir que a abertura seria intensificada (COLDSTREAM e FRASER, 2009).

Com relação aos poderes locais e a população como um todo, o maior empecilho foi no início da reforma. Para eles, a questão dos valores maoístas afirmados durante 30 anos de economia planificada<sup>38</sup> e o próprio medo de realizar mudanças e, posteriormente, serem questionados de antirrevolucionários, deixava-os bem cautelosos em adotarem as medidas propugnadas pelo governo central. Pode ser instigante pensar que, na China, existia a possibilidade de que governos locais pudessem não acatar diretrizes provenientes do governo central<sup>39</sup> ou, simplesmente não as seguir por pensar que, ao fazer isso, poderia haver represálias. As diretrizes centrais, no entanto, possuem um sentido muito mais de guia de condutas do que de obrigatoriedade de implementação.

*Although all political power resides with central government, the constitution does allow local governments to 'conduct the administrative work concerning the economy, education, science, culture, public health, physical culture, urban and rural development, finance, civil affairs, public security, nationalities affairs, judicial administration, supervision and family planning in their respective administrative areas'. In practice, each tier of government exercises varying degrees of autonomy. Whereas the Party Standing Committee or the State Council can use their authority over the local party or government leader, the ministries*

<sup>38</sup> *Even in the process of bringing order out of chaos after 1976, such dogmas as 'the larger in size and the more public in ownership, the better' and 'the task of the communist party is to extinguish capitalism' (WU, 2005, p.65).*

<sup>39</sup> *Because of China's Leninist history, it is easy to assume that politics in China is rigidly hierarchical and authoritarian, whereas in reality, political power in China is diffuse, complex, and at times highly competitive (MARTIN, 2010, p.1).*

*have less direct control over the actions of lower tiers of government. In general, the ministries rely on local authorities to implement national laws and regulations. Because of a lack of personnel, local officials frequently are responsible for carrying out the policies of the Party, the central government, and multiple ministries—often forcing them to prioritize among competing requirements and restrictions. The maintenance of local party discipline has long been perceived as a major challenge for the Chinese government (MARTIN, 2010, p.15)*

Quanto à população do meio rural, a dúvida e o receio a mudanças e o enaltecimento dos lemas maoístas foram um obstáculo de curto prazo. De fato, após os primeiros casos de sucesso de empresas que aderiram às reformas, tanto agrícolas como industriais, o apoio dessa parcela da população cresceu de forma exponencial.

*Freed to allocate their own labor in the way they wanted, farmers increased grain output while actually reducing the number of days spent in the grain fields. Instead they sharply increased their labor input into nongrain crops and nonagricultural business. The number of workers in Township and Village Enterprises (TVEs) – locally run factories – increased rapidly, and output from this sector surged as well. These TVEs were not incorporated into state plans, so their output either went to meet heretofore unmet market demands or else created new competition for the existing state-owned enterprises. In either case, TVE activity was disruptive and set off profound changes. Successful farm and TVE reform emboldened reformers, giving them confidence to persist in the reform project in other sectors where initial efforts had not met with immediate success. Moreover, rural incomes increased rapidly, and reforms gained the support of the bulk of the rural population (NAUGHTON, 2007, p.90)*

Os poderes locais podem ser interpretados como mais avessos a mudanças em relação à população rural. Desde o início das reformas, no entanto, mudanças fiscais foram realizadas no sentido de descentralizar as receitas do governo central e estimular a arrecadação local, o que fortaleceu a postura dos governantes locais em possivelmente ceder às mudanças que viessem a ser sugeridas pelos reformistas do governo central. Mais especificamente, foi após o fracasso de reforma das SOEs, o qual acarretou instabilidade fiscal no país, que o governo central iniciou o processo de descentralização.

*The reform of ‘expanding enterprise autonomy’, initiated at the end of 1970’s, expanded enterprises’ financial rights and increased salaries and bonuses, adding further difficulties to balancing state revenue and expenditure. As a result, there was a huge budget deficit in 1979, an enormous pressure on the central government finance. To bring into play the enthusiasm of local governments to increase revenue and reduce expenditure and to ensure the fiscal revenue of the central government, from 1980, the fiscal budgetary system of China was switched from the unitary system to the responsibility system, which not only offered incentives to local government to increase revenue and reduce expenditure but also prevented the fiscal revenue of the central government from further declining (WU, 2005, p.259)*

Resumidamente, a despeito de existir resistência à introdução de medidas reformistas que visavam ao *catch up* chinês, ela foi maior por parte da oposição existente no governo central e menor a governantes locais e à população rural os quais aderiram rapidamente às diretrizes reformistas. O grupo de oposição mais resistente questionava muitas coisas, destacando-se: a presença de empresas estrangeiras, a reforma da SOEs e a existência de iniciativa privada<sup>40</sup>. Os reformistas, principalmente Deng Xiaoping e Zhao Ziyang, em virtude dessa oposição, envolveram-se em um processo de constante embate que retardou a difusão das práticas de mercado. Em contrapartida, como será apresentado na próxima seção, em virtude do posicionamento dos reformistas em permitir e/ou promover algumas condutas e regras, observou-se que o processo de transição para uma economia de mercado não cessou.

A despeito desta subseção ter apresentado a resistência de grupos como um fator de desaceleração das reformas de Deng na década de 1980, cabe relativizar tal resistência dentro de uma perspectiva histórica mais ampla. Isso porque, tendo em vista os 200 anos de decadência econômica anteriores a 1949 e os fracassos no período de Mao, é possível dizer que as reformas foram rápidas e que seu desenvolvimento também foi influenciado por fatores que criaram abertura a mudanças. Nesse sentido, segundo Medeiros (1999), o próprio Mao já havia aberto a possibilidade de reformas ao reatar relações diplomáticas com os EUA (para se afastar da URSS) – fato que, na época, ampliou o comércio com o ocidente e a tomada, por parte da China, de empréstimos. Pode-se supor, também, que as inúmeras reformas administrativas realizadas por Mao, de caráter cíclico, as quais acabavam ou em estagnação ou em desordem, tenham predisposto parte da população a aceitar novas diretrizes político-econômicas. Ademais, mesmo considerando a década de 1980 como um período de reforma incremental, muitos avanços foram feitos e o Estado, inclusive, iniciou experimentos de fomento a um número pequeno de grandes SOEs no final dessa década. Alguns avanços ocorridos no período de reforma incremental serão apontados na próxima subseção, enquanto os experimentos do final da década serão estudados detalhadamente no capítulo 4.

---

<sup>40</sup> O desenvolvimento de empreendimentos individuais, após 1978, será apresentado na seção 3.2.1.3.

## Box 2 – A estrutura política na China

Desde 1949, a China é um país de partido único, o Partido Comunista Chinês (PCC). As decisões políticas tomadas nessa República Popular, todavia, recebem influência de algumas instituições e não apenas do PCC. Entre elas estão: i) a burocracia ministerial, provincial e local; ii) os quase 3000 membros do Congresso Nacional do Povo (CNP); iii) o Exército de Libertação Popular (ELP); iv) grupos de pesquisas (oficiais e quase-oficiais) e *think tanks* que provêm propostas ao processo político; v) a comunidade acadêmica e universitária; vi) a mídia e interesses privados. A fragmentação de influências contribui para que a autoridade chinesa seja um objeto complexo de análise. Da mesma forma, filiações pessoais, ideológicas e geográficas, quando da ausência de mecanismos formais, tornam as decisões políticas menos transparentes. O PCC e o aparato estatal de governo, as duas instituições políticas mais importantes, são integrados verticalmente e interpenetrados. Em menor grau, mas também relevantes, estão o CNP e o ELP. De acordo com a constituição chinesa, o CNP é o órgão de maior poder no país e o Conselho de Estado é o braço executivo que se reporta ao CNP. Na prática, em 60 anos, foi o CNP que esteve subordinado ao Conselho de Estado e ao Comitê Permanente do PCC. Em relação ao aparato estatal, ele é dividido em dois sistemas – um ministerial e um de organizações geográficas. Seu órgão máximo é o Conselho de Estado que, por sua vez, é composto de *premier*, *vice-premiers*, conselheiros do Estado, secretário geral, ministros de comissões e ministérios, presidente do People's Bank of China e de um auditor geral (ao todo cinquenta integrantes). Do Conselho de Estado, forma-se o Comitê Permanente com o *premier*, quatro vices, cinco conselheiros e o secretário geral. O PCC, por sua vez, fundado em 1921, possui comitês e congressos locais, municipais e provinciais. Sua entidade com maior poder é o Politburo, representado por vinte e cinco membros, sendo o principal integrante o Secretário Geral do PCC. O Politburo também possui um comitê permanente e seus membros são eleitos a cada cinco anos, no Congresso Nacional do Partido, de onde também são estabelecidas as diretrizes gerais das políticas do país. O Congresso Nacional do Povo (CNP) é o corpo legislativo. Seus quase três mil membros se reúnem uma vez ao ano para aprovar as políticas de governo e eleger líderes, como o presidente do CNP, o *premier* dentre outros. O cargo de maior poder nessa estrutura política é o de Secretário Geral do PCC.

### 3.1.3.2 Fatores pró-mercado

Se, por um lado, a existência de resistência política desacelerou o processo de transição da economia chinesa para um modelo com práticas de mercado, por outro, alguns fatos contribuíram para que a transição fosse realizada. Apesar de tais fatos serem encarados de forma diferente entre alguns autores, eles existiram e foram importantes.

Wu (2005) elenca como os quatro pilares da reforma incremental: o encorajamento do crescimento de empresas não estatais, a integração da China ao mercado internacional via o processo de abertura, o estabelecimento de áreas experimentais e o sistema *Dual Track*. Com relação ao primeiro pilar, o autor defende que existiu o apoio do Estado em permitir o desenvolvimento de empresas não estatais<sup>41</sup>, embora no início da década de 1980 algumas tenham crescido de forma camuflada. Atinente ao segundo pilar, a possibilidade de presença da empresa estrangeira foi de suma importância na medida em que, para ela, era comum condutas não presentes nas SOEs como a possibilidade de demissão e a remuneração vinculada à produtividade. Além disso, o processo de abertura proporcionou a entrada de produtos, tecnologia e capital. Pelo terceiro pilar, dá-se importância à abertura por ela ter sido realizada em zonas litorâneas, uma vez que não era possível estabelecer áreas experimentais por todo o território. Com o quarto pilar, atribui-se importância ao sistema *Dual Track*, no qual as SOEs tinham compromisso em direcionar parte de sua produção para fins prescritos pelo planejamento central e podiam comercializar o que excedesse dessa quantia, pois isso permitia um crescimento de transações de mercado.

Naughton (2007, p.91-96) aponta um número grande de fatores fundamentais ao processo de transição: i) sistema de *Dual Track*; ii) o crescimento da produção *Out of Plan* (que inclui a produção das TVEs, das empresas coletivas e a excedente das SOEs); iii) a realização de contratos específicos por parte do governo central a cada SOE, acerca dos tributos a serem cobrados; iv) a concessão a empresas não estatais para entrar em algumas indústrias antes restritas às SOEs; v) a crescente formação de preço a partir de mercados; vi) a negação à privatização; vii) a existência de regiões que poderiam desenvolver-se sem inclusão no planejamento (que inclui as ZEEs e algumas das áreas mais pobres do país); viii) a estabilização macroeconômica realizada após o fracasso da reforma das SOEs no final dos anos 1970; ix) o crescimento da poupança das famílias (possível em função do processo de

---

<sup>41</sup> O detalhamento do surgimento desses tipos de empresa será apresentado na seção 3.2.1.

estabilização e de incentivos e recursos estatais canalizados para as famílias) juntamente a um aumento do investimento.

Zonenschain (2006, p.69-71) defende que a introdução de práticas de economia de mercado, na China, deu-se pela criação de “instituições de transição” e elenca cinco delas: i) o sistema *Dual Track*, tanto na agricultura como em outras atividades; ii) a criação das TVEs; iii) a descentralização econômica (em seu sentido fiscal); iv) a instituições de contas bancárias anônimas<sup>42</sup>; v) a reforma das SOEs. A autora atribui à existência de tais “instituições de transição” todo o processo de *catch up* chinês realizado do início das reformas até o ano de seu trabalho (2006). Ela ressalta, no entanto, que a reforma das SOEs é um processo ainda inacabado e complexo, pois as grandes SOEs possuem um caráter estratégico para o Estado. Ademais, mesmo reconhecendo a importância dessas empresas em termos de desenvolvimento de P&D, aponta que os objetivos estratégicos do governo, possivelmente, trazem custos. “*A inserção das SOEs na economia chinesa e a transição gradual e específica em curso atende a objetivos estratégicos do governo, ainda que traga consigo um grau aparentemente elevado de ineficiência econômica*” (ZONENSCHAIN, 2006, p.91).

Este trabalho, por um lado contribui no entendimento do período de reforma incremental como sendo um período de introdução gradual das práticas de mercado. Por outro, no entanto, ao caracterizar a reforma das SOEs como estando em um estágio de ineficiência, Zonenschain (2006) nega que as grandes empresas tenham tido contribuição significativa no processo de *catch up* chinês, fato contrário à tese de Sutherland (2003) apresentada no capítulo 2, de que, na China, o desenvolvimento também se deu em função de grandes grupos nacionais fomentados por políticas de Estado. Cabe, ainda, a ressalva de que o capítulo 4 objetiva reforçar a tese de Sutherland (2003), pois detalha a importância que as grandes SOEs assumem após receberem fomento do Estado para crescerem interna e internacionalmente.

---

<sup>42</sup> Nessa conta, o depositante não precisava registrar nem o nome verdadeiro, nem a identidade. Sua finalidade era assegurar os incentivos e os direitos de propriedade privada, na ausência de instituições com essa finalidade. Assim, foi possível o crescimento dos depósitos em banco de parte da renda das famílias, o que explica o aumento da poupança desse grupo, como apontado por Naughton (2007, p.96).

## 3.2 A busca pela modernização sem a grande empresa como foco

### 3.2.1 A reforma incremental e as empresas do setor não estatal

O crescimento econômico chinês obtido desde a subida de Deng Xiaoping à liderança do país até o final da década de 1980, explica-se largamente pelo desenvolvimento do setor não estatal (Tabela 1). Tal setor engrenou com a reforma incremental realizada após o intento inicial de reforma das SOEs. Ele é composto das empresas estrangeiras (ou transnacionais), coletivas (agrícolas e TVEs) e dos empreendimentos individuais – conformações produtivas, por vezes, citadas neste trabalho, embora não de forma detalhada.

**Tabela 1 – Valor bruto da produção industrial (%) por tipo de empresas**

		1978	1980	1985	1990
	Setor estatal	77,6	76,0	64,9	54,6
Setor não estatal	empresas coletivas	22,4	23,5	32,1	35,6
	empresas individuais	0,0	0,5	3,0	9,8

Fonte: Wu (2005). Elaboração própria.

O desenvolvimento do setor não estatal é de suma importância para o entendimento da retomada da reforma das empresas estatais na década de 1990 e da realização de projetos de Estado voltados aos grandes grupos nacionais. Assim, cabe detalhar algumas características dos tipos de empresa que formam o setor não estatal.

#### 3.2.1.1 Empresas estrangeiras ou transnacionais

Em 1979, na China, foi instaurada a *Joint-Venture Law*, que permitia a entrada de empresas estrangeiras no país com a condição de se instalarem em associação às estatais chinesas – as empresas Sino-Estrangeiras. Tal medida veio a favorecer o aumento da produtividade e do *know-how* de algumas estatais e introduzir tecnologias inexistentes na China, de forma a contribuir para a busca pela modernização. Foi, também, a partir da *Joint-Venture Law* que a China estabeleceu quatro Zonas Econômicas Especiais (ZEEs) em 1980, nas quais as transnacionais, por meio de *joint-ventures*, poderiam operar.

Para atrair empresas estrangeiras para as ZEEs, as estatais dessas zonas ganharam maior autonomia e foram orientadas pelo governo a buscarem eficiência e lucratividade. Com contabilidade própria, elas tiveram, em seus lucros, um fator atrativo de investimentos estrangeiros. Ademais, como às lideranças locais das ZEEs eram dadas consideráveis liberdades para regular as *Joint-Ventures* que estivessem sobre suas jurisdições, mais vantagens eram passíveis de serem concedidas às empresas estrangeiras como isenções de impostos, doação de terrenos, concessão de divisas para importação dentre outros favorecimentos (BRANSTETTER e LARDY, 2006, p.11).

Cabe salientar, todavia, que grande parte das transnacionais buscou na China, primordialmente, o baixo custo de mão de obra local<sup>43</sup>. Em 1985, o status de ZEEs foi expandido para mais quatorze cidades costeiras, formando um *open belt* na região litorânea chinesa e ao longo do rio Yang-tsé, conforme Wu (2005, p.66). Em 1986, foi permitida a instalação de empresas estrangeiras com 100% de capital estrangeiro e concedido mais incentivos como o envio de remessas de lucros<sup>44</sup> e a diminuição de impostos (ACIOLY, 2005, p.179).

Essa maior permissividade à chegada e ao crescimento das empresas estrangeiras no território chinês, realizada em 1986, tinha como contrapartida preocupações em se sustentar o regime de câmbio fixo e de obter maior valor agregado nos itens da pauta de exportação chinesa por meio da promoção de indústrias intensivas em tecnologia.

Mudanças na regulação do IDE vieram em 1986 [...] foram designadas duas categorias de capital estrangeiro para benefícios adicionais, quais sejam, as que realizassem projetos voltados à exportação (que eram aqueles em que 50% ou mais da produção era enviada ao exterior) e as que trouxessem projetos de tecnologia avançada (definido como projetos em que a capacidade produtiva interna fosse aumentada por meio do uso dessas tecnologias) (BRANSTETTER e LARDY, 2006, p.12).

Estes incentivos adicionais direcionados a dois grupos específicos, somados aos anteriores, concedidos a todas as empresas estrangeiras, levaram a duas consequências importantes na década de 1990. Uma delas foi a melhora na balança comercial chinesa, percebida, em maior magnitude, nos primeiros anos dessa década. A outra foi o aumento da

<sup>43</sup> Segundo Branstetter e Lardy (2006, p.13): “O investimento direto estrangeiro na China na década de 1980 foi impressionantemente dominado por investidores de Hong Kong e Taiwan que procuravam explorar mão de obra barata nas Zonas Econômicas Especiais para produção voltada à exportação”.

<sup>44</sup> Uma condição necessária para o envio de lucros seria as empresas estrangeiras conseguirem exportar em valores superiores a seus custos de importação, o que contribuiria para o aumento das reservas chinesas.

participação interna das empresas estrangeiras, tanto na produção como na geração de empregos, o que, conseqüentemente, acirrou a concorrência interna entre elas e as nacionais (COSTA, 2002, p.22).

### 3.2.1.2 Empresas coletivas (agrícolas e TVEs)

As empresas coletivas agrícolas cresceram muito no período da reforma incremental. Contribuíram para esse cenário a introdução do sistema *dual track* e a adoção ao *household contracting system*. Em relação ao último, em 1982, ele já havia sido implantado em toda a parte rural da China. Difundido no país inteiro, tal sistema, então, conseguiu abolir o método de produção agrícola em comunas<sup>45</sup> e ter como unidade básica o produtor rural. Isto, teoricamente, modificaria o caráter da natureza da empresa agrícola para enquadrá-la como coletiva. Os documentos oficiais, entretanto, mantiveram o *status* de setor de propriedade coletiva para o conjunto dessas empresas. De 1981 a 1985, em cada início de ano, o Congresso Nacional do PCC teceu considerações sobre a consolidação do *household contracting system*, e nos Congressos de 1991 e 1993, foi estipulado que este sistema deveria permanecer estável por um longo tempo, antes de se consolidar em uma estrutura voltada diretamente à família (*family farm system*). Como mensurar o crescimento agrícola do ponto de vista físico é complicado em virtude dos inúmeros itens produzidos e da existência de várias medidas, uma forma de se analisar o crescimento deste setor é a partir da evolução da renda *per capita* anual do produtor rural.

**Tabela 2 – Renda *per capita* Bruta e Líquida anual do produtor rural (*renmimbi*)**

		1978	1980	1985	1990	1995
Renda <i>per capita</i>	Bruta	152	216	547	990	2.338
	Líquida	134	191	398	686	1.578

Fonte: Wu (2005). Elaboração própria.

Assim como para as empresas agrícolas, a origem das *Township and Village Enterprises* (TVEs) pode ser buscada nas empresas sob sistema de comunas, segundo Wu

<sup>45</sup> *The people's commune system characterized by a structure of three-level ownership with the production team as the basic accounting unit disintegrated, and peasants set up their own family farms on land collectively owned by villages and contracted (leased) to them* (WU, 2005, p.182).

(2005, p.183). Durante o período maoísta (1949-1976), ocorreram duas ondas de industrialização no meio rural. Elas foram promovidas pelo Estado como parte das políticas “*Great Leap Foward*” (década de 1950) e “*new leap foward*” (década de 1970), esforços para um processo de industrialização rápida. Se por um lado existiu a diferença de que no segundo período a produção industrial rural era mais voltada a atender demandas da agricultura, por outro, a estrutura produtiva focada em indústrias intensivas em capital foi a mesma para os dois períodos. Outro fato semelhante entre empresas agrícolas e TVEs é que, para ambas, a ideia de que são empresas coletivas não faz sentido, dadas suas características. No caso das TVEs, observa-se um grupo heterogêneo com três padrões possíveis, dos quais um se trata de empreendedores camuflados de empresas coletivas. Tem-se como padrões: i) um em que a estrutura coletiva predomina e a produção é mais intensiva em capital e voltada a demandas de grandes centros urbanos (*Southern Jiangsu model*); ii) outro em que a produção é mais intensiva em trabalho e a estrutura predominante é a de iniciativa privada, a qual encontra nas TVEs uma forma de camuflar algo proibido no país (*Wenzhou model*); iii) outro, também intensivo em trabalho, porém mais voltado à exportação e a demandas provenientes das ZEEs (*Pearl River Delta model*) (NAUGHTON, 2007, p.282-284).

Tal heterogeneidade foi possível devido ao relaxamento do governo central em permitir que a indústria rural não se restringisse a apenas cinco indústrias (aço e ferro, cimento, fertilizantes químicos, energia hidrelétrica e implementos agrícolas) como havia sido no período maoísta. O crescimento das TVEs, todavia, não se explica somente pelo relaxamento do governo central. Foram fatores propulsores desse tipo de empresa: i) baixo custo de mão de obra e alto de capital para que adentrassem em indústrias pouco exploradas pela SOEs que tinham, relativamente às TVEs, capital mais barato e mão de obra mais cara; ii) aproveitamento de nichos que surgiram em função do crescimento da renda no meio rural; iii) aparecimento de iniciativas privadas que se escondiam por trás da rubrica de TVE; iv) maior retenção dos lucros, uma vez que os tributos eram menores, comparativamente às SOEs; v) desenvolvimento de cooperativas rurais de crédito que provinham financiamento às TVEs, também, como consequência do aumento da poupança das famílias; vi) proximidade com centros urbanos, propiciando dessa forma que determinadas SOEs subcontratassem a produção de alguns bens.

Entre 1978 e meados dos anos 1990, as TVEs foram claramente as maiores responsáveis pelo crescimento da economia chinesa. Este tipo de empresa, no período citado, empregou mais de 100 milhões de pessoas, o que representou uma taxa de crescimento anual

de 9%. Sua participação no Produto Interno Bruto (PIB) passou de 6% em 1978, para 26% em 1996. Tal crescimento teve papel fundamental na economia chinesa, de modo que as TVEs foram o motor de transição da economia planificada para uma economia de mercado e criaram competição para as SOEs existentes (NAUGHTON, 2007, p.274-275).

### 3.2.1.3 Empreendimentos individuais

Após a Revolução Cultural, com o retorno de muitos chineses aos centros urbanos, alguns economistas sugeriram que fosse permitido aos desempregados se engajarem em *self-employed business* e em transportes (e vendas) de bens para longas distâncias. Em 1979, a sugestão foi acatada pela *State Administration for Industry and Commerce* que elaborou um documento a esse respeito, o qual foi endossado pelo Conselho de Estado. Como esperado, a expansão dos trabalhos autônomos, com o tempo, necessitaria do recrutamento de outras pessoas. Como contratar alguém era considerado exploração e, logo, proibido, foi baseado no argumento do economista Lin Zili de que Karl Marx, em uma assertiva de seu livro “O Capital”, defende que recrutar menos que oito pessoas não é exploração, que, em 1981, o Conselho de Estado lançou o documento *Several Policies Regarding Urban Non-agricultural Individual Business Sector*. Nele, declarava-se que a contratação de menos de oito pessoas era o critério de diferenciação entre um empreendimento individual (permitido) e uma empresa privada (proibida). Após tal medida, por muito tempo, a legalização do setor privado manteve-se como um tabu e a postura adotada pelos reformistas para discutir esta questão foi a do “Don’t argue”<sup>46</sup>. Em 1988, o Congresso Nacional do Povo aprovou uma emenda à constituição do país, cujo Artigo 11 declarava que o Estado permitia o setor privado existir e desenvolver-se dentro dos limites previstos pela lei, sendo esse setor suplementar aos setores públicos socialistas. Ademais, o Estado protegeria os direitos legais e os interesses privados, gozando, porém, do poder de realizar mudanças neste setor, assim como supervisão e

---

<sup>46</sup> Para essa questão, observa-se uma postura de indiferença à crítica dos opositores ao invés de enfrentamento direto, tal qual o que existiu em relação à campanha, em 1983, contra o capital estrangeiro. Segundo Wu (2005, p.184), “*After the green light was given to hiring workers and long-distance transport of goods for sale, the private sector developed rapidly with many enterprises hiring eight or more employees. In early 1983, some statesmen and theorists, still holding on to the planned economic system, claimed that capitalism was occurring everywhere and should be cracked down. The answer they received was ‘No discussion for three years’. As a result, the private sector continued to develop under the protection of the policy of ‘Don’t argue; try to bold experiments and blaze new trails’. The 13<sup>th</sup> National Congress of the CPC in 1987 explicitly advocated a policy of encouraging the development of the individual business sector and the private sector*”.

controle. Segundo Wu (2005, p.185), na década de 1980, houve muitas necessidades/atividades de mercado que não podiam ser supridas por empresas estatais ou coletivas. Assim, existiu um grande potencial de crescimento de empreendimentos individuais, os quais se expandiram a ponto de representar quase 10% da produção industrial chinesa em 1990.

### **3.2.2 A importância da retomada da reforma das SOEs**

Na seção 3.1.2, argumentou-se que um dos motivos da reforma das SOEs (realizada logo após a subida de Deng Xiaoping ao poder) não ter obtido êxito foi a ausência dos mecanismos/práticas de economia de mercado. O fato desta reforma não ter avançado é importante para o presente trabalho na medida em que as SOEs sujeitas à reforma, em sua maioria, foram empresas grandes e médias e intensivas em capital. No capítulo 2, resgatou-se a contribuição de Chandler sobre a forte ligação entre a grande empresa e as indústrias intensivas em capital. Para o autor, tais indústrias, naturalmente, demandam grandes escalas e, assim, somente a grande empresa, por seu tamanho e complexidade, poderia entrar nessas indústrias. Ademais, o autor constata a partir do estudo do desenvolvimento de alguns países que, com raras exceções, aqueles que avançaram no processo de *catch up* foram, justamente, os que assistiram ao surgimento de grandes empresas nacionais. Freeman e Soete (1997, p.406) reforçam a importância da grande empresa no relato: “Parece ser verdade que, nas indústrias intensivas em capital, tanto as inovações de processo como as de produto têm sido monopolizadas, principalmente, por grandes empresas”. Partindo do pressuposto de que a inovação é fundamental à competitividade de uma empresa, deduz-se que, como argumentado por Chandler, a competitividade de um país é reflexo da competitividade de suas empresas domésticas. Para Penrose (2009), no entanto, a superioridade da grande firma (leia-se empresa) em termos tecnológicos justifica-se apenas por sua escala (e não necessariamente por estar em uma indústria intensiva em capital). Em suma, o fato de a reforma ter alcançado grandes e médias SOEs de indústrias intensivas em capital faz com que os argumentos de todos os autores citados sobre a importância da grande empresa para o *catch up* sejam relevantes.

Como ressalvado, as análises de Chandler e Penrose, entretanto, foram estruturadas com a grande empresa/firma imersa em um ambiente no qual as práticas de economia de mercado já estão difundidas. Sobre essa ótica, na China de 1978, o fomento da grande empresa/firma como motor do processo de modernização do país poderia não surtir o efeito programado pelo Estado. De fato, o processo de reforma das SOEs foi um fracasso. Decorrente do insucesso veio o período de reformas incrementais no qual as práticas de mercados foram introduzidas e desenvolvidas. Nele, as empresas que mais se desenvolveram foram as TVEs, embora as grandes SOEs também tenham crescido.

Uma vez introduzidas as práticas de mercado e estando, portanto, dentro da matriz de análise de Chandler e Penrose, dois cenários seriam possíveis: um sem a retomada da reforma das SOEs, no qual as TVEs, talvez, continuassem expandindo-se a ponto de algumas se tornarem grandes empresas; outro com a reforma, a partir da qual se esperaria uma aceleração no processo de *catch up*, dado que parte significativa das SOEs possuía grandes plantas produtivas e capacidade ociosa. Em outras palavras, o primeiro cenário trata do desenvolvimento de grandes empresas no longo prazo (orgânico) enquanto o segundo, de uma solução de curto prazo. Para a retomada da reforma das SOEs, entretanto, seria necessária a vontade política do PCC, que era influenciada pela dinâmica econômica interna. Como relata a história, na década de 1990, iniciou-se um processo de inúmeras reformas, sendo uma delas a das SOEs que, por sua vez, impactou na oficialização do fomento a grandes grupos nacionais que se expandiram internamente, em um primeiro momento, para depois se internacionalizarem.

## 4 A FORMAÇÃO E A INTERNACIONALIZAÇÃO DOS GRANDES GRUPOS CHINESES

Este capítulo objetiva analisar a retomada da reforma das SOEs e seu efeito em termos de projetos estatais direcionados a consolidar grupos nacionais fortes, tanto em âmbito doméstico como internacional. Destacam-se dois projetos nesse sentido: um de estímulo à formação de grandes grupos e outro voltado à internacionalização. Eles (no caso chinês) são fortemente ligados, a ponto de se poder encarar o segundo como uma continuidade do primeiro.

O processo de formação de grandes grupos na China, diferentemente do acontecido em outros países, deu-se apenas com empresas públicas. O Estado foi quem as elegeu, gradativamente, a partir de 1986. Seu intuito era torná-las líderes em suas respectivas indústrias e montar um “time de campeãs nacionais” (“*national team*”). Para isso, muitos foram os instrumentos utilizados pelo Estado o qual estabeleceu uma política de “caso a caso”, procurando, assim, entender cada indústria para conceder os estímulos mais adequados ao crescimento de cada grupo. Além da análise individualizada, o Estado estabeleceu uma política de tentativa e erro no âmbito da qual foi, aos poucos, realizando testes para ver quais incentivos davam mais resultados. Por ser, então, uma política de “caso a caso” e de tentativa e erro, os grupos selecionados são chamados, por certos autores, de *Trial Groups*. Dentre os escolhidos, alguns pertenciam à mesma indústria, mas, em geral, cada indústria possuía poucos grupos. Apenas três TVEs foram selecionadas para fazerem parte do “*national team*”, sendo a maioria das empresas escolhidas grandes SOEs. O processo de formação de grandes grupos como uma das principais preocupações de Estado data da década de 1990, o que mostra como ele é recente quando comparado às experiências asiáticas de Japão e Coreia do Sul.

Com relação ao processo de internacionalização de empresas chinesas, observa-se que, a partir de 2003, os fluxos de saída de Investimento Direto Estrangeiro (IDE) aumentaram e começaram a ganhar novas dimensões. A origem desta mudança está no projeto *Going Global*, realizado após a crise asiática, contemporaneamente à entrada da China na Organização Mundial do Comércio (OMC) e em um contexto de “conforto macroeconômico” caracterizado por alto nível de reservas internacionais e balança comercial superavitária. Tal contexto histórico de realização do *Going Global* influenciou nos tipos de incentivos

concedidos pelo Estado a este projeto que, em parte, diferem dos aplicados no processo de formação de grandes grupos nacionais.

Os projetos “*national team*” e *Going Global* foram o modo escolhido pelo Estado chinês para avançar, respectivamente, nos processos de formação de grandes grupos nacionais e de internacionalização de empresas chinesas. Subjacente a esses projetos, observa-se a aposta do Estado de que a grande empresa (ou o grande grupo) possui um importante papel não apenas na busca pela modernização, mas também no anseio de uma crescente inserção chinesa em um cenário de concorrência globalizada. Destarte, este capítulo procura, por meio dos instrumentos utilizados na implementação dos projetos supracitados e da análise dos resultados de ambos, avaliar o quão importante a grande empresa foi e tem sido para o desenvolvimento econômico chinês.

Além dessa introdução, o capítulo divide-se em mais duas seções. Na primeira, será tratado o processo de formação de grandes grupos a partir do projeto de criação de um “*national team*”. Nesta, além da contextualização e execução do projeto, outras questões serão tratadas como, por exemplo, o peso dos *Trial Groups* em relação aos outros grandes grupos chineses e a importância do “*national team*” nas exportações e no gasto em pesquisa e desenvolvimento (P&D). A segunda seção encarrega-se de esmiuçar o processo de internacionalização das empresas chinesas, no âmbito do qual o projeto *Going Global* foi de suma importância. Nela, serão discutidas as formas que o Estado encontrou de encorajar as empresas domésticas a investirem no exterior e as principais características desse processo.

#### **4.1 Formação de grandes grupos nacionais**

Esta seção objetiva explicitar os fatores econômicos e políticos que levaram o governo chinês a realizar um projeto de desenvolvimento de grandes grupos nacionais, estabelecer a cronologia e apontar as principais características deste projeto e apresentar e discutir os incentivos concedidos nele pelo Estado, bem como alguns resultados.

#### 4.1.1 Contextualização econômica e política

A consolidação de um projeto voltado a grandes grupos, apesar de ter tido motivações econômicas, foi dependente de um ciclo político. Isso porque, em virtude da existência de uma oposição a reformas, o grupo liderado por Deng Xiaoping não conseguiu avançar, de forma constante, no processo de transição para uma economia de mercado. A cada falha dos reformistas, a oposição ganhava influência dentro do Conselho Nacional. Um primeiro exemplo foi o insucesso da reforma das SOEs no final dos anos 1970, a qual se seguiu um período conhecido como reforma incremental. Com tal episódio, para não se ter enfrentamento direto com a oposição (e por outros fatores), as mudanças administrativas para as SOEs cessaram e, assim, essas empresas tiveram seu papel reduzido no processo de modernização do país, sendo que o foco das reformas foi direcionado para as empresas coletivas (agrícola e industriais) e para as ZEEs. Com rigidez nas SOEs, não haveria o risco de seus trabalhadores serem demitidos e/ou perderem o direito a serviços sociais. Ademais, o setor não estatal, ao crescer, absorveria mão de obra abundante no meio agrário, fazendo com que o período de reformas incrementais pudesse ser um momento caracterizado como “sem perdedores”.

Além do insucesso na realização de projetos, instabilidade macroeconômica também foi outro fator que, ao fortalecer a oposição, abalou o exercício do poder dos reformistas em avançarem na instauração de uma economia de mercado. *“Macroeconomic cycles also imposed very substantial costs on the economy, as well as undermining political support for reformist politicians”* (NAUGHTON, 2007, p.98).

No capítulo 3, foi apresentado que, no período de reforma incremental, o setor não estatal conseguiu difundir, no país, as práticas características de uma economia de mercado. Uma vez instituídas, a formação de grandes grupos poderia ser resultado de dois cenários: um de continuidade da reforma incremental (com a transformação de algumas TVEs em grandes empresas) e outro por meio da reforma administrativa e fomento de grandes SOEs. Para a realização do segundo cenário, entretanto, seria necessário haver vontade política para retomar uma reforma que já havia falhado e na qual poderiam existir perdedores (diferente do que representou o período incremental), visto que reformar as SOEs possivelmente implicaria em demissões em massa. A motivação para a retomada da vontade política em reformar o setor estatal existiu e foi consequência do crescimento do setor não estatal (empresas coletivas, transnacionais e empreendimentos individuais).

Resumidamente, o que impulsionou a preocupação de se repensar as SOEs foi a intensificação da concorrência que elas passaram a vivenciar em função do crescimento das TVEs e das Transnacionais (TNCs). Com relação às TVEs:

*Not only has TVE growth been rapid, but that growth has also played an important role in the transformation of the Chinese economy, as TVEs have created competition for existing SOEs and served as a 'motor' for the entire transition process. In industry TVEs presented mounting competition for SOEs throughout the 1980s and early 1990s. SOE monopoly profits were competed away as aggressive TVEs drove price relationships into line with underlying costs. SOEs had to implement new incentive programs and improve efficiency in order to survive in the face of the TVE competitive onslaught (NAUGHTON, 2007, p.275).*

As TNCs, por sua vez, receberam diversos incentivos para investirem capital nas zonas econômicas especiais, no intuito de trazer tecnologia e auxiliar em questões macroeconômicas como a entrada de divisas, uma vez que se voltavam mais à exportação do que a vendas internas. Assim, não apenas os incentivos contribuíram para o crescimento dessas empresas, como também seu desenvolvimento era desejado na medida em que elas possibilitavam os fluxos de importações e o controle cambial. Não se pode esquecer que o aumento da participação das empresas estrangeiras e das TVEs em relação às nacionais na produção deu-se sob uma dinâmica de elevado crescimento do Produto Interno Bruto (PIB), com taxas médias de 9,7% ao ano na década de 1980, o que se traduziu não somente em crescimento em termos relativos das TVEs e estrangeiras quando comparadas às SOEs, como também em termos absoluto das primeiras. Cabe lembrar que, todavia, tanto TVEs como TNCs não atuavam em todas as indústrias possíveis e, logo, não eram concorrentes diretas em relação a todas SOEs.

Ao enxergarem a concorrência interna de TVEs e TNCs como um problema<sup>47</sup>, os reformistas tiveram de amadurecer uma forma de aumentar a competitividade das SOEs. Na segunda metade da década de 1980, o Estado começou a realizar experimentos com algumas SOEs. Em suma, foram concedidos alguns incentivos para empresas selecionadas para que elas fossem transformadas em grupos empresariais. “Com a formação de grupos empresariais, pretendia-se atingir economias de escala, bem como uma diversidade de operações necessárias para que as empresas chinesas pudessem sobreviver num contexto de maior concorrência no mercado doméstico” (COSTA, 2002, p.34).

<sup>47</sup> Referente às empresas do Estado – em que cerca de 20% encontravam-se sob controle Central, enquanto as restantes dependiam das Províncias e de outras autoridades locais – convém recordar que seu peso na economia chinesa começou a reduzir-se rapidamente, considerando quer sua parte na produção, quer no emprego (COSTA, 2002, p.22).

As primeiras empresas selecionadas obtiveram bons resultados frente aos testes do governo. Expandir esses experimentos, no entanto, pressuporia a estabilidade do exercício dos reformistas no poder, o que não ocorreu devido aos ciclos macroeconômicos e a outros fatores. O famoso episódio em Tiananmen de 1989, no qual milhares de chineses questionaram alguns problemas latentes, foi o momento em que se assistiu à perda da liderança política do país por parte dos reformistas. Não foi apenas o envio de tropas para a contenção dos protestos, que matou muitos civis, a causa da retirada dos reformistas do poder, mas também alguns problemas que vinham se intensificando e desagradando a massa urbana. Dentre eles, destacam-se: a inflação que corroía a renda dos trabalhadores; a insatisfação com descobertas de casos de corrupção envolvendo, sobretudo, líderes locais, que usufruíram dos processos de descentralização administrativa e econômica realizadas desde o início das reformas; a perspectiva de diminuição do crescimento. *“Urban discontent in 1989 was fueled by a number of factors: rising inflation that eroded real incomes, anger at corruption and arbitrary privilege, and rising expectations about political and economic changes”* (NAUGHTON, 2007, p.98).

Com isso, o fomento a algumas SOEs que vinha sendo realizado por meio de testes, no período de reformas incrementais, esperaria alguns anos para ganhar uma grande dimensão e ser oficializado como um projeto de Estado. A derrocada temporária dos reformistas, no entanto, não significou que os experimentos com algumas SOEs estancassem. Ao contrário, eles foram se expandindo, embora a passos curtos. Na segunda metade da década de 1980, por exemplo, o Conselho de Estado ensaiou algumas ferramentas de política industrial para o fomento a certos grupos. O intuito era estudar o impacto de suas políticas antes de expandi-las. Como se tratava do período de reforma incremental, os testes foram realizados em caráter experimental a um pequeno número de grupos que foram chamados de *Trial Groups*<sup>48</sup>. O grupo Dongfeng (da indústria automobilística) foi a primeira experiência. Ele cresceu muito no início da década de 1980. Isso chamou a atenção de alguns políticos influentes no Conselho de Estado, o qual, em 1986, realizou investigações na corporação para, enfim, introduzir algumas medidas de fomento ao grupo. Em abril de 1987, mais dois grupos da indústria automobilística foram inclusos nos testes (SUTHERLAND, 2003, p.55).

---

<sup>48</sup> Segundo Sutherland (2009, p.4), *“the development of the trial groups has adopted the traditional Chinese method of reform using incremental steps and has followed an iterative and bottom up process of experimentation and feedback”*.

#### 4.1.2 Cronologia do projeto de formação de um “*national team*”

Para Shixiu (2003) e Costa (2002), do ponto de vista econômico, a década de 1990 para a China começou em 1992, ano em que se iniciou a terceira e última etapa das reformas chinesas<sup>49</sup>, sendo esta a de maior profundidade e impacto no sistema econômico. Naquele ano, segundo Shixiu (2003, p.305):

- Deng Xiaoping, o responsável pelo início do processo de abertura econômica, apresentou três critérios importantes a serem ressaltados para um avanço qualitativo na reforma em direção à economia de mercado, quais sejam, a libertação e o desenvolvimento da produtividade, o fortalecimento do poderio nacional e a elevação do nível de vida do povo chinês. Além disso, Xiaoping, em visita às províncias costeiras do Sul, apelou a todo o país no sentido de acelerar o crescimento e prosseguir com mais vigor a política de reformas e de abertura da economia – afirmando expressamente que os mecanismos de mercado eram um instrumento para o desenvolvimento compatível com o socialismo;
- Na mesma direção, no 14º Congresso Nacional do Partido Comunista Chinês (PCC), o secretário-geral do Comitê Central, Jiang Zemin, defendeu a necessidade de se estabelecer um sistema econômico de mercado socialista;

Os acontecimentos apresentados no trecho anterior seguem uma ordem cronológica. Deng Xiaoping, ao ser retirado do exercício político em 1989, inicia uma série de visitas às províncias costeiras do sul do país com intuito de restabelecer apoio político e difundir a necessidade de avançar com reformas, em busca de um sistema econômico de mercado socialista. Essa última ofensiva reformista de Deng ganhou expressão a ponto de guinar a postura de Jiang Zemin que, por sua vez, ao assumir o cargo de secretário geral do PCC procurou frear o avanço de reformas. A volta da influência de Deng fez com que a questão da propriedade fosse repensada e um momento chave de mudança foi a declaração de Jiang Zemin, no 14º Congresso Nacional, de defesa a um sistema de mercado socialista (COLDSTREAM e FRASER, 2009).

Observou-se o encaminhamento da reforma das empresas estatais como parte da reforma empresarial que, por sua vez, redefiniria a regulamentação sobre a propriedade das empresas. Em novembro de 1993, na 3ª sessão plenária do 14º Congresso Nacional do PCC, além do estabelecimento de mudanças no plano fiscal e financeiro/bancário, alguns passos foram dados no sentido da reforma empresarial no que concerne às empresas públicas, conforme Costa (2002, p.22). Nessa sessão, um debate que, particularmente, envolveu não

---

<sup>49</sup> Para Shixiu (2003), 1992 foi importante por ser o início de um terceiro período de reformas e para Costa (2002), por ser o início da reorganização das empresas estatais (*State Owned Enterprises – SOEs*).

somente a questão fiscal como a empresarial, foi o trato destinado às pequenas SOEs. Entendendo que tais empresas eram um peso no orçamento do Estado, uma vez que a maioria não gerava lucros, o Congresso optou por defender a política do “*letting go of small enterprises*”, na qual “*for small SOEs in general, some may switch to contracting operations or leasing operations; others may be restructured into shareholding cooperative enterprise or sold to collectives or individuals*” (WU, 2005, p.193).

Com esse trato em relação às pequenas, abria-se espaço para maior enfoque às grandes SOEs, para um processo “*Grasp the larges*”. Logo após a 3ª sessão plenária do 14º Congresso Nacional, em dezembro do mesmo ano, foi criada a Lei das Corporações (*Company Law*) por meio da qual foram reformadas muitas empresas estatais, visando a adequá-las à economia de mercado. Quanto à referida lei, segundo Costa (2002, p.23-24):

A reorganização do setor das SOEs (*State Owned Enterprises*), iniciada em 1992 [...] culminou com a aprovação em 1993 da *Company Law* (Lei das Corporações), que se aplica a todas as empresas (independentemente do tipo de propriedade), de onde se definem os procedimentos para as fusões, as falências e a liquidação. [...] As reformas relativas ao Setor Empresarial do Estado tiveram, como aspecto central, a criação de um **novo enquadramento**, assegurando a separação das funções do Estado como proprietário, da gestão corrente das empresas [grifo nosso].

Esse novo enquadramento que nasceu com o propósito de conceder maior autonomia às empresas públicas, deveria:

- garantir os direitos das empresas como entidades legais, com possibilidade de tomar decisões relativas aos ativos que lhe foram confiados pelos proprietários e investidores;
- separar os ministérios e outros departamentos do Estado da gestão das empresas a fim de eliminar a interferência governamental (e do Partido) em sua gestão;
- libertar as empresas da obrigação de fornecer serviços sociais, ao mesmo tempo em que o governo, por si, responsabilizar-se-ia pela oferta desses serviços;
- reduzir o papel do governo no controle direto das políticas salarial e de emprego, limitando sua intervenção em tais áreas a uma função de supervisão;
- criar um sistema específico de gestão de ativos de propriedade do Estado a partir de sociedades *holding* e da formação de grupos empresariais.

Em 1994, com o intuito de dar notoriedade a um dos pontos do novo enquadramento da Lei das Corporações, o governo central estendeu a política de fomento à formação de conglomerados, oficializada em 1991 para 57 grupos chamados de *Trial Groups*. Observou-se a extensão de 1994 pelo anúncio do programa intitulado “*experiência das 100*”, para o qual,

como sugere o nome, tinha-se o objetivo de transformar 100 firmas-piloto em conglomerados, segundo Cui (2002, p.258). As firmas-piloto escolhidas, que seriam controladas diretamente pelo Conselho de Estado, estavam sempre entre as maiores de suas respectivas indústrias<sup>50</sup> e compunham o que estava estabelecendo-se como um “*national team*” (um grupo de campeões nacionais) (SUTHERLAND, 2006, p.2).

Em meados de 1995, o Conselho de Estado concluiu a seleção das 100 indústrias estatais grandes e médias que participariam do programa. Em 1997, subiu para 120 o número de grandes grupos sob controle do Estado. Neste ano, a importância de um “*national team*” mostrou-se evidente no 15º Congresso do Partido Comunista. Nele, a constituição de grupos empresariais passou a ocupar uma posição central nos esforços de reorganização das SOEs, diferentemente do que aconteceu no 14º Congresso Nacional (1992), no qual não apenas essa era uma questão menor dentro da reforma empresarial, como a própria reforma empresarial estava em segundo plano.

Em 2003, no sentido de conferir mais transparência e melhor governança para o “*national team*”, foi criada a *State Asset Supervision and Administration Commission* (SASAC). Seu propósito era ser uma agência para representar o governo chinês na administração e supervisão de algumas SOEs não financeiras estratégicas. Em outras palavras, o governo criou um órgão estatal específico para controlar os *Trial Groups*. Existem também as SASACs subnacionais que atuam na esfera provincial para promoverem grandes e médios grupos locais. Além de determinar os CEOs (*Chief executive officers*) e os diretores das empresas às quais tem responsabilidade (seja por indicação seja por processo seletivo), a SASAC também tem interferência na aprovação de realização de IDE, sendo que, atualmente, são as empresas sob controle da SASAC as líderes no processo de internacionalização chinês. No Anexo A, encontram-se os nomes dos 125 grupos/empresas sob responsabilidade da SASAC em 2011.

Em relação ao processo de internacionalização, é importante dizer que ele foi pensado ainda no âmbito da formação de grandes grupos nacionais. No projeto de criação do “*national team*”, embora tenha existido, inicialmente, a motivação de aumento da concorrência doméstica, não se visou, com o passar do tempo, apenas à conquista de fatias do mercado interno, mas também à busca de mercados externos e de inovações (sejam administrativas, sejam tecnológicas).

---

<sup>50</sup> Os grupos escolhidos para constituírem o “*national team*” não eram os únicos grandes grupos chineses. Segundo Sutherland (2006, p.3), cerca de 2.300 grandes grupos, administrados e controlados pelos governos provinciais, emergiram até 2003.

*The exact objectives of the policy have also evolved over time. One early objective for example, was that the state wished to maintain control over certain important areas of the economy using large groups.[...] As well as this, another objective of group creation has been to maintain social stability via employment creation, sometimes through forced mergers. [...] the most important and consistently stated objective of the national team in the past few years is that it should become internationally competitive and lead China's integration in the world economy (SUTHERLAND, 2007, p.6).*

Observa-se pelo trecho que, assim como o desenvolvimento e incorporação de *Trial Groups* foi um processo experimental, os objetivos da política de criação de grandes grupos chineses também foram modificando-se com o tempo. A internacionalização de grandes grupos, nesse sentido, foi uma política desejada ainda no âmbito da formação do “*national team*”, na segunda metade dos anos 1990. Devido, todavia, a limitações macroeconômicas, o intento de internacionalização não conseguiu avançar na década de 1990 e é retomado nos anos 2000, no âmbito de um novo projeto que não restringe benefícios somente às grandes SOEs. Esse projeto a ser detalhado na seção 4.2.2 ficou conhecido como *Going Global*.

#### **4.1.3 Incentivos e características dos grupos**

Dado que o “*national team*” é o conjunto de *Trial Groups* escolhidos pelo Estado e uma vez apresentadas as motivações e a cronologia do processo de formação desses grupos, resta saber o que diferenciava os *Trial Groups* dos outros grupos domésticos e das empresas estrangeiras, isto é, apontar quais foram os incentivos concedidos pelo Estado aos grupos do “*national team*” a título de fomento e quais as principais características de tais grupos.

No que diz respeito aos incentivos concedidos, o governo chinês utilizou diversos instrumentos para melhor direcionar suas políticas, o que foi de suma importância ante a heterogeneidade das indústrias que possuíam distintas demandas e características. O fomento do “*national team*” pode, inclusive, ser entendido como uma política do tipo caso a caso. As indústrias foram analisadas individualmente, de modo a viabilizar um planejamento que indicasse, para cada uma, qual a estrutura de mercado ideal, qual(is) o(s) grupo(s) mais apto(s) para liderar(em), quais os mecanismos de apoio mais adequados, se haveria a internacionalização e qual sua respectiva forma (*greenfield investment*<sup>51</sup>, *cross-border merger*

---

<sup>51</sup> *Greenfield investment* é o investimento empregado na construção de estruturas físicas como fábricas, escritórios etc. O termo, por vezes, é traduzido como “investimento novo”.

*and acquisitions*<sup>52</sup>, *overseas listing*<sup>53</sup>, *R&D centers* ou *industrial parks*<sup>54</sup>). Segundo Nolan e Zhang (2002:4):

Dentro da mesma indústria, políticas radicalmente diferentes são conduzidas em tempos distintos. Por exemplo, na indústria petroquímica, por muitos anos, a política foi a de aumentar a autonomia de grandes unidades de produção até que, em determinado momento, a política mudou completamente em direção à centralização do controle. [...] políticas completamente diferentes também foram aplicadas em indústrias distintas. Por exemplo, enquanto o controle foi centralizado na petroquímica, a *AVIC (Aviation Industries of China)*, incompreensivelmente<sup>55</sup>, foi desmembrada em duas entidades independentes.

O trecho anterior exemplifica o fomento de diferentes estruturas de mercado em indústrias distintas e em uma mesma indústria, ao longo do tempo. A partir dele, pode-se perceber que o esforço de criação de um “*national team*” foi realizado não apenas mediante uma política do tipo caso a caso, como também por meio de um processo de tentativa e erro. Duas grandes baterias de seleção de grupos para entrarem no “*national team*” merecem destaque para Sutherland (2003). A primeira ocorreu em 1991 com a formalização do projeto de criação dos campeões nacionais e a segunda, em 1997, concomitante ao 15º Congresso do Partido Comunista. Para o autor, a “*experiência das 100*” de 1994, na verdade, foi algo intermediário entre esses dois momentos. A Tabela 3 apresenta as indústrias contempladas nos anos de 1991 e 1997 e o número de grupos selecionados em cada indústria. Encontra-se, no Anexo B, um detalhamento em relação a cada grupo selecionado até 1997.

---

<sup>52</sup> *Cross-border merger and acquisition*, em Português “Fusão & Aquisição”, é a modalidade de investimento oposta à idéia de *Greenfield*, na medida em que o investimento destina-se a adquirir parte ou a totalidade de uma empresa já existente, utilizando a infraestrutura já criada por ela.

<sup>53</sup> *Overseas listing* é o processo de captação via emissão de ações nos mercados acionários estrangeiros.

<sup>54</sup> *R&D centers* ou *industrial parks* são centros de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D). O IDE que se materializa sob essa forma geralmente se dirige a *clusters* no intuito de criar e adquirir conhecimento.

<sup>55</sup> Esse movimento destoou do verificado na maioria dos integrantes do “*national team*”. Principalmente, pelo fato de que a concentração de capital (leia-se incorporação de outras empresas e centros de P&D dentro dos conglomerados) era intrínseca ao desejo de se alcançar economias de escala. Segundo Sutherland (2006, p.7), existem muitas evidências que sugerem processos de fusão e aquisição como fonte extremamente importante do crescimento dos grupos pertencentes ao “*national team*”.

**Tabela 3 – Número de grupos por indústria e data de entrada**

Indústria	1991	1997	Total
Geração de eletricidade	8	0	8
Extração de carvão	1	2	3
Automobilística	3	3	6
Produção de máquinas	10	4	14
Eletrônicos	3	7	10
Aço e ferro	4	4	8
Transporte	2	3	5
Aviação civil	3	0	3
Química	4	3	7
Construção de materiais	4	1	5
Construção	0	3	3
Têxtil	1	3	4
Madeira	4	0	4
Aviação e aeroespacial	6	0	6
Comércio ( <i>trading</i> )	2	6	8
Serviços e comércio doméstico	0	6	6
Farmacêutica	2	3	5
Agricultura	0	5	5
Indústria leve	0	3	3
<i>Township and Village Enterprises</i> (TVEs) *	0	3	3
Outras	0	4	4
<b>Total</b>	<b>57</b>	<b>63</b>	<b>120</b>

\* As empresas coletivas na China são, usualmente, detidas por seus trabalhadores e/ou gerentes, mas as autoridades locais têm um papel determinante na gerência. O modelo mais frequente é o das *Township and Village Enterprises* (TVEs). A produção das empresas coletivas está concentrada em bens de consumo e de exportação. As empresas estatais e as coletivas juntas compõem o setor público empresarial. A despeito de suas atividades serem distintas, as relações estabelecidas entre elas tendem a ser, parcialmente, complementares e competitivas.

**Fonte:** Sutherland (2003).

É importante ressaltar que os grupos escolhidos até o final dos anos 1990 estavam distribuídos em 21 províncias chinesas (de um total de 22). As províncias com mais grupos, em 1997, eram Beijing (Pequim), Shanghai, Guangdong e Sichuan, com 32, 11, 8 e 8 grupos, respectivamente. Quanto aos instrumentos de auxílio ao crescimento desses grupos, o Estado foi, paulatinamente, criando incentivos e dirigindo-os às indústrias que achava pertinente. Na Tabela 4, é explicitada a evolução, de 1987 a 1999, do número de grupos que utilizou algumas das políticas de incentivo propiciadas pelo Estado. Ademais, segue no Apêndice A, o significado e algumas características dos principais instrumentos de incentivo apresentados na Tabela 4.

**Tabela 4 – Número de grupos que utilizaram alguns incentivos e tipo de incentivo (em anos específicos de 1987 a 1999)**

Políticas	1987	1991	1994	1995	1996	1997	1999
Nº de grupos	13	55	56	57	57	-	120
Planejamento preferencial	12	14	34	40	40	57	120
Direitos de comercialização	-	-	54	57	-	57	108
Acesso a financiamento externo	-	-	-	-	-	-	38
Filiais comerciais no exterior	-	-	46	49	-	51	-
Tributação unificada em grupos	-	-	-	23	-	-	-
Centros tecnológicos	-	-	26	-	-	-	71
Companhias financeiras	13	-	33	39	35	38	44
Lançamento de ações em Bolsas	-	-	30	-	32	43	66

\* O ano em que aparece, pela primeira vez, um número será o ano de implementação de cada incentivo. O direito de comercialização com o exterior, por exemplo, foi instaurado pela primeira vez em 1994 para 54 grupos.

Fonte: Sutherland (2003).

Conforme apresentado na Tabela 4 e no Apêndice A, muitas foram as formas de intervenção estatal, as quais, segundo Nolan e Zhang (2002, p.2), podem ser divididas em tarifárias e não tarifárias. Os incentivos não tarifários para os autores incluíam: acesso a veículos internos de *marketing*, transferência de tecnologias, subcontratações de empresas selecionadas com preços de mercado, escolha de parceiros internacionais para estabelecerem *joint-ventures*, empréstimos preferenciais dos bancos estatais, reestruturação administrativa e acessos privilegiados para lançamento de ações no mercado de capitais<sup>56</sup>.

Visto que a construção de campeões nacionais fez-se mediante uma política do tipo caso a caso, com incentivos diretos e indiretos, é bastante difícil estabelecer uma avaliação (ou estimativa) quantitativa do volume total de apoio (ou subsídio) concedido pelo governo às SOEs escolhidas. Uma primeira dificuldade, nesse sentido, é a coleta dos inúmeros dados, o que demandaria informações das ações direcionadas a todos os grupos desde o início da década de 1990. A segunda é quantificar medidas como acesso a veículos internos de *marketing*, transferência de tecnologias, empréstimos preferenciais dos bancos estatais, reestruturação administrativa dentre outras. Assim sendo, uma forma de avaliar se o objetivo de construção de campeões nacionais foi alcançado é analisar alguns indicadores (patrimoniais e de desempenho) atuais dos maiores grupos chineses. Outro critério é verificar que posição eles assumiram em suas respectivas indústrias.

<sup>56</sup> A PetroChina, por exemplo, em novembro de 2007, foi introduzida na Bolsa de Shanghai. Após lançada, a ação da empresa alcançou uma cotação “astronômica” que atribuiu a este grupo o valor de US\$ 1 trilhão, ou seja, o dobro do valor atribuído à companhia americana (de mesma indústria) ExxonMobil.

**Tabela 5 – Dados do “national team” e de outros grandes grupos (US\$ bilhões\*) e a participação do “national team” no conjunto de todos grandes grupos (1997-2003)**

<i>National Team</i>		1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
(US\$ bilhões)	Nº de empresas	119	121	126	119	119	116	113
	Ativos	278	408	547	544	581	635	715
	<i>Turnover</i>	135	194	263	276	306	358	444
	Lucros	5	4	9	17	18	24	32
	Exportação	9	10	17	18	28	22	24
	P&D	13	20	30	35	38	49	62
	<hr/>							
Todos grandes grupos (exclusive os do <i>national</i> )		1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
(US\$ bilhões)	Nº de empresas	2369	2472	2757	2655	2710	2627	2692
	Ativos	607	807	1052	1289	1543	1717	2050
	<i>Turnover</i>	340	423	527	642	791	929	1206
	Lucros	15	13	21	35	39	50	67
	Exportação	31	32	43	55	65	76	91
	P&D	41	51	64	77	95	112	145
	<hr/>							
<i>National team</i> /todos grandes grupos		1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
(US\$ bilhões)	Nº de empresas	4,8%	4,7%	4,4%	4,3%	4,2%	4,2%	4,0%
	Ativos	31,4%	33,6%	34,2%	29,7%	27,4%	27,0%	25,9%
	<i>Turnover</i>	28,4%	31,4%	33,3%	30,0%	27,9%	27,8%	26,9%
	Lucros	26,5%	24,3%	30,0%	33,0%	31,1%	32,7%	32,6%
	Exportação	22,4%	23,2%	27,6%	24,2%	29,8%	22,3%	20,8%
	P&D	24,7%	28,3%	32,2%	31,4%	28,4%	30,6%	29,9%

\* A conversão de *renmimbi* para dólares é realizada para todos os anos para um câmbio de 8,3 RMB/US\$. Tratam-se, também, de valores em termos reais cujo ano-base é 2004.

Fonte: Sutherland e Guest (2006).

A Tabela 5 explicita todos os grandes grupos chineses, enquadrando-os em diferentes blocos. O primeiro bloco contempla os grupos pertencentes ao “national team”. Esses são muito menores em número, mas muito maiores em tamanho. O segundo bloco é justamente o dos grandes grupos que estão fora do “national team”. Em 2003, dos 2.692 conglomerados existentes, cerca de 2.300 eram de propriedade dos governos ou comitês provinciais, segundo Sutherland (2006, p.3). É interessante observar que o *national team*, como proporção dos grandes grupos chineses, possuem peso em todos os itens apresentados na Tabela 5, com maior destaque aos gastos com P&D e aos lucros. Tal fato corrobora com a visão teórica apresentada no capítulo 2, na qual os autores citados defendem, baseados na superioridade da grande empresa/firma, que a existência de grandes grupos nacionais é um fator importante para o desenvolvimento econômico de um país. Estes dados, por serem agregados, podem ser

analisados sob outras perspectivas teóricas que também confeririam importância à grande empresa em razão dos valores apresentados, como a schumpeteriana e a keynesiana. Na primeira citada, por exemplo, a grande participação em P&D nos grandes grupos é de suma importância por este ser um fator fundamental ao crescimento econômico. Para os dados apresentados, sob perspectiva da segunda, os grandes grupos também são importantes, na medida em que, com a perspectiva de crescimento dos lucros, *ceteris paribus*, tem-se um impacto no aumento do investimento agregado que, por sua vez, repercute positivamente na demanda agregada.

Outra forma de analisar o desempenho dos grandes grupos do “*national team*” é observar seu desempenho comparativamente a outros de mesma indústria no mundo e o quão internacionalizados estão (Quadro 1).

**Quadro 1 - Classificação de alguns *Trial Groups* dentro de suas indústrias (no mundo) e entre as empresas chinesas mais internacionalizadas (2008)**

Empresa/Grupo	Indústria	Classificação em sua indústria (por receita)	entre as 40 chinesas com maior estoque de IDE, ativos estrangeiros e receita externa
Baosteel Group	Aço	6°	sim
China Minmetals	Metais não ferrosos	9°	sim
China National Cereals, Oils and Foodstuffs (COFCO)	Alimentos e bebidas	8°	sim
China Ocean Shipping Corporation (Cosco)	Transporte marítimo	2°	sim
First Automotive Group (FAW)	Equipamentos automotivos	25°	não
Shanghai Automotive Industry Corporation (SAIC)	Equipamentos automotivos	21°	sim
Sinochem	Química	3°	sim

**Fonte:** Revista *Fortune Global 500* (2009) e BCG (2009). Elaboração própria.

Observa-se, a partir do Quadro 1, que alguns dos grupos do “*national team*” possuem receitas que os colocam entre os dez maiores do mundo em sua indústria – exceção feita à indústria de equipamentos automotivos. Com relação ao grau de internacionalização, com exceção da First Automotive Group (FAW), todos estão entre os 40 grupos mais internacionalizados da China, tanto em relação ao estoque de IDE, como de ativos estrangeiros e receita externa. Mais dados sobre internacionalização e presença dos maiores grupos chineses entre as maiores empresas do mundo, serão apresentados na próxima subseção.

## 4.2 O estímulo à internacionalização das empresas chinesas

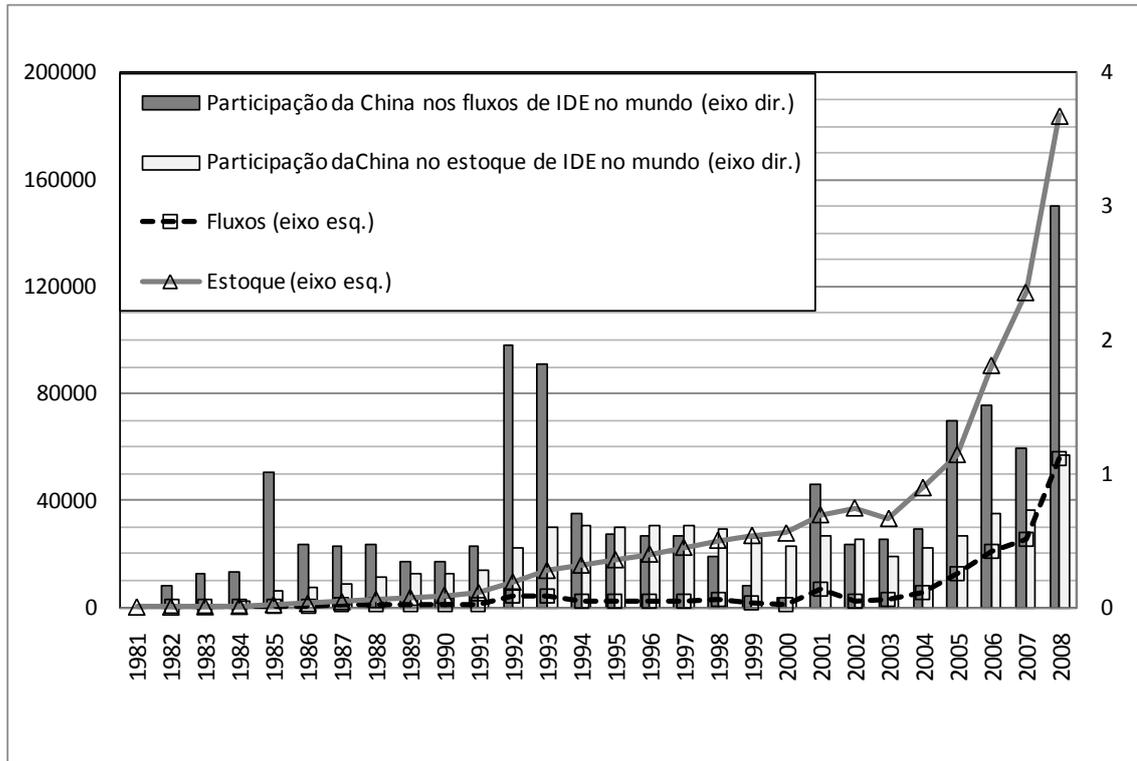
Em virtude do processo de formação de grandes grupos, atualmente, muitas empresas chinesas despontam não apenas como líderes locais, mas também já estão entre as maiores do mundo em suas respectivas indústrias. A revista *Fortune GLOBAL500* divulga, anualmente, de acordo com receitas em dólares, a classificação das 500 maiores empresas do mundo, trazendo também informações sobre o país de origem, a indústria em que se enquadram, além da posição que cada empresa possui dentro de sua indústria de atuação. No Apêndice C, são apresentados todos esses dados para as maiores empresas chinesas nos anos de 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009 e 2010. Para os anos citados, foram encontradas entre as 500 maiores empresas do mundo, respectivamente, 15, 19, 22, 25, 34, 42 e 57 empresas chinesas<sup>57</sup>. A melhor colocada, a Sinopec, é a 5ª maior empresa do mundo, com um faturamento de US\$ 273, 4 bilhões, em 2010. Pequim (Beijing) é a cidade de origem da maioria das 57 empresas chinesas que se encontram na *Fortune Global500* de 2010. Outras 10 cidades, entretanto, também aparecem como origem de algumas dessas 57 empresas. Com relação à atividade produtiva dos 57 grupos de 2010, não existe concentração em alguma indústria. Ao contrário, há grande heterogeneidade que compreende diversas áreas, como refino de petróleo, telecomunicações, bancos, mineração, aviação, transporte dentre outras.

Grande parte das empresas elencadas no Apêndice C são *Trial Groups* que possuem presença internacional considerável. Para algumas delas (como as do setor de construção civil), no entanto, a principal esfera de acumulação ainda é a interna, hajam vista as altas taxas de crescimento do PIB chinês. Tendo como variável de análise a receita das empresas, observa-se, então, que já há grandes empresas chinesas entre as maiores do mundo em alguns setores. A China Ocean Shipping (transporte marítimo) e a Sinochem (diversificado – conglomerado) são exemplos disso. Essas duas também estão entre as 40 empresas chinesas com maior estoque de IDE (Investimento Direto Estrangeiro), maior volume de ativos estrangeiros e maior receita externa até 2008<sup>58</sup>. De fato, estar entre as 40 empresas com maior estoque de IDE, talvez, não fosse algo tão relevante até os anos de 2003 e 2004. De 2005 a 2008, porém, os fluxos de saída de capital da China cresceram de forma exponencial, fazendo com que os dados de estoque também aumentassem muito.

---

<sup>57</sup> Na revista *Fortune Global500*, o número de empresas chinesas é superior ao apresentado no Apêndice C. Isso porque, para o objetivo deste trabalho, não se consideraram as empresas de Hong Kong como sendo chinesas.

<sup>58</sup> Dados de 2008 retirados do site < [www.mofcom.gov.cn](http://www.mofcom.gov.cn) > do Ministry of Commerce (MOFCOM). Acesso em: 01/05/2010.



**Figura 1 - Fluxos de saída e estoques externos de IDE chinês (US\$ milhões) e sua participação no mundo (%).**

Fonte: Unctad e *Ministry of Commerce* (MOFCOM). Elaboração própria.

Observa-se que, como os fluxos de saída de IDE na China foram muito baixos até 2004, os volumes elevados de saída, a partir de 2005, repercutiram em um crescimento exponencial também no estoque de IDE. Permanecendo essa tendência, as empresas chinesas, dentro de alguns anos, terão uma presença internacional muito forte, ainda que o estoque de IDE chinês, até 2008, tenha contabilizado pouco mais de 1% do total mundial.

**Tabela 6 – China: fluxos e estoque de entrada e saída de IDE (1990-2008), US\$ bilhões**

Período	Entrada		Saída		Diferença (A-B)		Entrada/Saída (Fluxo)
	Fluxo	Estoque	Fluxo	Estoque	Fluxo	Estoque	
1980	0,1	1,1	-	-	-	-	-
1981	0,3	1,3	-	0,0	-	1,3	-
1982	0,4	1,8	0,0	0,0	0,4	1,7	9,8
1983	0,9	2,7	0,1	0,1	0,8	2,5	9,8
1984	1,4	4,1	0,1	0,3	1,3	3,8	10,6
1985	2,0	6,1	0,6	0,9	1,3	5,2	3,1
1986	2,2	8,3	0,5	1,4	1,8	7,0	5,0
1987	2,3	10,6	0,6	2,0	1,7	8,6	3,6
1988	3,2	13,8	0,9	2,8	2,3	11,0	3,8
1989	3,4	17,2	0,8	3,6	2,6	13,6	4,3
1990	3,5	20,7	0,8	4,5	2,7	16,2	4,2
1991	4,4	25,1	0,9	5,4	3,5	19,7	4,8
1992	11,0	36,1	4,0	9,4	7,0	26,7	2,8
1993	27,5	63,6	4,4	13,8	23,1	49,8	6,3
1994	33,8	74,2	2,0	15,8	31,8	58,4	16,9
1995	37,5	101,1	2,0	17,8	35,5	83,3	18,8
1996	41,7	128,1	2,1	19,9	39,6	108,2	19,7
1997	45,3	154,0	2,6	22,4	42,7	131,6	17,7
1998	45,5	175,2	2,6	25,1	42,8	150,1	17,3
1999	40,3	186,2	1,8	26,9	38,5	159,3	22,7
2000	40,7	193,3	0,9	27,8	39,8	165,6	44,5
2001	46,9	203,1	6,9	34,7	40,0	168,5	6,8
2002	52,7	216,5	2,5	37,2	50,2	179,3	20,9
2003	53,5	228,4	2,9	33,2	50,7	195,1	18,7
2004	60,6	245,5	5,5	44,8	55,1	200,7	11,0
2005	72,4	272,1	12,3	57,2	60,1	214,9	5,9
2006	72,7	292,6	21,2	73,3	51,6	219,2	3,4
2007	83,5	327,1	22,5	95,8	61,1	231,3	3,7
2008	108,3	378,1	52,2	147,9	56,2	230,1	2,1
2009	95,0	473,1	48,0	229,6	47,0	243,5	2,0

Fonte: <<http://stats.unctad.org/fdi>>. Acesso em: 01/02/2011. Elaboração própria.

É importante notar que, apesar do elevado crescimento, no período mais recente (após 2005), além do fluxo de saída de IDE chinês, o volume de entrada de IDE na China também vem crescendo, sendo que tal processo é mais antigo - remonta aos anos 1990. Isso é visível a partir da observação da tabela anterior. A proporção, contudo, entre os fluxos de entrada e saída vem diminuindo desde 2003, o que pode ser observado na última coluna da tabela (razão entrada/saída), revelando uma melhora no grau de internacionalização da economia chinesa

Segundo dados do Ministério do Comércio da China (MOFCOM), até o final de 2009, perto de 12.000 entidades jurídicas chinesas haviam estabelecido 13.000 empresas no exterior, espalhadas por 177 países. O estoque de IDE chinês no exterior atingiu a cifra de US\$ 245 bilhões (dos quais US\$ 45 bilhões foram de investimentos no setor financeiro) e o total de ativos das empresas localizadas no exterior já excedia US\$ 1 trilhão. Com relação aos fluxos de saída de IDE, em 2009, eles totalizaram US\$ 56,5 bilhões. Desse montante, US\$ 8,7 bilhões foram investimentos financeiros dos quais 88% realizados pelo setor bancário. Os bancos comerciais estatais, por sua vez, possuíam, em 2009, 50 escritórios e 18 instituições afiliadas em 28 países (incluindo Estados Unidos, Japão e Reino Unido), sendo que as instituições afiliadas empregaram 30 mil funcionários no exterior, dos quais 29,3 mil eram estrangeiros. Já, o fluxo de investimentos não financeiros atingiu US\$ 47,8 bilhões em 2009 e as vendas externas dos estabelecimentos no exterior somaram US\$ 442 bilhões. A corrente comercial dessas empresas estabelecidas no exterior com a China foi de US\$ 163,6 bilhões, dos quais US\$ 50,5 bilhões foram de exportações chinesas, indicando que as empresas chinesas não financeiras no exterior exportaram US\$ 113,1 bilhões para a China em 2009. Ademais, tais empresas empregam pouco menos de um milhão de pessoas, das quais 438 mil foram estrangeiros.

Apresentado este panorama do processo de internacionalização das empresas chinesas, nesta seção, dividida em quatro subseções, objetiva-se analisar de forma mais aprofundada tal processo de extroversão de capital, com ênfase no projeto *Going Global*. Destarte, na primeira subseção, são apresentados e analisados os órgãos responsáveis por regular a saída de IDE e uma cronologia da evolução destes fluxos. Na segunda subseção, detalha-se o projeto *Going Global*. A terceira, por sua vez, aponta a aversão ao capital chinês como consequência dos últimos anos de rápido crescimento da saída de IDE e relata a receptividade ao capital chinês nos países em desenvolvimento. Por último, na quinta subseção, são apresentados alguns dados e características do IDE chinês.

#### **4.2.1 Estágios de saída de IDE da China e os órgãos regulatórios e de fomento**

Em relação ao histórico dos fluxos de saída de IDE da China, Voss *et al.* (2008) apresentam uma classificação que se ajusta ao ambiente político e regulatório deste país. Essa

delimitação possui três fases, sendo o ponto de partida da análise o ano de 1979, momento no qual a China inicia suas reformas de abertura econômica<sup>59</sup>.

Como a classificação desses autores baseia-se no ambiente regulatório, antes de apresentar suas três fases, é mister uma breve apresentação dos atores que exercem influência regulatória sobre a saída de IDE e suas respectivas incumbências, a saber: o Conselho de Estado, a *State Administration for Foreign Exchange* (SAFE), o Ministério do Comércio (MOFCOM), o *People's Bank of China* (PBC) e a *National Development and Reform Commission* (NDRC).

- O Conselho de Estado formula as leis, bem como coordena o desenvolvimento econômico nacional. Também, administra assuntos externos e conclui acordos bilaterais firmados com outros países.
- O SAFE, por sua vez, foi criado em 1979, sob o controle do Banco da China e é responsável pelo controle dos fluxos de divisas. Esse órgão sempre atuou com relativa independência e, a partir de 1998, suas responsabilidades foram aumentadas, ficando como suas funções: reportar dados sobre o Balanço de Pagamento ao Conselho de Estado e ao Fundo Monetário Internacional, recomendar políticas ao *People's Bank of China* concernentes às divisas do país e fiscalizar as saídas e entradas de moeda estrangeira mediante a conta de capital e administrar as reservas chinesas.
- O MOFCOM, na atual forma<sup>60</sup>, foi estabelecido em 2003. Suas principais responsabilidades com relação à saída de IDE são: supervisionar os fluxos, implementar políticas e regulamentos, analisar projetos não financeiros sujeitos à aprovação, participar de tratados bilaterais e multilaterais de comércio e investimento, representar a China na Organização Mundial do Comércio (OMC) e outros organismos internacionais, assegurar o alinhamento das leis chinesas sobre economia e comércio com os acordos e tratados internacionais e coordenar políticas de ajuda externa via fundos e empréstimos.
- O PBC é o Banco Central Chinês e, dentre outras funções, formula e executa a política monetária. Ademais, supervisiona e administra o câmbio, impondo, por

<sup>59</sup> Conforme afirma Acioly (2005, p. 192), “Como parte da reforma econômica e da política de abertura, o investimento direto estrangeiro na China foi autorizado em 1979. Até 1978, o investimento direto estrangeiro na economia chinesa foi altamente restrito”. Com relação à saída de IDE, a primeira regulação foi estabelecida em maio de 1984, por meio de uma Circular lançada pelo MOFCOM, levando-nos a pressupor que, antes de 1979, os *outflows* chineses também eram altamente restritos.

<sup>60</sup> Segundo Voss *et al.* (2008, p.3), “*MOFCOM evolved from the Ministry of Foreign Trade and Economic Cooperation (MOFTEC) [...] MOFTEC was the successor of MOFERT following a reorganization in 1993*”.

vezes, mudanças em seu regime. Antes de 1992, regulava o IDE realizado por empresas financeiras<sup>61</sup>.

- O NDRC é o principal órgão do governo no âmbito da política industrial, pois a formula e regula, além de coordenar sua implementação. Como parte dessa função, o NDRC publica as “*guidelines*” sobre o acesso a empréstimos mais baratos que financiem o processo de internacionalização. Além disso, junto ao MOFCOM, tem publicado um catálogo que elenca os países nos quais o governo chinês subsidia projetos de IDE. O NDRC também participa do processo de aprovação de projetos de IDE em alguns casos como de recursos naturais ou que envolvam grande volume de divisas.

Vale observar que as responsabilidades de cada um destes órgãos sobre os fluxos de saída de IDE nem sempre foram claras e modificaram-se bastante com o tempo. Destarte, apresentados os órgãos responsáveis pelas diretrizes de saída de IDE, seguem-se as principais fases deste processo, segundo classificação de Voss *et al.* (2008). A primeira de 1979 a 1991 (“*Tasting the water*”), a segunda, de 1992 a 2001 (“*Finding the stepping Stones*”) e a terceira, a partir de 2002 (“*A bridge is built*”).

A primeira fase (1979-1991) compreende o período no qual a política macroeconômica chinesa esteve focada na acumulação de reservas e, nesse sentido, uma política de saída de IDE bem controlada reduzia a preocupação com escassez de divisas. Destarte, o Conselho de Estado, sob os auspícios do MOFERT, selecionava as SOEs que podiam estabelecer filiais estrangeiras. Ademais, para serem aprovados, os projetos apresentados deveriam estar envolvidos com um (ou mais) dos seguintes objetivos específicos: assegurar acesso a recursos naturais escassos domesticamente, acessar e transferir tecnologia para a China, melhorar as possibilidades de exportação de empresas chinesas e aumentar habilidades administrativas. Uma vez concedido o direito de uso de certa quantia de divisas, um projeto de investimento deveria passar pelo MOFERT ou pelo NDRC. A submissão nesses órgãos envolvia os seguintes documentos: estudo de viabilidade do projeto, um certificado de uso de divisas emitido pelo SAFE, um relato da embaixada chinesa sobre o país receptor, um plano de recuperação do investimento e a documentação do ambiente jurídico do país de destino do capital. Também, lucros gerados externamente deveriam ser reenviados para a China. No final do primeiro período, ocorreram algumas mudanças no

---

<sup>61</sup> Segundo Pearson (2005 apud VOSS *et al.*, 2008), “*In 1992, securities, insurance and banking services were spun off into separate regulatory authorities including the China Banking Regulatory Commission that today approves OFDI projects by Chinese banks*”.

sentido de facilitar a saída de IDE. Uma nova regulação aumentou a transparência de aprovação dos projetos e a SAFE já não precisava mais aprovar os projetos que ficavam sob a análise do MOFERT ou NDRC.

Na segunda fase (de 1992 a 2001), tem-se o início de um período de promoção de saída de IDE. *“As a consequence of this newly gained liberalization momentum, Chinese OFDI (Outward Foreign Direct Investment) officially became part of China’s national economic plan”* (VOSS *et al.*, 2008, p.12).

Em 1994, a SAFE promoveu a mudança do sistema de concessão de divisas, passando de um sistema restrito de direitos para uma gestão pautada pelo mercado (comércio de divisas). Como reflexo, no entanto, de um país ainda inexperiente no processo, algumas barreiras surgiram a uma maior ampliação do fluxo de saída de IDE. A inexperiência existia tanto do ponto de vista técnico como logístico, o que exigia um pessoal qualificado na execução de projetos internacionais. Eram necessários conhecimentos específicos das localidades receptoras dos fluxos de IDE como idioma, disponibilidade de fornecedores, política interna de competição, redes de distribuição e o *business culture* (UNCTAD, 1995, p.331).

No caso das empresas transnacionais chinesas, a escassez de habilidades administrativas relacionadas à produção em âmbito internacional atuou como impedimento aos *outflows* no começo da década de 1990. Em resposta a esse problema, o MOFTEC e a *Unctad’s Division on Transnational Corporations and Investment* iniciaram um programa de treinamento, em setembro de 1994, para que se fortalecessem os conhecimentos administrativos relevantes ao processo de internacionalização das empresas chinesas (UNCTAD, 1995, p.331).

Apesar deste movimento pró-investimento na primeira metade da década de 1990, a segunda fase (1992-2001, período do *“Finding the stepping Stones”*) foi abalada, especificamente, na segunda parte dos anos 1990, levando a um movimento contrário ao do início da década. O MOFTEC estreitou o processo de aprovação e reforçou o monitoramento de cada projeto de saída de IDE. Essa mudança foi apoiada pela SAFE e seus escritórios locais que pararam de aprovar projetos de saída de IDE em 1998 (LIN e SCHRAMM, 2003, 2004 apud Voss *et al.*, 2008, p.13).

A razão de tal reviravolta está na incerteza que se instaurou na China e nos países asiáticos com as crises econômicas na Ásia, ocorridas nos anos de 1997 e 1998. Observou-se

nesses anos um processo de desvalorização na maioria das moedas dos países asiáticos<sup>62</sup>. A expectativa deste período, de uma possível contração no saldo comercial, aumentava a preocupação do governo chinês em ter comprometida a estabilidade da taxa nominal de câmbio. Assim sendo, não teria sentido o Estado querer aprofundar o processo de internacionalização das empresas chinesas, dado que o incentivo à saída de IDE significaria uma diminuição no nível de reservas do país. Conseqüentemente, no que tange à saída de IDE durante o período de crise, o que se observou foi um crescimento tímido dos *outflows*<sup>63</sup>. A partir de 1999, passada a crise, Voss *et al.* (2008, p.14) afirmam ter sido reafirmada a postura do Estado chinês de fomento à saída de empresas nacionais que servissem de plataforma às exportações domésticas. Destaca-se, ainda, no final da segunda fase, o início do projeto de internacionalização de empresas chinesas conhecido como *Going Global*.

A terceira fase do histórico de saída de IDE chinês (a partir de 2002 - “*A bridge is built*”) explicita o desenvolvimento e amadurecimento desse projeto de internacionalização. Dada, no entanto, a grande importância e as mudanças trazidas pelo *Going Global*, a apresentação da cronologia estabelecida por Voss *et al.* (2008) será preterida, a partir de agora, por uma nova classificação. Esta terá como referência o próprio projeto *Going Global*. Como se poderá perceber com os dados de saída de IDE, o processo de internacionalização na China pode ser facilmente classificado em duas etapas: antes e depois do *Going Global*.

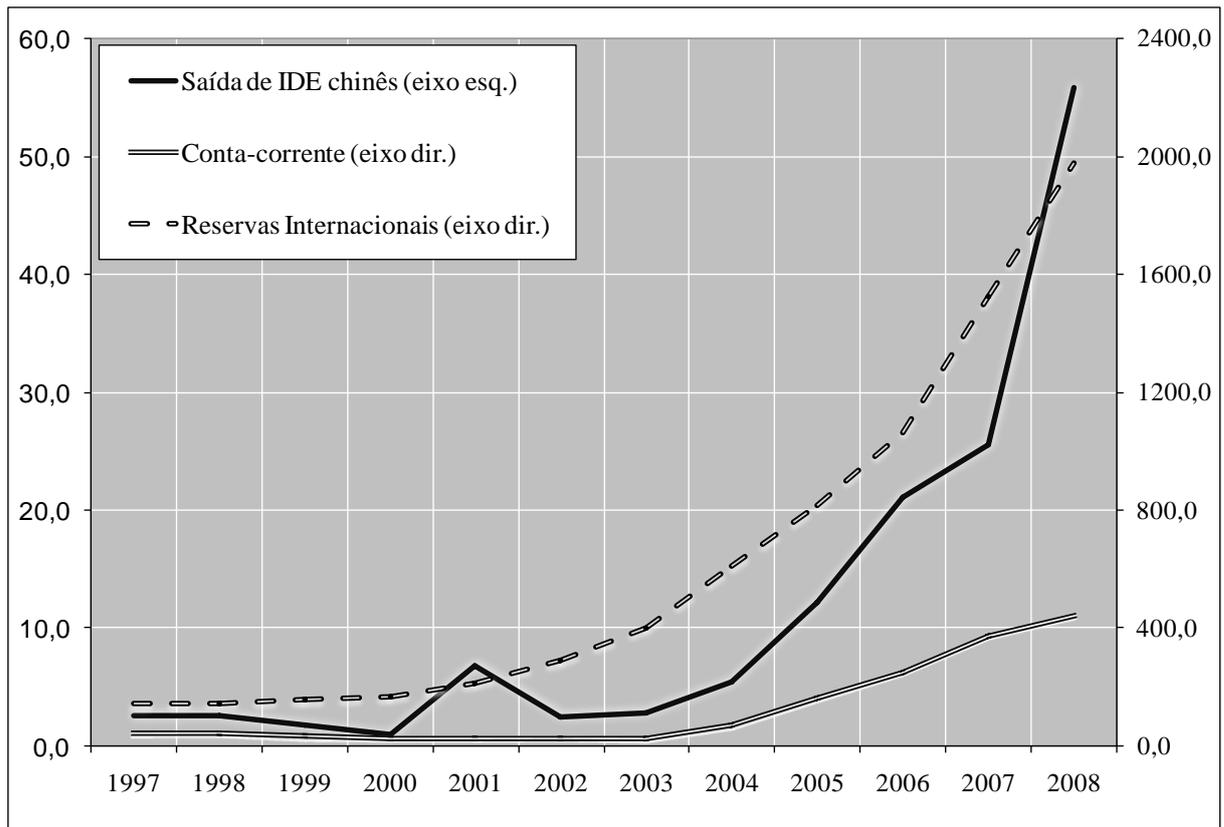
#### 4.2.2 *Going Global*

Pode-se entender o *Going Global* como uma continuidade do projeto de formação de campeões nacionais no que concerne à política de internacionalização. Esse processo (internacionalização) não avançou substancialmente na década de 1990, em razão de alguns fatores já destacados. De fato, o “conforto macroeconômico” (do ponto de vista da balança comercial e do volume de reservas internacionais que praticamente dobrou de 1997 para 2002) possibilitou maior agressividade no apoio à saída de capital da China (Figura 2).

---

<sup>62</sup> Duas localidades com profundas relações econômicas com a China, que não tiveram suas moedas muito desvalorizadas em relação ao yuan, foram Hong Kong e Macao. Essas regiões, de 1979 a 1993, representaram 61% do estoque de *outflows* de IDE chinês (UNCTAD, 1995, p.57). Essas relações cambiais apresentaram-se como uma oportunidade à diversificação de destinos para os quais se direcionava o IDE chinês.

<sup>63</sup> Na Tabela 6, observa-se uma queda brusca dos *outflows*, em dólares, de 1993 para 1994, cujos valores totalizaram, respectivamente, algo próximo de US\$ 4,4 bilhões e de US\$ 2,0 bilhões. O que explica isso é uma desvalorização cambial em janeiro de 1994, de 33%.



**Figura 2 – Fluxo de saída de IDE, saldo em conta-corrente e reservas internacionais da China de 1997 a 2008 (US\$ bilhões)**

Fonte: FMI, UNCTAD e MOFCOM (2009). Elaboração própria.

A grande diferença do *Going Global* para o vetor de internacionalização do projeto de formação de grupos nacionais fortes é que, no âmbito do *Going Global*, o alcance é maior. Isso porque os incentivos concedidos em tal projeto, além de favorecer grandes empresas estatais, também têm alcançado pequenos projetos de IDE e a esfera privada, conforme Silva (2007, p.20). Outra diferença importante é que, por ser o *Going Global* contemporâneo ao processo de entrada da China na OMC, ele possui maior transparência quanto à estrutura e mensuração dos incentivos concedidos.

O estudo de Zhang (2005, p.5) estabelece uma cronologia do *Going Global*, afirmando que tal política iniciou-se oficialmente em 2000, no encaminhamento anual de política do ex-premier Zhu Rongji. Em tal documento, o ex-premier encorajava as firmas a investirem fora do país. O ponto de inflexão na preocupação com a saída de IDE, no entanto, deu-se em 2002, no 16º Congresso Nacional do Partido Comunista, em que a estratégia de encorajamento de *outflows* de IDE foi inscrita no relatório final do Congresso como um compromisso nacional.

Essa subseção é composta de quatro partes que objetivam apresentar as características do *Going Global*. Segue, no Apêndice B, um resumo dos principais incentivos deste projeto.

#### 4.2.2.1 Regulamentação e alguns incentivos

A preocupação com a definição e cronologia da política *Going Global* deve ser enfatizada, pois, com um exercício menos atencioso de revisão da literatura sobre o tema pode-se interpretar erroneamente suas principais características. Um equívoco comum, por exemplo, é entender o *Going Global* como uma espécie de acordo tácito do governo chinês para apoiar determinadas empresas nacionais, de forma que a presença do Estado seria feita mediante medidas aleatórias e/ou sem prazo de duração definido - o que, por vezes, ocorreu com os *Trial Groups*. Contrariamente, desde o fim dos anos 1990, o governo vem demonstrando sua preocupação com o empresariado chinês nesse sentido, estabelecendo circulares e medidas provisórias para regulamentar o apoio à internacionalização das empresas nacionais.

**Quadro 2 – Marco regulatório vinculado à política *Going Global***

Tipo de regulação	Regulação	data da promulgação
Aprovação	Provisões na análise e na aprovação de abertura de empresas no exterior (MOFCOM)	01/10/2004
	Medida provisória para a administração da análise e aprovação de projetos de investimento externo	09/10/2004
	Regras detalhadas de análise e aprovação de investimentos de abertura e operação de empresas no exterior (MOFCOM)	14/10/2005
Encorajamento	Circular relacionada à concessão de suporte financeiro a projetos-chave de investimento externo estrangeiro encorajado pelo Estado (NDRC)	09/05/2003
	Circular relacionada à política de crédito para projetos-chave de IDE encorajado pelo Estado (NDRC e <i>Export-Import bank of China</i> )	27/10/2004
	Circular relacionada a mais concessões de suporte financeiro a projetos-chave de investimento direto estrangeiro encorajado pelo Estado (NDRC)	25/09/2005
Administração de ativos estatais	Medida provisória para a administração de ativos estatais no exterior (Ministério de Finanças, SAFE etc.)	27/09/1999
Administração de moeda estrangeira	Circular do SAFE concernente ao aprofundamento da reforma na administração cambial em relação aos investimentos estrangeiros	15/10/2003
	Circular do SAFE concernente à ampliação da reforma na administração cambial em relação aos investimentos estrangeiros	19/05/2005
	Circular do SAFE de ajuste de algumas políticas de administração cambial sobre investimentos externos	06/06/2006
Estatísticas	Medida provisória para uma inspeção anual conjunta dos <i>outflows</i> chineses (MOFTEC e SAFE)	31/10/2002
	Sistema estatístico de investimento externos (MOFTEC e <i>National Bureau of Statistics</i> )	04/12/2002
	Sistema avançado de relato de investimento externo em fusões e aquisições (MOFCOM)	31/03/2005

Fonte: Unctad (2007a).

O MOFCOM foi quem delineou todas as regras de aprovação para a abertura de filiais no exterior. Uma vez enquadrada dentro dos requisitos formulados pelo MOFCOM, a empresa investidora passa por um registro na SAFE que realiza uma revisão do projeto de IDE no intuito de analisar seus riscos para decidir se concede ou não a liberação do uso de divisas. Além disso, uma política que auxilia o *Going Global* também organizada pelo MOFCOM é a de fortalecimento de marcas (algo apontado como um obstáculo à expansão de empresas chinesas pelo mundo). Em 2005, o ministério chinês de comércio estabeleceu uma lista<sup>64</sup> de empresas que receberiam suporte para o fortalecimento de suas marcas.

Outro ponto importante a destacar são as circulares de encorajamento à saída de capital. São atinentes a elas as políticas de crédito que vêm ganhando importância. O *China Development Bank* e o *Export-Import Bank of China (Eximbank)* são bancos que se destacam no financiamento subsidiado, apesar de outros bancos públicos também fornecerem crédito para a realização de investimentos estrangeiros. A respeito do *China Development Bank*, afirma-se em *The Beijing Axis* (2010, p.33):

*Chinese overseas investors are expected to gain increased financial support as more Chinese banks are becoming actively involved in providing loans for China's overseas projects, i.e. China Development Bank has assisted many large SOEs in their overseas investments.*

Em relação ao *Eximbank*, ele possui uma função muito importante nas relações exteriores de comércio e investimento. Os instrumentos utilizados pelo banco para auxiliar as empresas chinesas em seus investimentos no exterior são as *International Guarantee Letters* (garantias) e o *Export Seller's Credit*. No âmbito desse último, há duas linhas de crédito voltadas ao movimento de internacionalização, quais sejam, o *Loan to Overseas Construction Contract* e o *Loan to Overseas Investment Projects*.

---

<sup>64</sup> Os nomes de todas as empresas escolhidas para estarem nesta lista podem ser encontrados em <[http://www.fdi.gov.cn/pub/FDI\\_EN/Laws/ImportExport/ExportAdministration/t20060620\\_52490.jsp](http://www.fdi.gov.cn/pub/FDI_EN/Laws/ImportExport/ExportAdministration/t20060620_52490.jsp)>. Acesso em: 01/05/2010.

**Tabela 7 - Incentivos concedidos pelo *Export-Import Bank of China* (US\$ bilhões)**

Empréstimos	2006	2007	2008	2009	2010
<i>Construction contracts</i>	n.d.	1,5	1,7	1,8	1,3
<i>Investment projects</i>	n.d.	3,1	5,4	7,9	7,6
Total	3,6	4,6	7,1	9,8	9,0
Garantias internacionais	2006	2007	2008	2009	2010
Valor	0,6	1,3	1,1	6,7	10,2
Quantidade de "cartas"	118	587	611	555	755

\* Como a concessão de crédito é em *renmimbi*, foram utilizados os câmbios médios anuais (RMB/US\$) para os anos 2006, 2007, 2008, 2009 e 2010 nos valores respectivos de aproximadamente 8, 7,6, 7, 6,82 e 6,76.

**Fonte:** *Eximbank Annual Reports* (2006, 2007, 2008, 2009 e 2010). Elaboração própria.

A Tabela 7 permite observar que o volume de empréstimos cresceu de 2006 para 2010, assim como o montante segurado nas cartas de garantia. Mostra-se que empresas chinesas estão, cada vez mais, procurando segurança por meio da requisição de garantias e que a concessão de empréstimos tem funcionado como ferramenta de incentivo. Tais empréstimos são subsidiados conforme a Circular estabelecida em 2004 pelo *Eximbank* e pelo NDRC, apresentada no Quadro 3 como regulação sob a forma de encorajamento. Ainda sobre esse banco de fomento, afirma Acioly *et al.* (2009, p.14):

[...] o *Eximbank* tem tido um papel ainda mais importante. A partir de 2004 o NDRC firmou um acordo com o banco no qual, para os projetos de investimento estrangeiro, as taxas de juros acordadas deveriam sofrer um desconto de no mínimo 2% em relação às taxas correntes, além de oferecer outras facilidades no financiamento do investimento. A diferença entre a taxa de mercado e a taxa subsidiada seria coberta pelo Ministério das Finanças da China.

#### 4.2.2.2 O papel da política fiscal

O uso de isenção fiscal como auxílio à internacionalização de empresas chinesas é um mecanismo pouco transparente de apoio do Estado. Na verdade, por um lado, não é difícil encontrar na literatura e em documentos oficiais do Partido Comunista chinês relatos de que a isenção de tributos é uma ferramenta usada no *Going Global*. Por outro lado, dados que informem o quanto foi destinado (ou deixado de arrecadar) em um ano (ou em qualquer outro período) a qualquer indústria (quanto mais do agregado nacional) inexistem ou são de acesso restrito. Um exemplo disso pode ser visto no relatório de implementação do orçamento fiscal

de 2006, apresentado pelo primeiro ministro chinês na 5ª seção do 10º Congresso Nacional do PCC, no qual se relata:

Um fundo totalizando 25 bilhões de yuans foi assinalado no orçamento do governo central como de destino ao suporte no processo de falência de 93 empresas estatais e para acomodar 410 mil desempregados [...] 4,81 bilhões de yuans foram aprovados como fundo compensatório à saída das empresas estatais do encargo de operar programas sociais [...] Além disso, um número de políticas fiscais foi introduzido para dar suporte ao desenvolvimento de pequenas e médias empresas, para promover reformas no setor de comércio exterior e implementar a política *Going Global*.

A falta de transparência quanto aos montantes envolvidos aumenta na medida em que o governo chinês convoca autoridades locais a seguirem suas diretrizes de apoio ao *Going Global*.<sup>65</sup> Isso porque seria necessário, para tentar avaliar o montante nacional de incentivos fiscais, também analisar os orçamentos de todas as unidades políticas locais. A participação dos poderes locais dentro do processo de internacionalização também pode ser vista no âmbito da aprovação dos projetos de investimento no exterior. Existe um marco legal que elenca as situações de quando a autorização de projetos deve ser de responsabilidade provincial (Quadro 3).

### Quadro 3 – Responsabilidade na aprovação de projetos de IDE

Categoria do projeto	Governo central	Autoridades provinciais
Projetos de exploração de recursos naturais	Investimento > US\$ 30 milhões	Investimento < US\$ 30 milhões
Outros	Investimento > US\$ 10 milhões	Investimento < US\$ 10 milhões

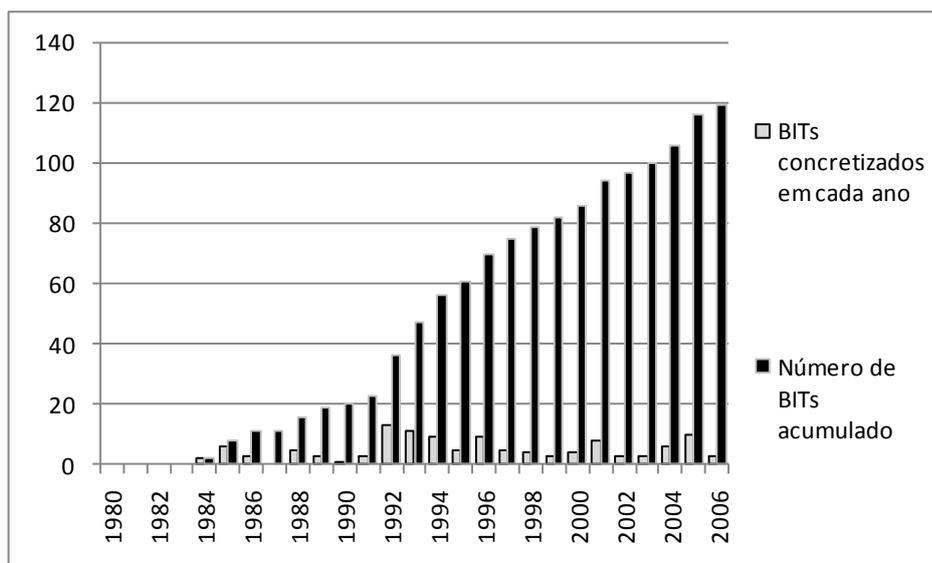
Fonte: Unctad (2007a).

Um caso que exemplifica esse enquadramento aconteceu em dezembro de 2006, na província de Shaanxi. O projeto chama-se *Indonesia Su Ba Yin laterite nickel*. A principal empresa envolvida é de capital privado e o montante planejado de investimento é de US\$ 29 milhões. Como se trata de um investimento em recurso natural e inferior a US\$ 30 milhões, é de responsabilidade provincial a aprovação do projeto.

Por um lado, se o governo central chinês estende algumas responsabilidades aos poderes locais no processo de internacionalização de empresas nacionais, por outro, a partir

<sup>65</sup> A expansão dessa política pode ser encontrada no documento “Opinions of the State Administration of Taxation of the People’s Republic of China, on Making Efforts to Accomplish the Service and Administration Work on Tax Issues for China’s Overseas Investment Enterprises”.

de acordos internacionais, gera incentivos que favorecem todas as empresas chinesas. Os *Bilateral Investment Treaties* (BITs), neste aspecto, são muito importantes. Por meio deles, dois países estabelecem regras para proteção aos investimentos realizados entre si, evitam taxaço dupla, realizam a previsão de isen  es fiscais, criam comitês que forneçam informa  es acerca das melhores oportunidades de investimento dentre outros incentivos.



**Figura 3 - Número de BIT's realizados pela China**

Fonte: Base de dados FDIStat da Unctad. Elaboração própria.

#### 4.2.2.3 O vazamento para o setor privado

Uma característica interessante da política *Going Global* está em seu alcance. Diferentemente da política de fomento de grandes grupos da década de 1990 que, acerca do processo de internacionalização, foi pensada apenas para grandes grupos estatais, o *Going Global*, mediante algumas medidas, tem alcançado empresas privadas, inclusive de menor porte. Algumas dessas medidas podem ser visualizadas nos discursos de representantes importantes do PCC que incitam as esferas locais a concederem benefícios fiscais às empresas também locais (sem se fazer distin  o na natureza jurídica)<sup>66</sup>. O vazamento da política de

<sup>66</sup> No documento "Opinions of the State Administration of Taxation of the People's Republic of China, on Making Efforts to Accomplish the Service and Administration Work on Tax Issues for China's Overseas Investment Enterprises" Mofcom (2007), pede-se às esferas locais que concedam isen  es fiscais às empresas que investirem em outros países e promovam a coordena  o e coopera  o entre elas.

internacionalização para a esfera privada acelera-se, visto que as províncias (cada vez mais economicamente autônomas) possuem uma ligação muito maior com o capital privado nacional<sup>67</sup>, quando comparadas ao governo central. Conforme nota publicada no MOFCOM, afirma Honge (2006, p.1):

*The Export-Import Bank of China (China Eximbank) has teamed up with the All-China Federation of Industry and Commerce to help private firms invest and expand abroad. They have agreed to strengthen cooperation to stimulate exports of electro-mechanical and high-technology products, support private firms to invest abroad and contract overseas projects, and provide credit for farm produce exports and mergers and acquisitions abroad [...] Going global is no longer just the ambition of large state-owned enterprises. Many private firms seek to expand their presence in the global arena, say analysts.*

Embora o peso das empresas privadas na China já seja significativo domesticamente<sup>68</sup>, os fluxos de IDE provenientes de tais empresas ainda são baixos, como será relatado no final deste capítulo. Quanto aos motivos da incorporação do setor privado, alguns autores sustentam que o governo encoraja empresas privadas nacionais a comprarem companhias no exterior como uma espécie de alívio à “montanha” de capitais que adentram a China. Como apontam Carew *et al.* (2007):

O Banco Mundial prevê que o superávit de conta corrente da China vai chegar a US\$ 378 bilhões, 11,9% do PIB previsto para 2007<sup>69</sup>. À medida que essa montanha de dinheiro chega aos grandes bancos, a tentação de ceder empréstimos com alto risco cresce - e isso ocasiona pressões inflacionárias, razão pela qual o governo passou a encorajar certos tipos de saídas de capital para restaurar o equilíbrio. Encorajar certos fundos e outros investidores a comprarem quantidades limitadas de ações e títulos de dívida estrangeiros faz parte desse esforço. Também faz parte encorajar empresas, estatais ou não, a comprarem companhias no exterior.

Outro motivo que tem feito o governo central voltar seus olhos ao fomento de IDE por empresas privadas é a dificuldade que algumas SOEs estão encontrando para investirem via processo de Fusão e Aquisição. Com relação a essa aversão, segundo *The Beijing Axis* (2009, p. 8):

<sup>67</sup> Chesnais (2007, p.1) aponta a forte ligação dos poderes locais com os industriais locais (capital privado) no seguinte trecho: “As províncias buscam afirmar sua autonomia frente ao poder central, encorajando sem discernimento a implantação de indústrias, sendo que os industriais locais tentam aproveitar-se da euforia”.

<sup>68</sup> Segundo o MOFCOM, de janeiro a setembro de 2009, as companhias privadas chinesas exportaram US\$ 173,1 bilhões e empregaram por volta de 64 milhões de pessoas.

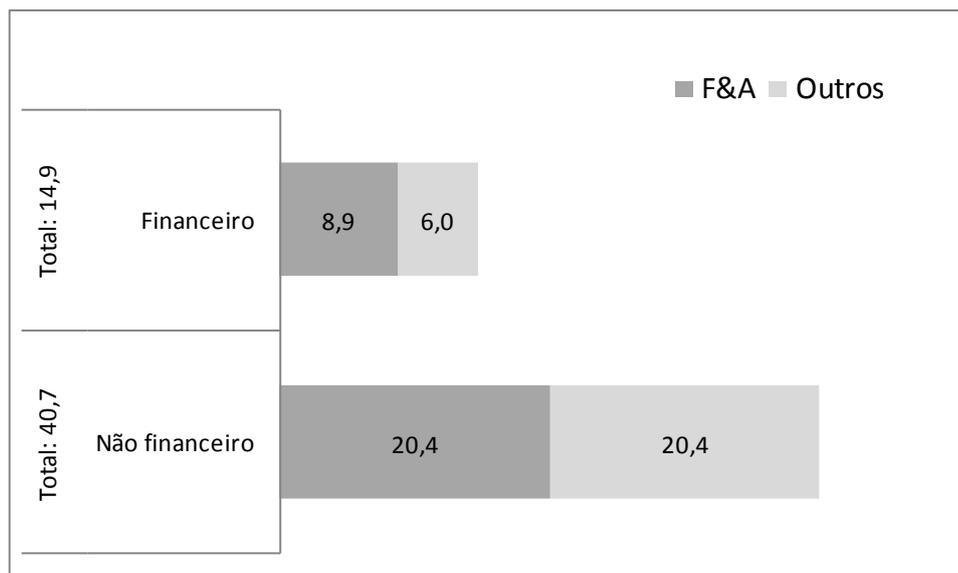
<sup>69</sup> Segundo a base de dados *World Economic Outlook* do Fundo Monetário Internacional, em 2007 e 2008, o superávit em conta-corrente na China foi de US\$ 372 bilhões e US\$ 426 bilhões, respectivamente. Isso representou 11% do PIB chinês em 2007 e 9,8% em 2008.

*As the main vehicle of the very short history of China's OFDI, China's SOEs have encountered a very particular image problem in that they are often perceived as mere government vessels [...] Indeed, largely in response to the rapid emergence of investors from China and the Middle East, most Western countries have tightened investment regulations in recent years. In short, investment protectionism has increased and Chinese firms have often borne the brunt of politicised review processes in developed countries. This has made the question of WHO a significant issue when it comes to Chinese outbound investment in different parts of the world, and has recently caused China to announce that it will seek to use more homegrown private equity firms to seek overseas deals.*

#### **4.2.2.4 Incentivos indiretos: apreciação cambial e crise mundial**

O receio de certos países em receber o capital chinês intensificou-se nos últimos anos, devido à mudança de dois preços fundamentais na economia, a saber, câmbio e preço dos ativos financeiros. A taxa de câmbio chinesa (renmimbi/dólar) mantém uma trajetória de apreciação desde 23/07/05 (quando o regime cambial deixou de ser fixo), sendo que a variação entre essa data e o início de 2010 já contabiliza mais de 20%. Significa, portanto, que ficou mais barato para o investidor chinês realizar seus projetos de investimento fora de seu país.

Ao contrário do câmbio, o preço dos ativos financeiros, de setembro de 2008 até 2009, seguiu uma tendência descendente em virtude do estouro da bolha do mercado de hipotecas americano, que contaminou o mercado financeiro mundial como um todo. Após o estouro da bolha, vários países entraram em crise e, em um primeiro momento, a maioria das moedas no mundo desvalorizou-se, enquanto o *renmimbi* manteve-se estável diante do dólar. Isso resultou em um poder de compra maior da moeda chinesa frente às moedas que depreciaram, o que não deixa de ser outro estímulo indireto para as empresas chinesas investirem em outros países. A crise tenderia a desestimular os fluxos de IDE de empresas chinesas que investem no exterior em busca de novos mercados na medida em que, nesses países, o consumo das famílias e os gastos com investimento tendem a diminuir. Em contrapartida, dado que a China, em 2008, possuía reservas no montante de quase US\$ 2 trilhões e perspectivas de taxa de crescimento do PIB altas, observa-se que, no período de crise, ainda houve um incentivo ao IDE chinês, especialmente, na categoria de Fusão e Aquisição (sobretudo em função da queda do valor, em bolsa, de muitas empresas grandes). A Figura 4 evidencia essa tendência já em 2008.



**Figura 4 - Fluxos de saída de IDE chinês por categorias em 2008 (US\$ bilhões)**

Fonte: *The Beijing Axis* (2009). Elaboração própria.

Para a empresa *The Beijing Axis* (2010), no primeiro semestre de 2009, quando os países começaram a sentir fortemente os efeitos da crise, os fluxos de IDE financeiros chineses totalizaram US\$ 12,5 bilhões. Paralelamente, as ofertas de compras de empresas dos setores não financeiros aumentaram como consequência de uma queda nos preços das *commodities* e das ações de empresas concorrentes. Observando o agregado dos setores financeiro e não financeiro, segundo *The Beijing Axis* (2009, p.6):

*In the ten months since Lehman Brothers became the defining casualty of the financial crisis, Chinese bidders have announced 50 outbound offers worth USD 30 million or more each, totalling about USD 50 billion. Blighted only by Chinalco's high-profile shut out at Rio Tinto and Beijing Automotive's failed bid for Opel, on the backdrop of a global recession Chinese companies have completed twenty-four deals worth a combined USD 17 billion, with twenty-one deals still pending.*

Destarte, as empresas mais prejudicadas foram aquelas que, anteriormente à crise, haviam realizado investimentos no exterior com o intuito de conquistar mercados. Em APFC e CCPIA (2009), é realizada uma pesquisa com empresas chinesas que se internacionalizaram, sendo a maioria privada e de pequeno porte. Grande parte delas respondeu que foi afetada pela crise a ponto de diminuir o volume de seu investimento no exterior. Essas empresas, no entanto, representam uma pequena parcela do volume de IDE realizado e muitas SOEs grandes, no sentido oposto (sobretudo as de indústrias relacionadas a recursos naturais), aproveitaram o momento para investir. De fato, o aumento brusco dos

fluxos e pleitos de compras com altas cifras tem aumentado a aversão, por parte de alguns países, ao IDE chinês.

#### 4.2.3 Aversão e receptividade do capital chinês

É possível justificar, apenas por razões econômicas, que, em 2006, momento em que a China obteve um superávit de quase US\$ 200 bilhões na balança comercial e ultrapassou a cifra de US\$ 1 trilhão de reservas, os fluxos de saída tenham totalizado menos que US\$ 20 bilhões, ou seja, sequer 10% do superávit comercial? A resposta é não. Na verdade, para alguns setores como construção civil, eletricidade, telefonia, seguros e outros, o processo de internacionalização não é o principal foco, pois a fronteira de expansão é ainda interna<sup>70</sup>. Para outros setores, no entanto, em que a expansão externa é bem atraente, deve-se considerar não apenas a dimensão macroeconômica (reservas, balança comercial etc.), mas também a política (tanto em sua vertente interna, como externa), para se entender a existência de barreiras ao capital chinês.

Quanto ao propósito político interno, o que se depreende do discurso de representantes do governo, da regulação e incentivos concedidos é que a internacionalização era desejada em 2007. Para reforçar esse argumento, segue um trecho do discurso do presidente Hu Jintao, proferido no 17º Congresso Nacional do Partido Comunista (JINTAO, 2007):

Aderindo à básica política de Estado de abertura, nós completaremos de forma mais bem sucedida nossas estratégias *bring in and go global* [...] Nós faremos inovações, ao nosso modo, em relação à saída de investimento direto estrangeiro e de cooperação; daremos suporte às empresas domésticas na realização de operações internacionais de P&D, na produção e marketing e aceleraremos o crescimento das corporações transnacionais chinesas e de marcas chinesas no mercado mundial.

Quanto ao propósito político externo (de representantes de outros países), de receber o investimento direto chinês, pode-se dizer que existem alguns entraves. Estados Unidos, por exemplo, é um país que já protagonizou alguns momentos de aversão ao capital chinês. Os líderes políticos americanos já vivenciaram o efeito popular negativo da compra de uma

---

<sup>70</sup> A *China State Construction*, por exemplo, obteve uma receita de US\$ 18,2 bilhões em 2006 e, com ativos estrangeiros (US\$ 5,4 bilhões) que totalizam menos que um terço de sua receita anual, já se configura como a 6ª maior empresa de construção civil do mundo. Assim, como a *China State Construction*, a fronteira de expansão para muitas empresas chinesas ainda é interna.

empresa norte-americana por uma chinesa, como a aquisição da parte de *personal computer business* da IBM pela Lenovo. A opinião pública não apenas pressiona as ações de políticos, como, por vezes, também estimula ações da própria população contra as empresas chinesas<sup>71</sup>. Essa aversão, no entanto, não se restringe à opinião pública. O próprio Estado americano, com enorme poder de intervenção, tem procurado ser cauteloso em relação às ofertas de compra de empresas americanas por chinesas, em determinadas indústrias. O governo dos Estados Unidos tem consciência de que, na China, vigora um sistema político-econômico atípico<sup>72</sup> e, dada essa conformação, as palavras incerteza e precaução tornam-se peças-chave na conduta dos líderes políticos americanos.

Uma demonstração deste receio foi a recusa, em julho de 2005, de venda da empresa americana *Unocal Oil Company* mediante oferta de US\$ 18,5 bilhões da *China National Offshore Oil Corporation* (CNOOC)<sup>73</sup>. No mesmo ano, segundo Goldstein *et al.* (2006, p. 16):

a Haier tentou adquirir o terceiro maior fabricante de eletrodomésticos dos Estados Unidos [...] essa licitação acabou malograda na medida em que coincidiu com a tentativa de outra empresa chinesa, a CNOOC, de comprar uma empresa norte-americana de petróleo, a Unocal.

Um caso mais recente de aversão ao capital chinês ocorreu com a empresa *Aluminum Corporation of China* (Chinalco) que fez uma oferta, em junho de 2009, no valor de US\$ 19,5 bilhões para adquirir 18% das ações da australiana Rio Tinto. O processo foi negado e causou certo desconforto na relação bilateral entre os países envolvidos, de acordo com *The Beijing Axis* (2009). Outra preocupação que tem acompanhado os dirigentes políticos nos países desenvolvidos é a emergência de fundos soberanos (sem uma legislação soberana internacional), como a *China Investment Corporation*. Esta iniciou suas operações em 2007,

---

<sup>71</sup> Segundo Pedroletti (2007), em 2005, o papel controvertido da CNPC (*China National Petroleum Company*) no Sudão, onde ela é a principal companhia do setor do petróleo, levou a Universidade Harvard a vender suas ações da PetroChina. Em maio de 2007, foi a vez do *Fidelity Investments* desistir de sua participação na gigante chinesa e, em novembro, chegou a vez do fundo de investimentos do bilionário americano Warren Buffett, o *Berkshire Hathaway* - estes dois fundos tomaram essa decisão, cedendo às pressões de uma campanha conduzida por ONGs americanas.

<sup>72</sup> Como ressalta Belluzzo (2006, p.47) no seminário “Mudanças nas relações internacionais e na inserção do Brasil”: “O sistema é singular, atípico[...] estamos lidando com um país que tem uma economia capitalista de Estado, mas o Estado não é dirigido pela classe economicamente mais poderosa. Não é dirigido pelos capitalistas. É dirigido por uma burocracia formada pelo partido comunista. Essa é a peculiaridade da China. Não há grupos de interesse... Isso é uma singularidade. Capitalismo sem uma classe dirigente capitalista, capitalismo de Estado, talvez”.

<sup>73</sup> De acordo com USDT (2007, p.10), “*the 2005 bid by CNOOC for Unocal and the attempted acquisition of P&O by DP World sparked off an intense debate in the US about the review of foreign investment in the light of security concerns in the post-9/11 world*”.

com um capital em torno de US\$ 200 bilhões, tendo, desde então, já realizado investimentos tanto no setor financeiro, como em alguns setores não financeiros. Como mostrado no USDT (2007), todavia, tanto em relação à entrada de empresas indesejadas, como em relação à utilização inesperada de grandes fluxos de IDE, existe, em grande parte dos países centrais, um arcabouço jurídico que permite determinados controles sobre os fluxos de capitais por parte de órgãos nacionais.

Se a geopolítica, por um lado, explicita tensões que, por vezes, culminam em barreiras ao capital, por outro, ela revela que o capital busca e encontra novos espaços de valorização. No caso chinês, enquanto em certos momentos, o capitalismo de Estado gera xenofobia em alguns países centrais, nos países em desenvolvimento e, sobretudo, nos *Least Developed Countries*, o capital chinês tem sido aceito sem restrições. O motor geopolítico dos fluxos de IDE Sul-Sul é a atual corrida energética e de minérios<sup>74</sup>. Paralelamente, os bancos chineses também começam a dar sinal de expansão<sup>75</sup>. Em outubro de 2007, o ICBC (Banco Industrial e Comercial da China) anunciou a compra de 20% do sul-africano *Standard Bank* com ativos de US\$ 5,5 bilhões.

#### 4.2.4 Destinos e objetivos do IDE chinês

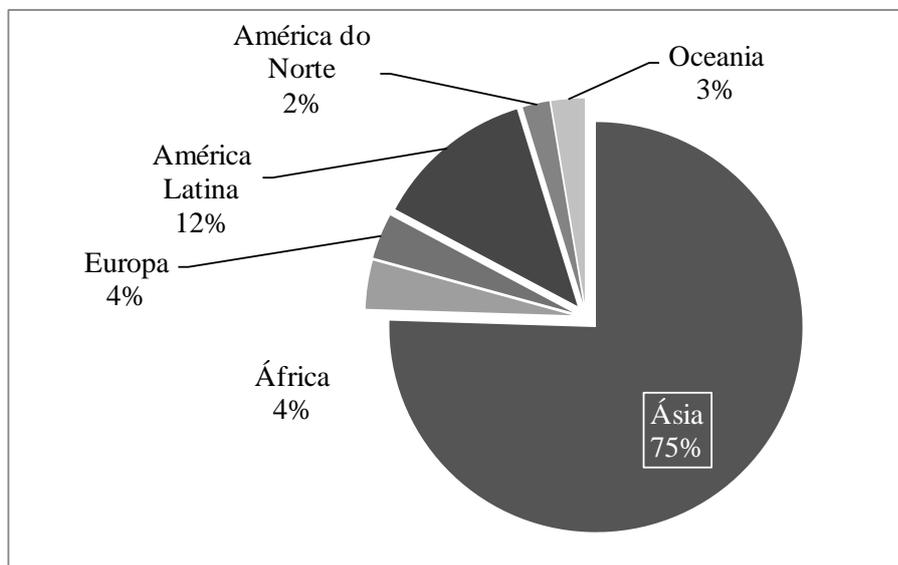
Na década de 1980, a presença do IDE chinês restringiu-se quase totalmente a países vizinhos, tais como Hong Kong (China) e Macao (China) e a investimentos de pequena monta, pelo fato de as empresas chinesas serem muito novas, com baixo grau de competitividade frente às grandes transnacionais. Sendo assim, não se estabeleciam em países desenvolvidos. Na década de 1990, os fluxos de saída de IDE cresceram bastante em relação à década anterior - até 2000, as empresas chinesas já haviam realizado 6.296 projetos em 140 países diferentes, segundo Unctad (2007a, p.52). Os *outflows*, *no entanto*, ainda continuavam concentrados em países asiáticos, sendo que nos últimos anos a Ásia consolidou-se como a

---

<sup>74</sup> Segundo Fiori (2007, p.1), “a China hoje é o segundo maior importador de petróleo do mundo. E essas importações atendem apenas um terço de suas necessidades internas. No caso da Índia, sua dependência é ainda maior [...] Para complicar [...] o Japão e a Coreia também dependem de suas importações de petróleo e de gás, para sustentar suas economias. Esta situação explica [...] a ofensiva diplomática e econômica da China e da Índia na Ásia Central, na África e na América Latina, como também no Vietnã e na Rússia, pelo petróleo do Mar Cáspio. A estratégia de competição e expansão é seguida, também, pelas grandes corporações privadas chinesas e indianas”.

<sup>75</sup> O IDE financeiro chinês cresceu bastante de 2007 para 2008, passando de um total de US\$ 1,7 bilhão para US\$ 11,5, bilhões, o que correspondeu, respectivamente, a 4% e 22% do total de IDE chinês.

localidade que mais recebeu fluxos de IDE chinês o que, conseqüentemente, a mantém como região de maior estoque.



**Figura 5 – Estoque dos *outflows* chineses por regiões de destino em 2009**

Fonte: MOFCOM, 2010 *Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment*. Elaboração própria.

Hong Kong foi o país que mais recebeu investimentos chineses até 2009, mas, ao invés de asiáticos, aparecem em segundo e em terceiro lugar países que se encontram na América do Sul, a saber, Ilhas Virgens e Ilhas Cayman, conhecidos como paraísos fiscais. Assim sendo, pela falta de transparência existente nos paraísos fiscais, não se descarta a hipótese de que esses fluxos façam parte de um circuito de *round-tripping*, no qual empresas chinesas apenas saem com capital da China (dirigindo-se a esses países) e retornam ao país na condição de capital estrangeiro, para ganharem consideráveis benefícios tributários, de acordo com a *Economist Intelligence Unit* (2007). Uma comprovação desse movimento pode ser encontrada no trecho do documento de explanação da *Enterprise Income Tax Law* (PEOPLE DAILY, 2007, p.1):

[...] alguns buracos na atual política preferencial de cobrança de imposto de renda distorcem o comportamento das empresas e conduzem a perdas nas receitas da nação. Por exemplo, algumas empresas domésticas se utilizam de taxas preferenciais a empresas estrangeiras por meio da transferência de fundos a outros países e reingresso dos mesmos na China na condição de capital estrangeiro.

Uma recente medida do governo chinês de equalização de tributos<sup>76</sup> entre empresas estatais, privadas e estrangeiras contribuiu para a diminuição de fluxos a esses paraísos fiscais, uma vez que, a partir da vigência da lei, não se mostrou mais tão vantajoso sair do país com capital nacional e voltar na condição de capital estrangeiro. Cabe, contudo, a ressalva de que tal diminuição não significa estancamento dos fluxos de IDE direcionados aos países citados porque não se pode descartar a hipótese de que ao menos parte do capital destinado a essas regiões seja para a compra de ativos financeiros ou aquisição de outras empresas em diferentes países, a partir de *holdings* localizadas nestes paraísos fiscais. Sutherland (2009) levanta a hipótese de que, para algumas empresas chinesas, a vantagem de investir em tais países não está apenas em poder captar e retornar com mais capital para a China, mas também em ter maior aceitação para internacionalizar-se. Segundo o autor, algumas empresas chinesas estabelecidas nos paraísos fiscais citados já fizeram operações de compra de outras empresas ou lançaram ações em bolsas de valores localizadas em Hong Kong, Estados Unidos e Canadá, mas, independentemente dos motivos por trás desses fluxos, os paraísos fiscais estão perdendo importância relativa como destino do IDE chinês.<sup>77</sup>

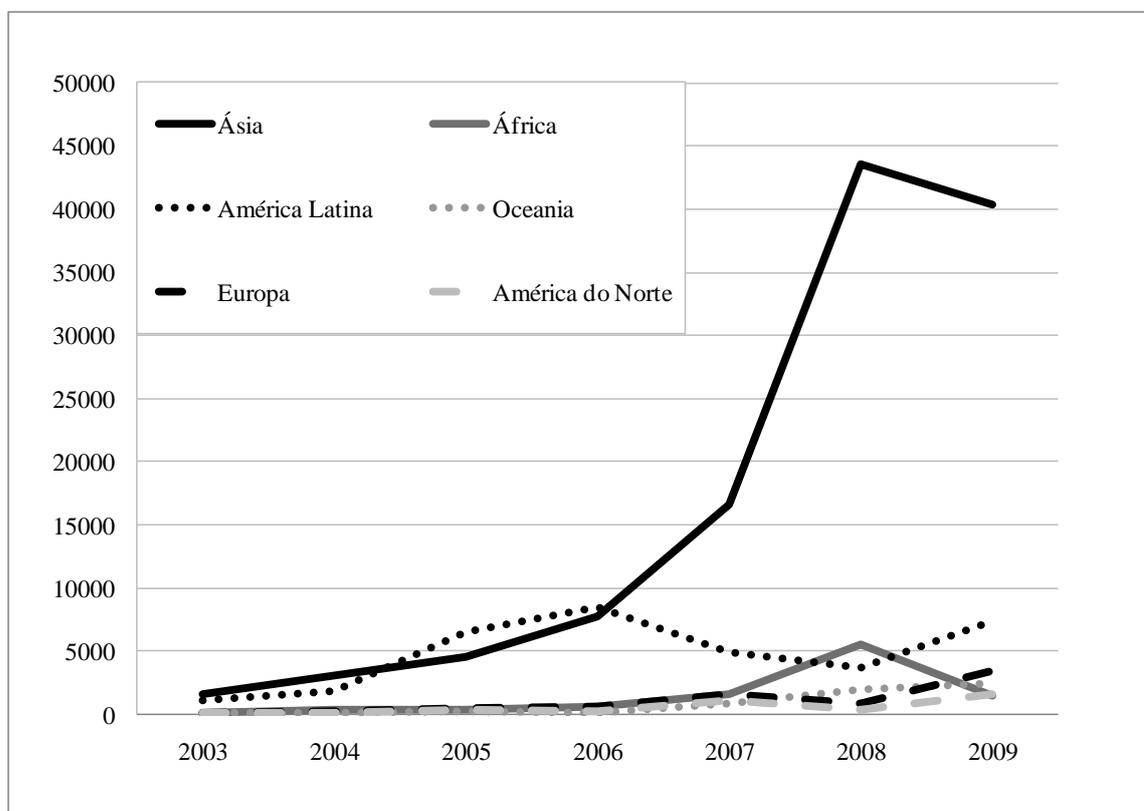
A terceira região com maior estoque de investimentos chineses (após Ásia e América do Sul) é a África. Isso decorre de um movimento recente de cooperação entre a China e países africanos que se vem traduzindo em tratados bilaterais de investimento (foram assinados 28 até 2005), em programas de treinamento de mão de obra na África, em eliminação da dívida externa de países africanos (US\$ 10 bilhões) e na concessão de empréstimos a esses mesmos países (UNCTAD, 2007a, p.61).

Quatro fóruns contemplaram o ambiente de cooperação: i) FOCAC I (*Forum on China-Africa Cooperation*), realizado em 2000, na China, no qual os incentivos citados anteriormente foram levados por representantes chineses; ii) FOCAC II, que ocorreu em 2003 para avaliar os efeitos do primeiro encontro e avançar mais sobre questões sociais e de liberalização do comércio; iii) FOCAC III (*The Beijing Summit of China-Africa Cooperation Fórum*), que ocorreu em 2006 e no qual o presidente chinês Hu Jintao anunciou a criação de um fundo de US\$ 5 bilhões para encorajar empresas chinesas a investirem na África; iv)

<sup>76</sup> Segundo Deloitte (2007, p.1), “O décimo Congresso Nacional do Partido Comunista decretou, hoje, uma nova lei (a *Enterprise Income Tax Law*) que unifica o imposto de renda cobrado para empresas nacionais e estrangeiras, criando, assim, uma mesma base para todos. A nova lei introduzirá uma taxa única de 25% que substituirá o antigo sistema em que vigoravam dois sistemas de cobrança (um dirigido às empresas nacionais e outro voltado às estrangeiras) [...] antes da nova lei, as companhias chinesas pagavam uma taxa de 33% de imposto de renda enquanto a maioria das estrangeiras, por usufruir de um *status* preferencial, em média, arcava com uma taxa de 15%”.

<sup>77</sup> De 2007 para 2008, os fluxos destinados a Ilhas Cayman e Ilhas Virgens passaram de 17% para 6,5% do total de IDE chinês.

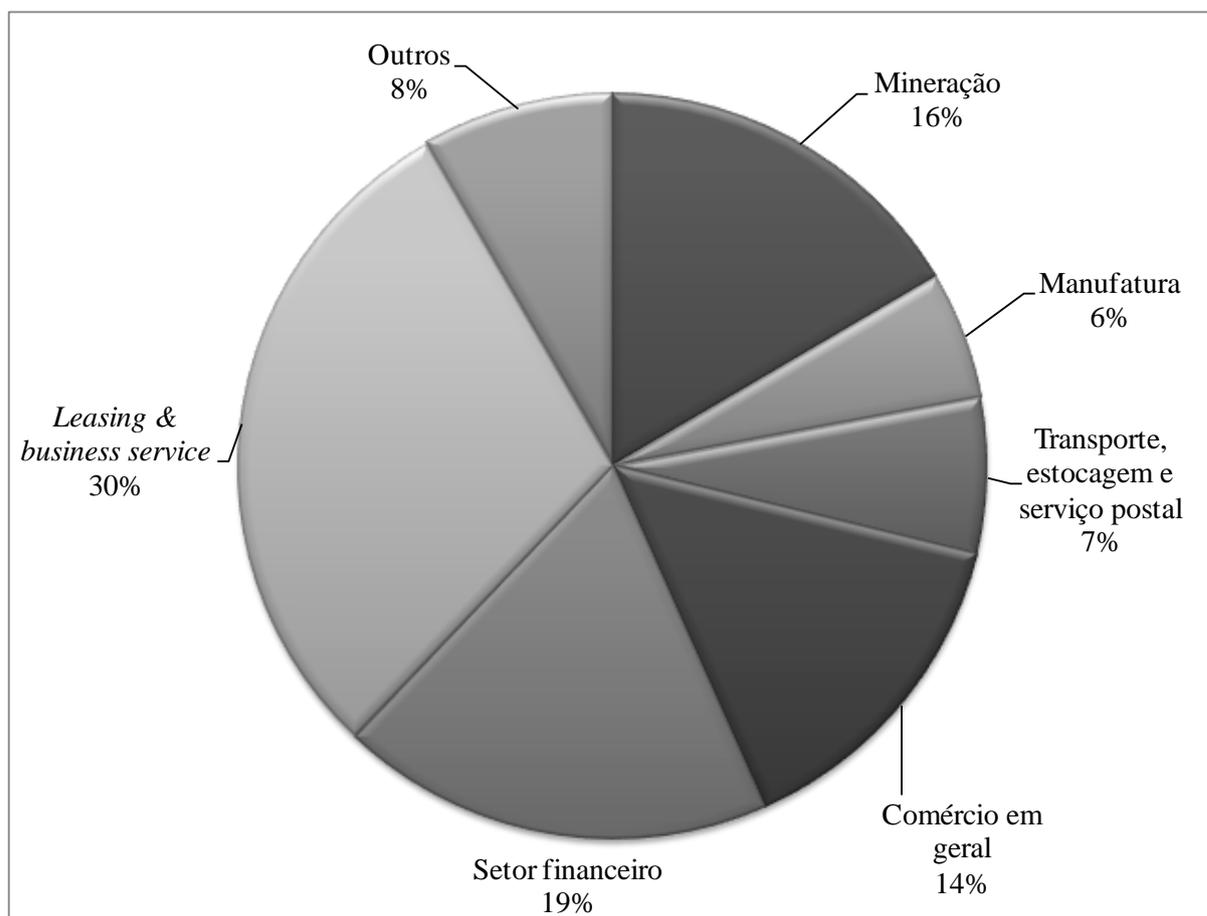
FOCAC IV, realizado em novembro de 2009, trouxe aprofundamento nas relações com países menos desenvolvidos e maior preocupação com questões sociais, sendo que pela primeira vez houve uma conferência entre empresários dentro do evento, para a promoção de investimentos. Com a realização desses fóruns de cooperação, a perspectiva de aumento de IDE em países africanos foi grande. De 2007 para 2008, o fluxo de IDE saindo da China para a África saltou de, aproximadamente, US\$ 1,6 bilhão para cerca de US\$ 5,5 bilhões, tornando este continente a segunda maior região receptora de fluxos de IDE chinês em 2008. Em 2009, no entanto, a América Latina voltou a ser a segunda região que mais recebeu IDE chinês, totalizando US\$ 7,3 bilhões, enquanto na África os investimentos alcançaram US\$ 1,4 bilhão. Tal inversão perpetuou-se para o ano seguinte. Em 2010, segundo a *Heritage Foundation*, o IDE “explodiu” na América Latina, chegando a algo próximo de US\$ 25,8 bilhões, sendo que também voltou a crescer na África (US\$ 5,6 bilhões). Tais dados encontram-se no Anexo C, juntos a todos os processos de IDE realizados por chineses desde 2005 até o primeiro semestre de 2011, para transações acima de US\$ 100 milhões. Nesse Anexo, para cada processo de IDE, apresenta-se a empresa investidora, o valor da transação, a empresa parceira/alvo, o país receptor do IDE e o setor de realização do investimento.



**Figura 6 - Fluxos de saída de IDE chinês por região (US\$ milhões)**

Fonte: MOFCOM, 2010 *Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment*. Elaboração própria.

Para um entendimento mais apurado das características do processo de internacionalização das empresas chinesas, deve-se examinar o que a maioria dos investidores chineses busca ao sair do país. Obviamente que o objetivo de uma empresa em internacionalizar-se, ao fim ao cabo, é crescer e tornar-se mais competitiva. Não é única, porém, a forma como cada empresa busca esse fim. Dunning (1994) estabelece uma classificação dos possíveis objetivos que uma empresa possui quando opta pela realização de IDE, quais sejam, *market seeking* (busca por mercados), *resource seeking* (busca por recursos naturais), *efficiency seeking* (busca por eficiência/baixos custos) e *strategic asset seeking* (busca por ativos específicos). Uma relação com essa classificação pode ser travada a partir da análise dos setores de destino dos fluxos de IDE, expressos na figura a seguir.



**Figura 7 – Estoque de IDE chinês por setor em 2009 (US\$ bilhões)**

Fonte: MOFCOM, 2010 *Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment*. Elaboração própria.

Observa-se que os quatro principais setores de destino do IDE chinês são, em ordem decrescente, *Leasing & business service*, setor financeiro, mineração e o de comércio em geral (atacado e varejo). Deles, considerando os setores não financeiros, dois estão fortemente relacionados à procura de novos mercados (*Leasing & business service* e comércio em geral) e um está mais vinculado à busca por recursos naturais (mineração). Assim sendo, pode-se conjecturar que o “objetivo” majoritário do investidor chinês ao internacionalizar-se foi, até 2009, conquistar mercados externos (*market seeking*) e, paralelamente, ainda que em segundo plano, ter acesso a fontes de recursos naturais (*resource seeking*). *The Beijing Axis* (2009) corrobora essa visão. Nele, a procura de mercados é o objetivo da maioria das empresas chinesas que realizam IDE<sup>78</sup>. Em segundo lugar e, também, com grande importância, está a procura por recursos naturais, principalmente, quando se coloca em perspectiva as grandes estatais. Em terceiro lugar, com um peso um pouco menor, está a procura por ativos como conhecimento, tecnologia e marcas estrangeiras (*strategic-asset-seeking*). Os investimentos que pretendem adquirir estes tipos de ativo geralmente se dirigem a países desenvolvidos sendo que, como já apresentado, os fluxos dirigidos à Europa e à América do Norte representam parcela pouco importante do IDE chinês. Por fim, poucos são os investidores chineses que se dirigem a outros países com o objetivo de alcançar maior eficiência por meio de custos mais baixos (*efficiency-seeking*), uma vez que, na China, o nível salarial ainda se mantém em patamares baixos.

Analisando, todavia, o estoque de IDE dinamicamente, observa-se que, em 2008, mineração apareceu como quarto setor mais importante (12% do estoque de IDE), em contraposição ao terceiro lugar de 2009 (16% do estoque de IDE). Ademais, de acordo com os dados do Anexo C, atentando-se para 2010 e primeira metade de 2011, observa-se que o setor de recursos minerais atingiu um volume gigantesco quando comparado ao observado em 2009, o que deixa incerto se ele já não se tornou o principal objetivo dos investidores chineses. Isso revela que o estudo do processo de internacionalização chinês deve ser acompanhado com muita cautela e ano a ano, uma vez que, dado o crescimento vertiginoso e recente dos fluxos, até as características dos estoques poderão mudar rapidamente.

Por fim, é importante saber qual é o peso das empresas estatais nos fluxos de IDE para que se possa tentar estabelecer uma conexão entre os processos de formação de grandes

---

<sup>78</sup> Segundo *The Beijing Axis* (2009, p.6), “A number of surveys have confirmed market-seeking as the leading motivation for Chinese firms going global, and prominent examples in this regard are home appliance and consumer electronics manufacturers such as Haier, TCL, and Huawei Technologies, which have entered affluent markets like the US where they can operate in closer proximity to end-buyers and build stronger global brands”

grupos e o de internacionalização de grupos chineses. De fato, a relação de um processo com outro é muito grande. Segundo Scissors (2011):

*Chinese firms can have interests different from those of the state itself, but with regard to outward investment, the interests largely coincide. That is because state entities, especially very large and centrally controlled state entities, dominate outward investment by volume [...] It is a good sign that the state share appeared to drop noticeably in the first half of 2011. There are also indications of recent diversification within the state, with more locally owned state firms participating in large-scale outward investment. Nonetheless, just four entities—oil giants China National Petroleum Corporation and Sinopec, sovereign fund China Investment Corporation (CIC), and metals conglomerate Chinalco (in descending order of investment volume)—account for about half of Chinese spending since 2005. This should not be a surprise. A global presence is a key attribute of the national champions the PRC is working to create.*

Para esse autor, o IDE, ainda muito concentrado nas SOEs, é um atributo chave na criação do “*national team*”, embora se tenha observado uma pequena desconcentração gradativa de 2005 em diante. Em 2005, 100% do IDE chinês era proveniente de empresas estatais<sup>79</sup>. Para o primeiro semestre de 2011, as SOEs respondem por 89% do IDE. Vale lembrar que a internacionalização foi pensada no âmbito do “*national team*”, mas que este processo apenas avançou com o projeto *Going Global* o qual, por sua vez, foi para além das grandes SOEs, embora tenha proporcionado a realização da internacionalização dos *Trial Groups* não conseguida na década de 1990.

---

<sup>79</sup> Cabe a ressalva de que os dados utilizados pelo autor só contemplam o IDE realizado por transações acima de US\$ 100 milhões. Nesse sentido, os 100% não correspondem ao volume total de IDE chinês, uma vez que, desde 2005, projetos de IDE com valores inferiores a US\$ 100 milhões foram realizados por empresas do setor não estatal.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com este trabalho buscou-se entender a importância da grande empresa nacional dentro do processo de modernização iniciado em 1978, na China. Em uma abordagem teórica, o capítulo 2 apresentou a visão de autores pioneiros em realizar estudos nos quais a empresa figura como objeto principal de análise. Destacam-se, nesse sentido, Chandler e Penrose. Suas obras estabelecem um recorte por tipo/tamanho de empresa no intuito de procurar características de competitividade e eficiência entre as diferentes categorias de empresas. Chandler teve uma contribuição muito importante para o estudo de grandes empresas, pesquisando, inicialmente, as grandes corporações. Apesar das críticas fundamentadas sobre seu primeiro trabalho, alguns pontos levantados em obras mais recentes demonstram amadurecimento do autor no que tange à relação entre grande empresa e o desenvolvimento de um país. Sendo cauteloso em apontar a existência de exceções, Chandler conclui que os países que realizaram o processo de *catch up*, em sua maioria, fizeram-no concomitantemente ao desenvolvimento de grandes grupos nacionais. Para ele, em alguns casos, o Estado foi fundamental nesse processo, seja por ter protegido o mercado interno e/ou promovido exportações que proporcionassem a expansão produtiva de empresas doméstica, seja por ter estimulado a concentração de capital por meio de fusões internas, seja por ter realizado políticas para avanços tecnológicos (via importação e/ou desenvolvimento de tecnologias).

Para Penrose, a superioridade da grande empresa/firma em relação às pequenas é evidente e se deve a diversos fatores. A autora afirma que são poucas as situações nas quais a pequena firma tem vantagens ou abertura para desenvolver-se. É interessante perceber a estreita relação de suas análises com estudos empíricos que tratam de grandes e pequenas empresas do ponto de vista da inovação e do IDE. Freeman e Soete (1997), por exemplo, apresentam a superioridade das grandes empresas na geração de inovações e no gasto com P&D. A partir desse trabalho, observa-se a predominância de um padrão de inovação com protagonismo da grande empresa, que expressa o argumento de Schumpeter, em sua obra “Capitalismo, Socialismo e Democracia”, dos oligopólios possuírem mais recursos para investimento em inovações. Em relação ao IDE, observa-se que alguns estudos apontam a recente intensificação de certos fenômenos (como a globalização produtiva) e o nascimento de outros (*outsourcing* e internacionalização de P&D) como catalisadores do acirramento da concorrência internacional, o que reforça a superioridade da grande empresa tão explicitada

por Penrose, uma vez que estes fenômenos expressam a expansão de grandes empresas em patamar global.

Sutherland (2003) busca estabelecer uma conexão entre pontos de vista teóricos e o que, de fato, ocorreu na China pós-1978. O autor critica a proposição ortodoxa de desenvolvimento chinês que propõe foco no desenvolvimento de pequenas empresas, tendo o Banco Mundial sido o maior expoente dessa visão. Em contraposição à ortodoxia, Sutherland (2003) destaca o papel fundamental do Estado chinês em ter protegido a grande empresa nacional por meio de projetos, a ponto de fomentá-la e torná-la competitiva. Assim, o autor corrobora com o ponto de vista de Chandler de que, na maioria dos países, o Estado possuiu um papel ativo na formação de grandes grupos nacionais. Tal suporte do governo para o caso chinês, no entanto, não foi linear.

Logo após a ascensão de Deng Xiaoping à liderança política do país, foi ensaiada uma reforma direcionada às grandes e médias SOEs para que elas gozassem de maior autonomia produtiva em relação ao Estado. Esse movimento teve respaldo teórico e em experiência internacionais, mas foi abandonado ao não gerar crescimento com estabilidade. O que se seguiu a esta tentativa de concessão de autonomia foi uma fase de reformas incrementais, na qual as SOEs ficaram em segundo plano e o setor não estatal expandiu-se. Até o final da década de 1980, observou-se a difusão das práticas de mercado. O sucesso no crescimento das TVEs, transnacionais e empreendimentos individuais contribuiu para um suporte futuro à retomada da reforma das grandes SOEs que, mesmo sem a concessão de autonomia produtiva do Estado, continuaram expandindo-se, embora a taxas bem inferiores se comparadas ao setor não estatal.

A manutenção do controle das SOEs pelo Estado era uma das questões mais defendidas pelos opositores políticos dos reformistas, além de outras, como a presença de empresas estrangeiras no país e a existência de iniciativa privada. Essa oposição, por vezes, prejudicou a ação dos reformistas. Ela, no entanto, não impediu que as práticas de mercado fossem intensificadas e que as reformas avançassem praticamente durante toda a década de 1980. Uma exceção foi o ano de 1989, quando, em virtude do conflito de Tiananmen, Deng foi afastado do poder e as reformas estancaram. O crescimento econômico e a geração de empregos vivenciados, desde 1978, no entanto, fizeram com que, logo no início dos anos 1990, as reformas fossem retomadas e aprofundadas.

Com a volta da influência de Deng Xiaoping nas esferas locais de poder e no governo central, juntamente à difusão, em quase todo o território, de práticas de mercado, estava preparado o ambiente para a retomada do fomento às grandes SOEs. É claro que, no período em questão já existiam algumas TVEs de grande porte. Voltar-se, porém, para a reestruturação das grandes SOEs era uma opção com resultados mais rápidos ao fomento de grandes grupos nacionais. Observa-se, a partir da retomada da reforma das SOEs, um processo de sinergia entre o crescimento das grandes SOEs e a legitimação da política de fomento do Estado a esse grupo de empresas. Assim sendo, inicia-se um período de convergência entre o reconhecimento da importância das grandes SOEs no agregado econômico e o reconhecimento do Estado da relevância deste grupo como objeto de estudo e fomento. Esta interação fica evidente com os processos de formação e internacionalização de grandes grupos nacionais, pois verificou-se que, em ambos, o papel do Estado foi fundamental.

No processo de formação de grandes grupos nacionais, os incentivos governamentais não foram padronizados, de forma que, para cada indústria, foi traçada uma estratégia particular. A decisão do Estado em promover grandes grupos nasceu, sobretudo, a partir da percepção de que as empresas estatais eram pouco competitivas internamente. Diante disso, o Estado optou por escolher determinados grupos aos quais promoveria crescimento e competitividade. Esse fomento ocorreu por meio da concessão de diversos incentivos, sendo que, por vezes, o governo não alcançava os efeitos esperados dos instrumentos utilizados e procurava outras formas de estimular os grupos escolhidos. Com tal política de fomento de caráter experimental os grupos escolhidos ficaram conhecidos como *Trial Groups*.

O governo chinês selecionou os primeiros grupos em 1987, os quais integravam a indústria automobilística. Com o passar dos anos, outros grupos, de várias indústrias, também foram sendo eleitos, até que houvesse, em todas as indústrias consideradas estratégicas pelo Estado, um (ou mais grupos) eleito como sendo um *Trial Group*. Estes grupos tinham como “missão” tornarem-se líderes em suas indústrias e, dessa forma, compor um time de “campeões nacionais”. Como já salientado, todavia, a concepção de criação de um “*national team*” ganhou força a ponto de ser elevada como projeto de prioridade nacional, somente em meados da década de 1990. Deve-se ressaltar que, apesar de a ideia de campeões nacionais sugerir que o Estado tinha como objetivo o crescimento interno dos *Trial Groups*, houve também uma preocupação de se avançar no processo de internacionalização desses grupos.

Tendo em vista que a China é um país com regime político atípico de partido único, cujo sistema financeiro é majoritariamente público e tendo, esse país, entrado na organização mundial do comércio (organismo que dita regras internacionais e que poderia questionar determinados incentivos concedidos pelo governo chinês) apenas em 2001, presume-se que o fomento do “*national team*” pôde desenvolver-se por meio de inúmeros subsídios. É possível destacar como medidas de suporte direto a preferência no lançamento de ações em bolsas, o suporte bancário com concessões de empréstimos preferenciais e acesso a financiamento externo, a isenção de tributos, os direitos de comercialização (leia-se de importação), o direito de estabelecer filiais no exterior dentre outras. Como instrumentos auxiliares, foi dado ênfase à criação de centros tecnológicos de P&D, à criação de companhias financeiras internas, ao direito de gestão sobre empresas incorporadas aos grupos e à concessão de autonomia administrativa. Além disso, o Estado estudava a estrutura de mercado mais coerente para cada indústria, promovendo fusões ou desmembrando algumas empresas grandes.

Atualmente, muitos dos *Trial Groups* configuram-se não apenas como líderes locais em suas indústrias, mas possuem também grande expressão internacional. De fato, para alguns grandes grupos, a expansão ocorre, sobretudo, no mercado interno e o investimento no exterior ainda não é significativo. Com relação aos internacionalizados, eles certamente se beneficiaram do projeto de internacionalização *Going Global*. Por este projeto ter auxiliado alguns grupos do “*national team*”, é comum achar que ambos constituem um único projeto. Realmente, é inegável que o projeto *Going Global* possui um traço de continuidade do processo de internacionalização desenvolvido no âmbito do projeto de criação de campeões nacionais. O *Going Global*, no entanto, difere-se da estratégia anterior por sua maior abrangência (tanto por ser um projeto fomentado não apenas pelo governo central, mas também pelos poderes locais, como por incorporar o setor privado na concessão de incentivos).

O bom desempenho do *Going Global*, verificado por meio do rápido crescimento dos fluxos de saída de IDE nos últimos anos, sofreu influência de fatores geopolíticos (como a conquista, via diplomacia, de novos espaços de expansão para o capital chinês) e de fatores macroeconômicos (como o aumento das reservas internacionais, a apreciação da moeda chinesa e a queda no preço dos ativos financeiros decorrente da crise de setembro de 2008), além dos incentivos do próprio projeto. Sobre esses, destacam-se: crédito subsidiado, garantias/seguros, isenção de tributos, acordos bilaterais, promoção de informações acerca de

oportunidades de investimento, além de flexibilizações burocráticas nos processos de aprovação de projetos.

Tal desempenho, por vezes, é questionado com o argumento de que a saída de grande parte dos fluxos de IDE faz parte de um processo no qual as empresas chinesas investem fora de seu país (em paraísos fiscais) apenas para voltarem na condição de empresa estrangeira, obtendo, com isso, privilégios. Como já argumentado, essa ideia perde peso, uma vez que os fluxos dirigidos aos paraísos fiscais representam, com o passar dos últimos anos, proporção cada vez menor em relação ao total. Ademais, como sustentado por Sutherland (2009), para algumas empresas chinesas, a vantagem de investir nestes países não está em poder captar e retornar com mais capital para a China, mas sim em ter maior aceitação para internacionalizar-se. Isso explicita uma nova preocupação no processo de internacionalização, a saber, a aversão por parte de alguns países (grosso modo, os desenvolvidos) em relação ao capital chinês, esboçada a partir de casos de negação, por parte dos países receptores, da realização de investimentos de empresas chinesas. Contribui para essa aversão, em menor escala, a criação do fundo soberano *China Investment Corporation*, cujo objetivo consiste em conseguir rentabilidade mediante compras de fatias de empresas financeiras e não financeiras. Em maior proporção, o que justifica a aversão ao capital chinês é o fato de o estoque de IDE chinês ter sido realizado, quase em sua totalidade, pelas SOE's sob controle do governo central, uma vez que a China é um país atípico do ponto de vista de seu regime político. Uma decorrência deste fato, segundo *The Beijing Axis* (2009), é o aumento no foco dado às empresas privadas para aumentarem os projetos de IDE.

Enquanto existem barreiras ao IDE chinês em alguns países desenvolvidos, todavia, a China fortalece seus laços com os países em desenvolvimento, sobretudo, com os da América Latina e os do continente africano. Com relação à África, quatro fóruns de cooperação econômica já foram realizados entre essa região e a China, sendo que o aumento dos investimentos chineses é um dos frutos desta relação. O IDE chinês na África possui diversos objetivos. O maior é a busca de recursos naturais, o que justifica grandes investimentos em Angola, Sudão, Líbia e Nigéria. Um segundo é a busca de mercados. Na América Latina, o IDE cresceu de forma exponencial nos últimos anos e, na mesma tendência da África, direcionado, majoritariamente, ao setor de recursos naturais.

Por fim, cabe o adendo de que, historicamente, ambos os processos de formação de grandes grupos nacionais e de internacionalização de empresas chinesas são muito recentes e podem ser considerados como ainda em curso. Destarte, para se traçar tendências com

conhecimento das mudanças desses processos, é preciso realizar um acompanhamento contínuo do desempenho das empresas chinesas e das mudanças promovidas pelo Estado. Caso contrário, toda e qualquer análise pode tornar-se obsoleta de um ano para o outro, dado o ritmo frenético de mudanças que o país vem apresentando, sobretudo, com relação ao processo de internacionalização. A possibilidade de mudanças bruscas nas características de tais processos, no entanto, não apaga todo o reconhecimento apresentado pelo Estado, desde o início da década de 1990, da suma importância das grandes empresas na dinâmica de crescimento do país. Isso tem se expressado em um suporte crescente por parte do governo a este conjunto de empresas que, desde então, continuamente, desenvolve-se e contribui, cada vez mais, para o crescimento econômico de seu país.

## REFERÊNCIAS

- ACIOLY, L. **Brasil, China e Índia: O Investimento direto externo nos anos noventa**. Tese (Doutorado em economia)-Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2005.
- \_\_\_\_\_.; ALVES, M. A. S.; LEÃO, R. P. F. A Internacionalização das Empresas Chinesas. **Nota Técnica IPEA**, Brasília, 2009.
- AMSDEN, A. H. Bringing production back in – understanding government’s economic role in late industrialization. **World Development**, Grã-bretanha, v. 25, n. 4, p. 469-480, 1997.
- \_\_\_\_\_.; HIKINO, T. Project execution capability, organizational know-how and conglomerate corporate growth in late industrialization. **Industrial and corporate change**, Cambridge, v. 3, n. 1, p.11-146, 1994.
- APFC; CCPIA. **China Goes Global. A Survey of Chinese Companies’Outward Direct Investment Intentions**, prepared by Asia Pacific Foundation of Canada e China Council for the Promotion of International Trade, Vancouver, 2005. Disponível em: <<http://www.asiapacific.ca/surveys/chinese-investment-intentions-surveys/china-goes-global>>. Acesso em:15/03/2010.
- \_\_\_\_\_. **Chinas Goes Global 2009. 2009 Survey of Outward Direct Investment Intentions of Chinese Companies**, prepared by Asia Pacific Foundation of Canada e China Council for the Promotion of International Trade, Vancouver, 2009. Disponível em: <<http://www.asiapacific.ca/surveys/chinese-investment-intentions-surveys/china-goes-global-2009>>. Acesso em: 15/03/2010.
- BCG. **The 2009 BCG 100 New Global Challengers: How companies from Rapidly Developing Economies Are Contending for Global Leadership**. Boston Consulting Group, Boston, 2009.
- BELLUZZO. L. G. M. Mudanças nas relações internacionais e na inserção do Brasil. 2ª mesa-redonda do ciclo de seminários organizados em 2006. **Centro Internacional Celso Furtado de Políticas para o Desenvolvimento**, Rio de Janeiro, abril de 2006.
- BRANSTETTER, L.; LARDY, N. China’s embrace of globalization. **NBER working paper nº12373**. The National Bureau of Economic Research, Cambridge, 2006.

BRESCHI, Stefano; MALERBA, Franco; ORSENIGO, Luigi. Technological regimes and schumpeterian patterns of innovation. **The Economic Journal**, 110, abril de 2000.

CAREW, R.; LEOW, J.; AREDDY, J. Aquisição na África espelha força da China como exportadora de capital. **Resenha Eletrônica Ministério da Fazenda**. Valor Econômico, 26/10/2007.

CHANDLER, A. D. Jr. **The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business**. Cambridge, MA: Harvard Belknap, 1977.

\_\_\_\_\_. **Scale and scope: the dynamics of industrial capitalism**. 1. Ed. Cambridge: Harvard University Press, 1990.

\_\_\_\_\_. *et al.* **Historical and comparative contours of big business**. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.

CHESNAIS, F. Até onde irá a crise financeira. **Le monde diplomatique Brasil**, novembro 2007. Disponível em: <[http://diplo.org.br/\\_Francois-Chesnais\\_](http://diplo.org.br/_Francois-Chesnais_)>. Acesso em: 15/03/2010.

COASE, R. H. The nature of the firm. **Economica**, v. 4, n. 16, p. 386-405, 1937.

COLDSTREAM, R.; FRASER, N. **China's Capitalist Revolution**. Produzido por Robert Coldstream e Nick Fraser. BBC, 20/06/2009. Youtube, 07/2011, 88 min. e 39 seg. Disponível em: <<http://www.youtube.com/watch?v=Ku76TVslBGI>>. Acesso em: 01/07/2011.

COSTA, A. M. As economias chinesas (II) – a república popular da China: definindo um modelo de economia de mercado. **Departamento de perspectiva e planejamento e relações internacionais, Ministério do Ambiente, do Ordenamento do Território e do Desenvolvimento Regional**. Periódico Informação Internacional. Análise Econômica e Política, 2002, p. 21-49 Disponível em: <[http://www.dpp.pt/pages/pesquisa/detalhes.php?ct=2&cod=81&ext=1&ano=2002&cod\\_per=2](http://www.dpp.pt/pages/pesquisa/detalhes.php?ct=2&cod=81&ext=1&ano=2002&cod_per=2)>. Acesso em: 15/03/2010.

CUI, Z. O papel do estado na economia: um exame teórico sobre o caso chinês. In: ARBIX, G.; COMIN, A.; ZILBOVICIUS, M.; ABRAMOVAY, R. (orgs). **Brasil, México, África do Sul, Índia e China: diálogo entre os que chegaram depois**. 1. ed. São Paulo: UNESP, 2002.

CUNHA, André M.; ACIOLY, Luciana. China: Ascensão à Condição de Potência Global - características e implicações. In: CARDOSO JR., José Celso; ACIOLY, Luciana; MATIJASCIC, Milko (Orgs.). **Trajetórias recentes de desenvolvimento**: estudos de experiências internacionais selecionadas. Livro 2. Brasília: IPEA, 2009.

DELOITTE. **China's Unified Enterprise Income Tax Law brings greater clarity, transparency & fairness to the tax system**, 2007.

DOSI, G. **Organizational competences, firm size, and the wealth of nations**: some comments from a comparative perspective. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.

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

\_\_\_\_\_.; LUNDAN, S. M. **Multinational enterprises and the global economy**. 2. Ed. Cheltenham: EE publishing limited, 2008.

ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT. **“China risk: Macroeconomic risk”**. In: Country Briefing from the economist intelligence unit, maio de 2007.

EXIMBANK ANNUAL REPORTS. The Export-Import Bank of China Annual Report For 2006, 2007, 2008, 2009 e 2010. Disponível em: <<http://english.eximbank.gov.cn>>. Acesso em: 15/08/2011.

FEAR, J. R. **Constructing big business**: the cultural concept of the firm. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.

FIORI, J. O novo mosaico global, visto por Fiori. **LE MONDE DIPLOMATIQUE**, 2007.

FREEMAN, C.; SOETE, L. **A economia da inovação industrial**. 1. Ed. Campinas: Editora da Unicamp, 2008.

GOLDSTEIN, A.; BONAGLIA, F.; MATHEWS, J. A Internacionalização acelerada das multinacionais emergentes. **Revista Brasileira de Comércio Exterior Funcex**, lugar, n.89, p. 4-24, 2006. Disponível em: <<http://www.funcex.com.br/material/rbce/89-GOLSTAIN.pdf>>. Acesso em: 15/03/2010.

HIKINO, T. **Managerial control, capital markets, and the wealth of nations**. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.

HONGE, M. **China Eximbank supports private companies going global**, 2006. Disponível em: <[http://www.gov.cn/english/2006-12/29/content\\_482959.htm](http://www.gov.cn/english/2006-12/29/content_482959.htm)>. Acesso em: 15/03/2010.

JENSEN, M. C. “The Modern Industrial Revolution, Exit, and the Failure of Internal Control Systems”, **Journal of Finance**, 48, no.3, julho de 1993, pp.833-854.

JINTAO, H. Hold high great banner of socialism with Chinese characteristics and strive for new victories in building a moderately prosperous society in all respect. **Relatório do 17º Congresso Nacional do Partido Comunista** apresentado pelo presidente chinês, outubro de 2007.

LEFF, Nathaniel H. ‘**Industrial Organization and Entrepreneurship in the Developing Countries: The Economic Groups**’. *Economic Development and Cultural Change*, 26 (4), p. 661–675, 1978.

LO, S. Reappraising the performance of China’s state-owned industrial enterprises, 1980-96. **Cambridge journal of economics**, Cambridge, v. 23, n. 6, p. 693-718, 1999.

MARTIN, M. F. **Understanding china’s political system**. [S.I.]: Library of congress of Washington dc congressional research service, 2010. Disponível em: <<http://oai.dtic.mil/oai/oai?verb=getRecord&metadataPrefix=html&identifier=ADA518968>>. Acesso em: 01/07/2011.

MCCRAW, T. K. **Government, big business, and the wealth of nations**. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.

MEDEIROS, C. China: entre os séculos XX e XXI. In: FIORI, J. L. (Org.). **Estados e moedas no desenvolvimento das nações**. Petrópolis: Vozes, 1999.

\_\_\_\_\_. A China como um Duplo Polo na Economia Mundial e a Recentralização da Economia Asiática. **Revista de Economia Política**, vol. 26, nº3 (103), p.381-400 jul-set/2006.

MOFCOM. **Opinions of the state administration of taxation of the people's republic of China, on making efforts to accomplish the service and administration work on tax issues for China's overseas investment enterprises**, junho de 2007.

\_\_\_\_\_. **2008 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment**, 2009. Disponível em: <<http://hzs2.mofcom.gov.cn/aarticle/statistic/200909/20090906535723.html>>. Acesso em: 15/03/2010.

\_\_\_\_\_. **2009 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment**, 2010. Disponível em: <<http://chinainvests.files.wordpress.com/2010/12/2009-mofcom-investment-report1.pdf>>. Acesso em: 01/07/2011.

NAUGHTON, B. **The Chinese economy: transitions and growth**. 1. Ed. Cambridge: The MIT Press, 2007.

NOLAN, P.; ZHANG, J. The Challenge of globalization for large Chinese Firms, **Unctad discussion papers**, nº162, julho de 2002.

OLIVEIRA, C. Reformas Econômicas na China. **Boletim do Centro de Relações Internacionais**, nº5, Campinas: CERI/Instituto de Economia/Unicamp, 2005.

PEDROLETTI, B. A PetroChina, braço-armado do governo chinês no setor energético. Site **Le Monde**. Tradução: Jean-Yves de Neufville, 05 de dezembro de 2007

PENROSE, E. **The theory of the growth of the firm: with a new introduction by Christos N. Pitelis**. 4. Ed. Nova Iorque: Oxford University Press, 2009.

PEOPLE DAILY. **Explanation on China's draft enterprise income tax law – 2**, 2007. Disponível em: <[http://english.peopledaily.com.cn/200703/08/eng20070308\\_355502.html](http://english.peopledaily.com.cn/200703/08/eng20070308_355502.html)>. Acesso em: 15/03/2010.

PEREZ, C. **Technological Revolutions and Financial Capital: the dynamics of bubbles and golden ages**. Cheltenham (UK): Edward Elgar, 2002.

REPORT ON THE IMPLEMENTATION OF THE CENTRAL AND LOCAL BUDGETS FOR 2006 AND ON THE DRAFT CENTRAL AND LOCAL BUDGETS FOR 2007. Discurso do Ministro das finanças na **Fifth Session of the Tenth National People's**

**Congress**, março de 2007. Disponível em: [http://english.gov.cn/official/2007-03/18/content\\_553667.htm](http://english.gov.cn/official/2007-03/18/content_553667.htm). Acesso em: 15/03/2010.

SCISSORS, D. **Chinese Outward Investment: More Opportunity Than Danger**. Heritage Foundation, 2011. Disponível em: <http://www.heritage.org/research/reports/2011/07/chinese-outward-investment-more-opportunity-than-danger>. Acesso em 01/08/2011.

SHIXIU, Z. A inserção soberana da China na globalização e o crescimento no comércio mundial. In: **Brasil na arquitetura comercial global**, 2003.

SILVA, S. **A influência do governo chinês na formação de grupos empresariais de grande dimensão**. Instituto de Economia da Unicamp (monografia em Economia), Campinas, dezembro de 2007.

SUTHERLAND, D. **China's large enterprises and the challenge of late industrialization**. 1. Ed. Nova Iorque: Routledge, 2003.

\_\_\_\_\_. China's "national team" of enterprise groups: how has it performed?. **China policy Institute discussion paper**, nº23, julho de 2007.

\_\_\_\_\_.; GUEST, P. How has China's "national team" of enterprise groups performed? An evaluation using aggregate and firm level data. **Trinity Economic Papers**, Dublin, 2006.

\_\_\_\_\_.; GUEST, P. The impact of business group affiliation performance: evidence from China's 'national champions'. **Cambridge Journal of Economics Advance Access**, maio de 2008.

\_\_\_\_\_.; MATTHEWS, B. 'Round Tripping' or 'Capital Augmenting' OFDI? **Chinese Outward Investment and the Caribbean Tax Havens**. School of Contemporary Chinese Studies, University of Nottingham, Nottingham, 2009.

THE BEIJING AXIS. Why, Who and Why Now? Chinese OFDI on the World Stage. **The China Analyst**, setembro 2009.

\_\_\_\_\_. China Marches on ... **The China Analyst**, janeiro de 2010.

TU, H. S. et al. Global strategy lessons from Japanese and Korean business groups. **Business Horizons**, v.45, n. 2, p. 39-46, 2002.

UNCTAD. **World Investment Report 1995**: Transnational corporations and competitiveness. New York and Geneva: United Nations, 1995.

\_\_\_\_\_. **World Investment Report 2005**: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D, 2005.

\_\_\_\_\_. **World Investment Report 2006**: FDI from developing and transition economies - implications for development. New York and Geneva: United Nations, 2006.

\_\_\_\_\_. **Asia foreign direct investment in Africa**: Towards a New Era of Cooperation among Developing Countries. New York and Geneva: United Nations, 2007 (a).

\_\_\_\_\_. **World Investment Report 2007**: Transnational corporations, extractive industries and development. New York and Geneva: United Nations, 2007 (b).

\_\_\_\_\_. **World Investment Report 2008**: Transnational corporations and the infrastructure challenge. New York and Geneva: United Nations, 2008.

USDT. Sovereign wealth funds. U.S. Department of the Treasury, Office of International Affairs. **Semiannual Report on international Economic and Exchange Rate Policies**, Annex III, junho de 2007.

VOSS, H.; BUCKLEY, P. J.; A.R. CROSS. **Thirty years of Chinese outward foreign direct investment**, CEA (UK) conference: Three Decades of Economic Reform (1978-2008), Cambridge University, Cambridge, abril de 2008.

WILLIAMSON, Oliver E. The new institutional economics: taking stock, looking ahead. **Journal of economic literature**, Pittsburgh v. 38, p. 595-613, 2000.

WOO, W. T. The real reasons for china's growth. **The China Journal**, Califórnia, v.41, p.115-137, 1999.

WU, J. **Understanding and interpreting Chinese economic reform**. 1. Ed. Texere: Thomson South-Western Press, 2005.

ZHANG, K. **Going Global: The Why, When, Where and How of Chinese companies' Outward Investment Intentions**. Asia Pacific Foundation of Canada, Vancouver, 2005.

ZONENSCHAIN, C. N. **O caso chinês na perspectiva do “catch-up” e das instituições**. Rio de Janeiro: UFRRJ, 2006. 200 p. Tese (Doutorado) – Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade, Instituto de Ciências Humanas e Sociais, Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2006.

### APÊNDICE A - Características e instrumentos selecionados utilizados para o crescimento dos grupos do “national team”

Medidas de transformação da estrutura microeconômica	Planejamento preferencial	Foi a primeira medida dirigida a grupos nacionais. Introduzida no grupo Dongfeng em 1986, rapidamente se expandiu para outros grupos. Por meio desse incentivo aos grupos era permitida uma real autonomia em relação a decisões básicas sobre volume de produção, investimento, importação de tecnologia, salários e decisões financeiras. Com essa medida, aos grupos também era permitido levar pedidos e exigências diretamente ao departamento de planejamento do Estado e a outros órgãos governamentais. Em 1991, também foi concedida a presença de representantes dos grupos em reuniões importantes com a Comissão de planejamento (que os informava sobre as condições macroeconômicas) e em outros departamentos. Uma última decorrência dessa medida foi a elevação dos diretores dos grupos que usufruíam desse planejamento preferencial a um <i>status</i> de vice-ministros.
	Companhias financeiras internas	Em julho de 1987, foi estabelecida a primeira companhia financeira interna (novamente no grupo Dongfeng). Com essa medida, foi criado um órgão dentro dos grupos para melhor alocar os recursos, canalizando-os das empresas mais lucrativas para as que demandavam financiamento. Essa criação apareceu em um momento em que as empresas de um mesmo grupo começaram a interagir administrativamente e por meio da prestação de serviços e das vendas de mercadorias. As companhias financeiras foram importantes por financiar investimentos nos quais os bancos eram impossibilitados de conceder empréstimos. Nesse sentido, foram realizados empréstimos de curto prazo dirigido a empresas do grupo com dificuldades emergenciais e para auxiliar em processos de aquisição de outras empresas para o grupo.
	Direito de administração sobre ativos estatais	Essa medida foi introduzida gradualmente e apareceu no sentido de dar coesão às empresas de um mesmo grupo. Novamente, essa medida foi testada, primeiro, no grupo Dongfeng que, de 1982 a 1987, aumentou o número de empresas dentro do conglomerado de oito (localizadas em oito províncias) para 118 (localizadas em 21 províncias). Tal política concedia à “empresa-mãe” do grupo ter controle administrativo dos membros mais próximos. Isso porque antes de tal medida, muitas empresas de um grupo ficavam sob controle provincial - apenas fornecendo informações à empresa-mãe.
	Centros tecnológicos de P&D	O Conselho de Estado, percebendo a importância da pesquisa e desenvolvimento para grandes corporações, promoveu a aquisição de institutos de pesquisa científica por parte dos grupos nacionais, além de incentivar a criação de novos centros. Em 1997, os 120 grupos já haviam anexado ou construído 71 institutos de pesquisa. Em 1999, o número de centros era 100.
Medidas de suporte direto	Mercado acionário	Até 2000, 307 empresas estatais foram listadas nas Bolsas domésticas de Shanghai e Shenzhen (captando 32,8 bilhões de yuans) e 22 em Bolsas internacionais, levantando US\$ 26,7 bilhões. Em relação aos grupos integrantes do “national team” (que possuíam prioridade de emissão de ações), o valor médio de mercado das empresas que foram listadas (73 no total) e que faziam parte de algum grupo, em 2004, era de US\$ 504,4 milhões.
	Suporte bancário e companhias de administração de ativos	O sistema bancário foi e tem sido de importância muito superior ao mercado acionário. Os bancos foram e são relevantes pela concessão de empréstimos preferenciais, pela promoção de processo de aquisição de empresas, por facilitar e orientar sobre o acesso ao mercado de capitais e por conceder créditos de exportação. Nesse sentido, os quatro grandes bancos chineses ( <i>Industrial and Commercial Bank of China</i> (ICBC), <i>Agricultural Bank of China</i> , <i>Bank of China</i> e o <i>China Construction Bank</i> (CCB)) possuem um papel ativo de suporte ao desenvolvimento dos grupos do “national team”. O ICBC mostra-se o mais atuante. Em 1998, por exemplo, a apenas três grandes grupos, quais sejam, <i>First Auto Works</i> , <i>Yizheng</i> e <i>Changhong</i> , foram concedidos empréstimos que totalizaram cerca de 4,8 bilhões de yuans (aproximadamente, US\$ 580 milhões). O CCB, um dos primeiros a focar grandes conglomerados (a partir de 1995), possui uma lista de 500 marcas vinculadas a grandes empresas para as quais presta assessoria sobre o mercado de capitais. O Banco da China também é ativo na concessão de empréstimos para indústrias de larga escala. Em 1997, por exemplo, esse banco concedeu um empréstimo de meio bilhão de dólares à empresa <i>Konga</i> (da indústria de eletrônicos). Por sua vez, o <i>Export-Import Bank of China</i> fornece créditos de exportação a grandes grupos, sobretudo àqueles vinculados a indústrias como eletrônica, de transporte marítimo e de máquinas com alto conteúdo tecnológico. Em 1996, por exemplo, o <i>Export-Import Bank of China</i> financiou a exportação de máquinas e equipamentos eletrônicos para 50 países no valor de US\$ 4,27 bilhões. Por último, há as companhias de administração de ativos que compram passivos de empresas estatais para injetar capital nelas. Os grupos <i>First Auto Works</i> e <i>Shanghai Electric Group</i> foram os primeiros a utilizarem esse recurso em uma operação de US\$ 1,5 bilhão.

Fonte: Sutherland (2003 e 2007). Elaboração própria.

### APÊNDICE B – Resumo dos principais incentivos que contribuíram para o avanço do projeto *Going Global*

Incentivos diretos	Flexibilização no processo de aprovação	O processo de aprovação sempre se caracterizou por envolver o aval de mais de um órgão do governo (MOFCOM, SASAC, SAFE, NDRC, PBC dentre outros). Por muito tempo, a grande complicação esteve relacionada com a escassez de divisas e, logo, a SAFE acabava por restringir o uso de moeda estrangeira. A existência de muitas instâncias de aprovação e da constante mudança de atribuições foi clarificada em 2002 pelo MOFCOM no documento “ <i>Comprehensive external investment results evaluation procedure</i> ”. Em 2004 e 2005, o MOFCOM também promulgou documentos no sentido de clarear e simplificar o processo de aprovação dos projetos de IDE. Neles, são estabelecidos critérios para a divisão de aprovação entre governo central e autoridades provinciais, levando em consideração a categoria do projeto (recursos naturais ou outros) e o seu valor em US\$.
	Estatísticas e encorajamento via provisão de informações	O fornecimento de estatísticas foi evoluindo com o tempo também. Grandes avanços foram feitos em 2002 e em 2005. No primeiro desses anos, a MOFTEC estabeleceu um sistema estatístico de IDE e, em 2005, o MOFCOM o aperfeiçoou, inserindo dados de IDE destinados à Fusão e Aquisição. O MOFCOM também encoraja a saída de IDE, dando suporte ao fortalecimento de algumas marcas. Ademais, esse órgão, juntamente ao NDRC, tem publicado um catálogo que elenca os países nos quais o governo chinês subsidia projetos de IDE. Para encorajar as empresas a realizarem IDE, o NDRC publica “ <i>guidelines</i> ” sobre o acesso a empréstimos mais baratos que financiem o processo de internacionalização.
	Políticas fiscal e creditícia	O suporte fiscal, seja mediante subsídios, seja mediante isenção de impostos, é uma prática pouco clara por parte do governo chinês. A falta de transparência existe não apenas por parte do governo central, mas também pelas autoridades locais, que vêm sendo convidadas pelo governo central a conceder tal tipo de incentivo. Observa-se a existência do suporte fiscal em alguns documentos, mas nesses não são apresentados dados que expressem a magnitude deste incentivo. Isso, provavelmente, é uma forma da China proteger-se de possíveis pressões externas, sobretudo no âmbito da OMC, dado que o referido país, atualmente, é um integrante desse órgão, portanto, não pode transgredir seus regulamentos. Com relação à política creditícia, O <i>Export-Import Bank</i> e o <i>China Development Bank</i> são os principais atores na concessão de crédito subsidiado. Esse subsídio rebate no Ministério das Finanças da China que cobre o diferencial dos juros praticados em relação às taxas de mercado. Os volumes de crédito tomados por investidores têm aumentado nos últimos anos, mas ainda são tímidos em relação ao total de fluxos de saída. Outro instrumento de incentivos que tem sido bastante utilizado pelos investidores é o uso de garantias internacionais fornecido por esses bancos.
	Acordos Bilaterais de Investimento	Os <i>Bilateral Investment Treaties</i> (BITs) possuem grande importância. Envolvem-se neste processo o Conselho de Estado e o MOFCOM. Por meio desses tratados, estabelecem-se entre dois países regras para proteção aos investimentos realizados em qualquer um deles, procura-se evitar taxaço dupla, realiza-se a previsão de isenções fiscais, criam-se comitês que forneçam temporariamente informações acerca das melhores oportunidades de investimento, entre outros incentivos. Nos últimos anos, muitos BITs estão sendo estabelecidos com países africanos. Até 2008, a China assinou 119 tratados bilaterais de investimento.
Incentivos indiretos	Apreciação cambial	Em julho de 2005, o <i>Bank’s People of China</i> substituiu o regime cambial fixo por um de flutuação administrada. Analisando desde a data da mudança do regime até o início de 2010, houve uma apreciação cambial em torno de 20%. A despeito dos objetivos preconizados com essa mudança, o câmbio apreciado significou para os investidores chineses “dólar mais barato” e, assim, esta mudança conjuntural favoreceu, ainda que indiretamente, a saída de IDE.
	Crise econômica de setembro de 2008	Após o estouro da bolha, vários países entraram em crise e, em um primeiro momento, a maioria das moedas do mundo desvalorizou-se enquanto o <i>renminbi</i> manteve-se estável diante do dólar. Essa configuração resultou em um poder de compra maior da moeda chinesa frente às moedas que depreciaram, diminuindo o custo de aquisição das empresas estrangeiras. Além da mudança nos preços das moedas, as ações de empresas financeiras e não financeiras tiveram uma tendência descendente, favorecendo a aquisição por empresas não afetadas. Isso, talvez, explique o aumento no IDE chinês por meio de Fusões e Aquisições.

Fonte: Base de dados FDIStat da Unctad, Unctad (2007a), *Eximbank Annual Reports* (2006, 2007 e 2008) e Oanda. Elaboração própria.

**APÊNDICE C – Dados das empresas chinesas\*\*\* presentes entre as 500 maiores do mundo por faturamento anual**

Empresas	Classificação no ranking das 500 maiores do mundo							Receitas em US\$ Bilhões							Atividade produtiva	Classificação no mundo dentro de sua indústria em 2008*	Cidade
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010			
Sinopec	31	23	17	16	9	7	5	75,1	98,8	131,6	159,3	207,8	187,5	273,4	Refino de petróleo	7º	Beijing
China National Petroleum	46	39	24	25	13	10	6	67,7	83,6	110,5	129,8	181,1	165,5	240,2	Refino de petróleo	8º	Beijing
State Grid	40	32	29	24	15	8	7	71,3	87,0	107,2	132,9	164,1	184,5	226,3	Infraestrutura e serviços públicos	1º	Beijing
Industrial & Commercial Bank of China	229	199	170	133	92	87	77	23,4	29,2	36,8	51,5	70,6	69,3	80,5	Banco	15º	Beijing
China Mobile Communications	224	202	180	148	99	77	87	24,0	28,8	35,9	47,1	65,0	71,7	76,7	Telecomunicações	8º	Beijing
China Railway Engineering	-	441	342	341	242	137	95	19,5	21,5	20,5	23,7	33,8	50,7	70,0	Construção civil	4º	Beijing
China Railway Construction	-	485	384	356	252	133	105	-	-	18,7	23,3	32,5	52,0	67,4	Construção civil	5º	Beijing
China Construction Bank	315	277	230	171	125	116	108	19,0	22,8	28,5	41,3	58,0	58,4	67,1	Banco	21º	Beijing
China Life Insurance	212	217	192	159	133	118	113	25,0	27,4	33,7	43,4	54,5	57,0	64,6	Seguro de saúde	5º	Beijing
Agricultural Bank of China	397	377	277	223	155	141	127	15,3	17,2	24,5	34,1	48,1	49,7	60,5	Banco	29º	Beijing
Bank of China	339	255	215	187	145	143	132	18,0	23,9	30,8	38,9	51,3	49,7	59,2	Banco	26º	Beijing
Dongfeng Motor	-	-	-	-	-	182	145	-	-	-	-	-	39,4	55,7	Automobilístico	-	Wuhan
China State Construction	-	486	396	385	292	187	147	-	-	18,2	22,1	29,8	38,1	54,7	Construção civil	6º	Beijing
China Southern Power Grid	316	266	237	226	185	156	149	18,9	23,1	28,0	33,9	41,1	45,7	54,4	Infraestrutura e serviços públicos	7º	Guangzhou
Shanghai Automotive	-	475	402	373	359	223	151	13,8	14,5	18,0	22,6	24,9	33,6	54,3	Motores e peças	21º	Shanghai
China National Offshore Oil	-	-	469	409	318	252	162	-	-	16,0	20,6	28,0	30,7	52,4	Extração e produção de petróleo	6º	Beijing
Sinochem	287	304	299	257	170	203	168	20,4	21,1	23,1	30,2	44,5	35,6	49,5	Diversificado - conglomerado **	3º	Beijing
China FAW Group	448	470	385	303	385	258	197	-	-	18,7	26,4	23,7	30,2	43,4	Motores e peças	25º	Changchun
China Communications Construction	-	-	-	426	341	224	211	-	-	-	20,0	26,0	33,5	40,4	Construção civil	8º	Beijing
Baosteel Group	309	296	307	259	220	276	212	-	-	22,7	29,9	35,5	28,6	40,3	Metais	6º	Shanghai
Citic Group	-	-	-	-	415	254	221	-	-	-	-	22,2	30,6	39,0	Diversificação financeira	4º	Beijing
China Telecommunications	262	279	275	288	263	204	222	21,6	22,7	24,8	27,9	31,8	35,6	38,5	Telecomunicações	15º	Beijing
China South Industries Group	-	-	-	-	428	275	227	-	-	-	-	21,7	28,8	38,0	Motores e peças	27º	Beijing
China Minmetals	-	-	435	412	331	332	229	-	-	16,9	20,5	26,7	25,0	37,6	Metais	9º	Beijing
China North Industries Group	-	-	-	-	-	348	250	-	-	-	-	-	24,2	35,6	Diversificado - conglomerado	-	Beijing
China Huaneng Group	-	-	-	-	425	313	276	-	-	-	-	21,8	26,0	33,7	Infraestrutura e serviços públicos	17º	Beijing
Hebei Iron & Steel Group	-	-	-	-	375	314	279	-	-	-	-	24,0	25,9	33,5	Metais	11º	Shijiazhuang
People's Insurance Co. of China	-	-	-	-	-	371	289	-	-	-	-	-	23,1	32,6	Seguros	-	Beijing
Shenhua Group	-	-	-	-	-	356	293	-	-	-	-	-	23,6	32,4	Extração mineral e geração de energia	-	Beijing
China Metallurgical Group	-	-	-	480	380	315	297	-	-	-	17,5	23,8	25,9	32,1	Construção civil	9º	Beijing
Aviation Industry Corp. of China	-	-	-	-	426	330	311	-	-	-	-	21,7	25,2	31,0	Aeroespacial e Defesa	11º	Beijing
Shougang Group	-	-	-	-	-	-	326	-	-	-	-	-	-	29,2	Metais	-	Beijing
Ping An Insurance	-	-	-	-	-	383	328	-	-	-	-	-	22,4	28,9	Seguros	-	Shenzhen
Aluminum Corp. of China	-	-	-	476	499	436	331	-	-	-	17,6	18,6	19,9	28,9	Metais	20º	Beijing
Wuhan Iron & Steel	-	-	-	-	-	428	341	-	-	-	-	-	20,5	28,2	Metais	-	Wuhan

**APÊNDICE C – Dados das empresas chinesas presentes entre as 500 maiores do mundo por faturamento anual (continuação)**

Empresas	Classificação no ranking das 500 maiores do mundo							Receitas em US\$ Bilhões							Atividade produtiva	Classificação no mundo dentro de sua indústria em 2008*	Cidade
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010			
China Post Group	-	-	-	-	-	-	343	-	-	-	-	-	-	28,1	Serviços postais	-	Beijing
Huawei Technologies	-	-	-	-	-	397	352	-	-	-	-	-	21,8	27,4	Eletrodomésticos - linha branca	-	Shenzhen
Sinosteel	-	-	-	-	372	352	354	-	-	-	-	24,2	24,0	27,3	Metais	10º	Beijing
COFCO	434	463	405	398	335	312	366	14,2	14,7	18,0	21,2	26,4	26,1	26,5	Trading e processamento de alimentos	8º	Beijing
Jiangsu Shagang Group	-	-	-	-	444	415	367	-	-	-	-	20,9	21,4	26,4	Metais	18º	Zhangjiagang
China United Telecommunications	-	-	-	-	419	368	371	-	-	-	-	22,0	23,2	26,0	Telecomunicações	19º	Shanghai
China Datang	-	-	-	-	412	375	-	-	-	-	-	21,5	25,9	-	Geração de energia elétrica	-	Beijing
Bank of Communications	-	-	-	-	494	440	398	-	-	-	-	18,7	19,6	24,3	Banco	62º	Shanghai
China Ocean Shipping	-	-	488	405	327	-	399	-	-	15,4	20,8	27,4	-	24,3	Transporte marítimo	2º	Beijing
China Guodian	-	-	-	-	-	477	405	-	-	-	-	-	17,9	24,0	Geração de energia elétrica	-	Beijing
China Electronics	-	-	-	-	-	-	408	-	-	-	-	-	-	23,8	Produtos eletrônicos	-	Beijing
China Railway Materials Commercial	-	-	-	-	-	-	430	-	-	-	-	-	-	22,6	Trading e logística	-	Beijing
China National Aviation Fuel Group	-	-	-	-	-	-	431	-	-	-	-	-	-	22,6	Combustíveis	-	Beijing
Sinomach	-	-	-	-	-	-	435	-	-	-	-	-	-	22,5	Conglomerado manufatureiro	-	Beijing
Henan Coal & Chemical	-	-	-	-	-	-	446	-	-	-	-	-	-	21,7	Mineral e química	-	Zhengzhou
Lenovo Group	-	-	-	-	-	-	450	-	-	-	-	-	-	21,6	Sistemas e softwares computacionais	-	Beijing
Jizhong Energy Group	-	-	-	-	-	-	458	-	-	-	-	-	-	21,3	Diversificado - conglomerado	-	Xingtai
China Shipbuilding Industry	-	-	-	-	-	-	463	-	-	-	-	-	-	21,1	Transporte marítimo	-	Beijing
China Pacific Insurance (Group)	-	-	-	-	-	-	467	-	-	-	-	-	-	20,9	Seguros	-	Shanghai
ChemChina	-	-	-	-	-	-	475	-	-	-	-	-	-	20,7	Indústria química	-	Beijing
Zhejiang Materials Industry Group	-	-	-	-	-	-	484	-	-	-	-	-	-	20,0	Logística	-	Hangzhou
China National Building Material Group	-	-	-	-	-	-	485	-	-	-	-	-	-	20,0	Construção civil	-	Beijing

**Fonte:** Revista *Fortune Global 500* (2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010 e 2011). Elaboração própria.

Os traços (-) sinalizam que, em determinados anos, algumas empresas não estavam entre as 500 maiores elencadas pela revista.

\* A edição de 2008 dessa Revista é a última em que é apresentada a classificação das empresas dentro de sua própria indústria.

\*\* As empresas classificadas como “diversificadas-conglomerado” possuem presença em diferentes atividades não necessariamente relacionadas. A *Sinochem* é uma distribuidora de petroquímicos, plásticos e agroquímicos. A *China North Industries Group* está nas indústrias automotiva, de armas e de projetos de engenharia. A *Jizhong Energy Group* engaja-se na produção de carvão mineral e em outras indústrias, como elétrica, química, mecânica e médica.

\*\*\* Na revista *Fortune Global500*, o número de empresas chinesas é superior ao apresentado neste apêndice. Isso porque, para o objetivo do trabalho, não se considerou as empresas de Hong Kong como sendo chinesas.

**ANEXO A: Os 125 grupos sob responsabilidade da SASAC em 2011**

Aluminum Corporation of China Limited	China FAW Group Corporation	China Mobile Communications Corporation
Anshan Iron and Steel Group Corporation	China First Heavy Industries	China National Administration of Coal Geology
Baosteel Group Corporation	China Forestry Group Corporation	China National Agricultural Development Group Corporation
Beijing General Research Institute of Mining & Metallurgy	China Gaoxin Investment Group Corporation	China National Arts & Crafts (Group) Corporation
ChemChina Group Corporation	China General Technology (Group), Holding, Limited	China National Aviation Holding Company
China Academy of Building Research	China Grain Reserves Corporation	China National Biotech Corporation
China Academy of Machinery Science & Technology	China Guodian Corporation	China National Building Material Group Corporation
China Academy of Telecommunications Technology	China Haisum International Engineering Investment Corp. (Group)	China National Cereals, Oils & Foodstuffs Corp.
China Aerospace Science and Industry Corporation		China National Chemical Engineering Group Corp.
China Aerospace Science and Technology Corporation	China Hengtian Group Co.	China National Coal Group Corp.
China Architecture Design and Research Group	China Huadian Corporation	China National Complete Plant Import & Export Corporation
China Aviation Industry Corporation I	China Huafu Trade and Development Group Corp.	China National Erzong Group Co.
China Aviation Industry Corporation II	China Huaneng Group	China National Foreign Trade Transportation Corp.
China Chengtong Holding	China Huaxing Group Company	China National Light Industrial Products Imp. & Exp. Corp.
China Coal Research Institute	China International Engineering Consulting Corporation	China National Light Industry (Group) Corp.
China Commerce Group	China International Enterprises Co-operation Corp.	China National Machinery Industry Corporation
China Commercial Aircraft Corporation Ltd.	China International Intellectech Corporation	China National Materials Industry Group
China Communications Construction Company, Ltd.	China Iron & Steel Research Institute Group	China National Nuclear Corporation
China Eastern Air Holding Company	China Light Industrial Corporation for Foreign Economic and Technical Co-operation	China National Offshore Oil Corp.
China Electronics Corporation		China National Packaging Corporation
China Electronics Engineering Design Institute	China Merchants Group Limited	China National Petroleum Corporation
China Electronics Technology Group Corporation	China Metallurgical Geology Bureau	China National Pharmaceutical Group Corporation
China Energy Conservation Investment Corp.	China Metallurgical Group Corp.	China National Postal and Telecommunications Appliances Corporation
China Far East International Trading Corporation	China Minmetals Corporation	

China National Real Estate Development Group	China Shipping (Group) Company	Huacheng Investment & Management Co., Ltd.
China National Salt Industry Corp.	China South Industries Group	Shenhua Group Corporation Limited
China National Service Corporation for Chinese Personnel Working Abroad	China South Locomotive and Rolling Stock Industry (Group) Corporation	Sinochem Corporation
		Sino-Coal International Engineering Design & Research Institute
China National Silk Imp. & Exp. Corp.	China Southern Air Holding Company	Sinosteel Corporation
China National Textiles Group Corporation	China Southern Power Grid Co., Ltd.	State Development & Investment Corp.
China Network Communications Group Corporation	China State Construction Engineering Corp.	State Grid Corporation of China
China New Era Group	China State Farms Agribusiness Corporation	State Nuclear Power Technology Corporation Ltd.
China Nonferrous Metal Mining (Group) Co., Ltd.	China State Shipbuilding Corporation	Wuhan Iron and Steel (Group) Co.
China North Industries Group Corporation	China Telecommunications Corporation	Xinxing Ductile Iron Pipes Group Co., Ltd.
China North Locomotive and Rolling Stock Industry (Group) Corporation	China Textile Academy	Zhuhai Zhenrong Company
	China Three Gorges Project Corporation	
China Nuclear Engineering & Construction (Group) Corporation	China Travel Service (Holdings) H.K., Ltd.	
China Ocean Shipping (Group) Company	China Travel Sky Holding Company	
China Petroleum & Chemical Corporation	China United Telecommunications Corporation	
China Poly Group Corporation	CHINA WATER INVESTMENT GROUP CORP.	
China Power Investment Corporation	China Xinxing Corp. (Group)	
China Putian Corporation	Chinese Academy of Agricultural Mechanization Sciences	
China Railway Construction Corporation	CITS Group Corporation	
China Railway Engineering Corporation	Datang Telecom Technology and Industry Group	
China Railway Signal and Communication Corporation	Dongfang Electric Corporation	
China Resources (Holdings) Co., Ltd.	Dongfeng Motor Corporation	
China Satellite Communications Corporation	General Research Institute for Nonferrous Metals	
China Shipbuilding Industry Corporation	Harbin Power Plant Equipment Group Corporation	

**Fonte:** *Ministry of Commerce* (MOFCOM). Elaboração própria.

**ANEXO B: Indústria, ativos e vendas da maioria dos grupos do “national team”**

Natureza do grupo	Nome dos Grupos	Ranking do grupo em seu setor por vendas*	Ranking do grupo em seu setor por ativos**	Ano em que começou a receber incentivos para se tornar um grande grupo nacional
Grupos da indústria automobilística	First Automobile Works Group	2º/US\$ 2,60	1º/US\$ 3,40	1987
	Dongfeng Group (Aeoleus)	3º/US\$ 1,20	2º/US\$ 2,60	1987
	Heavy Vehicle Group (HVG)	32º/US\$ 0,20	9º/US\$ 0,70	1991
	Shangai Auto Industrial Corporation	1º/US\$ 2,90	3º/US\$ 1,40	1997
	Tianjin Auto Industrial	5º/US\$ 0,60	18º/US\$ 0,40	1997
	China Auto Industrial Corporation (CAIC)	6º/US\$ 0,60	7º/US\$ 0,90	1997
	Jialing Motorbikes	-	-	1991
Grupos produtores de equipamentos específicos ( <i>Special Purpose Equipment</i> )	First Tractor and Construction Machinery Group	1º/US\$ 0,51	1º/US\$ 0,54	1991
	First Heavy Machinery Group	8º/US\$ 0,11	3º/US\$ 0,31	1991
	Second Heavy Machinery Group	9º/US\$ 0,10	5º/US\$ 0,25	1991
	China Textile Machinery Group (CTMC)	89º/US\$ 0,03	10º/US\$ 0,17	1997
Grupos produtores de máquinas de média e baixa complexidade	Xuzhou Construction Machinery Group	4º/US\$ 0,24	1º/US\$ 0,45	1997
	Luoyang Bearing Group	20º/US\$ 0,09	12º/US\$ 0,26	1997
Grupo de bens de consumo	Monkey King	8º/US\$ 0,07	2º/US\$ 0,16	1997
Grupos da indústria eletrônica	China Zhenhua Electronics Group	-	-	1991
	Great Wall Group	57º/US\$ 0,07	57º/US\$ 0,09	1991
	Changjiang Computer Group	-	-	1991
	Legend	33º/US\$ 0,16	58º/US\$ 0,09	1997
	Caihong Group	6º/US\$ 0,47	7º/US\$ 0,50	1997
	Founder Group	-	-	1998

Natureza do grupo	Nome dos Grupos	Ranking do grupo em seu setor por vendas	Ranking do grupo em seu setor por ativos	Ano em que começou a receber incentivos para se tornar um grande grupo nacional
Grupos da indústria eletrônica	Panda Group	7º/US\$ 0,47	5º/-	1997
	Changhong Group	2º/US\$ 1,28	1º/US\$ 1,44	1997
	China Hualu Group	48º/US\$ 0,08	22º/US\$ 0,22	1997
	Shanghai General Electronics Group (SGEG)	10º/US\$ 0,27	4º/-	1997
Grupos relacionados ao setor energético	Harbin Power Equipment Company	44º/US\$ 0,07	14º/US\$ 0,23	1991
	Dongfang Electric Power Group	43º/US\$ 0,07	7º/US\$ 0,32	1991
	Shangai Electric Power Group	-	-	1991
	Xian Power Generation Machinery Manufacturing Group	6º/US\$ 0,28	2º/US\$ 0,51	1991
	Power generation Huaneng Group	8º/US\$ 1,30	3º/US\$ 6,43	1991
	China Eastern Power Group	27º/US\$ 0,30	29º/US\$ 0,80	1991
	Central China Electric Power Group	52º/US\$ 0,04	31º/US\$ 0,80	1991
	China North Wertern Electric	17º/US\$ 0,72	17º/US\$ 1,70	1991
	Guangdong Nuclear electric Group	16º/US\$ 0,73	6º/US\$ 4,03	1991
Northeast Electric Transmission and Transformation Equipment Group	22º/US\$ 0,11	9º/US\$ 0,28	1991	
Grupos da indústria de aviação e aeroespacial	Xian Aircraft Group	-	12º/US\$ 0,51	1991
	Nanjing Aero Motive Machinery Group	-	-	1991
	Shangai Aero Industry Group	-	-	1991
	Guizhou Aero Industry Group	-	-	1991
	Nanjing Air Industry Group e Sanjian Air Industry Group	-	-	1991

Natureza do grupo	Nome dos Grupos	Ranking do grupo em seu setor por vendas	Ranking do grupo em seu setor por ativos	Ano em que começou a receber incentivos para se tornar um grande grupo nacional
Grupos da indústria têxtil	Xinjiang Textiles Group	13º/US\$ 0,002	6º/US\$ 0,17	1997
	Inner Mongolia Cashmere Group	9º/US\$ 0,12	3º/US\$ 0,19	1997
	China Shenma Group	6º/US\$ 0,14	6º/US\$ 0,32	1997
Grupos produtores de aço e ferro	Panzhuhua Steel Group	5º/US\$ 1,06	10º/US\$ 1,85	1991
	Wuhan Steel	4º/US\$ 1,86	3º/US\$ 4,95	1991
	Anshan Steel Group	2º/US\$ 2,37	2º/US\$ 5,93	1991
	Baoshan Steel Group	1º/US\$ 2,85	1º/US\$ 9,08	1991
	Capital Iron and Steel Group	3º/US\$ 2,06	4º/US\$ 4,39	1997
	Benxi Group	7º/US\$ 0,90	6º/US\$ 2,50	1997
	Chongqing Steel Group	17º/US\$ 0,42	14º/US\$ 0,83	1997
	Taiyuan Steel Group	8º/US\$ 0,84	8º/US\$ 2,02	1997
Grupos da indústria química	Donglian Petrochemical Group	-	-	-
	Yizheng Group	2º/US\$ 0,76	2º/US\$ 1,63	1991
	Tianjin Bohai	18º/US\$ 0,15	22º/US\$ 0,24	1991
	Nanjing Chemical	-	-	1991
	China Jilin Chemical Industry	1º/US\$ 1,27	1º/US\$ 3,90	1991
	Shangai Tianyuan Group	-	-	1997
	Zhejiang Juhua Group	-	-	1997
	Shandong Haiyanghua Group	-	-	1997
Grupos da indústria extrativa	Datong Mina Group	2º/US\$ 0,56	1º/US\$ 1,49	1997

Natureza do grupo	Nome dos Grupos	Ranking do grupo em seu setor por vendas	Ranking do grupo em seu setor por ativos	Ano em que começou a receber incentivos para se tornar um grande grupo nacional
Grupos da indústria extrativa	Yankuang Group	1º/US\$ 0,60	2º/US\$ 0,99	1997
	Shenhua Group	-	-	1991
	China National Non-metallic Minerals Enterprise Group (CNMEG)	-	-	1991
Grupos regionais	Shenzhen Special Economic Zone Development Group	-/US\$ 0,60	-/US\$ 0,46	1997
	China Xinjiang Construction Group	-	-	1997
	Changjiang United Economic Development Group	-	-	1997
Grupos da indústria dos transportes	COSCO (China Ocean Shipping Corporation)	1º/-	-	1991
	China National Foreign Trade Transportation Group (Sinotrans)	-	-	1997
	China Southern Airlines	1º/-	-	1991
	China Eastern Airlines	2º/-	-	1991
	Air China	3º/-	-	1991
	Changjiang Shipping Group	-	-	1991
	Guangzhou Rail Group	-	-	1997
Grupos da indústria farmacêutica	Sanjiu Group	5º/US\$ 0,17	2º/US\$ 0,29	1997
	Tongretang Group	2º/US\$ 0,19	5º/US\$ 0,22	1997
	Harbin Pharmaceutical Group	9º/US\$ 0,11	17º/US\$ 0,10	1997
	Northern Pharmaceutical Group	10º/US\$ 0,11	4º/US\$ 0,27	1991
	China Northeastern Pharmaceutical	-	-	1991

Natureza do grupo	Nome dos Grupos	<i>Ranking</i> do grupo em seu setor por vendas	<i>Ranking</i> do grupo em seu setor por ativos	Ano em que começou a receber incentivos para se tornar um grande grupo nacional
Grupos do setor de construção civil	Shangai Construction Group	-	-	1997
	Beijing Construction Group	-	-	1997
	China State Construction Engineering Corporation (CSCEC)	-	-	1997
	Gezhouba Water Resources and Hydropower Engineering Corp	3º/US\$ 0,21	1º/ US\$ 0,47	1991
Grupos da indústria de materiais de construção	China National New Building Materials Group (CNNBMG)	-	-	1991
	Anhui Hailuo Group	-	-	1997
	China Yaohua Glass Group	-	-	1991
	Louyang Floating Glass Group	-	-	1991
Grupos comerciais ( <i>Trade</i> )	Sinochem	1º/US\$ 8,53	-	1991
	China National Technology Import and Export Group (CNTIC)	3º/US\$ 3,42	-	1997
	China National Minerals and Metals Import and Export Corp. (China Minmetals)	10º/US\$ 1,87	-	1991
	China National Textiles Import and Export Corp. (Chinatex)	8º/US\$ 2,25	-	1997
	China National Cereals, Oils and Foodstuffs (COFCO)	2º/US\$ 3,43	-	1997
	China National Crafts Import and Export Corp.	16º/US\$ 1,49	-	1997
	Dongfang International Group	6º/US\$ 2,60	-	1997
Grupos da indústria leve	Guangdong Ceramics Group	-	-	1997
	Tangshan Ceramics Group	-	-	1997

Natureza do grupo	Nome dos Grupos	<i>Ranking</i> do grupo em seu setor por vendas	<i>Ranking</i> do grupo em seu setor por ativos	Ano em que começou a receber incentivos para se tornar um grande grupo nacional
Grupos da indústria leve	Guangxi Guitang Group	-	-	1997
	China Ports Construction Group	-	-	1997
<i>Township and Village Enterprises (TVEs)</i>	Wanjie Group	-	-	-
	Hongdou Group (Red Bean Group)	-	-	-
	Wanxiang Group	39º/US\$ 0,15	47º/US\$ 0,19	1997
Grupos da indústria madeireira	Jilin Senlin Group	-	-	1991
	Heilongjiang Anling Forestry Group	-	-	1991
	Inner Mongolia Forest Industry Group	-	-	1991
	Heilongjiang Forest Industry Group	-	-	1991
Grupos vinculados à agricultura	Zhongshui Group	-	-	1997
	China State Farms Agribusiness Group	-	-	1997
	Zhongmu Group	-	-	1997
	Shangai Agricultural, Industrial and Commercial Group	-	-	1997
	Jilin Province Development Group	-	-	1997

**Fonte:** Sutherland (2003).

\* A colocação no *ranking* refere-se ao ano de 1997, assim como o valor subsequente à colocação, que se refere ao total de vendas em US\$ bilhões, considerando uma taxa de câmbio de 8,3 (US\$/Rmb)

\*\* A colocação no *ranking* refere-se ao ano de 1997, assim como o valor subsequente à colocação, que se refere ao total de ativos em US\$ bilhões, considerando uma taxa de câmbio de 8,3 (US\$/Rmb)

**ANEXO C: Grandes projetos de IDE chinês de 2005 a 2011 (empresas envolvidas, país receptor do capital e valor)**

Ano	Mês	Empresa Investidora	Valor da transação (US\$ milhões)	Parceiro/alvo da operação	País receptor do Investimento	Setor
2005	Março	China Minerallurgical	560	-	Papua-Nova Guiné	Mineral
	Abril	CNOOC	130	MEG Energético	Canadá	Energético
	Maio	MinMinerals	500	-	Cuba	Mineral
	Junho	MinMinerals	550	Codelco	Chile	Mineral
	Junho	Sinopec	120	Synenco	Canadá	Energético
	Agosto	CNPC	4200	PetroKazakhstan	Cazaquistão	Energético
	Setembro	CNPC and Sinopec	1420	EnCana	Equador	Energético
	Outubro	SinoSteel	600	Midwest Corp.	Austrália	Mineral
	Outubro	ChemChina	150	Qenos	Austrália	Indústria
	Dezembro	CNPC	290	Petro-Canadá	Síria	Energético
2006	Janeiro	CNOOC	2270	-	Nigéria	Energético
	Janeiro	ChemChina	480	Adisseo	França	Agricultura
	Março	CITIC	2920	Mineralogy	Austrália	Mineral
	Abril	Group of Shanghai state firms	550	-	Rússia	Construção civil
	Maio	Sinopec	730	-	Angola	Energético
	Maio	China Railway Construction	200	Lekki Global Investment	Nigéria	Construção civil
	Junho	Sinopec	3490	Rosneft	Rússia	Energético
	Julho	CITIC	100	Kuwait Petroleum	Indonésia	Energético
	Julho	CNPC	500	Rosneft	Rússia	Energético
	Agosto	Suntech	110	MSK	Japão	Energético
	Setembro	Sinopec	430	Omimex	Colômbia	Energético
	Outubro	Jiangxi Copper	110	bcMinerals	Canadá	Mineral
	Outubro	Sinomach	3000	-	Gabão	Mineral
	Outubro	CITIC and Chalco	940	-	Egito	Mineral
	Outubro	CITIC	1910	Nations Energético	Cazaquistão	Energético
	Novembro	China Development Bank	800	Anglo-American	Inglaterra	Mineral
	Novembro	SinoSteel	230	Samancor Chrome	África do Sul	Mineral
	Novembro	China Nonferrous	310	(Chambishi)	Zâmbia	Mineral
	Dezembro	Datong	750	Hattat Holding	Turquia	Energético
Dezembro	Bank of China	970	Singapore Air	Cingapura	Transportes	

Ano	Mês	Empresa Investidora	Valor da transação (US\$ milhões)	Parceiro/alvo da operação	País receptor do Investimento	Setor
2007	Janeiro	Bluestar	700	Rhodia	França	Indústria
	Janeiro	China Mobile	280	Paktel	Paquistão	Tecnológico
	Janeiro	CNPC	200	EnCana	Chad	Energético
	Fevereiro	Zijin, Tongling, and Xiamen C&D	190	Monterrico	Peru	Mineral
	Fevereiro	Sinopec	100	Syntroleum	Estados Unidos	Energético
	Março	SinoSteel	500	-	Índia	Mineral
	Maio	CIC	3030	Blackstone	Estados Unidos	Financeiro
	Maio	LinkGlobal Logistics	130	Parchim Airport	Alemanha	Transportes
	Maio	China Mobile	180	Paktel	Paquistão	Tecnológico
	Junho	Chinalco	790	Peru Copper	Peru	Mineral
	Junho	China International Marine Containers	140	Burg Industries	Holanda	Transportes
	Julho	CITIC	100	Macarthur Coal	Austrália	Energético
	Julho	China Development Bank	3040	Barclays	Inglaterra	Financeiro
	Setembro	Eximbank	3000	-	Rep. Dem. do Congo	Mineral
	Setembro	Sany Heavy Indústria	150	-	Estados Unidos	Construção civil
	Setembro	Anshan Iron	330	Gindalbie Minerals	Austrália	Minerals
	Outubro	Minsheng Bank	200	UCBH	Estados Unidos	Financeiro
	Outubro	ICBC	5600	Standard Bank	África do Sul	Financeiro
	Novembro	Youngor	120	Kellwood	Estados Unidos	Indústria
	Novembro	Chinalco	1200	Binladin, MMC	Arábia Saudita	Mineral
Novembro	Ping An	2700	Fortis	Bélgica	Financeiro	
Novembro	China Minerallurgical and Jiangxi Copper	2870	-	Afganistão	Minerals	
Dezembro	CIC	5000	Morgan Stanley	Estados Unidos	Financeiro	
Dezembro	MinMinerals and Jiangxi Copper	450	Northern Peru Copper	Peru	Mineral	
Dezembro	SinoSteel	100	Zimasco	Zimbábue	Mineral	
Dezembro	Sinopec	2000	-	Irã	Energético	
2008	Janeiro	SAFE	180	Austrália and New Zealand Banking, Commonwealth Bank of Austrália, National Bank of Austrália	Austrália	Financeiro
	Janeiro	Jinchuan	210	Tyler Resources	México	Mineral
	Janeiro	Wuxi PharmaTech	160	AppTec Lab Services	Estados Unidos	Tecnológico
	Fevereiro	MinMinerals and Xingxing Iron	1200	Kelachandra and Manasara	Índia	Mineral

Ano	Mês	Empresa Investidora	Valor da transação (US\$ milhões)	Parceiro/alvo da operação	País receptor do Investimento	Setor
2008	Fevereiro	China Minerallurgical	370	-	Austrália	Mineral
	Fevereiro	Sinochem	470	Soco	Iêmen	Energético
	Fevereiro	Chinalco	12800	Rio Tinto	Austrália	Mineral
	Março	Mindray Medical	200	Datascope	Estados Unidos	Tecnológico
	Março	CIC	100	Visa	Estados Unidos	Financeiro
	Março	China Life	260	Visa	Estados Unidos	Financeiro
	Março	Sinopec	560	AED	Austrália	Energético
	Março	Huaneng Energético	3040	Tuas Energético	Cingapura	Energético
	Abril	CNOOC	130	Husky Energético	Indonésia	Energético
	Abril	CIC	3200	JC Flowers	Estados Unidos	Financeiro
	Abril	SAFE	2800	Total	França	Energético
	Abril	Hopu	150	Lung Ming	Mongólia	Mineral
	Abril	SAFE	1990	BP	Inglaterra	Energético
	Mai	Chinalco	2160	-	Peru	Mineral
	Junho	CNPC	5000	-	Nigéria	Energético
	Junho	Zoomlion	250	Compagnia Italiana Forme Acciaio	Itália	Construção civil
	Junho	SAFE	2510	TPG	Estados Unidos	Financeiro
	Junho	China National Cereals, Oils and Foodstuffs	140	Smithfield Foods	Estados Unidos	Agrícola
	Junho	China National Nuclear	190	-	Niger	Energético
	Junho	CNPC	500	SHT	Chad	Energético
	Julho	China Railway Engineering	1190	-	Rep. Dem. do Congo	Mineral
	Julho	CNOOC	2490	Awilco Offshore	Noruega	Energético
	Julho	China Nonferrous	810	-	Myanmar	Mineral
	Julho	SinoSteel	1320	Midwest	Austrália	Mineral
	Julho	China Minerallurgical and Sinohydro	1700	-	Rep. Dem. do Congo	Mineral
	Agosto	Shenhua	260	-	Austrália	Energético
	Agosto	CNPC	3000	-	Iraque	Energético
	Setembro	Sinopec	1990	Tanganyika Oil	Síria	Energético
	Setembro	China International Marine Containers	330	Yantai Raffles Shipyard	Cingapura	Transportes
	Setembro	Sany Heavy Indústria	140	-	Alemanha	Construção civil
Setembro	Jiangsu Shagang and RGL Group	360	Bulk Minerals and Grange	Austrália	Mineral	

Ano	Mês	Empresa Investidora	Valor da transação (US\$ milhões)	Parceiro/alvo da operação	País receptor do Investimento	Setor
2008	Outubro	CIC	200	Blackstone	Estados Unidos	Financeiro
	Novembro	China Minerallurgical	1020	-	Filipinas	Mineral
	Dezembro	Wuhan Iron and Steel and China Development Bank	110	-	Libéria	Mineral
2009	Janeiro	CNPC	1760	National Iranian Oil Company	Iran	Energético
	Fevereiro	Hunan Valin Iron & Steel	770	Fortescue Minerals	Austrália	Mineral
	Fevereiro	Shougang Group	1000	-	Peru	Mineral
	Março	Wuhan Iron and Steel	240	-	Canadá	Mineral
	Março	CIC	800	Morgan Stanley	Estados Unidos	Construção civil
	Abril	CNPC	2600	MangistauMunaiGas	Cazaquistão	Energético
	Abril	Tianjin Pipe	1000	-	Estados Unidos	Indústria
	Maio	China Nonferrous	300	(Luanshya)	Zâmbia	Mineral
	Maio	Najinzhao	100	Cardero	Peru	Mineral
	Maio	CNOOC and Sinopec	320	Talisman Energético	Trinidad-Tobago	Energético
	Maio	China Minerallurgical	520	Palmer's Mineralogy	Austrália	Energético
	Maio	Guangdong Rising Asset Management	140	PanAust	Austrália	Mineral
	Maio	CNPC	1020	Keppel	Cingapura	Energético
	Junho	Anshan Iron	130	Gindalbie Minerals	Austrália	Mineral
	Junho	MinMinerals	1390	Oz Minerals	Austrália	Mineral
	Junho	CIC	1210	Morgan Stanley	Estados Unidos	Financeiro
	Junho	Sinopec	7200	Addax Petroleum, the largest overseas takeover ever by a Chinese company	Suíça	Energético
	Junho	CNPC	4700	-	Iran	Energético
	Junho	CIC	500	Blackstone	Estados Unidos	Financeiro
	Junho	CIC	710	Blackrock	Estados Unidos	Financeiro
	Julho	CIC	1500	Teck Resources	Canadá	Mineral
	Julho	Xiyang Group	480	-	Rússia	Mineral
	Julho	Chinalco	1500	Rio Tinto	Austrália	Mineral
	Julho	Shenhua Guohau Energético	330	-	Indonésia	Energético
	Julho	CIC	370	Diageo	Inglaterra	Agrícola
	Julho	Taiyuan Iron consortium	750	-	Ilhas Maurício	Construção civil

Ano	Mês	Empresa Investidora	Valor da transação (US\$ milhões)	Parceiro/alvo da operação	País receptor do Investimento	Setor
2009	Agosto	CIC	450	Songbird Estates	Inglaterra	Construção civil
	Agosto	CNPC	1740	Athabasca Oil Sands	Canadá	Energético
	Agosto	CNOOC	100	Qatar Petroleum	Qatar	Energético
	Agosto	Sinochem	880	Emerald Energético	Inglaterra	Energético
	Agosto	Yanzhou Coal	2950	Felix Resources	Austrália	Energético
	Agosto	CIC	1090	Goodman Group	Austrália	Construção civil
	Setembro	Unicom	1000	Telefonica	Espanha	Tecnológico
	Setembro	CNPC	1160	Singapore Petroleum	Cingapura	Energético
	Setembro	CIC	940	JSC KazMunaiGas E&P	Cazaquistão	Energético
	Setembro	CIC	600	Oaktree Capital Management distressed asset fund	Estados Unidos	Financeiro
	Setembro	CIC	600	Goldman Sachs distressed asset fund	Estados Unidos	Financeiro
	Setembro	State Construction Engineering	100	Baha Mar Resort	Bahamas	Construção civil
	Setembro	CNPC	2250	-	Iran	Energético
	Outubro	CIC	300	Nobel Holdings	Rússia	Energético
	Novembro	BaoSteel	240	Aquila Resources	Austrália	Mineral
	Novembro	CIC	1580	AES	Estados Unidos	Energético
	Novembro	Beijing West Industries	100	Delphi	Estados Unidos	Transportes
	Novembro	Wuhan Iron and Steel	400	MMX Mineracao	Brasil	Mineral
	Novembro	Great Wall Motor	120	Litex Motors	Bulgária	Transportes
	Novembro	Wuhan Iron and Steel	250	Centrex Minerals	Austrália	Mineral
Dezembro	Shunde Rixin and MinMinerals	1910	-	Chile	Mineral	
Dezembro	China Railway Construction and Tongling Nonferrous	650	Corriente Resources	Canadá	Mineral	
Dezembro	CNPC	240	-	Iraque	Energético	
Dezembro	BAIC	200	Saab	Estados Unidos	Transportes	
Dezembro	Shanghai Auto	350	GM	Índia	Transportes	
Dezembro	CIC	500	CVRD (Vale)	Brasil	Mineral	
Dezembro	Jinjiang International Hotels	150	Interstate Hotel and Resources	Estados Unidos	Construção civil	

Ano	Mês	Empresa Investidora	Valor da transação (US\$ milhões)	Parceiro/alvo da operação	País receptor do Investimento	Setor
2010	Maio	Hopu	100	Chesapeake Energético	Estados Unidos	Energético
	Maio	CIC	1220	Penn West Energético	Canadá	Energético
	Maio	State Grid	990	Cobra, Elecnor and Isolux	Brasil	Energético
	Maio	Sinochem	3070	Peregrino field	Brasil	Energético
	Maio	Jinchuan Group and China Development Bank	230	Wesizwe Platinu,	África do Sul	Mineral
	Maio	Tianyu Group	1000	-	Coreia do Sul	Construção civil
	Maio	CNPC	150	-	Indonésia	Energético
	Junho	Yunnan Chihong	100	Howards Pass	Canadá	Mineral
	Julho	Tempo Group and Beijing city	440	Nexteer Auto	Estados Unidos	Transportes
	Julho	China Merchants Group	550	Loscam	Austrália	Transportes
	Julho	Chinalco	1350	Rio Tinto	Guiné Bissau	Mineral
	Agosto	China Merchants Group	450	Aitken Spence	Sri Lanka	Transportes
	Agosto	Tongling Nonferrous and China Railway Construction	630	-	Equador	Mineral
	Agosto	Chery	400	-	Brasil	Transportes
	Setembro	Anshan Iron	170	Steel Development	Estados Unidos	Mineral
	Setembro	Bosai Minerals	1200	Ghana Bauxite	Gana	Mineral
	Setembro	Jinchuan	420	Continental Minerals	Canadá	Mineral
	Setembro	Shanda Games	100	Eyedentity Games	Coreia do Sul	Tecnológico
	Outubro	Sinopec	7100	Repsol	Brasil	Energético
	Outubro	Three Gorges	2290	EuroSibEnergó	Rússia	Energético
	Outubro	CNOOC	2370	Chesapeake Energético	Estados Unidos	Energético
	Outubro	Sinochem	1440	Makhteshim-Agan	Israel	Agrícola
	Outubro	MinMinerals	2500	-	Peru	Mineral
	Novembro	Huaneng Energético	1230	InterGen	Estados Unidos	Energético
	Novembro	CNOOC	2470	Pan American	Argentina	Energético
	Novembro	CNPC and Sinopec	610	-	Equador	Energético
	Novembro	SAIC	500	GM	Estados Unidos	Transportes
	Novembro	Guangdong Rising Asset Management	400	Caledon	Austrália	Energético
	Dezembro	Sinopec	2450	Occidental	Argentina	Energético
	Dezembro	CIC	200	BTGPactual	Brasil	Financeiro

Ano	Mês	Empresa Investidora	Valor da transação (US\$ milhões)	Parceiro/alvo da operação	País receptor do Investimento	Setor
2010	Dezembro	Three Gorges	170	EuroSibEnergio	Rússia	Energético
	Dezembro	Sinopec	680	Chevron	Indonésia	Energético
	Dezembro	Shangdi Guanqun	2000	Pyongyang Investment and Development	Coreia do Norte	Construção civil
	Dezembro	A VIC	190	Teledyne Technologies	Estados Unidos	Transportes
2011	Janeiro	Shaanxi Chemical Corporation	1000	-	Argentina	Indústria
	Janeiro	Yanzhou Coal	920	-	Austrália	Energético
	Janeiro	Wuhan Iron and Steel	120	Adriana Resources	Canadá	Mineral
	Janeiro	Lenovo	180	NEC	Japão	Tecnológico
	Janeiro	CNPC	510	INEOS	Inglaterra	Energético
	Janeiro	CNPC	510	INEOS	França	Energético
	Janeiro	ChemChina	1990	Orkla	Noruega	Mineral
	Janeiro	China Unicom	500	Telefonica	Espanha	Tecnológico
	Janeiro	Ashima Cultural Group	1500	-	Tailândia	Construction
	Janeiro	ICBC	140	Bank of East Asia	Estados Unidos	Financeiro
	Janeiro	Shanghai Pengxin	200	Crarfar Farms	Nova Zelândia	Agrícola
	Fevereiro	A VIC	200	Cirrus	Estados Unidos	Transportes
	Fevereiro	Wanhua Industrial	1660	BorsodChem	Hungria	Indústria
	Fevereiro	Tencent	400	Riot Games	Estados Unidos	Tecnológico
	Fevereiro	CIC	100	VTB Group	Rússia	Financeiro
	Fevereiro	Sinopec	1490	-	Austrália	Energético
	Fevereiro	CNOOC	330	ExxonMobil	Argentina	Energético
	Fevereiro	CIC	190	Morgan Stanley	Japão	Financeiro
	Fevereiro	Shandong Nanshan Aluminum	160	-	Estados Unidos	Mineral
	Março	Sichuan Hanlong	180	Talbot Group	Austrália	Mineral
	Março	CNOOC	1450	Total	Uganda	Energético
	Março	Chongqing Grain	2410	-	Brasil	Agrícola
	Março	Sinopec	3750	SABC	Arábia Saudita	Energético
	Abril	ZTE	200	-	Brasil	Tecnológico
Abril	Beiqi Foton	380	-	Índia	Transportes	

Ano	Mês	Empresa Investidora	Valor da transação (US\$ milhões)	Parceiro/alvo da operação	País receptor do Investimento	Sector
2011	Abril	Sany Heavy Indústria	200	-	Indonésia	Indústria
	Abril	Chinalco	800	Smelter Asia	Malásia	Mineral
	Abril	Datang Energético and Boading Tianwei	2030	CBD Energético	Austrália	Energético
	Maio	Shandong Iron	1490	African Minerals	Serra Leoa	Mineral
	Maio	Chery	200	-	Venezuela	Transportes
	Maio	CITIC, China Development Bank, Long Março Capital	470	Gold One	África do Sul	Mineral
	Maio	Fosun International	120	Folli Follie	Grécia	Indústria
	Maio	HNA	620	NH Hotels	Espanha	Construção civil
	Maio	China National Building Material	350	-	Indonésia	Construção civil
	Maio	Zijin Mining	100	Glencore	Suíça	Mineral
	Junho	Zhejiang Youngman Lotus and Pang Da Auto	350	Spyker Cars	Holanda	Transportes
	Junho	CITIC	370	Credit Agricole	França	Financeiro
	Junho	Lenovo	670	Medion	Alemanha	Tecnológico
	Junho	Anhui Conch Cement	2350	-	Indonésia	Construção civil
	Junho	Heilongjiang Beidahuang Nongken	1490	-	Argentina	Agrícola
	Junho	ICBC	700	Standard Bank	Argentina	Financeiro

**Fonte:** *Heritage Foundation – China Global Investment Tracker*. Disponível em: < <http://www.heritage.org/research/reports/2011/01/china-global-investment-tracker-2011> >.