

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ESTUDOS ESTRATÉGICOS INTERNACIONAIS**

LEANDRO TEIXEIRA DOS SANTOS

**OS INVESTIMENTOS EXTERNOS DIRETOS CHINESES PARA O BRASIL
NO SÉCULO XXI:
DESAFIOS E OPORTUNIDADES**

Porto Alegre

2014

LEANDRO TEIXEIRA DOS SANTOS

**OS INVESTIMENTOS EXTERNOS DIRETOS CHINESES PARA O BRASIL
NO SÉCULO XXI:
DESAFIOS E OPORTUNIDADES**

Dissertação submetida ao Programa de Pós-Graduação em Estudos Estratégicos Internacionais (PPGEEI) da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), como requisito parcial para obtenção do título de mestre em Estudos Estratégicos Internacionais.

Orientador: Prof. Dr. Marcelo Milan

Porto Alegre

2014

CIP - Catalogação na Publicação

Santos, Leandro Teixeira dos

Os investimentos externos diretos chineses para o Brasil no século XXI: desafios e oportunidades / Leandro Teixeira dos Santos. -- 2013.

184 f.

Orientador: Marcelo Milan.

Dissertação (Mestrado) -- Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Faculdade de Ciências Econômicas, Programa de Pós-Graduação em Estudos Estratégicos Internacionais, Porto Alegre, BR-RS, 2013.

1. China. 2. Brasil. 3. Investimentos Externos Diretos. I. Milan, Marcelo, orient. II. Título.

Elaborada pelo Sistema de Geração Automática de Ficha Catalográfica da UFRGS com os dados fornecidos pelo(a) autor(a).

LEANDRO TEIXEIRA DOS SANTOS

**OS INVESTIMENTOS EXTERNOS DIRETOS CHINESES PARA O BRASIL
NO SÉCULO XXI:
DESAFIOS E OPORTUNIDADES**

Dissertação submetida ao Programa de Pós-Graduação em Estudos Estratégicos Internacionais (PPGEEI) da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), como requisito parcial para obtenção do título de mestre em Estudos Estratégicos Internacionais.

Aprovada em: Porto Alegre, 16 de dezembro de 2013.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dr. Marcelo Milan – Orientador

UFRGS

Prof. Dr. André Moreira Cunha – Examinador

UFRGS

Prof. Dr. Marcelo José Braga Nonnenberg – Examinador

PUC-Rio / IPEA

Prof. Dr.^a Marcilene Aparecida Martins – Examinadora

UFRGS

Dedico essa dissertação a todos que, direta ou indiretamente, contribuíram para a sua concretização, especialmente a Deus, a minha mãe, Neci Capitulino dos Santos, a meu pai, João Teixeira dos Santos Neto, aos meus irmãos Leonardo, Rafael e Jaílson, e as minhas irmãs Rafaela e Jaqueline. *In memoriam*, dedico-a a minha avó Maria José Urbano dos Santos e ao meu avô José Capitulino dos Santos.

AGRADECIMENTOS

A Deus, pela proteção, pelo amparo, pela força e pela sua onipresença em minha vida.

Aos meus pais e aos meus avós, verdadeiros heróis de minha história de vida.

Ao meu orientador, profissional de distinta e elevada inteligência, professor Dr. Marcelo Milan, pela dedicação, confiança, afinco, norteamento e, principalmente, paciência.

Aos membros da banca examinadora, professores doutores André Moreira Cunha (UFRGS), Marcelo José Braga Nonnenberg (PUC-Rio / IPEA) e Marcilene Aparecida Martins (UFRGS), pelos comentários e sugestões valiosas a essa pesquisa. Todavia, as oponentes expressas nesse documento são de minha inteira responsabilidade.

Aos professores André Moreira Cunha, Analúcia Danilevicz Pereira, Érico Esteves Duarte, Hélio Henkin, Jacqueline Angélica Hernández Haffner, Luiz Augusto Estrella Faria, Marco Aurélio Chaves Cepik, Maria Heloisa Lenz, e Paulo Gilberto Fagundes Vizentini, com os quais tive a honra de estudar. Eu sou muito grato a todos (as) pela excelente formação.

Aos demais componentes do PPGEEI, especialmente a Alanna Teixeira pela sua atenção e por sua dedicação profissional.

À CAPES por ter concedido a mim bolsa de estudos sem a qual essa pesquisa não teria sido possível.

À Maria Estela pelo apoio, paciência e compreensão.

À Dona Maria Suely Alves (Dona Maria), a minha mãe porto-alegrense, pela acolhida e pelos cuidados.

A todos os amigos com quem tive o privilégio de conviver durante o mestrado, especialmente, Adriano Pires, Anselmo Otávio, Diego Trindade, Flávia Fagundes, Júlio Rodrigues, Nádia Menezes e Rosa Maria, amigos para toda a vida.

Finalmente, a todos os fiéis da Igreja Assembleia de Deus (Comunidade do Junco/Lavagem – Paudalho/PE) pelas orações e demonstrações de apoio e carinho.

RESUMO

A China está se transformando em uma das principais origens mundiais de Investimentos Externos Diretos (IEDs). No Brasil, os Investimentos Externos Diretos Chineses (IEDCs) têm aumentado desde os primeiros anos deste século, registrando grande elevação principalmente a partir de 2010. Os IEDCs no Brasil são investimentos realizados notadamente por Empresas de Propriedade Estatal (EPEs), principalmente Propriedade Estatal Central (EPECs), cujas principais modalidades de entrada são *greenfield* e fusões e aquisições. Estes investimentos são determinados pela busca de mercados e recursos naturais e estão concentrados na região Sudeste do país. Esse ganho de relevância do Brasil enquanto destino dos IEDCs motivou a presente pesquisa a responder a seguinte questão: Como o Brasil tem se posicionado, nesse início de século, frente aos Investimentos Externos Diretos Chineses para o país? Tem-se como resultado preliminar que o Brasil pode elevar a entrada desses investimentos e possivelmente os seus transbordamentos tecnológicos, compatibilizando seus interesses econômicos e geopolíticos com os chineses. Porém, parece necessário ao Brasil resolver os aspectos conjunturais e estruturais do crescimento do país que entravam as entradas dos investimentos chineses e de outras nações.

Palavras-chave: China. Brasil. Investimentos Externos Diretos.

ABSTRACT

China has become one of the main worldwide sources of Foreign Direct Investment (FDI). In Brazil, Chinese Foreign Direct Investments (CFDI) have increased since the beginning of this century, presenting a higher rate of growth starting in the 2010s. CFDI in Brazil are investments performed by State-Owned Enterprises (SOEs), especially Central State-Owned Enterprises (CSOEs), whose main entry strategy are greenfield, and mergers & acquisitions. Those investments are guided by the search for markets and natural resources and are concentrated in the Brazilian Southeast. This increased relevance of Brazil as CFDI destination motivated this research to find answers to the following question: How has Brazil stood, in this century, in terms of Chinese Foreign Direct Investments flowing into the country? Preliminary results show that Brazil can increase the entry these investments and possibly their technological spillovers, harmonizing economic and geopolitical interests with the Chinese. However, it seems necessary to Brazil to solve the cyclical and structural aspects of its growth which discourages the entries of Chinese investments and from other Nations.

Keywords: China. Brazil. Foreign Direct Investment.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Relacionamento entre os bancos estatais da China e seus proprietários e reguladores	55
Figura 2: Estrutura de relacionamento entre EPEs, SASACs e governos central e local	69
Figura 3: Distribuição geográfica dos IEDCs entre 2005 e Julho de 2011 (US\$ bilhões).....	88

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Consumo global de energia em 2000 e 2011 (% do consumo total).....	61
Gráfico 2: As maiores economias do mundo e suas EIEDs de propriedade estatal (2010). ..	71
Gráfico 3: Fluxos de IEDCs em HK - dados oficiais de HK e da China, 2003-2010 (em trilhões de dólares).....	74
Gráfico 4: Políticas chinesas de desenvolvimento da saída de IEDs e os fluxos destes, 1982-2009	83
Gráfico 5: Crescimento dos estoques dos IEDCs, 1982-2011 (US\$ Bilhões)	84
Gráfico 6: Estoques dos IEDCs e de IEDs de economias selecionadas, 2001-2011 (US\$ trilhões).....	85
Gráfico 7: Estoques dos IEDCs e de IEDs de economias selecionadas , 2001-2011 (Porcentagem do total mundial).....	85
Gráfico 8: Estoques dos IEDCs e de IEDs de economias selecionadas, 2001-2011 (valores per capita em US\$ mil).....	86
Gráfico 9: Estoques de IEDCs e de IEDs de economias selecionadas, 2001-2011 (Porcentagem do PIB).....	86
Gráfico 10: As mais promissoras economias de origem de IEDs em 2012-2014 (Porcentagem das Agências de Promoção de Investimentos (API) entrevistadas sobre as economias selecionadas como as principais fontes de IEDs).....	87
Gráfico 11: Estoque externo de IED do BRICS em 2011 (US\$ bilhões).....	87
Gráfico 12: Economias com maior volume de reservas internacionais, 2011 (US\$ trilhões)	101
Gráfico 13: Entrada de IEDs no Brasil 1970-2012	118
Gráfico 14: Estoque de IEDs - distribuição por país do investidor imediato 2011 (% do total)	119
Gráfico 15: Estoque de IED- distribuição por país do investidor final 2011 (% do total) ...	120
Gráfico 16: Projetos de investimento por estrutura de propriedade - Janeiro de 2007 a junho de 2012 (%)	123
Gráfico 17: Evolução do número de projetos de investimento por determinante do ingresso	125
Gráfico 18: A evolução dos projetos por modo de ingresso	126

Gráfico 19: Especificação dos projetos de investimento por setor da economia - Janeiro de 2007 a Junho de 2012	127
Gráfico 20: Principais Estados de destino dos investimentos chineses (2003-2011).....	130
Gráfico 21: Distribuição dos projetos de investimento chineses por estados da federação - Janeiro de 2007 a Junho de 2012 (%).....	131

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Determinantes dos IEDs nos países de acolhimento.....	47
Quadro 2: Cronologia do desenvolvimento do setor privado	63
Quadro 3: Definição e classificação de empresas por status de registro *	64
Quadro 4: Objetivos da propriedade estatal do governo e número aproximado de empresas	70
Quadro 5: Evolução histórica da internacionalização das empresas chinesas com foco nos IEDs	77
Quadro 6: China: As 20 maiores transações realizadas na América Latina por meio de IEDCs (2000-2011)	111

LISTA DE TABELA

Tabela 1: Estoque de IED chinês nos 10 maiores países em reservas provadas de petróleo (US\$ milhões).....	91
Tabela 2: China: IEDs por país (2000-2011) (US\$ milhões).....	109
Tabela 3: Anúncios de investimentos chineses no Brasil por setor (2003-2011).....	128

LISTA DE SIGLAS

AECC	Administração Estatal de Controle Cambial
AII	Acordos Internacionais de Investimentos
ALC	América Latina e Caribe
BAC	Banco Agrícola da China
BACEN	Banco Central do Brasil
BC	Banco da China
BCC	Banco de Construção da China
BDA	Banco de Desenvolvimento Agrícola
BDE	Banco de Desenvolvimento do Estado (BDE)
BICC	Banco Industrial e Comercial da China
BID	Banco Interamericano de Desenvolvimento
BIE	Banco de Importação/Exportação
BM	Banco Mundial
BRICS	Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul
CAN	Comunidade Andina
CARICOM	Comunidade do Caribe
CBRC	Comissão de Regulamentação Bancária da China
CE	Conselho de Estado
CEBC	Conselho Empresarial Brasil-China
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CIC	Corporação de Investimento da China
CIEEU	Comitê de Investimentos Estrangeiros dos Estados Unidos
CMNs	Corporações Multinacionais
CNDR	Comissão Nacional de Desenvolvimento e Reforma
CNI	Confederação Nacional da Indústria
CNOOC	China National Oil Offshore Corporation
CNPC	China National Petroleum Corporation
COSBAN	Comissão Sino-Brasileira de Alto Nível de Concertação e Cooperação
CPC	Comitê do Partido Comunista
DPR	Departamento de Promoção Comercial e Investimentos
EIED	Empresa de Investimento Externo Direto
EMBRAPA	Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária
EMNs	Empresas Multinacionais
EPEs	Empresas de Propriedade Estatal
EPECs	Empresas de Propriedade Estatal Central
EPL	Exército Popular de Libertação
EPP	Empresas de Propriedade Privada
ETNs	Empresas Transnacionais

EUA	Estados Unidos da América
F&A	Fusões e Aquisições
FOCALAL	Fórum para Cooperação da América Latina e Leste Asiático
IEDs	Investimentos Externos Diretos
IEDCs	Investimentos Externos Diretos Chineses
IMF	International Monetary Fund
IR	Imposto de Renda
MERCOSUL	Mercado Comum do Sul
MOFCOM	Ministry of Commerce People's Republic of China
MRE	Ministério das Relações Exteriores
OEA	Organização dos Estados Americanos
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
OMC	Organización Mundial del Comercio
OPI	Organismos de Promoção de Investimentos
P&D	Pesquisa e Desenvolvimento
PAC	Programa de Aceleração do Crescimento
PCC	Partido Comunista Chinês
PLI	Propriedade, Localização e Internalização
PMEs	Pequenas e Médias Empresas
PNDC&T	Plano Nacional de Desenvolvimento da Ciência e da Tecnologia para o Médio e o Longo Prazo
RAE	Região Administrativa Especial
RDE-IED	Registro Declaratório Eletrônico – Investimentos Externo Direto
SASAC	State-Owned Asset Supervision and Administration Commission
SINOPEC	China Petroleum & Chemical Corporation
SISBACEN	Sistema de Informações do Banco Central
TI	Tecnologia da Informação
TVA	Trem de Alta Velocidade
UEIED	Unidade de Empresa de Investimento Externo Direto
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
US\$	Dólares norte-americanos
ZEE	Zona Econômica Especial

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	16
2 INVESTIMENTOS EXTERNOS DIRETOS: A PERSPECTIVA DO ESTADO E A PERSPECTIVA EMPRESARIAL	21
2.1 CONCEITUALIZAÇÃO DE INVESTIMENTO EXTERNO DIRETO	21
2.2 A PERSPECTIVA DO ESTADO: OS INVESTIMENTOS EXTERNOS DIRETOS COMO INSTRUMENTOS DE DESENVOLVIMENTO DA ECONOMIA NACIONAL	23
2.3 A TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA E O ESTADO COMO IMPULSIONADOR DOS EFEITOS POSITIVOS DOS IEDS.....	30
2.3.1 A Transferência de Tecnologia Por Meio dos IEDs	30
2.3.2 O Estado Como Impulsionador dos Efeitos Positivos dos IEDs.....	33
2.4 A PERSPECTIVA EMPRESARIAL: AS TEORIAS SOBRE OS DETERMINANTES DOS IEDS E O PAPEL DAS POLÍTICAS	37
2.4.1 O Paradigma Eclético da Produção Internacional.....	42
2.4.2 Teoria da Escola de Uppsala	49
3 O PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS CHINESAS	53
3.1 A CHINA E O CAMINHO DO DESENVOLVIMENTO DO INVESTIMENTO INTERNACIONAL	53
3.2 O PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS CHINESAS POR MEIO DOS IEDs.....	61
3.2.1 A Propriedade das Empresas Chinesas: Quem São os Investidores Chineses?	61
3.2.2 O Processo de Internacionalização das Empresas Chinesas Por Meio dos IEDs: O Papel do Estado Como Grande Indutor e a Estratégia “Atuação Global”	72
3.2.3 Os Determinantes dos IEDCs e a Ampliação do Paradigma Eclético	90
4 INVESTIMENTOS EXTERNOS DIRETOS CHINESES NO BRASIL NO SÉCULO XXI..	105
4.1 A PRESENÇA DA CHINA NA AMÉRICA LATINA E CARIBE: UMA RELAÇÃO PARA ALÉM DO FLUXO BILATERAL DE COMÉRCIO E INVESTIMENTOS.....	105
4.2 INVESTIMENTOS EXTERNOS DIRETOS CHINESES NO BRASIL NO SÉCULO XXI..	116
4.3 É POSSÍVEL A COMPATIBILIZAÇÃO DE INTERESSES ECONÔMICOS E GEOPOLÍTICOS ENTRE BRASIL E CHINA?	134
5 CONCLUSÕES	145

REFERÊNCIAS	153
ANEXOS	176
Anexo I: EPECs chinesas	176
Anexo II: As 50 maiores EIED chinesas ranqueadas por estoque externo de IEDs em 2010.....	179
Anexo III: As 50 maiores EIEDs não financeiras chinesas ranqueadas por ativos externos em 2010	181
Anexo IV: As 50 maiores EIEDs não financeiras chinesas ranqueadas por rendimentos no exterior, 2010.....	183

1 INTRODUÇÃO

Até recentemente os países desenvolvidos eram as principais origens e os principais destinos dos Investimentos Externos Diretos (IEDs), uma das principais modalidades dos fluxos internacionais de capitais. Contudo, tem aumentado a importância relativa dos mercados emergentes, dos países em desenvolvimento e dos países em transição nos dois sentidos dos fluxos. Este grupo de países passou a receber mais de 50% dos fluxos mundiais de IEDs desde 2010. Da mesma forma, enquanto o grupo aumentou em mais de 220% a sua participação enquanto origem dessas inversões entre 2000 e 2012, os países desenvolvidos reduziram sua participação em mais de 16%, mas ainda continuam como as suas principais fontes (UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT - UNCTAD, 2013).

Entre os países que mais têm evoluído enquanto destino e fonte de IEDs está a China. Isso parece resultar sobretudo da forte atuação do Estado chinês, tanto atraindo investimentos que podem introduzir no país novas tecnologias, *know-how*, capitais e desenvolver o setor exportador, quanto promovendo a internacionalização de suas empresas visando uma inserção internacional pragmática e pela qual tanto objetivos econômicos quanto outros possam ser concretizados.

Essa nova condição da China é um tema importante no contexto dos estudos estratégicos internacionais, e os países que são destinos dos Investimentos Externos Diretos Chineses (IEDCs) devem buscar compreender o seu perfil e as suas questões subjacentes para que assim possam melhor aproveitar os seus benefícios líquidos. Todavia, até o momento, segundo nosso conhecimento, poucos estudos acadêmicos têm abordado o assunto, inclusive em países como Brasil, que recentemente tornou-se um dos principais destinos mundiais dessas inversões.

Os IEDCs são investimentos moldados, entre outros, pelo processo de reforma e abertura da China, pela sua organização político-econômica e pelo seu rápido crescimento recente. São caracterizados por serem realizados principalmente por Empresas de Propriedade Estatal (EPEs), com destaque para as Empresas de Propriedade Estatal Central (EPECs). Para que possam sair do país, os IEDCs, tanto públicos quanto privados, são submetidos ao processo de aprovação realizado por instituições públicas que permitem ou rejeitam a sua saída de acordo com os interesses do Estado. Isto parece resultar de um dos principais elementos distintivo dos IEDCs, a intervenção estatal no processo de internacionalização. Sobre o último, atualmente os investimentos encontram-se distribuídos em todas as regiões do

globo, mas estão concentrados na Ásia, na África e na América Latina e Caribe, motivados pela busca de recursos naturais, pela busca de mercados, pela busca de eficiência e pela busca de ativos estratégicos. Também existem indícios de que possam ser motivados por objetivos geopolíticos, determinante este não identificado pelas teorias tradicionais sobre os determinantes dos IEDs.

As teorias tradicionais consideradas nesta pesquisa são a Teoria do Poder de Mercado, a Teoria do Ciclo de Vida do Produto, a Teoria da Internalização, a Teoria da Escola de Uppsala e o Paradigma Eclético. Entretanto, apenas as duas últimas são utilizadas na tentativa de compreender o processo de internacionalização das empresas chinesas. As cinco teorias são complementares, mas mesmo em conjunto, incompletas. Isto porque elas destacam exclusivamente os ganhos e as perdas econômicas dos IEDs, mas não os entendem como possíveis instrumentos geopolíticos de projeção internacional de um país, onde o cálculo econômico de ganhos e perdas possa ser secundário, como parece acontecer com alguns dos investimentos chineses.

Por isso, para acomodar o possível determinante geopolítico dos IEDCs e assim melhor compreender o processo de internacionalização das empresas chinesas, o trabalho propõe o alargamento teórico do Paradigma Eclético no sentido de incorporar a busca de poder nacional, ao lado dos demais motivadores dos IEDs, como a busca de recursos, a busca de mercados, a busca de eficiência e a busca de ativos estratégicos. Esse novo elemento teórico poderá ser usado pelos Estados receptores dos IEDCs, como o Brasil, para melhor compreenderem essas inversões e as suas questões subjacentes. Assim, poderão subsidiar a elaboração de estratégias de atração e de dinamização dos seus benefícios líquidos e das correspondentes oportunidades de forma pragmática e mais conectada aos interesses nacionais.

Essas particularidades dos IEDCs, principalmente a forte intervenção estatal no processo de internacionalização, geram suspeitas sobre o propósito e as operações das empresas chinesas no exterior, principalmente sobre os seus possíveis objetivos não comerciais, a sua estrutura de governança e de propriedade, a sua conformidade legal e sobre o apoio do Estado concedido ao processo de internacionalização, sugerindo muitos desafios.

Apesar das suspeitas, assim como outros IEDs, os IEDCs podem impactar tanto positiva quanto negativamente os países receptores, os quais podem impulsionar os seus benefícios líquidos. Os Estados receptores são atores essenciais no sentido tanto de criar um ambiente interno propício aos investimentos quanto no sentido de buscar meios de dinamizar os seus transbordamentos positivos. Além dos mais, é necessário encontrar formas pelas quais

os IEDCs possam contribuir com o desenvolvimento do país sem ameaçar a segurança nacional e sem lhe criar riscos a longo prazo. Da mesma forma, cabe aos Estados receptores criar obstáculos aos fluxos de capitais que possam representar custos líquidos. Assim, ao Estado receptor caberá agir estrategicamente entendendo que os IEDCs podem ser complementares ao desenvolvimento nacional, e desta forma elaborar objetivos factíveis (saber o que se quer dos investimentos), agir de forma coordenada, saber com quem se está negociando, ser cauteloso e ao mesmo tempo ofensivo ou invés de reativo, identificar as reais motivações das inversões, conhecer a cultura empresarial dos investidores, estabelecer mecanismos eficazes para controlar o acesso aos recursos considerados estratégicos, direcionar as receitas geradas pelos investimentos para a melhoria do ambiente interno e para aos setores mais dinâmicos da economia, aprender com a experiência internacional, buscar meios de compatibilizar interesses etc.

Essa forma de agir é essencial a países como o Brasil, dado que desde 2010 se transformou em um dos principais destinos mundiais dos IEDCs. Porém, quando comparado aos IEDs de outras nacionalidades, sobretudo dos principais investidores no país, o fluxo e o estoque de IEDCs na economia brasileira, segundo dados oficiais, ainda é relativamente pequeno, mas com tendência potencial de crescimento. Os IEDCs no Brasil compreendem investimentos realizados notadamente por EPEs, principalmente EPECs, cujos modos de entrada preferenciais são os *greenfield* e as fusões e aquisições (F&A). Adicionalmente, são determinados pela busca de mercado e recursos naturais, e estão concentrados na região Sudeste do país.

Destaca-se igualmente que o objetivo dos IEDCs pelo país tem se diversificado. No início da década passada eram investimentos que demonstravam interesses pela busca de recursos naturais e em seguida também pela execução de projetos de infraestrutura. Atualmente, eles estão interessados em explorar o mercado interno brasileiro e têm aumentado as suas investidas no setor de serviços, com destaque para o bancário.

Esse ganho de relevância do Brasil enquanto destino dos IEDCs motivou a presente pesquisa a responder à seguinte questão central: como o Brasil tem se posicionado, nesse início de século, frente ao Investimentos Externos Diretos Chineses para o país? A hipótese da pesquisa é que o Brasil está subutilizando os IEDCs enquanto possíveis alavancas de desenvolvimento. Os resultados preliminares sugerem que o Brasil efetivamente não tem se posicionado de maneira a absorver de forma efetiva recursos potencialmente vantajosos e que, portanto, pode elevar a entrada de Investimentos Externos Diretos Chineses e possivelmente

os transbordamentos tecnológicos desses investimentos, compatibilizando, em princípio, seus interesses econômicos e geopolíticos com os chineses.

O objetivo geral da dissertação é estudar a dinâmica dos influxos de IEDCs para o Brasil desde o início do século XXI aos dias atuais. Este objetivo depara-se com a dificuldade de se encontrar fatos consolidados sobre esses investimentos no mundo, mais ainda em países como o Brasil, que apenas recentemente passou a figurar como um importante destino dessas inversões. Porém, é o período em que tanto a China tem se transformado em uma das mais importantes fontes mundiais de IEDs quanto aquele em que o Brasil mais os tem recebido em toda história dos influxos de IEDCs no país. Os objetivos específicos incluem (i) apresentar as principais teorias da internacionalização das empresas; (ii) mostrar a dinâmica global dos IEDCs; (iii) discutir a importância dos IEDs como possíveis instrumentos de desenvolvimento da economia nacional, (iv) caracterizar os IEDCs, com ênfase sobre aqueles que seguem para o Brasil, em termos de evolução histórica, de estrutura de propriedade das empresas investidoras, dos modos de entrada e de setores de concentração, além de (v) identificar possíveis ações de atração dessas inversões para o Brasil, na medida em que são consideradas vantajosas.

Em termos metodológicos, para alcançar os objetivos propostos por essa pesquisa, usa-se o método indutivo, entendido como aquele que, partindo de dados, fenômenos ou premissas particulares, adequadamente observados, pode-se chegar a conclusões corretas (BARROS; LEHFELD, 2000; LAKATOS; MARCONI, 2007; CERVO; BERVIAN; SILVA, 2007; OLIVEIRA, 1997). Em relação às técnicas de pesquisa, esse estudo é classificado como predominantemente de documentação indireta, haja vista que é empregada tanto a pesquisa documental (fontes primárias como relatórios, leis, estatísticas etc.) quanto a pesquisa biográfica (boletins, livros, teses etc.). Além disso, a abordagem da questão central é essencialmente qualitativa, pois muitas questões relativas à dinâmica e ao perfil do IEDCs não podem ser traduzidas em números. Ressalta-se que se trata de uma pesquisa na linha de Economia Política Internacional que não tem a intensão de discutir exaustivamente o assunto, mas apenas discorrer sobre os seus principais pontos, não se descuidando dos riscos resultantes das generalizações.

A pesquisa poderá fornecer às autoridades brasileiras e ao público em geral informações relevantes que lhes auxiliarão no entendimento e na avaliação do desafio colocado ao país por essa nova realidade. Espera-se que ela possa contribuir igualmente com a formulação de uma resposta brasileira que possa vir a dinamizar os benefícios líquidos dos

IEDCs para o país, abordando simultaneamente e de forma adequada as preocupações legítimas de segurança nacional. Justifica-se, assim, o presente estudo.

Além desse capítulo introdutório, esta pesquisa é composta por outros três e a conclusão. No segundo capítulo, são destacados os possíveis impactos positivos e negativos dos IEDs a partir da perspectiva do Estado, o papel deste como um ator impulsionador dos seus benefícios líquidos e as teorias sobre os determinantes dos IEDs. No terceiro capítulo atenção especial é concedida ao processo de internacionalização das empresas chinesas. No quarto capítulo é abordada a presença de IEDCs no Brasil no século XXI, são apresentados indícios de que não estão sendo plenamente aproveitadas e são feitas algumas considerações sobre uma possível estratégia brasileira de atração dessas inversões e de dinamização dos seus benefícios líquidos. Finalmente, expõem-se as conclusões da pesquisa na última seção.

2 INVESTIMENTOS EXTERNOS DIRETOS: A PERSPECTIVA DO ESTADO E A PERSPECTIVA EMPRESARIAL

2.1 CONCEITUALIZAÇÃO DE INVESTIMENTO EXTERNO DIRETO

Para entender os IEDCs é importante primeiro entender a dinâmica geral dos IEDs. Conceituar os IEDs não é algo simples, em função da ausência de um conceito que seja consensual. Contudo, tenta-se a seguir ao menos indicar aquele mais coerente com os objetivos dessa pesquisa. Nesse mesmo sentido, adota-se a concepção de Empresa de Investimento Externo Direto (EIED) em substituição as expressões Empresas Multinacionais (EMNs), Corporações Multinacionais (CMNs) e Empresas Transnacionais (ETNs).

Dois dos conceitos mais usados sobre os IEDs são os fornecidos pela Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT - OECD, 2008a) e pelo Fundo Monetário Internacional (INTERNATIONAL MONETARY FUND – IMF, 1993), dispostos abaixo.

O investimento externo direto (IED) é uma categoria de investimento que reflete o objetivo de estabelecer um interesse duradouro por uma empresa residente em uma economia (investidor direto) em uma empresa (empresa de investimento direto) que é residente em uma economia diferente do investidor direto. O interesse duradouro implica a existência de uma relação de longo prazo entre o investidor e a empresa de investimento direto e de um grau significativo de influência sobre a gestão da empresa. A propriedade direta ou indireta de 10% ou mais do poder de voto de uma empresa residente em uma economia por um investidor residente em outra economia é evidência de uma relação desse tipo (OECD, 2008a, p.234, tradução nossa¹).

Investimento Direto é a categoria de investimento internacional que reflete o propósito de um residente em uma economia de adquirir uma participação duradoura em uma companhia localizada em outra economia. (O residente é o investidor direto e a companhia é o objeto desse investimento) A participação durável implica a existência de uma relação de longo prazo entre investidor direto e a companhia e um nível significativo de influência por parte do investidor na gestão da companhia. Incluem-se no conceito de Investimento Direto não apenas a transação inicial que estabelece a relação entre investidor e a companhia, mas também todas as transações subsequentes entre eles e também suas companhias afiliadas, sejam elas incorporadas ou não (IMF, 1993, p. 86, tradução nossa²).

¹Do original em inglês.

²Do original em inglês.

A partir da análise de ambos os conceitos pode-se enfatizar duas características. Primeiro, o IED caracteriza-se por ser geralmente uma inversão de longo prazo³, pois se trata de um interesse duradouro sobre a empresa. E segundo, o investidor geralmente participa do controle da empresa, seja por meio da propriedade parcial ou total da empresa ou por meio do poder de voto. Porém, apesar do estabelecimento dos 10%, no mínimo, das ações ou do poder de voto, para se considerar investimento direto, o IMF (1993, p. 87, tradução nossa⁴) faculta aos países, mas não recomenda, a possibilidade de duas interpretações que resultam em um “grau de subjetividade no julgamento”. No primeiro caso, uma empresa pode ser considerada de investimento externo direto mesmo quando o investidor possui menos do que 10% (ou nenhuma) das ações ordinárias ou do poder de voto, tendo por base o exercício de voz efetiva na gestão da empresa. Por outro lado, caso o investidor não tenha voz efetiva na gestão, entretanto detém os 10% ou mais necessários das ações, pode não ser classificado como IED. Todavia, trata-se de algo não aconselhado e que, visando à comparabilidade internacional de estoques e fluxos de IEDs, recomenda-se a adoção dos 10% da propriedade das ações ou do poder de voto.

No Brasil, entretanto, tem-se utilizado dos dois entendimentos sobre IEDs. Para o BACEN (BANCO CENTRAL DO BRASIL – BACEN, 2000, p. 1) os “[...] investimentos, especialmente em sociedades limitadas e sociedades anônimas de capital fechado, são registrados, independentemente de seu valor ou percentual de participação, como Investimento Estrangeiro Direto” (BACEN, 2012⁵).

O segundo critério adotado pelo BACEN é o utilizado como base para as estatísticas de balança de pagamentos⁶. Nele os IEDs são divididos na modalidade participação e empréstimos intercompanhia.

Para efeito das estatísticas de balança de pagamentos o Investimento Estrangeiro Direto (IED) é composto por:

1) Participação: Participação de não-residente no capital de empresa no País equivalente a 10% ou mais do capital com direito a voto. Ressalte-se que a proporção de 10% aplica-se ao poder de voto detido individualmente por um não residente. Assim, no exemplo de uma empresa no País em que onze não-residentes detém 9% do capital com direito a voto cada um, não se configura uma situação de IED. Distintamente, se um único não-residente detém 10% do capital com direito a voto de uma empresa no País, configura-se o IED;

³ Por longo prazo entende-se o período maior do que um ano.

⁴ Do original em inglês.

⁵ Documento eletrônico.

⁶ Segundo a CEPAL (COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE – CEPAL, 2013, p. 25, tradução do original em espanhol) “As estatísticas oficiais do Brasil sobre os IEDs não incluem a reinversão dos lucros, por isso que 100% dos IEDs que o país recebe correspondem à soma dos aportes de capital mais os empréstimos intercompanhia. Assim, as quantias de IED no Brasil estão subestimadas”.

2) Empréstimos Intercompanhia: operações de crédito, do exterior para o país, entre empresas ligadas: matriz-filial, filial-matriz, e empresas ligadas por meio de relação de vínculo a uma terceira.

Feitas essas distinções, cabe destacar ainda que essa pesquisa emprega a expressão Empresa de Investimento Externo Direto (EIED)⁷ para designar os principais agentes responsáveis pelos IEDs. Isto porque estudos importantes sobre a temática fazem referências a estes empreendimentos tanto como Empresas Transnacionais (ETNs), como a UNCTAD (2005), Empresas Multinacionais (EMNs), como Dunning (2001), ou mesmo Corporações Transnacionais (CTNs), como fazem Görg e Strobl (2005)⁸. E também para evitar o uso indiscriminado dos termos empresas subsidiárias, associadas e filiais⁹, usa-se em substituição a expressão Unidade de Empresa de Investimento Externo Direto (UEIED). Todavia, em função de parte significativa das Empresas de Investimentos Externos Diretos chineses ser composta por Empresas de Propriedade Estatal (EPE), como se verá no próximo capítulo, esta última designação é utilizada em alguns casos como sinônimo de EIED.

2.2 A PERSPECTIVA DO ESTADO: OS INVESTIMENTOS EXTERNOS DIRETOS COMO INSTRUMENTOS DE DESENVOLVIMENTO DA ECONOMIA NACIONAL

Os IEDs podem influenciar o crescimento e o desenvolvimento da economia nacional. Este efeito depende de inúmeros fatores, principalmente do contexto interno dos países de acolhimento, que pode ou não ser propício aos investimentos. Assim, o papel dos governos nacionais é de fundamental importância no sentido de promover um ambiente interno adequado aos IEDs, de forma a maximizar os seus benefícios líquidos e conectá-los mais estrategicamente ao plano de crescimento e de desenvolvimento da economia do país.

⁷Segundo a OECD (2008a, p. 234, tradução nossa) Empresa de Investimento Externo Direto é “[...] uma empresa residente em uma economia e em que um investidor residente em outra economia possui, direta ou indiretamente, 10% ou mais do seu poder de voto”.

⁸Nos casos das citações diretas serão utilizadas as designações usadas pelos autores, com a intenção de manter inalteradas suas ideias, o que definitivamente não prejudica os resultados dessa dissertação.

⁹As unidades das empresas de investimento externo direto são classificadas de acordo com o percentual de propriedade de cada empresa detida pelo investidor não-residente na economia de acolhimento. Dessa forma, as unidades são consideradas subsidiárias quando o referido investidor detém mais de 50% de sua propriedade; associadas quando detém 50% ou menos; e filial quando o investidor possui propriedade total (IMF, 1993).

Os IEDs podem impactar positivamente os países de acolhimento, por meio de diversas formas. Em primeiro lugar, Loungani e Razin (2001) aceitam a tese de que eles são mais resistentes às crises do que outras modalidades de investimentos, devido ao seu caráter de longo prazo e interesse duradouro. Para os autores, isto foi evidente durante a década de 1990, quando os IEDs foram utilizados como um dos principais mecanismos de financiamento estrangeiro da maioria dos países que estavam crescendo, da mesma forma que foi crucial para aqueles que passaram por instabilidades econômicas. Citam, por exemplo, que durante a crise Asiática de 1997 os IEDs continuaram buscando alguns países da região, fato semelhante ao que aconteceu em alguns países da América Latina na década de 1980 e no México em 1994-95.

Em segundo lugar, Agrawal e Khan (2011), por meio de um estudo comparativo do impacto da entrada de IED sobre o PIB na China e na Índia, concluíram que o seu influxo causou efeitos positivos sobre o PIB em ambos os países, mas em proporções percentuais bem distintas. A investigação, que compreendeu ao período de 1993-2009, usou um método de regressão múltipla composta por quatro variáveis dependentes (capital humano, força de trabalho, IED e formação bruta de capital) e uma independente (o crescimento do PIB). O resultado foi que um aumento de 1% na entrada de IED resultou em 0,7% de aumento do crescimento do PIB da China e de apenas 0,2% no PIB da Índia. Além da relação positiva verificada entre aumento da entrada de IED e crescimento do PIB, o resultado significa também que a China é mais eficaz em empregar o IED para o crescimento do que a Índia. Para os autores (2011, p.76, tradução nossa¹⁰) “[...] o investimento externo tem sido uma força motriz na obtenção de altas taxas de crescimento nestes dois países”. Todavia, mesmo ambos tendo grande capacidade de atração de investimentos, a China consegue atraí-los em maior quantidade devido ao maior tamanho de seu mercado, aos incentivos dados pelo governo, ao oferecimento de acesso fácil ao mercado externo, ao melhor clima macroeconômico, à melhor infraestrutura e ao menor custo-eficiência. Isto conduz a uma observação simples: o influxo de IED pode elevar o crescimento do PIB, mas afeta os países de maneiras distintas.

Em terceiro lugar, Javorcki e Spatareanu (2005), tendo por base suas pesquisas sobre os transbordamentos horizontais e verticais dos IEDs das EIEDs na Letônia e República Tcheca, realizada no ano de 2003, comprovaram que as firmas locais usufruíram dos transbordamentos horizontais por meio do aproveitamento da mão obra formada pelas empresas estrangeiras, assim como puderam absorver ou imitar as melhores práticas e

¹⁰ Do original em inglês.

técnicas de produção. Além disso, verificaram que as EIEDs aumentaram a concorrência local, o que foi relatado por 48% e 40% das empresas tchecas e letãs, respectivamente. Contudo, os efeitos foram variados sobre o emprego e a produtividade.

Considerando os transbordamentos verticais, os pesquisadores indicaram três cenários possíveis nas relações entre as EIEDs e as empresas locais: 1) o que eles classificam como “seleção vantajosa”, que remete à celebração de contratos com empresas locais que já dispunham de certo grau de sofisticação requerido pelas EIEDs; 2) o “choque de produtividade positiva”, que acontece quando a presença das EIEDs motivam as firmas locais a buscarem melhorar a sua performance para atender as demandas daquelas, que pode acontecer, por exemplo, por meio da busca de certificados reconhecidos internacionalmente, como o ISO 14.000¹¹; e 3) o terceiro cenário é aquele no qual as empresas locais melhoram sua performance enquanto fornecem para as EIEDs, pois estas lhes prestam auxílios, como assistência por meio de pagamento e financiamento; treinamento de empregados e ajuda no controle de qualidade; fornecimento de insumos; empréstimos/arrendamentos de maquinário, dando condições para a elevação da produtividade tecnológica; ajudando na organização da linha de produção; concedendo assistência em planejamento financeiro, estratégia de negócios etc.

Em quarto lugar, Görg e Strobl (2005), usando dados das empresas da República da Irlanda, nas últimas três décadas, concluíram que a presença de EIEDs promoveu a entrada de novas plantas domésticas nos setores que atendiam à demanda das empresas estrangeiras, sendo que, caso estas não estivessem presentes, o estímulo para as empresas entrarem seria de cerca de 30% menor. Para eles, quando as EIEDs aumentam a sua produção, a demanda por produtos intermediários também aumenta, o que conduz os fornecedores locais a produzir em uma escala mais eficiente, reduzir os custos médios, e a diminuir os preços de todos fornecedores, externos e domésticos. Esta necessidade de suprir as demandas das EIEDs é uma das causas que levam as novas plantas a atuarem como fornecedoras.

Entretanto, Alfaro (2003) relata que nem todos os IEDs têm os mesmos efeitos sobre o crescimento e que, embora pareçam naturais as abordagens positivas frente aos ganhos que acarretam ao país receptor, os efeitos podem variar em todos os setores da economia. Os IEDs então provocariam efeitos negativos sobre o setor primário, positivos no setor manufatureiro e ambíguos nos setores de serviços. Esta é a conclusão de sua pesquisa, realizada com dados de 47 países, particularmente aqueles em desenvolvimento, referentes às duas últimas décadas do

¹¹ Certificação internacional concedida pela Organização Internacional de Normalização (International Organization for Standardization) relativa à gestão ambiental.

século passado (1981-1999), sobre as influências dos IEDs na economia hospedeira. Uma das explicações é que no setor primário e no setor de serviços os vínculos entre os empreendimentos estrangeiros e os fornecedores locais são passíveis de serem menores, notadamente no primeiro, sendo contrário ao que acontece no setor manufatureiro. Isto é, os setores não possuem a mesma capacidade de criar vínculos entre as empresas e nem ligações com o resto da economia. Além do mais, até mesmo dentro de um mesmo setor existem atividades com capacidades de estabelecerem mais conexões com as empresas locais do que outras. No setor primário, por exemplo, a agricultura consegue mais conexões do que a mineração. Por isso, salienta o autor, entre os três setores acima, a chance de existir maior transferência de tecnologia, de *know-how* gerencial, de introdução de novos procedimentos e aperfeiçoamento de recursos humanos, é maior no setor manufatureiro. Dessa forma, é necessário, quando se propõe políticas de incentivos aos IEDs, ter em mente quais setores e em quais condições devem ser estimulados.

Gregory e Oliveira (2005) concordam que os IEDs podem aumentar e fortalecer as conexões dentro de uma mesma cadeia produtiva, e destacam outra influência positiva dos IEDs: a possibilidade de elevar a internacionalização dos países receptores. As EIEDs têm mais conhecimento sobre o mercado internacional e seus canais de distribuição, têm maior agilidade em se adequar a novas demandas e geralmente são empresas que já exportam. Ou seja, detêm normalmente mais expertises sobre como atuar externamente. Os países de acolhimento podem se beneficiar desse *know-how*, por exemplo, apreendendo e utilizando-se de seus canais de distribuição ou mesmo pela elevação das exportações causadas pela presença desses empreendimentos. Por outro lado, as autoras afirmam que os impactos desses investimentos ainda não estão muito claros, dado que, dependendo da situação, eles podem impactar positivamente as exportações, em nada alterar, ou causar prejuízos.

Contribuindo com o posicionamento anterior, a Virtue Policts (2011) confirma o progresso que os IEDs conferem às exportações. Em alguns casos eles podem obedecer a uma espécie de “terceirização da produção”, isto é, uma UEIED pode ser instalada em um país com a finalidade de abastecer o mercado do seu país de origem, neste caso, a produção teria menos dificuldades em ser exportada. Além do mais, esta relação possibilita a sofisticação do que é produzido dentro do país de acolhimento devido à necessidade de atender as exigências do mercado de destino da exportação.

Um quinto benefício, ainda de acordo com a Virtue Politics (2011), é o fato dos IEDs poderem impactar positivamente a balança de pagamento, os investimentos e a poupança doméstica. Com relação à balança de pagamentos, eles podem financiar os déficits em conta

corrente na medida em que aumentam as reservas internacionais do país. Assim, a Virtue Politics defende que um acréscimo de um ponto percentual na proporção de IED em relação ao PIB induz a um aumento de 0,5% e 0,75% respectivamente nos investimentos e na poupança doméstica.

Borensztein, De Gregorio e Lee (1998) também enfatizam a relação IEDs/Investimento interno. Em estudos sobre os investimentos de países industrializados em 69 países em desenvolvimento, no período de 1970/79 e 1980/89, os estudiosos inferiram que para cada aumento de US\$ 1,00 no fluxo líquido de IED houve um crescimento de investimento total no país hospedeiro acima desse valor. Mais recentemente, Lougani e Razin (2001) chegaram a resultados parecidos. Eles defendem que há evidências de que para cada US\$ 1,00 que entra no país em capitais internacionais ocorre um aumento de US\$ 0,5 em investimentos domésticos. Contudo, esmiuçando estes capitais, pode-se verificar que, quando se analisa apenas os IEDs, a relação é de 1:1, enquanto os investimentos em portfólio provocam pouco ou nenhum impacto e os empréstimos provocam redução nos investimentos.

Contudo, mesmo considerando a relevância dos benefícios acima mencionados, o impacto de maior importância provocado pelos IEDs para este estudo é com relação à transferência de tecnologia, questão que será debatida na seção seguinte. Como exposto por Borensztein, De Gregorio e Lee (1998) e pela UNCTAD (2005), as EIEDs são as forças motrizes do desenvolvimento tecnológico, principalmente por serem um dos atores mundiais que mais investem em P&D. Na mesma linha, Blomström, Kokko e Zejan (1992), Loungani e Razin (2001), OECD (2002), Javorcik e Spatareanu (2005), Görg e Strobl (2005) e Kinoshita (2000) defendem que essas empresas podem funcionar como um ator crucial na dinamização do desenvolvimento tecnológico doméstico do país receptor por meio dos transbordamentos. Contudo, isto não ocorre de maneira espontânea, mas depende substancialmente de como o país está preparado para intensificar os benefícios.

Por outro lado, ressaltamos também que os IEDs podem implicar desvantagens ou custos para os países de acolhimento. Exemplos são os possíveis impactos negativos sobre a balança de pagamentos, sobre a concentração de mercado e a provável diminuição da autonomia do Estado na defesa dos interesses nacionais. As EIEDs também podem adotar políticas inadequadas dentro dos países receptores, da mesma forma que a sua presença pode refletir as debilidades internas destes. Além disso, elas causam a redistribuição e a reestruturação de fatores produtivos, o que não é em si indesejável.

Entre os possíveis problemas que os IEDs podem apresentar à balança de pagamentos é destacado o aumento das importações, principalmente quando não há fornecedores locais

para atender as demandas das EIEDs, prejudicando a balança comercial (GREGORY; OLIVEIRA, 2005). Além disso, Bauman, Canuto e Gonçalves (2004) chamam a atenção para o fato de que, em se tratando de um investimento, o investidor busca ter retorno em suas aplicações, o que o leva a remeter seus lucros, dividendos, *royalties* e juros de empréstimos intrafirma para fora da economia de acolhimento, prejudicando o saldo da conta corrente. Gregory e Oliveira (2005) afirmam também que, a longo prazo, os benefícios serão maiores do que as perdas. Por outro lado, Loungani e Razin (2001) alertam que as EIEDs podem pegar empréstimos junto ao país de acolhimento, sendo que o valor emprestado pode ser enviado para a empresa matriz, causando o endividamento da primeira e a saída de capitais do último. Isto também pode provocar o retorno ao país de origem de montante equivalente ao valor investido, o que talvez não seja favorável ao país de acolhimento.

Além desses fatores, há também o problema do preço de transferência e da evasão fiscal. Carvalho e Silva (2007) esclarecem que algumas EIEDs podem se utilizar da diferença das alíquotas de impostos cobradas nos diferentes países em que atuam e tirar proveito das variações de forma ilícita. A lógica desta operação é a seguinte: considerando que uma EIED tenha unidades produtivas em dois países e que estes países tenham alíquotas de Imposto de Renda (IR) diferentes, por exemplo, e havendo obviamente transações entre essas empresas, como exportações, a empresa localizada no país de menor IR pode superfaturar os preços de seus produtos que serão direcionados para a empresa de maior alíquota de IR, o que acaba elevando os lucros da empresa exportadora, sendo que em caso oposto, a empresa que tem que pagar maior IR pode subfaturar o preço de suas mercadorias. A essa forma de evasão dá-se o nome de preço de transferência. Carvalho e Silva (2007) recomendam que uma das formas de combater esse ato ilícito é por meio do bom planejamento fiscal.

Outra preocupação com relação aos IEDs é sua possibilidade de diminuir a concorrência doméstica em função da concentração de mercado que pode ser gerada, pois as EIEDs são normalmente dotadas de técnicas superiores de gestão e marketing, são mais eficientes, possuem produção em escala e tecnologias de última geração, têm maior produtividade e etc. A OECD (2002) argumenta que é factível esta apreensão, dado que ao invés das EIEDs facilitarem a concorrência, elas podem dificultá-la. Para a organização, o risco é maior entre os países com mercado isolado, que possuem barreiras à entrada de investimentos, não dispõem de peso substancial no mercado mundial ou são dotados de quadros regulatórios fracos ou incipientes. Por isso, atesta que o nível de concentração é mais alto nos países em desenvolvimento, o que elucida parcialmente o receio desse grupo de países com relação aos IEDs. Entretanto, aparentemente a concentração de mercado tem

crescido em todo mundo desde a década de 1990, sendo impulsionada por fusões, aquisições, alianças e privatizações. Porém, o processo, que resulta em concorrência desleal, pode ser combatido por meio da abertura dos mercados ao exterior e o reforço de leis e atitudes que resguardem a formação e atuação dos concorrentes e os direitos dos consumidores locais.

Igualmente, é compreensível a cautela dos países perante a expectativa de que a presença de EIEDs possa resultar na diminuição de sua autonomia e da prerrogativa de executores de políticas públicas e protetores dos interesses nacionais, conforme argumentam Carvalho e Silva (2007, p. 278). As EIEDs podem dificultar o papel do Estado na proteção dos interesses nacionais, dado que políticas com essa intenção podem contrariar os planos dos investidores diretos, que podem ameaçar saírem do país caso determinadas políticas públicas sejam executadas.

Existe a ameaça também das EIEDs provocarem problemas sociais, ambientais e trabalhistas nos países receptores. A OECD (2002) não elimina as chances de que as EIEDs produzam nos países de acolhimento aquilo que lhes são proibidos em seus países de origem ou executem práticas nocivas ao meio ambiente e às leis trabalhistas que, com a aquiescência dos governos, podem ser ainda mais profundas. Mas arrola que os estudos sobre a temática mostram uma tendência contrária. A organização afirma que, pelo contrário, estes empreendimentos promovem melhorias sociais em função das tecnologias e práticas por eles controladas, dado que as EIEDs são dotadas geralmente de tecnologias mais limpas e modernas e eficientes práticas gerenciais. Todavia, para que elas funcionem é imprescindível a existência, no país hospedeiro, de um contexto mínimo e adequado de práticas ambientais e de uso de tecnologias relacionadas ao tema. Os países também podem se beneficiar destas tecnologias e práticas modernas por meio dos transbordamentos, pela imitação, pelo intercâmbio de funcionários e pelas exigências sobre a cadeia de suprimento.

Já o medo de que a presença de EIEDs possa deteriorar as leis trabalhistas pode também não se justificar, porque quando elas são muito fracas acabam por afastar os investimentos, dado que as empresas, dentre outras coisas, preocupam-se com a sua imagem. Igualmente, são importantes as percepções de que o desrespeito ou as fragilidades das leis trabalhistas podem provocar instabilidades sociais muitas vezes prejudiciais aos investimentos. Por tudo isso, ainda segundo a organização, os benefícios dessas empresas levados aos países de acolhimento são consideráveis, pois são passíveis de reduzir a pobreza, de elevar os salários e de aumentar o número de empregos, contribuindo por consequência para a melhoria das condições sociais.

Não menos relevantes são os efeitos que as EIEDs provocam sobre a redistribuição e reestruturação de fatores produtivos na economia. A OECD (2002) expõe que isto acontece, por exemplo, quando a presença da EIED provoca perda de emprego, o que pode acontecer quando as empresas não são intensivas em mão de obra. A mão de obra liberada pode ser deslocada ou redistribuída para outros setores, ramos etc. Por isso, é imprescindível que exista uma flexibilidade estrutural na economia anfitriã que lhe permita absorver a força de trabalho liberada.

2.3 A TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA E O ESTADO COMO IMPULSIONADOR DOS EFEITOS POSITIVOS DOS IEDS

2.3.1 A Transferência de Tecnologia Por Meio dos IEDs

Como se mencionou anteriormente, as EIEDs são os carros-chefes do desenvolvimento tecnológico, e a presença desses empreendimentos pode dinamizar o progresso tecnológico do país de acolhimento por meio dos transbordamentos. Ainda que isto não aconteça de forma espontânea, é um processo fundamental para o crescimento e o desenvolvimento dos países de acolhimento. Nesse sentido, três questões são fundamentais. Primeiro, o que significa exatamente transferência de tecnologia? Segundo, por que as EIEDs são consideradas uma das maiores difusoras mundiais de tecnologias avançadas? Terceiro, como acontece a transferência?

Por transferência de tecnologia se entende

[...] a difusão de conhecimento técnico, habilidades e produtos a partir de um ponto de origem em direção a uma esfera mais ampla de uso. O termo pode descrever qualquer número de tais ações, mas as duas principais etapas de transferência de tecnologia são as seguintes:

[*Transferência da esfera*] Não comercial para comercial - a transferência de conhecimento de ambientes de pesquisa, tais como universidades, institutos e laboratórios do governo para o setor comercial.

[*Transferência da*] Economia industrial para a economia em desenvolvimento, a difusão do conhecimento da economia mais rica para as economias menos desenvolvidas (KUCERA, 2012, tradução nossa¹²).

¹² Do original em inglês.

Apesar de não identificado acima, há também a transferência de tecnologia que se dá entre países com graus semelhantes de desenvolvimento, por exemplo, entre as economias emergentes, como entre a China e os demais países do agrupamento BRICS. Até mesmo pode existir a transferência de tecnologia de um país com menor grau de desenvolvimento para um de grau mais avançado. Caso ilustrativo é o da disseminação da tecnologia eleitoral brasileira com base nas urnas eletrônicas, a mais moderna do mundo em sua área de aplicação.

Como resposta à segunda pergunta, as EIEDs são responsáveis por quase metade dos investimentos mundiais em P&D (UNCTAD, 2005), o que as levam a romper inúmeras fronteiras tecnológicas. O resultado não poderia ser diferente: usos mais eficazes dos recursos, maior qualificação da mão de obra e maior produtividade, melhores técnicas administrativas, redução de custos de produção, criação dos melhores ambientes de negócios e de novos produtos e, principalmente, desenvolvimento das tecnologias mais avançadas e inovadoras (LOUNGANI; RAZIN, 2001; OECD, 2002; GREGORY; OLIVEIRA, 2005).

Com relação à última questão, a transferência dessas tecnologias pode ocorrer de várias maneiras. Considerando uma visão mais geral, entre os canais de difusão estão a importação de produtos de elevada tecnologia, a utilização de tecnologia estrangeira, o acesso a recursos humanos e, não menos importante, a entrada das EIEDs (BORENSZTEIN; DE GREGORIO; LEE, 1998). Analisando em uma escala menor, a OECD (2002) identifica quatro formas pelas quais a transferência pode ocorrer por meio das EIEDs: 1) por meio de vínculos verticais com as empresas fornecedoras e compradoras, quando as EIEDs, por exemplo, concedem assistência técnica, instruções práticas e prestação de outras informações que aumentam a qualidade dos produtos dos fornecedores. Além do mais, estas empresas podem auxiliar os fornecedores locais na compra de matérias-primas e bens intermediários, assim como contribuir para a modernização e melhoramento das instalações produtivas; 2) através da relação horizontal com as empresas concorrentes ou complementares do mesmo setor industrial; 3) por meio da migração de mão de obra especializada; e 4) pela internacionalização da pesquisa e do desenvolvimento.

Porém, o estudo de Blomström, Kokko e Zejan (1992), com base nas indústrias manufatureiras mexicanas durante a década de 1970, mostra que o maior fluxo de transferência de tecnologia acontece entre as unidades da mesma empresa, por exemplo, da matriz para a sua unidade no exterior, dado que as empresas buscam exercer o controle sobre esses tipos de ativos. Entretanto, a economia do país de acolhimento pode dela se beneficiar por meio dos transbordamentos.

Feinberg e Keane (2005) também chegaram a resultados semelhantes. Pesquisando a presença de empresas norte-americanas em 78 países, entre desenvolvidos e em desenvolvimento, incluindo a China e o Brasil, os pesquisadores sugerem que as empresas organizadas para atuarem no comércio intrafirma foram mais ativas tecnologicamente do que aquelas que não foram estruturadas desta forma. Esta evidência é resultado do que é classificado pela literatura como “aprofundamento da integração”, pois este tipo de relacionamento permite que as empresas fiquem mais agregadas à estratégia global da EIED matriz, facilitando o fluxo de comércio e suas conexões, além de tornar mais fácil a coordenação da produção e da comunicação. Estes empreendimentos também pagam os melhores salários e têm organização tecnológica diferente.

Outro estudo de Blomström, em coautoria com Wang (1989), sugere outras conclusões: 1) como visto acima, as empresas locais concorrentes com as EIEDs podem se tornar mais eficientes em função dos transbordamentos provocados pelas últimas; 2) as EIEDs transferem mais rapidamente tecnologias para as suas UEIEDs que atuam em mercados desenvolvidos, dado que a condição altamente competitiva destes exige que as tecnologias usadas sejam sempre atualizadas para que assim possam continuar competitivos; e 3) um país pode registrar grande quantidade de IEDs, mas isto não necessariamente representará rápida transferência de tecnologia e/ou que as tecnologias transferidas sejam as mais modernas. Então, não basta apenas atrair os IEDs.

Adicionalmente, a UNCTAD (2005) tem apontado uma mudança importante relativa ao desenvolvimento e à transferência de tecnologia: é o que está sendo chamado de internacionalização ou desconcentração da P&D. Motivadas pela a) necessidade de adaptação de seus produtos e processos aos mercados onde estão inseridas; b) pelo aproveitamento dos centros de conhecimentos estrangeiros; c) pelo acesso a mão de obra qualificada (especialistas, engenheiros e cientistas); d) pelo imperativo de entender as atividades dos concorrentes; e) pela redução dos custos; e f) pela obrigação de fazer frente à concorrência cada vez mais intensa, as EIEDs estão, cada vez mais, localizando seus centros de P&D em regiões em desenvolvimento. As regiões são escolhidas de acordo com os tipos de P&D que estão sendo desenvolvidos e também recebem quantidades distintas destas atividades. Entre os benefícios para as EIEDs destacam-se: a) a melhoria da competitividade; b) a aquisição de novos conhecimentos; c) o aumento da especialização das atividades de P&D; d) a redução de custos; e) a elevação da flexibilidade de suas operações; e f) aumento da participação no mercado.

A ideia de desconcentração remete à constituição ou a transferência de centros de P&D de países nos quais estão concentrados o desenvolvimento tecnológico, como Estados Unidos, Reino Unido, Japão, Alemanha, Suíça e Holanda (BLOMSTRÖM; KOKKO; ZEJAN, 1992), para as demais economias, com destaque para os países emergentes. Aqui estão inclusos tanto as atividades de adaptação dos produtos das empresas às exigências dos mercados onde estão instaladas, como também o próprio processo de desenvolvimento de novas tecnologias. Entre as economias emergentes que mais têm atraído os centros de P&D estão a China, a Índia e o Brasil, este último em menor escala. Por sua vez, os maiores investimentos em P&D são direcionados para os setores de Tecnologia da Informação (TI), indústria automobilística, indústria farmacêutica e para a área de biotecnologia (UNCTAD, 2005). Porém, a desconcentração segue um ritmo de expansão desigual entre as regiões, pois a maior parte dessas atividades está se direcionando para a Ásia, sendo a China o país mais atrativo, no qual também predominam as atividades de inovação (desenvolvimento de novos produtos e processos). Por outro lado, um reduzido volume de investimentos em P&D tem sido direcionado para a América Latina e África, regiões onde prevalecem os processos de adaptação ou “tropicalização”. O que não significa, é claro, que as regiões ou os países, com menor capacidade atrativa de centros de P&D ou mesmo de capacidade de absorção dos transbordamentos das EIEDs, não possam ser indutores de mudanças em seu *status*.

2.3.2 O Estado Como Impulsionador dos Efeitos Positivos dos IEDs

O debate acerca dos custos/benefícios dos IEDs não é possível sem que seja enfatizado o papel do Estado como um agente que pode agir estrategicamente com o objetivo de impulsionar os transbordamentos positivos dessas inversões. Agir estrategicamente significa aqui criar estratégias de crescimento e desenvolvimento do país que sejam sólidas, factíveis, pensadas em curto, médio e em longo prazo, com metas, objetivos e indicadores claros, elaboradas de forma integrada entre as diversas esferas, instituições e grupos sociais relevantes e embasadas indubitavelmente nos interesses nacionais. Contudo, este agir estrategicamente, quando associado ao interesse de elevar ao máximo os ganhos com os transbordamentos dos IEDs por parte do Estado, indica que o mesmo pode os considerar como um elemento importante em seu projeto de crescimento e desenvolvimento, criando um ambiente interno mais atraente a eles e associando-os aos interesses estratégicos nacionais.

Essa concepção do Estado como agente que pode ampliar os benefícios dos IEDs vem evoluindo com o tempo, deixando cada vez mais evidente a sua acuidade. Findlay (1978), ainda não tendo muita clareza sobre os impactos dos IEDs, usando um modelo analítico simples para medir a transferência de tecnologia por meio destas inversões, inferiu que quanto maior a diferença entre o nível de desenvolvimento entre uma região avançada (investidor) e outra mais atrasada (acolhedora), maior seria a “captura” de tecnologia pela última região, pois maior seria a pressão por mudança dentro dela, resultando em elevação do crescimento. As firmas locais não só se beneficiariam por meio da cópia ou imitação, mas também pela indução de melhoria em seu desempenho. A questão central em seu pensamento, então, era que, quanto maior a presença de IEDs, maiores seriam as mudanças sobre a eficiência tecnológica das firmas locais, dando pouco destaque ao papel do Estado, o que foi corrigido posteriormente.

Foi exatamente o que fizeram Blomström, Magnus e Wang (1989). Estes compartilham com Findlay (1978) a ideia de serem as EIEDs importantes difusoras de tecnologias. Entretanto, destacam que os impactos positivos delas dependerão dos “efeitos da aprendizagem”. Assim, uma grande quantidade de IEDs não indica que haverá grandes benefícios ou mesmo que as tecnologias mais modernas serão transferidas. É necessário que exista no país receptor acúmulo de conhecimento, questão implícita aos “efeitos de aprendizagem”, além da existência de um bom ambiente interno, a qual muito depende do papel desempenhado pelo Estado. Dois outros pontos desses autores são os custos de transferência de tecnologia das EIEDs para as suas unidades e os custos de aprendizagem das firmas domésticas. A transferência de tecnologia das matrizes para as suas unidades envolve custos que são reduzidos a partir da experiência sobre o próprio processo de transferência, isto é, aprender fazendo – o custo diminui devido à frequência das transferências. Dessa forma, transferir tecnologias mais velhas pode se tornar mais barato. Por sua vez, o aproveitamento dos transbordamentos pelas firmas domésticas não acontece sem custos e tempo, pois envolve a pesquisa de informação, a engenharia reversa, o treinamento de pessoas sobre os novos métodos e etc.

Contrariando Findlay (1978) e concordando com o pensamento de Blomström, Magnus e Wang (1989), Kinoshita (2000) também considera crucial a ideia do “efeito aprendizagem”. Através de uma pesquisa com dados de empresas da República Tcheca entre 1995 e 1998, deduziu que o efeito aprendizagem da P&D é mais importante para a compreensão do aumento da produtividade da firma do que o efeito inovação. Com isso, ela acredita que os transbordamentos não são automáticos pela simples presença das firmas

estrangeiras. Mais do que isso, é fundamental o desenvolvimento da capacidade de absorção por parte da firma e do Estado. São necessárias, em um ambiente em que haja a presença de EIEDs, empresas locais com capacidade para absorver e adotar a tecnologia, sendo que a P&D ajudará no aproveitamento dos transbordamentos pelo aumento da capacidade de absorção da firma. Por isso, a autora acredita que o aumento de produtividade das firmas é determinado por três fatores, quais sejam P&D, IED e sua capacidade de absorção.

Outros autores acreditam que os impactos dos IEDs para a economia de acolhimento dependem dos setores e dos países nos quais os investimentos se estabelecem. Alfaro (2003), como já exposto, afirma que os efeitos benéficos dos IEDs sobre o crescimento da economia dependem, entre outros fatores, dos setores para os quais os investimentos são direcionados. Diante disto, o governo pode aplicar políticas diferenciadas para atraí-los ou até mesmo dificultar a sua entrada. Esta é uma postura que depende das necessidades de cada país, mas segundo a análise, o governo pode até adotar “incentivos negativos” para determinados tipos de IEDs, principalmente àqueles relacionados aos recursos naturais em função de ser o setor no qual estes investimentos têm a menor capacidade de transbordamentos. Por outro lado, os setores de serviços e, principalmente, o manufatureiro se beneficiam mais com os IEDs devidos a sua maior possibilidade de gerar conexões com a cadeia de produção, aproveitando mais da transferência de tecnologia, do *know-how* administrativo e do acesso a mercados. Alfaro (2003, p. 10, tradução nossa¹³) argumenta que sua “[...] principal descoberta – o significado positivo dos fluxos dos IEDs para o setor industrial – parece corroborar a noção de que o IED desempenha um papel positivo na geração de crescimento econômico, mas esses efeitos parecem emergir de investimentos no setor manufatureiro”. Outra questão é que nem todos os setores da economia têm o mesmo peso no crescimento global de um país, ou seja, no PIB.

O posicionamento da OECD (2002) é um pouco mais abrangente, dado que, além dos setores, a organização concede peso maior ao papel desempenhado pelo Estado. O ponto de vista básico é que o contexto interno é que vai determinar os impactos de seus efeitos. Assim, eles dependem das políticas e das estruturas nacionais que recepcionarão os IEDs. Ou seja, a questão é muito complexa e os impactos dos IEDs dependem de cada caso, dos objetivos dos países de origem e dos receptores, das empresas, dos setores e até do contexto em que os investimentos acontecem. Tudo isto implica em dinâmicas diferentes. Dessa forma, o Estado deve ser cauteloso em suas atitudes. Políticas de liberalização passivas não garantem a

¹³ Do original em inglês.

obtenção do máximo de benefícios das inversões em análise (UNCTAD, 2003). Medidas restritivas de qualquer forma, sem fundamentação, podem não dar certo. É necessário, entre estes dois extremos, planejamento para saber o que quer, quando quer, a que custo e o quanto está disposto a empreender seus esforços e recursos para alcançar seus objetivos.

Parece ser importante a criação de um cenário adequado às inversões, que contenha políticas claras, amplas e eficazes, recursos humanos preparados e ambientes institucionais convenientes. O Estado também pode promover a inovação, as melhores práticas produtivas e gerenciais e um ambiente de concorrência entre as empresas. Por exemplo, estudos apontam que os impactos dos IEDs dependem de um nível mínimo de conhecimento disponível no país de acolhimento, para que seja possível absorver os transbordamentos (BLOMSTRÖM; WANG, 1989; BLOMSTRÖM, KOKKO; ZEJAN, 1992; BORENSZTEIN; DE GREGORIO; LEE, 1998; KINOSHITA, 2000; OECD, 2002). Outros apontam que quanto maior a renda e a concorrência dentro do país de acolhimento maiores serão as chances de transferências de tecnologias mais modernas¹⁴ (BLOMSTRÖM; KOKKO; ZEJAN, 1992). Da mesma forma, sabendo que os investidores buscam 1) maiores benefícios para cada projeto; 2) países em que seja fácil a integração da operação de suas empresas com o mundo; e 3) um ambiente com clima propício aos investimentos, as políticas governamentais podem buscar aumentar a renda interna, promover a concorrência e ir ao encontro das expectativas indicadas, promovendo um ambiente favorável aos investimentos sem, contudo, desvincular-se de seus objetivos, o que pode ser alcançado por meio da compatibilização de interesses.

Na mesma linha, a UNCTAD (2005) sugere aos Estados que querem ampliar os ganhos dos IEDs em suas economias que é vital: a) estabelecer marco institucional favorável que promova a inovação e que conceda atenção especial à formação de recursos humanos, à capacidade do setor público de pesquisar, à proteção da propriedade intelectual e da política de concorrência; b) atrair especialistas estrangeiros; c) constituir e fortalecer os laços entre os atores pertencentes ao sistema nacional de inovação, como a parceria público-privada e as instituições de pesquisas; d) considerar as vantagens comparativas e sua especialização tecnológica, da mesma forma que a trajetória de desenvolvimento em que caminha o país; e) identificar que tipos de IEDs que são mais bem-vindos e a partir daí utilizar as políticas

¹⁴ Com rendas mais elevadas os consumidores são mais exigentes e adquirirão produtos mais modernos. Já a pressão da concorrência pode forçar as empresas estrangeiras a importarem tecnologias mais novas. Quando uma unidade da EIED está operando em um mercado no qual as empresas locais são dotadas de tecnologias mais velhas e menos avançadas, menos pressionadas elas estarão por importarem novas tecnologias, tendo em vista que geralmente as que dispõem são superiores as das firmas locais e, por isso, conseguem fazer frente à concorrência. Contudo, caso as firmas locais diminuam a diferença tecnológica em relação às EIEDs, estas sentirão a necessidade de buscarem tecnologias mais novas e mais avançadas para que melhor possam atuar em um cenário em que a concorrência é elevada.

seletivas em determinados setores e a promoção em outros, políticas estas que devem considerar a exigência de certas prescrições em matéria de rendimentos, a concessão de incentivos e a criação de parques científicos e tecnológicos; f) estabelecer Organismos de Promoção de Investimentos (OPI) e fortalecer seu papel como comunicador e comercializador de oportunidades de investimentos - além de elaborar levantamento dos setores e regiões mais adequadas para as inversões, serve também para melhorar as condições atrativas das regiões que querem receber investimentos; g) aplicar políticas mais seletivas dirigidas a reforçar a capacidade do setor empresarial nacional, sobretudo com medidas direcionadas a determinados setores e às Pequenas e Médias Empresas (PMEs); h) essas políticas devem ser coerentes, estar conectadas e ser pensadas no longo prazo; e i) usar dos acordos que incentivem os IEDs direcionados a P&D e que permitam as empresas investirem no país.

Mais um instrumento que pode ser usado pelo Estado é a celebração de Acordos Internacionais de Investimentos (AII) que buscam unir esforços, em nível bilateral, regional ou multilateral, com a pretensão de atrair IEDs. Esta é uma prática que tem ganhado relevância entre os países em desenvolvimento, mas que traz consigo um problema: a diminuição da autonomia do país sobre suas políticas atrativas, resultante da busca de um ponto de equilíbrio entre os interesses dos atores membros do acordo. O desafio que surge então é como chegar a esse equilíbrio ainda durante o estabelecimento de seus objetivos, estrutura, conteúdo e aplicação, sem, entretanto, comprometer significativamente a autonomia dos Estados sobre estes investimentos e sem, é claro, prejudicar o desenvolvimento do país (UNCTAD, 2003).

Além de tudo isso, parece que outra maneira de se beneficiar dos impactos dos IEDs é por meio da cooperação entre empresas locais e estrangeiras, como no campo de desenvolvimento de P&D, induzidas pelos Estados de origem e de acolhimento a partir da identificação de interesses comuns. Nesse sentido, como se verá no quarto capítulo, existem áreas em que o Brasil e China podem compatibilizar interesses.

2.4 A PERSPECTIVA EMPRESARIAL: AS TEORIAS SOBRE OS DETERMINANTES DOS IEDS E O PAPEL DAS POLÍTICAS

Entre as principais teorias sobre os determinantes dos IEDs, que direta ou indiretamente buscam explicar a produção internacional a partir da perspectiva empresarial, estão a Teoria do Poder de Mercado, a Teoria do Ciclo de Vida do Produto, a Teoria da

Internalização, o Paradigma Eclético e a Teoria da Escola de Uppsala. Porém, tanto em função de suas próprias limitações teóricas quanto pela realidade da época e do local onde foram criadas, elas não permitem entender algumas peculiaridades dos IEDCs, como se discutirá a seguir. Por essas limitações impactarem um pouco menos o Paradigma Eclético e a Teoria da Escola de Uppsala, essas duas teorias serão exploradas de forma mais detalhada. As demais teorias não serão aqui empregadas, mas apenas lembradas e suas limitações pontuadas, como se seguem.

Hymer (1960) desenvolveu a Teoria do Poder de Mercado para entender a internacionalização. Rejeitando a tese de que os IEDs se moveriam pela diferença na taxa de juros entre países, o autor defende que essas inversões são determinadas pela extensão das operações internacionais, sendo que estas “[...] se referem à propriedade e ao controle de empresas em um país por firmas em outros países” (HYMER, 1960, p. 3, tradução nossa¹⁵). Dessa forma, buscou explicar a extensão das operações internacionais e a quantidade de capital a ela associado. Segundo o autor (1960, p. 3, tradução nossa¹⁶), as duas causas das operações internacionais são: 1) “As firmas controlam empresas em muitos países com a intenção de eliminar a competição entre elas quando vendem nos mesmos mercados ou vendem uma para outra sob condições de competição imperfeita” e 2) “As firmas envolvem-se em operações em um país com a intenção de se apropriar completamente dos retornos seguros sobre habilidades que elas possuem”.

Essas explicações derivam de seu entendimento de que os mercados são imperfeitos, o que resulta em custos extras às atividades externas das empresas, que podem ser minimizados caso exerçam controle sobre sua produção no exterior. As imperfeições do mercado fazem com que, ao invés de as empresas utilizarem métodos alternativos para expandirem suas atividades além das fronteiras domésticas dos países em que estão sediadas, como o licenciamento, a exportação e a venda ou o aluguel de tecnologia, elas preferem internalizar suas operações internacionais com a intenção de reduzir os custos resultantes dessas imperfeições e manter o controle sobre as vantagens que lhes são particulares, tendo em vista que para Hymer (1960, p. 48, tradução nossa¹⁷) “A empresa é como um dispositivo institucional prático que substitui o mercado. A empresa internaliza ou substitui o mercado”. Ela igualmente internaliza a produção para continuar exercendo o controle sobre suas vantagens específicas: a capacidade de adquirir fatores produtivos mais baratos do que suas

¹⁵ Do original em inglês.

¹⁶ Do original em inglês.

¹⁷ Do original em inglês.

congêneres, os melhores conhecimentos e/ou controle sobre métodos produtivos mais eficientes, a posse de melhores cadeias de distribuição e maiores expertises sobre diferenciação de produtos etc. Trata-se de preservar o monopólio de suas habilidades e funções em mercados externos, sendo assim cauteloso no uso de seus recursos.

A Teoria do Ciclo de Vida do Produto foi desenvolvida por Vernon (1966), considerando o padrão de consumo e a inovação nos EUA, e busca explicar os fluxos de investimentos no exterior por meio da coordenação da firma sobre o ciclo de vida do produto e sobre a corrente internacional de investimentos. Vernon (1966) argumenta que os investimentos internacionais estão intimamente ligados ao desenvolvimento de novas tecnologias e ao emprego destas na fabricação de novos produtos, sendo que para tanto são necessários mão de obra qualificada e investimentos intensivos em P&D, geralmente encontrados em países desenvolvidos. À época da elaboração de sua teoria, o autor acreditava que os EUA eram quem reuniam as melhores condições para o desenvolvimento de novos produtos: renda per capita elevada, existência de demanda em função dos níveis salariais elevados e baixa taxa de poupança e menores custos de comunicação. Mas, à medida que novos fabricantes passassem a produzir o mesmo produto e a produção se tornasse cada vez mais padronizada, maior seria a necessidade de encontrar meios de reduzir os custos de produção, o que poderia ser alcançado pela internacionalização da produção. Dessa forma, o autor sugere que a inovação tecnológica passa por três estágios de maturação que definem o ciclo de vida do produto, o que influi na busca de vantagens competitivas por meio de fatores produtivos mais baratos.

1. **Estágio do produto novo:** o produto é pouco padronizado, necessita de mão de obra qualificada, tem baixa elasticidade-preço, a produção está concentrada no país que desenvolveu o novo produto e necessita de um mercado, geralmente local, com consumidores que paguem um preço elevado capaz de recuperar o investimento na inovação. Uma grande vantagem da empresa nesse estágio é sua posição monopolista, em função da posse exclusiva da inovação.

2. **Estágio de amadurecimento do produto:** O processo produtivo se torna mais padronizado e diminui a qualidade da mão de obra requerida, assim como o preço do produto. Aumenta a concorrência e a empresa que detinha a expertise exclusiva agora tem que buscar fatores de produção mais baratos para fazer frente aos seus concorrentes, o que pode estar disponível apenas no exterior. Por isso, eleva-se a necessidade de deslocar a produção para países com menores custos produtivos.

3. **Estágio do produto padronizado:** a padronização da produção é completa e, em função da concorrência internacional, a empresa é compelida a reduzir os custos de produção produzindo em países que dispõem de menor custo de produção (mão de obra barata, insumos etc.). Diminui substancialmente a margem de lucro.

Buckley e Casson (1976), responsáveis pela Teoria da Internalização, consideram que uma empresa decidirá operar no exterior por meio de IEDs quando os custos líquidos associados à realização dessas inversões forem menores do que aqueles associados às transações via mercado imperfeito, notadamente quando se considera as transações internacionais de bens e serviços intermediários, o que é resultado da percepção da teoria sobre as seguintes questões fundamentais: 1) o modelo da função troca; 2) a abordagem sobre o valor adicionado; e 3) a compressão da empresa como “[...] uma unidade de coordenação de controle de funções específicas e ou de atividades de valor adicionado” (DUNNING, 2003, p. 108), tornando-a assim um empreendimento eficiente. Considerando que os mercados são imperfeitos e essas imperfeições elevam os custos de transação, as próprias empresas realizam as atividades no exterior com a intenção de reduzir esses custos e maximizar os lucros. Isso permite que as empresas também controlem atividades de agregação de valor, ação em que reside parte considerável da geração de lucros.

De acordo com Mariotto (2007), Buckley e Casson concederam, do mesmo modo, atenção à comercialização dos produtos intermediários: produtos semiacabados, componentes, conhecimento e experiência. Nesse caso, expõe o autor (2007, p. 61) que o problema é que “[...] em geral, mercados para muitos desses produtos intermediários ou não existem ou são imperfeitos, particularmente através de fronteiras internacionais”. Nesse aspecto, a Teoria da Internalização defende que as EIEDs podem resolver esse problema na medida em que transacionam produtos intermediários entre unidades de uma mesma empresa que atuam em países diferentes.

Diante do exposto, evidencia-se o esforço das três teorias em explicar o comportamento dos IEDs ou das EIEDs. Porém, como já salientado, elas apresentam em maior relevo, quando comparadas ao Paradigma Eclético e à Teoria da Escola de Uppsala, insuficiências explicativas tanto em função de suas próprias limitações teóricas quanto pela realidade da época e do local onde foram criadas. Primeiro, as teorias foram elaboradas com um forte viés ocidental. A teoria do Poder de Mercado, inicialmente desenvolvida por Hymer, foi influenciada pelo contexto histórico de sua época - a expansão das empresas norte-americanas pelo mundo, principalmente no Canadá e na Europa. Vernon também desenvolveu a sua interpretação a partir do contexto de inovação e do padrão de consumo estadunidense.

Neumann e Hemais (2005, p. 35) indicam explicitamente que a Teoria da Internalização “[...] tenta explicar por que a firma se desenvolveu no sistema econômico ocidental”.

Em segundo lugar, na literatura já foram apontadas as falhas de cada teoria. O principal ponto de Hymer é a vantagem específica da empresa. Contudo, Dunning (1988a, 1988b, 2001) afirma que só isso não é suficiente para explicar a decisão da empresa de produzir no exterior. Além da vantagem de propriedade, são necessárias mais duas: a de localização e a de internalização, as quais são abordadas abaixo. Embora considerando a importância das contribuições de Hymer, Teece (2006, p. 126-127, tradução nossa¹⁸) expõe que a Teoria do Poder de Mercado foi dominada pela ideia de monopólio, o que acabou negligenciando questões importantes como “[...] explicações eficientes do comportamento empresarial e das formas organizacionais complexas. Além disso, ela foi muito estéril em relação à compreensão das capacidades das organizações”. O autor igualmente indica que Hymer não entendeu corretamente a concorrência empresarial e nem explicou todas as fontes da vantagem específica. Do mesmo modo, Teece (2006, p. 127, tradução nossa¹⁹) afirma que “[...] existe uma substancial diferença entre encontrar uma imperfeição do mercado e encontrar um problema de monopólio [...]”.

Andreff (2000) considera que no caso da Teoria da Internalização, nem sempre os custos da empresa produzir externamente são menores que os da transação via mercado imperfeito, mas mesmo assim as EIEDs podem se lançar no mercado mundial por meio dos IEDs. O oposto também é verdadeiro: mesmo algumas firmas com vantagens em produzir no exterior não realizam IEDs. A empresa precisa saber até que ponto é vantajoso produzir ela mesma no exterior, em um contexto onde estão presentes tantas outras empresas. Outros problemas são: perceber as vantagens específicas das empresas como um dado, algo estático, contrariando a sua dinâmica e evolução; não considerar as vantagens relativas ao setor ou aos países, pois são vistos como variáveis exógenas; e não conseguir encontrar um meio adequado para medir os custos de transação.

O autor segue argumentando que a teoria do Ciclo de Vida do Produto perdeu espaço, entre outros motivos, pela redução do ciclo de vida do produto devido aos novos padrões de consumo cada vez mais imediatistas e variados. Além disso, a existência de UEIEDs de uma EIEDs em várias partes do mundo faz com que o mercado de origem da empresa não mais seja necessariamente o indutor da inovação. Do mesmo modo, a renda de outros países desenvolvidos igualou ou superou a dos EUA, e dessa forma a demanda por novos produtos

¹⁸ Do original em inglês.

¹⁹ Do original em inglês.

entre estes países tornou-se mais equânime. Assim, a ideia de que a produção inicial ficaria restrita ao atendimento da demanda norte-americana, devido ao alto valor do produto, não é mais válida. A inovação também não só acontece em mercados como dos Estados Unidos, pois algumas empresas conseguem inovar mesmo estando em países com graus menores de inovação. Do mesmo modo, a teoria está muito restrita aos bens de capitais duráveis; não diferencia a inovação de processo da inovação do produto; a divisão da vida do produto em ciclo torna a teoria determinista e ela está equivocada ao considerar que o modelo de consumo estadunidense seja o mesmo do resto do mundo.

2.4.1 O Paradigma Eclético da Produção Internacional

O Paradigma Eclético da produção internacional foi apresentado pela primeira vez, por seu principal idealizador, John Dunning, em um congresso Nobel em Estocolmo em 1976. O autor buscava entender a lógica da produção internacional, sendo que desde então tem servido como um importante modelo teórico explicativo sobre a dinâmica da produção internacional. Segundo Dunning (2001, p.1, tradução nossa²⁰), “[...] o paradigma eclético continua a ser um poderoso e robusto enquadramento para examinar as teorias contextuais específicas do investimento externo direto e da produção internacional”. As questões centrais defendidas pelo paradigma são a própria concepção do que se entende por Paradigma Eclético, o caminho de desenvolvimento do investimento internacional e a aliança do capitalismo global.

Apesar de Dunning apresentar a sua teoria apenas em 1976, sua preocupação relativa à dinâmica da produção internacional remonta aos anos 1950, ainda quando o estudioso realizava o seu doutoramento. Os anos subsequentes testemunharam o amadurecimento de seu modelo que paulatinamente foi agregando contribuições de várias outras teorias (DUNNING, 2001). Essa capacidade de congregar vários outros pensamentos permitiu a construção de um Paradigma holístico de ampla capacidade interpretativa sobre os fatores que interferem no processo de internacionalização. Isto foi tão forte que justificou o uso do adjetivo Eclético em sua designação. Por seguinte, o autor desenvolve um paradigma com condições de explicar e analisar o padrão e a extensão da produção internacional, quais fatores levam as empresas a internalizar a produção e quais deles são elucidativos da sua organização e expansão, e os impactos de suas atividades (DUNNING, 1988a, 2001).

²⁰ Do original em inglês.

Com efeito, foi essa percepção eclética que caracterizou a principal ideia do Paradigma, o entendimento de que é necessário entender a produção internacional a partir de várias lentes (DUNNING, 1988b). O autor destaca três formas básicas de internacionalização da produção: a exportação, o licenciamento e o IED, mas, entre as três, a preocupação maior é com a última. Para Dunning (1988a, 1988b, 2001) a decisão de uma empresa em investir no exterior depende da disposição do que ele convencionou chamar de vantagens PLI, que correspondem respectivamente às vantagens de propriedade, as vantagens de localização e as vantagens de internalização. As vantagens de propriedade, ponto central da Teoria do Poder de Mercado, brevemente abordada acima, compreendem os ativos intangíveis específicos das empresas e a sua própria capacidade de coordená-los fora de suas fronteiras e de se beneficiar deles entre os seus concorrentes. Entre estas vantagens podem ser elencadas a posse de tecnologias avançadas, de processos produtivos e distributivos mais eficientes, de melhores capacidades de gestão etc. Estas vantagens são condições básicas para a própria existência das empresas que buscam operar no exterior, dado que são prerrogativas que concedem a elas um diferencial, um ativo que pode ser explorado além das fronteiras de seu país de origem e que de alguma forma compensa o fato de ser estrangeira.

Dunning (1988a, 1988b, 2001) sugere que as vantagens de localização se referem aos fatores específicos de cada economia e que por isso são imóveis, intransferíveis e não comercializáveis. Em outras palavras, trata-se dos fatores que influenciam na localização das EIEDs, que estão muito vinculados ao que o país receptor tem a oferecer e para que as empresas deles se beneficiem têm que estar presentes nesses locais. São assim classificadas como vantagens locacionais a estrutura do mercado, a intervenção do governo, o câmbio, as condições de remessas de lucros e dividendos, a concorrência, o custo dos fatores produtivos (mão de obra, matéria prima etc.), as barreiras tarifárias entre outras.

A terceira e a última vantagem é a da internalização, que é resultante das falhas de mercado, isto é, da imperfeição deste, como a falta de informação, as incertezas das transações devido à falta de confiança e de controle sobre os agentes do mercado (DUNNING 1988a, 1988b, 2001). Diante disto, as empresas que têm interesses em se internacionalizarem devem mensurar os custos dos tipos de internacionalização, como o licenciamento, a exportação ou os IEDs. Por exemplo, havendo vantagens entre operar no exterior ante o licenciamento concedido a uma segunda empresa para executar função semelhante, o investidor escolherá a primeira opção, ideia que está presente também na Teoria do Poder de Mercado e na Teoria da Internalização.

Dessa maneira, distinguidas as três vantagens referentes ao processo de internacionalização da produção, Dunning acredita ter respondido a três perguntas básicas: por que, onde e como se internacionalizar (PINTO et. al., 2010). Entretanto, embora o autor esclareça que a disposição das vantagens PLI indicará como as empresas atuarão, seu comportamento também dependerá do tipo de indústria e das características das empresas e do país de acolhimento.

Em adição, mais um ponto importante no pensamento de Dunning é o descrito como caminho ou ciclo de desenvolvimento do investimento internacional.

A hipótese básica do caminho ou do ciclo do desenvolvimento do investimento é que a propensão de um país para participar de investimento direto no exterior, ou receber investimentos de empresas estrangeiras, irá variar de acordo com (i) o estágio de seu desenvolvimento econômico, (ii) a estrutura de sua dotação de fatores e mercados, (iii) seus sistemas políticos e econômicos, e (v) a natureza e a extensão da falha de mercado na transação de produtos intermediários para além das fronteiras nacionais (DUNNING, 1988a, p. 15, tradução nossa²¹).

Assim, o autor estabelece que o crescimento e o desenvolvimento da produção internacional, dentre outros fatores, dependerá do grau de desenvolvimento do país em análise, daí então a ideia de estágio ou etapas relativos aos fluxos dos IEDs pelos os quais os Estados passarão em função das suas diferentes fases de desenvolvimento, sendo, por isso, um elemento necessário para a compreensão da presença dos IEDs nos países em desenvolvimento (DUNNING, 2001). Os estágios ou fases são, segundo Dunning (1988a, 2001), divididos em cinco:

Primeiro estágio de desenvolvimento: Também é conhecido como a fase da pré-industrialização, o estágio de menor desenvolvimento do país e nele quase não há fluxos de entradas e saídas de investimentos. A situação é resultante das insuficientes dotações de fatores e mercados que os Estados dispõem para atrair investimentos ou para promover a substituição de importações e ainda têm baixos recursos para o investimento interno. O país é débil em infraestrutura política, comercial e tecnológica. Igualmente, não consegue oferecer as condições necessárias para a instalação das EIEDs, como uma estrutura de fornecimento de produtos que abasteça a sua demanda. Com isso, percebe-se que o fluxo de IED dependerá de como estarão dispostas as vantagens PLI. Pode-se perceber nesse estágio, por exemplo, que os fatores locais são poucos atrativos. Além disso, uma das explicações para as poucas saídas dos investimentos é resultante da falta de ativos específicos pelas empresas, ou seja, o país não oferece as vantagens locais suficientes e suas empresas não dispõem de

²¹ Do original em inglês.

vantagens de propriedades que lhes qualifiquem a operar no exterior. Assim, essas disposições não favorecem os investimentos em nenhum dos sentidos do fluxo. Todavia, o Estado pode trabalhar para melhor arranjá-las.

Segundo estágio de desenvolvimento: Com a melhora do cenário interno do país ao investimento, como o desenvolvimento da sua infraestrutura física, da estrutura econômica e do comportamento do governo, segundo Dunning (1988a), os produtos intermediários podem entrar no país, mas os custos de transações dos mesmos levam as empresas a internalizarem a produção. Trata-se de um estágio em que as EIEDs usam mais as suas vantagens de propriedade.

Terceiro estágio de desenvolvimento: As empresas ampliam a capacidade de gerar vantagens de propriedade, contudo, ainda muito ligadas à dotação de fatores do país do qual fazem parte. Estas empresas começam a sair para o exterior em busca de tecnologia e os seus países passam a exportar produtos intermediários ligados às suas vantagens comparativas. Não menos importante é que esse estágio será muito influenciado pela percepção do governo sobre a entrada de empresas estrangeiras no país e sobre a participação das empresas locais na produção internacional.

Quarto estágio de desenvolvimento: O Estado já desenvolveu tanto a capacidade atrativa de investimentos quanto as condições para a internacionalização das empresas do país. Nesse estágio, ele se torna um investidor líquido para além de suas fronteiras. De forma simplificada, o país investe mais no exterior do que o exterior nele.

Quinto estágio de desenvolvimento: Para Dunning (1988a, p.17, tradução nossa²²) este estágio é caracterizado por duas peculiaridades: 1) a vantagem de propriedade específica é mais relacionada à empresa do que aos fatores do país, e 2) as empresas, tanto locais quanto estrangeiras, têm suas decisões guiadas mais pelas “estratégias de concorrentes que fornecem para mercados regionais ou globais, pelo desejo de explorar plenamente as economias de produção em grande escala, pela necessidade de reduzir as instabilidades e incertezas do mercado, e pelo incentivo para colher os ganhos da integração de atividades relacionadas sobre o espaço”, do que pelas vantagens comparativas da dotação de fatores. O estágio também é aquele em que há um equilíbrio entre as entradas e as saídas de investimentos (DUNNING, 2001).

Com isso, Dunning (1988a, 2001) enfatiza que a disposição dos fatores PLI, que influenciam o fluxo de investimentos, tanto no sentido da saída quanto no da entrada, variará

²² Do original em inglês.

de acordo com o grau de desenvolvimento do país. Por isso, o Estado é um elemento essencial no processo de atração dos IEDs e também um incentivador das empresas locais a participarem cada vez mais intensamente em operações internacionais.

Em função dessa divisão, que considera o comportamento do Estado perante os IEDs, Dunning (1997) encontra subsídios para adotar a classificação dos países em três grupos: os países de políticas passivas, os de políticas proativas e os de políticas seletivas. Os Estados com políticas passivas são aqueles que abrem as “portas” aos IEDs, o que pode resultar em um problema ao país, dado que os investidores podem estar se direcionando ao mercado deste para explorar vantagens locais, como recursos naturais e baixo custo de fatores produtivos, sem que tragam benefícios significativos para a economia anfitriã. São exemplos o México e a Espanha.

Já os Estados com políticas proativas guiam os IEDs para atividades com maiores possibilidades de promover o desenvolvimento do país, como as áreas de assistência tecnológica ou infraestrutura, mas tem que se preocupar com a compatibilização da estratégia de direcionamento com as capacidades domésticas do país, para que assim possa realmente absorver os maiores benefícios. Entre estes países podem ser mencionados Taiwan e Singapura (DUNNING, 1997).

Por sua vez, os Estados que adotam políticas seletivas aceitam um papel importante desempenhado pelos IEDs, mas estes passam a ser vistos como um entre tantos outros meios de acessar o que vem sendo desenvolvido no mundo e que podem induzir ou intensificar o progresso doméstico. O Estado com esse perfil também busca unir os investimentos selecionados com o projeto de desenvolvimento do país, dando da mesma forma atenção substancial ao envolvimento do setor empresarial. Esta postura política vem sendo adotada por países como Japão e Coreia do Sul (DUNNING, 1997).

Em conformidade com isso, três outras questões são relevantes para o Paradigma Eclético: o agrupamento dos tipos de motivações ou determinantes que induzem as empresas a realizarem operações além de suas fronteiras, o seu processo de tomada de decisões e a Aliança do Capitalismo Global.

Dunning (1988a) agrupou primeiro os determinantes dos IEDs em três: a busca de recursos, que reflete o interesse do investidor em ter o fornecimento orientado de determinados recursos, como os naturais; a busca de mercado, que está ligada a procura de dotações imóveis enraizadas no país receptor; e a busca de eficiência, que almeja o investimento racionalizado (exemplos de cada um deles podem ser encontrados no Quadro 1 abaixo). Estes determinantes, segundo a UNCTD (1998), são considerados determinantes econômicos, não sendo por si sós

capazes de explicar todas as motivações das saídas dos IEDs, haja vista que a análise da estrutura política dos países de acolhimento, da mesma forma que o ambiente aos negócios, também são elementos centrais na hora de decidir onde investir.

Quadro 1: Determinantes dos IEDs nos países de acolhimento

Determinantes do país de acolhimento	Tipos de IED classificados por motivos das EIEDs	Principais determinantes nos países de acolhimento
<p>I. Estrutura política para o IED</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estabilidade econômica, política e social • Regras relativas à entrada e às operações • Padrões de tratamento das filiais estrangeiras • Políticas sobre o funcionamento e a estrutura dos mercados (especialmente políticas de concorrência e aquisições e fusões) • Acordos internacionais sobre IED • Política de privatizações • Política comercial (barreiras tarifárias e não tarifárias) e coerência das políticas de IED e comerciais • Políticas fiscais <p>II. Determinantes econômicos</p> <p>III. Facilitação de negócios</p> <ul style="list-style-type: none"> • Promoção dos investimentos (incluindo a construção de imagem, atividades de geração de investimento e serviços de facilitação de investimentos) • Custos dos problemas (relacionados à corrupção, à eficiência administrativa, etc.) • Incentivos aos investimentos • Equipamentos sociais (escolas bilíngues, a qualidade de vida, etc.) • Serviços pós-investimentos 	<p>A. Busca de mercados</p> <p>B. Busca recursos/ativos</p> <p>C. Busca de eficiência</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Tamanho do mercado e renda per capita • Crescimento do mercado • Acesso a mercados regionais e globais • Preferência específica do consumidor em cada país • Estrutura dos mercados • Matérias-primas • Baixo custo da mão de obra não qualificada • Mão de obra qualificada • Ativos tecnológicos, inovadores e outros (por exemplo, nomes de marcas), incluindo os incorporados em indivíduos, firmas e conglomerados • Infraestrutura física (portos, estradas, energia elétrica) • Custo dos recursos e ativos listados em B, ajustados para a produtividade da mão de obra • Outros custos de entrada, por exemplo, transporte e custos de comunicação de/para a economia de acolhimento e os custos de outros produtos intermediários • Membros de um acordo regional de integração no qual seja possível o estabelecimento de redes regionais de empresas.

Fonte: UNCTAD (1998, p. 91). Adaptação nossa.

Adicionalmente, Dunning (2001) destacou que recentemente as empresas estão aumentando o uso dos IEDs como forma de aumentar e/ou adquirir mais vantagens competitivas ao invés de apenas explorar as suas vantagens de propriedade, o que passou a ser chamado de busca por ativos estratégicos. Elas estão participando da economia internacional com a intenção de terem acesso às novas tecnologias, habilidades e competências, estratégias de marketing e novos bens, da mesma forma que almejam aproveitar os benefícios de outros sistemas educacionais e de inovação.

Como se pode visualizar, houve uma evolução da percepção dos determinantes ou das motivações dos IEDs, mudanças estas que acabam por impactar no processo de tomada de decisão. Dunning (1988a) defende que a lógica da tomada de decisão está consubstanciada em duas grandes questões a serem respondidas: onde e quem irá decidir? Pois, tanto as empresas matrizes quanto as suas unidades estrangeiras podem ter essa prerrogativa. Para elucidar isto, o autor arrola que a decisão será mais centralizada na matriz quanto

(i) maior é a fraqueza, a especificidade e a natureza não codificável das vantagens da tomada de decisão provenientes do país de origem, (ii) maior a probabilidade de um conflito de interesses entre a matriz e a subsidiária, no que diz respeito especialmente à (a) percepção de riscos e (b) as externalidades, e (iii) mais o custo local dos recursos de tomadas de decisão favoreça o país de origem, o que pode refletir tanto as dificuldades na transferência de atitudes e práticas de gestão, e o preço de gestão e gerenciamento de serviços relacionados.

Estes elementos vão claramente variar de acordo com os fatores da indústria do país e com os fatores específicos da firma (DUNNING, 1988a, p. 21, tradução nossa²³).

Isso quer dizer que a decisão estará mais concentrada na matriz quanto mais elevados forem os riscos e os custos dos investimentos, sendo portanto fundamental quando o Estado de acolhimento precisa, por exemplo, atrair investimentos para áreas específicas, dado que conhecendo está lógica saberá melhor em qual frente de negociação poderá ter mais sucesso, negociando diretamente com a matriz ou com a unidade desta em seu país.

Entretanto, será que tanto as motivações para as saídas dos IEDs apontadas acima, quanto a lógica de tomada de decisão são suficientes para explicar todos os casos de IEDs? Provavelmente não, dado que existem investimentos que não são motivados puramente por interesses econômicos e também, em certos casos, existem decisões de investimentos que fogem às próprias matrizes, mas que acontecem à sombra de decisões geopolíticas em nível de Estado.

²³ Do original em inglês.

Finalmente, o último ponto que se julga relevante no Paradigma Eclético para essa pesquisa é o debate mais recente de Dunning (1997) sobre a aliança do capitalismo global, o que indicou, nos últimos anos de vida do autor, uma mudança de seu objeto de estudo, que passou de uma preocupação mais restrita aos IEDs para o reflexo da globalização sobre a produção internacional.

A aliança do capitalismo global reflete uma evolução da dinâmica dos negócios internacionais, das motivações e efeitos dos IEDs e dos próprios investidores, mudança que atingiu tanto os países desenvolvidos quanto os países em desenvolvimento, bem como as próprias políticas governamentais que agora têm de lidar com empresas gigantescas. Para Dunning (1997), isso indica uma intensificação da globalização dos negócios internacionais, caracterizada pela disseminação de alianças entre empresas e pela formação de acordos de redes. É o momento do aumento das fusões e das aquisições resultantes da tentativa de tirar vantagens das economias de escala, de entrar em novos mercados, de inovar em produtos e processos de forma mais rápida, e de reduzir os custos do desenvolvimento de P&D. Nessa tendência atual do capitalismo, como se observa, as empresas estariam “colaborando” mais entre si, quando, por exemplo, integram atividades produtivas, financeiras, tecnológicas etc.

2.4.2 Teoria da Escola de Uppsala

Johanson e Vahlne (1977) são dois dos pensadores mais influentes no que se convencionou chamar de Teoria da Escola de Uppsala. Trata-se de uma teoria que entende a internacionalização como um processo gradual e evolucionário, caracterizada pela distância psíquica, pelo papel da incerteza e pela acumulação de experiência e de conhecimento que são úteis às empresas na hora de realizarem operações no exterior.

As bases da Teoria da Escola de Uppsala começaram a ser lançadas no início da década de 1970, a partir de estudos empíricos realizados por pesquisadores da Universidade de Uppsala, Suécia, sobre o processo de internacionalização de algumas empresas deste país (JOHANSON; VAHLNE, 1977, 2009; CARLSSON; NORDEGREN; SJÖHOLM, 2004). Os primeiros estudos empíricos foram realizados tendo por base empresas suecas de siderurgia, de celulose, de fármacos e da área de engenharia. Os estudos comprovaram que estas empresas seguiram um caminho muito parecido em seus processos de internacionalização, que consistia em uma ação gradual de envolvimento em operações no exterior e que depois de identificada uma demanda externa, os investidores primeiro a atendiam através de operações

mais simples, como as exportações e gradativamente aumentavam o grau de envolvimento através do licenciamento, das alianças estratégicas, da aquisição e do estabelecimento de UEIEDs. A este caminho foi dado o nome de Padrão de Internacionalização da Cadeia de Estabelecimento (JOHANSON; VAHLNE, 1977, 2009; CARLSSON; NORDEGREN; SJÖHOLM, 2004).

Entretanto, os resultados não foram unânimes, sendo que, nos casos em que os estudos comprovaram que a sequência não aconteceu, isto é, nos casos em que os investidores passaram, desde o início, a operar no exterior através de um envolvimento mais complexo, por exemplo, por de meio de aquisição ao invés do uso das exportações, foi identificado que os investidores já tinham alguma familiaridade com os locais nos quais passaram a atuar (JOHANSON; VAHLNE, 1977, 2009; CARLSSON; NORDEGREN; SJÖHOLM, 2004).

Com estes resultados empíricos foi comprovado que o processo de internacionalização é um processo gradual, evolucionário e comportamental. Hilal e Herais (2003, p. 110) enfatizam que “[...] a partir da visão daqueles pesquisadores, a firma internacional é definida como uma organização caracterizada por processos cumulativos de aprendizagem e que apresenta uma complexa estrutura de recursos, competências e influências”. O que acontece é que as empresas tanto mais se envolverão em operações mais complexas no exterior quanto mais conhecimentos elas detiverem sobre essas operações, porque a falta deles gera incertezas que interferem nas expectativas dos investidores, que serão tanto maiores quanto maior for à distância psíquica entre os países de origem dos investimentos e aqueles de acolhimento.

Por distância psíquica entendem-se os “[...] fatores que tornam mais difícil entender os ambientes estrangeiros” (JOHANSON; VAHLNE, 2009, p. 1412, tradução nossa²⁴), ou “[...] a soma dos fatores que impedem o fluxo de informações para o mercado. Exemplos são as diferenças de linguagem, educação, práticas de negócios, cultura e desenvolvimento industrial” (JOHANSON; VAHLNE, 1977, p. 24, tradução nossa²⁵). Ela pode tanto aumentar ou diminuir as estranhezas/incertezas dos investidores com relação ao local em que atuam ou buscam atuar de acordo com o grau de conhecimento que estes detêm sobre os referidos ambientes. Assim, o conceito está muito ligado à percepção dos investidores, sendo por isso carregado de subjetividade (HILAL; HEMAIS, 2003).

Um estudo desenvolvido por Carlsson, Nordegren e Sjöholm (2004) mostrou que ainda no século XXI a influência da distância psíquica é forte, mesmo a despeito de todos os avanços dos meios de transportes e da tecnologia da informação. Os autores, estudando o

²⁴ Do original em inglês.

²⁵ Do original em inglês.

desempenho econômico de empresas escandinavas na China, perceberam que aquelas que já atuavam na região da Grande China (Hong Kong, Singapura e Taiwan) tiveram desempenho melhor quando passaram a operar dentro da China, do que aquelas que não tinham operações na mesma região, dado que as primeiras tinham experiência em ambientes de negócios e culturais muito próximos à realidade da China, em função da proximidade cultural deste país com Hong Kong, Singapura e Taiwan, o que resulta em menor distância psíquica. A pesquisa também sugeriu que empresas de Hong Kong, Singapura e Taiwan tinham, por sua vez, melhor performance econômica dentro da China do que as empresas escandinavas que já atuavam na região da Grande China e que posteriormente passaram a atuar dentro do país.

Conseqüentemente, há uma relação relevante entre a acumulação de conhecimento e de experiência com o desempenho da firma em suas operações internacionais. Carlsson, Nordegren e Sjöholm (2004) indicam que quanto mais as firmas operam em mercados diferentes do seu, mais experiências distintas são vivenciadas e menores serão as incertezas dos investidores com relação as suas operações no exterior, elevando as chances de sucesso de seus empreendimentos em outros mercados. Assim, pode-se diminuir a incerteza dos investimentos por meio da obtenção de conhecimento sobre o local que se pretende operar, como por exemplo aprendendo sobre a cultura empresarial do país.

Nesse sentido, a Teoria da Escola de Uppsala classifica o conhecimento de acordo com a forma que ele é adquirido: conhecimento objetivo e conhecimento experiencial (JOHANSON; VAHLNE, 1977, 2009; CARLSSON; NORDEGREN; SJÖHOLM, 2004), sendo que este último é dividido em dois, o conhecimento experiencial geral e o conhecimento experiencial sobre o mercado específico. O conhecimento objetivo é aquele absorvido através do estudo sobre o novo mercado em que se pretende operar. Pertencem a este grupo as informações sobre o tamanho do mercado, o poder de compra dos clientes, as leis e regulamentos do país etc. Como se observa, é um conhecimento de fácil obtenção e que não é por si só suficiente para o sucesso do empreendimento.

Já o conhecimento experiencial geral é aquele tipo que é formado a partir da atuação da empresa em atividades estrangeiras de forma mais ampla. Aqui estão presentes, segundo os autores, os métodos de *marketing*, os procedimentos ligados às compras, às vendas, aos pagamentos e aos funcionários. Contudo, o mais importante deles é o conhecimento experiencial específico, pois se trata daquele que a empresa adquire quando já atua no mercado, o que acaba por reduzir em muito a estranheza provocada pela distância psíquica. É o tipo de conhecimento em que a empresa aprende a partir da imersão na cultura empresarial

do país, dando-lhe condições de melhor compreender os hábitos específicos dos consumidores, dos seus concorrentes, os comportamentos mais bem avaliados etc.

Com isso, o conhecimento influenciará o processo de tomada de decisão, pois ele é decisivo para a identificação e para a avaliação dos problemas e oportunidades apresentados aos investimentos, o que torna a tomada de decisão também um processo incremental, tendo em vista que dependerá do conhecimento acumulado pela empresa (JOHANSON; VAHLNE, 1977).

3 O PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS CHINESAS

3.1 A CHINA E O CAMINHO DO DESENVOLVIMENTO DO INVESTIMENTO INTERNACIONAL

Além da China já ser considerada um dos principais países receptores de IEDs no mundo, atualmente também tem se configurado como um dos principais países de origem desse tipo de inversão. Mesmo que ainda existam poucos fatos consolidados com relação aos IEDCs, devido à expansão destes se encontrar em uma fase inicial, pode-se argumentar que eles estão inseridos em um contexto político-econômico interno singularizado pela classificação oficial de “socialismo com características chinesas” e pela “economia socialista de mercado”, que tem como uma de suas particularidades a centralização do poder político, o que concede espaços para maiores intervenções estatais em questões econômico-financeiras, como os fluxos de capitais. Essa organização interna acaba por influenciar os fluxos de investimentos do país para o exterior e suscita dúvidas sobre os seus determinantes, sendo que em alguns casos existem indícios que os IEDCs são motivados por questões para além dos objetivos puramente econômicos.

Seguindo a lógica do caminho do desenvolvimento do investimento internacional proposta por Dunning (1988a) e discutida no capítulo anterior, a expansão recente dos IEDCs é resultado do processo de reforma e de abertura, da organização político-econômica do país, e de seu crescimento recente. Após décadas de forte controle estatal sobre a economia chinesa, Deng Xiaoping iniciou um processo de reformas econômicas (XIAOPING, 2001; ZEMIN, 2002; JINTAO, 2012; CHOW, 2004; TISDELL, 2009; YEUNG, LEE, KEE, 2009) na tentativa de “[...] despertar o gigante econômico adormecido” (HU; KHAN 1997, p. 1, tradução nossa²⁶) e conduzir a China ao desenvolvimento. Essas reformas, que compreenderam uma série de iniciativas graduais, implicaram em mudanças significativas na agricultura, na propriedade e na organização das empresas estatais e no desenvolvimento da propriedade privada, no comércio exterior, no sistema de formação de preços, no setor bancário e na infraestrutura social (CHOW, 2004). O país também adotou como denominação oficial de sua economia o “socialismo” ou “economia socialista de mercado com características próprias”, sobre os quais pouco se conhece e muito se especula.

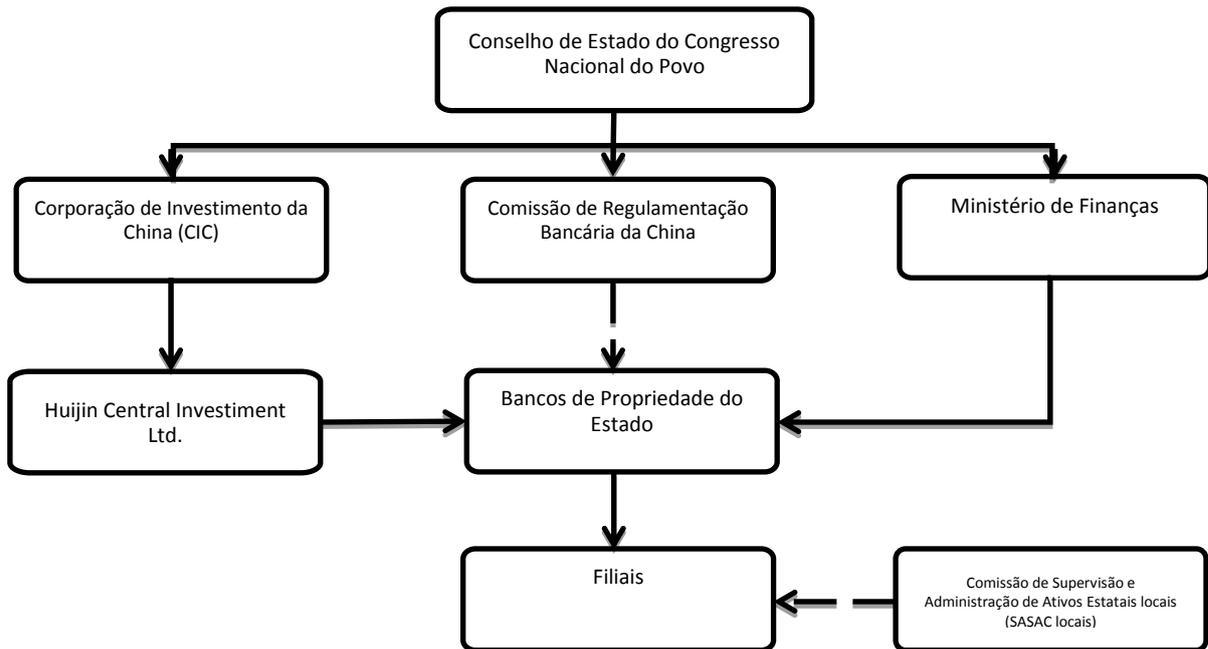
²⁶ Do original em inglês.

Para Kui-wai (2001) as reformas na China, nas duas últimas décadas do século passado, podem ser resumidas nas três reformas da década de 1980: as reformas no campo, a reforma do sistema de formação de preços e as reformas fiscais, e nas três reformas da década de 1990: o plano de austeridade, a reforma do sistema bancário e a reforma das empresas estatais. Dentre elas, duas direta ou indiretamente interferiram no processo de internacionalização das empresas chinesas: a reforma do sistema bancário e a reforma das empresas estatais. Tanto porque os grandes bancos públicos chineses apoiam o processo de internacionalização das empresas do país quanto pelo fato de que a ação de “proteger as grandes empresas públicas e liberar as pequenas” contribuiu para a formação de empresas com maiores capacidades de internacionalização.

Embora a parte mais significativa da reforma do sistema bancário tenha acontecido na década de 1990, ela na verdade começou na década anterior (KUI-WAI, 2001; SZAMOSSZEGI; KYLE, 2011). No início da década 1980 o governo oficializou a divisão do Banco da China em 4 (quatro) outros, quais sejam: 1) o Banco da China (BC); 2) o Banco de Construção da China (BCC); 3) o Banco Agrícola da China (BAC); e 4) o Banco Industrial e Comercial da China (BICC), tendo estes 3 últimos recebido o *status* de bancos comerciais. Em 1994 foram constituídos três outros bancos que receberam o *status* de bancos políticos: o Banco de Desenvolvimento do Estado (BDE), o Banco de Desenvolvimento Agrícola (BDA) e o Banco de Importação/Exportação (BIE). Aos poucos, tanto o Banco do Povo quanto os bancos especializados passaram a ganhar mais autonomia, sendo importante nesse sentido a Lei do Banco Popular da China e a Lei dos Bancos Comerciais, ambas de 1995.

As mudanças, contudo, não foram suficientes para reduzir drasticamente o controle do Estado sobre essas instituições (SZAMOSSZEGI; KYLE, 2011). O governo central intervém sobre os dois grupos de bancos por meio do controle da propriedade de suas ações. Com relação aos respectivos quadros regulamentares e jurídicos, aqueles que são públicos são de propriedade do Ministério das Finanças e da holding de propriedade do Estado Central Huijin Investment (Figura 1). A Comissão de Regulamentação Bancária da China (CBRC) é responsável por dirigir e supervisionar as operações bancárias e, em associação com o Ministério das Finanças, também é responsável pela governança e desempenho dos bancos. A administração destes está subordinada ao Ministério das Finanças, que se preocupa com o desempenho institucional, e também ao PCC, que avalia a sujeição ao Estado. Contudo, quem é responsável pelo plano de carreira dos funcionários bancários é o Departamento de Organização do PCC.

Figura 1: Relacionamento entre os bancos estatais da China e seus proprietários e reguladores



Fonte: Baseado em Deng, Morck e Wu; e Martin apud. Szamosszegi e Kyle (2011, p. 49).

A reforma relativa às empresas estatais buscou melhorar a sua produtividade e criar um grupo de campeãs nacionais. Ela começou a partir de 1997 e teve várias características: 1) transformou a propriedade de algumas empresas em ações, isto é, algumas empresas tiveram seus ativos negociados em bolsas de valores; 2) adotou a política de “proteger as grandes e de soltar as pequenas”, ou seja, o Estado passou a dar prioridade às grandes EPEs com a intenção de criar “as campeãs nacionais”, enquanto por outro lado buscou se desvincular das menores, principalmente das improdutivas e endividadas; 3) elevou a autonomia das empresas no que consistia as decisões de produção, de comercialização e de investimentos; e 4) transformou as empresas financeiramente independentes, permitindo que elas tivessem mais controle sobre os seus lucros. Um dos mecanismos para tal foi a implantação do sistema de responsabilização contratual na qual as EPEs, após pagarem o imposto que era devido ao Estado, exerciam controle sobre os lucros restantes que seriam divididos entre seus funcionários e também reinvestidos (KUI-WAI, 2001; CHOW, 2004).

Todavia, o que mais caracteriza as reformas na China é a política de portas abertas, o que aconteceu de início por meio da criação de Zonas Econômicas Especiais (ZEEs) e priorizou as entradas de IEDs e de tecnologias estrangeiras. A política de portas abertas foi oficialmente lançada na Terceira Sessão Plenária do XI Congresso do PCC em Dezembro de 1978. Logo depois o Comitê Central do PCC, em Julho de 1979, lança as primeiras ZEEs nas províncias de Guangdong e Fujian de forma experimental: Shenzhen, Zhuhai e Shantou na

província de Guandong (criadas em agosto de 1980) e Xiamen em Fujian (em outubro de 1980) (YEUNG; LEE; KEE, 2009). Conceitualmente as ZEEs significam

[...] um complexo de atividades econômicas e serviços relacionados mais do que entidades unifuncionais [...]. As ZEEs na China assim diferem das zonas de processamento e áreas especiais similares na Ásia por serem mais funcionalmente diversas e por abrangerem áreas territoriais maiores (YEUNG; LEE; KEE, 2009, p. 223, tradução nossa²⁷).

Com os resultados positivos das primeiras zonas, a experiência foi expandida para 14 cidades costeiras, e em seguida para as cidades do Delta do Rio das Pérolas, do Rio Yangtze e do Rio Min. Em 1988 a quinta ZEE foi criada, Hainan, sendo seguida pela criação do distrito de Pudong em 1990 e de novas áreas direcionadas à exportação e aos investimentos próximos ao Rio Yangtze. Em 1992 outras cidades foram incluídas como espaços abertos. Essas ZEEs atraem EIEDs e tecnologias de todo o mundo, e isto tem permitido que as empresas locais, em contato com as EIEDs, aprendam e aumentem a sua expertise sobre a produção internacional.

Adicionalmente, fazem parte das grandes mudanças ocorridas na China a sua organização político-econômica. Segundo o governo chinês, economicamente o país é uma economia socialista de mercado (JINTAO, 2012). Neste tipo de economia encontram-se vestígios da estrutura da economia de mercado, como sistema bancário comercial com reguladores múltiplos, inspetores, requisitos de capital e regras de divulgação, e tantas outras mais da realidade capitalista. Por outro lado, existe a formação e a indicação política dos recursos humanos que irão ocupar cargos importantes não só em empresas, órgãos e instituições do Estado, mas, em alguns casos, até companhias privadas. Um bom exemplo, é a escolha de quem dirige os grandes bancos que, entre outras coisas, apoiarão as EPEs no processo de internacionalização. É por meio dessa condição que são disseminados e implantados os interesses do PCC. O Partido é um ente onipresente que tanto promove quanto pune os funcionários sobre os quais exerce influência e cobra fidelidade (FAN; MORCK; YEUNG, 2011).

Segundo o pensamento de Xiaoping (2001, tradução nossa²⁸) “Não existe uma contradição fundamental entre o Socialismo e a economia de mercado”. Ele argumenta que a economia centralmente planejada não se mostrou capaz de promover o desenvolvimento do país, sendo que isto depende antes do desenvolvimento das forças produtivas. Por isso, é necessário misturar elementos da economia centralmente planejada com elementos da

²⁷ Do original em inglês.

²⁸ Do original em inglês.

economia de mercado, o que contribuirá para o desenvolvimento daquelas. Essa mistura está sendo feita, por exemplo, realizando reformas e abrindo a economia gradualmente ao mundo. Para o ex-líder chinês, apesar de apresentar algum risco para o sistema socialista, a introdução de elementos do capitalismo não ameaçará o seu futuro, pois objetiva fortalecer o setor público e evitar a desigualdade social. O que será absorvido da economia de mercado será apenas o necessário para desenvolver as forças produtivas e aumentar o padrão de vida do povo chinês. Os problemas que surgirem serão corrigidos (XIAOPING, 2001).

Em contraste, Xiaoxi (2003) defende que a China já possui um sistema de economia de mercado estabelecido, por entender que a intervenção governamental na economia tem diminuído, a participação de empresas de propriedade não estatal no PIB tem aumentado e os elementos que compõem o sistema da economia de mercado estão cada vez mais presentes, sofisticados e consolidando a lógica capitalista, a exemplo do mercado financeiro, do mercado de trabalho, do mercado imobiliário, do mercado de tecnologia, da determinação dos preços, da administração da taxa de câmbio e do desenvolvimento de organizações intermediárias que compõem a economia capitalista (empresas de auditoria, organizações de avaliação de ativos, agências de seguro, agências de consultoria, entre outras). Por isso, afirma o autor (2003, p. 4, tradução nossa²⁹), “Por tudo o apontado acima ficou claro que um sistema de economia de mercado tem sido estabelecido na China e que o país tem se tornado uma economia de mercado em desenvolvimento”.

Para Magdoff e Foster (2005, p. 11, tradução nossa³⁰), “[...] o assim chamado socialismo de mercado seguiu o caminho ditado pela globalização capitalista”. Na mesma linha, Hart-landsberg e Burkett (2005, p. 16, tradução nossa³¹) afirmam que “[...] é nossa posição que as reformas no mercado da China não conduziram ao rejuvenescimento socialista, mas propriamente a reintrodução do capitalismo desenvolvido, incluindo o crescimento da dominação econômica externa”. Segundo Li (2008, p.22, tradução nossa³²), “A transição da China para o capitalismo tem produzido uma maior contribuição para o triunfo global do neoliberalismo”.

Em virtude dessas transformações pelas quais o país tem passado, registrou-se crescimento econômico supreendentemente nas últimas três décadas (CHOW, 2004; TISDELL, 2009; MARELLI; SIGNORELLI, 2011). Nonnenberg (2010) expõe que a taxa média de crescimento da China do início da reforma até a primeira década desse século foi de

²⁹ Do original em inglês.

³⁰ Do original em inglês.

³¹ Do original em inglês.

³² Do original em inglês.

aproximadamente 10%, o mesmo valor defendido por Marelli e Signorelli (2011). Na mesma linha, Nonnenberg et. al. (2008) resumem os fatores econômicos que influenciaram este “boom” de crescimento. Os autores questionam a visão reducionista do processo, muitas vezes entendido apenas como resultado das entradas de IEDs e das políticas industriais consubstanciadas na concessão de incentivos fiscais pelo governo através das ZEEs. Além destes, outros fatores foram relevantes: a) o desenvolvimento do setor secundário, pois a própria abertura lhe deu prioridade, dado que tinha como meta promover a industrialização; b) o baixo custo da mão de obra, consequência da disponibilidade de força de trabalho, da precária ou da quase inexistente regulação trabalhista e do respeito à hierarquia; c) o aumento da produtividade do trabalho; d) a evolução do comércio exterior do país; e) a ausência de proteção à propriedade intelectual, o que possibilita adquirir conhecimento de forma espúria; f) a existência de economias de escala entre a maioria das empresas, o que tende a reduzir o custo de produção; g) as políticas macroeconômicas estáveis, devido à postura do governo na garantia da estabilidade e da previsibilidade das políticas macroeconômicas, o que é essencial para a entrada de IEDs, assim como a atuação no estímulo à economia, ao mesmo tempo em que controla a inflação e as finanças públicas: baixa carga tributária e gastos públicos reduzidos; h) as altas taxas de poupança, principalmente doméstica, que viabilizam os investimentos; i) o câmbio depreciado facilitando as exportações; j) a liberalização da formação de preços pelo mercado com exceção de alguns serviços públicos; e k) o sistema financeiro, que apesar de não possuir alto desenvolvimento, tem aumentado a sua credibilidade, pois contém fortes bancos públicos.

Grande parte desses avanços econômicos poderia não ter sido possível caso a China não tivesse aproveitado o “desenvolvimento a convite” norte-americano. Segundo Medeiros (1998), em 1978, em pleno contexto da Guerra Fria, o governo norte-americano, com a intenção de isolar a União das Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS), estabelece relações diplomáticas com a China, aprofundando as relações políticas iniciadas em 1972. Para tanto, os EUA garantiram o acesso chinês ao mercado ocidental, viabilizaram empréstimos internacionais e concederam ao país o *status* de nação mais favorecida. Ainda de acordo com o autor (1998, p.12)

[...] A China trilhou, seguramente pela última vez, uma via comum de desenvolvimento na Ásia do pós-guerra, uma via que num contexto bastante distinto Wallerstein (1979) denominou de desenvolvimento a convite. [...] a China potencializou ao máximo o convite dos EUA na medida em que este servia aos seus interesses de contenção da ex-URSS, extensão de soberania sobre seu território e de modernização da economia nacional.

A explosão do IDE e das exportações chinesas corresponde, portanto, uma resposta a um duplo movimento americano: um, diretamente político, de promoção da China e de isolamento da ex-URSS e outro, diretamente econômico, de contenção do déficit comercial com o Japão e dos demais Tigres asiáticos.

Não menos importantes são os fatores externos mais recentes. A Ásia está se configurando como um novo polo de poder em um mundo cada vez mais multipolar e nesse cenário a China ressurgiu tendo suas relações externas guiadas consideravelmente pelos Princípios da Coexistência Pacífica³³, pela Área de Livre Comércio ASEAN-China³⁴ e pela Organização de Cooperação de Xangai³⁵. A China se destaca em um contexto onde a Ásia vive uma nova fase de aproximação entre as nações.

Outrossim, as relações com a União Europeia e com os Estados Unidos têm demonstrado sinais de vitalidade e estabilidade, embora exista o interesse não declarado norte-americano de contenção da ascensão chinesa (MEDEIROS, 1998). Esse contexto de maior aproximação permitiu um cenário mais propício ao crescimento chinês. Como consequência, todos esses fatores acabaram por influenciar, em maior ou menor grau, o processo de internacionalização das empresas chinesas. Por exemplo, o crescimento das exportações do país permitiu o acúmulo de reservas externas que são utilizadas para financiar as operações internacionais das empresas do país. Ao mesmo tempo, a centralização política permite ao governo economizar e ser mais objetivo em suas ações, como o principal programa de incentivo à internacionalização, o programa “Atuação global”.

Com relação à expectativa sobre o crescimento chinês, pesquisadores acreditam que a taxa média de crescimento será relativamente menor quando comparada com as taxas médias de crescimento registradas entre a abertura e o período atual. Huang (2012a) assevera que o crescimento chinês registrará taxas mais moderadas, tanto pelo impacto cíclico da crise financeira global quanto pela elevação da renda do país, sendo nesse aspecto uma redução estrutural, dado que “É natural que a taxa de crescimento de uma economia decaia à medida que se aproxima da fronteira tecnológica mundial” (HUANG, 2012a, p. 2, tradução nossa³⁶). Esse fenômeno é o “novo normal” da taxa média de crescimento do país devido ao fato dele

³³ São cinco os princípios: 1) respeito mútuo à soberania e integridade nacional; 2) não agressão; 3) não intervenção nos assuntos internos de um país por parte de outro; 4) igualdade e benefícios recíprocos e 5) coexistência pacífica entre Estados com sistemas sociais e ideológicos diferentes (VISENTINI, 2011).

³⁴ A Área de Livre Comércio entre a Associação de Nações do Sudeste Asiático e a China (ASEAN-China) foi acordada em 2002 e entrou em vigor em 1º de Janeiro de 2010. É hoje a maior área de livre comércio em termos de população e a terceira em PIB nominal (DAVIES, 2010, p. 5). É composta por Brunei, Mianmar, Camboja, Indonésia, Laos, Malásia, Filipinas, Singapura, Tailândia, Vietnã e China.

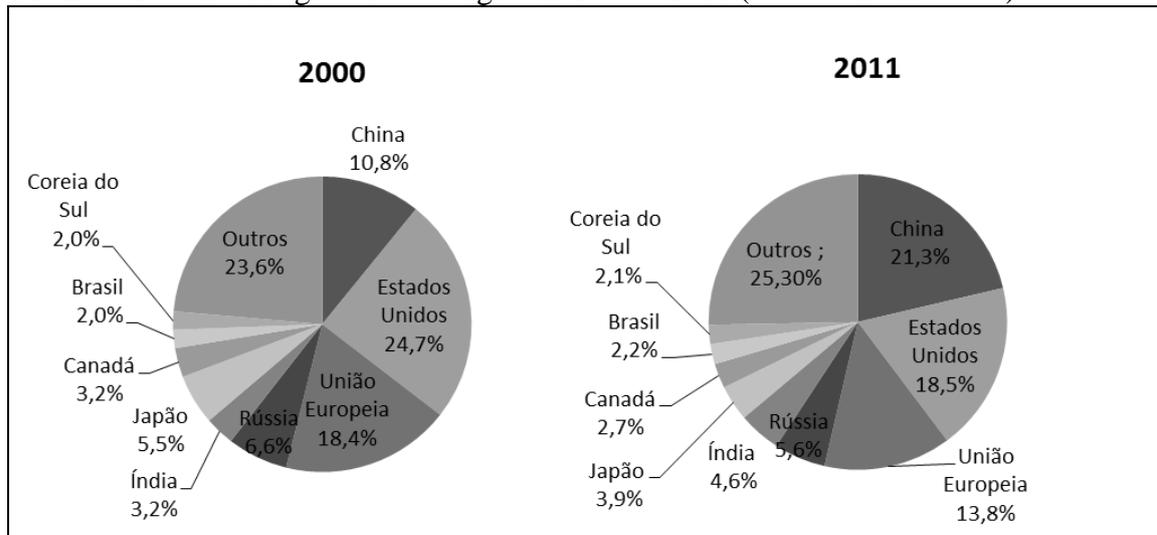
³⁵ A Organização de Cooperação de Xangai é composta por: China, Rússia, Cazaquistão, Tadjiquistão, Quirguistão e Uzbequistão. Além disso, tem como Estados Observadores Índia, Irã, Mongólia e Paquistão, e como Parceiros de Diálogo Bielorrússia e Sri Lanka.

³⁶ Do original em inglês.

estar entrando em uma nova fase de reequilíbrio do crescimento que ficará em torno de 7-8% a.a., sendo que para 2010-2020 é esperada uma taxa de 8% a.a. e entre 2020-2030, 6% a.a. (HUANG, 2012a). A mesma situação é prevista por Dyck, Möbert e Rakau (2011) como um “[...] pouso ou desaceleração suave”. A China terá desaceleração do crescimento, o que acontecerá aos poucos, até porque indicadores de crescimento como o consumo de energia elétrica e a produção de aço ainda não mostram sinais fortes de redução.

Essa desaceleração causará alguns impactos deflacionários. Por um lado, o abrandamento do crescimento implicará em diminuição das pressões sobre os preços das *commodities*, levando a uma possível diminuição do aumento destes. Isso prejudicará os grandes produtores mundiais de *commodities*, como Austrália, Brasil e África do Sul. Por outro lado, beneficiará aqueles países que são importadores ou mesmo pode significar a redução de alguns custos produtivos, dado que os valores das matérias-primas utilizadas podem cair. Os valores das ações de empresas ligadas a esses produtos também estarão passíveis de redução. Um outro exemplo de impacto deflacionário é a possível suavização dos salários na China, dado que menos mão de obra será demandada devido à taxa de crescimento em leve declínio e à modernização da economia.

Tudo isso não implica que a China reduzirá no futuro próximo sua grande demanda por recursos energéticos, o que inclusive é um dos principais determinantes das saídas de seus IEDs. O país detém um modelo de crescimento intensivo em energia (GLOBAL MARKETS INSTITUTE, 2012). O consumo de energia é intenso devido ao ritmo de crescimento acelerado baseado na indústria e que se tem elevado ainda mais em função da expansão da classe média e da urbanização. Em 1990 a população urbana era de cerca de 303 milhões de pessoas, em 2000, 455 milhões, atualmente é de 700 milhões, e espera-se que em 2020 seja de 846 milhões e em 2030, 958 milhões. Tudo isso faz da China o maior consumidor mundial de energia, após ter superado os Estados Unidos em 2010. Apenas para se ter uma ideia da evolução do consumo total de energia pelo país (Gráfico 1), em 2000 a China tinha consumo 40% inferior ao da União Europeia, enquanto em 2011 este bloco consumiu, em seu conjunto, 65% do total consumido por aquele Estado. Quando comparado com o consumo do Brasil e da Índia, essa relação é de 10 e 5 vezes maior, respectivamente (GLOBAL MARKETS INSTITUTE, 2012).

Gráfico 1: Consumo global de energia em 2000 e 2011 (% do consumo total)

Fonte: Global Markets Institute (2012, p. 6). Adaptação nossa

O crescimento econômico chinês também influencia na saída de IEDCs, como se aborda abaixo, através da geração de reservas internacionais, pois parte dela é usada para financiar a produção de empresas chinesas no exterior. Além disso, a exposição cada vez mais acentuada do país à economia internacional têm contribuído para o desenvolvimento da capacidade de internacionalização de suas empresas, dado que elas estão cada vez mais acumulando conhecimentos e expertises em negócios internacionais. Diante disso, qual o perfil dos IEDCs no mundo?

3.2 O PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS CHINESAS POR MEIO DOS IEDs

3.2.1 A Propriedade das Empresas Chinesas: Quem São os Investidores Chineses?

Identificar quem realmente são os principais investidores chineses por meio dos IEDs é de fundamental importância para entender quais são os seus respectivos interesses. Isto pode ser feito através da distinção dos diferentes tipos de propriedades das empresas encontradas no país. A interpretação equivocada desses interesses pode resultar em comportamentos “contraproduativos” por parte dos prováveis países receptores dos investimentos (CORNISH, 2012), que por desconhecimento ou mesmo questões políticas,

ideológicas ou quaisquer outras, podem dificultar ou mesmo impedir a entrada dos IEDCs. Isso é ruim porque eles podem deixar de se beneficiarem das vantagens dos IEDs identificadas no capítulo anterior. Além disso, as restrições aos investimentos chineses podem trazer consequências para outras áreas, como as relações comerciais, notadamente nesse estágio considerado por Cornish (2012) como a “nova normal” chinesa no campo comercial, iniciada com a crise de 2008-2009 e caracterizada pelo aumento da internacionalização das empresas domésticas, pela intensificação da concorrência destas e pelas elevadas reservas cambiais do país.

As atuais categorias de empresas reconhecidas na China são resultantes do processo de reforma e do ganho gradual e cumulativo de espaço do setor privado na economia socialista de mercado. O governo realizou reformas que implicaram mudanças nos tipos de propriedade das empresas, entre elas a política de reter as empresas estatais grandes e liberar as pequenas e médias, com a intenção de se desfazer daquelas empresas menos eficientes, promover o dinamismo da economia por meio da gradual permissividade à constituição de empresas privadas e por meio da formação de grandes empresas públicas em setores estratégicos (XU, 2010a; OECD, 2009; KANAMORI; ZHAO, 2004; SZAMOSSZEGI; KYLE, 2011). Estas desempenham papéis importantes na economia do país, haja vista sua grande participação na produção, na geração de empregos, nas questões financeiras e na própria contenção de instabilidades em outros setores que também passam por mudanças. Isso em parte consegue explicar porque as mudanças não foram tão profundas em sua estrutura de propriedade e estrutura corporativa (OECD, 2009).

Concomitantemente, o setor privado vem ganhando espaço internamente, sendo cada vez mais importante na composição do PIB. Nesse sentido, um dos momentos determinantes dessa expansão aconteceu em 2002, quando foi concedido aos empresários privados o direito de tornarem-se membros do PCC (KANAMORI; ZHAO, 2004). Assim, as empresas privadas saíram de uma condição de “[...] complemento da economia socialista de propriedade do Estado”, em 1982, para a condição de “componente importante”, em 1997, e um dos elementos essenciais para o desenvolvimento do país no final do governo de Jiang Zemin. Pouco tempo depois, já no governo de Hu Jintao, em 2004, alguns direitos de propriedade foram-lhes garantidos (Quadro 2). Szamosszegi e Kyle (2011), na mesma linha, ensinam que os capitalistas migraram do *status* de “classe de inimigos” para uma espécie de elemento crucial para o desenvolvimento da economia socialista de mercado.

Quadro 2: Cronologia do desenvolvimento do setor privado

1. 1978 a 1982: período de observação, não há garantias econômicas ou políticas;
2. 1982: Emenda à Constituição, “Suplemento para a economia socialista de propriedade do Estado”;
3. 1987 e 1988: Regulamentação Provisória do Registro e Gestão de Empresários Rurais e Urbanos; As Empresas Privadas (EP) aparecem em documentos oficiais pela primeira vez. A “Medida Provisória da Empresa Privada da RPC” também é promulgada;
4. 1992: O Congresso do Partido adota resolução para definir o “Sistema Econômico Socialista de Mercado”;
5. 1997: O Congresso do Partido muda a posição das EPs de seu papel anterior, como “suplemento” para “componente importante”;
6. 1999: Emenda Constitucional garante os direitos legais e os interesses do setor privado, com exceção dos direitos de propriedade;
7. Princípio das três representações (“*San Ge Dai Biao*”): cultura avançada, produtividade e interesses do maior número de pessoas;
8. 2002: O Partido do Congresso concede direitos de membro do Partido aos empresários;
9. CNP [*Congresso Nacional do Povo*] 2004: Emenda Constitucional garante direitos de propriedade.

Fonte: Kanamori e Zhao (2004, p. 12).

Consequentemente, não se pode negar que o setor privado na China evoluiu (MATTLIN, 2010; OECD, 2009; CORNISH, 2012; SZAMOSSZEGI; KYLE, 2011; CORE, 2011; YU, 2012; XU, 2010a; XU, 2010b). Sem isso, seria muito difícil ao país ter se transformado na segunda maior economia do mundo, em uma potência no comércio mundial e em um grande receptor e país de origem de IEDs. Como se identifica no Quadro 3, existem três categorias de empresas reconhecidas na China, quais sejam as (1) empresas constituídas com investimentos domésticos, (2) as empresas constituídas com investimentos oriundos de Hong Kong, Macau e Taipei, e (3) as empresas constituídas com investimentos estrangeiros.

Quadro 3: Definição e classificação de empresas por status de registro *

Nº	Definição
1	As Empresas de Propriedade Estatal referem-se às unidades econômicas não corporativas, onde todos os ativos são de propriedade do Estado e àquelas que têm registro em conformidade com o Regulamento da República Popular da China sobre a Gestão de Registro de Empresas Corporativas. Estão excluídas dessa categoria as corporações fundadas exclusivamente pelo Estado que são sociedades anônimas.
2	As Empresas de Propriedade Coletiva referem-se às unidades econômicas onde os ativos são de propriedade coletiva e àquelas que têm registro em conformidade com o Regulamento da República Popular da China sobre a Gestão de Registro de Empresas Corporativas.
3	As Empresas Cooperativas referem-se às unidades econômicas na qual o capital vem principalmente de empregados na forma de ações, com uma certa proporção de capital de fora, na qual a produção é organizada sobre as bases de operações independentes, sobre a contabilidade independente de lucros e perdas, sobre o trabalho conjunto, a gestão democrática, e um sistema de distribuição que integre remuneração de acordo com o trabalho e o dividendo de acordo com a participação no capital.
4	As Empresas de Propriedade Conjunta referem-se às unidades econômicas estabelecidas por duas ou mais empresas corporativas ou instituições sociais de mesma propriedade ou diferente, através de investimentos conjuntos com base na igualdade, participação voluntária e benefícios mútuos. Elas incluem empresas estatais de propriedade conjunta, empresas coletivas de propriedade conjunta, empresas coletivas estatais de propriedade conjunta, e outras empresas de propriedade conjunta.
5	As Sociedades Anônimas referem-se às unidades econômicas estabelecidas com investimentos de 2 a 50 investidores e registradas em conformidade com o Regulamento da República Popular da China sobre a Gestão de Registro de Corporações, de acordo com a sua quota de investimento, e com a responsabilidade corporativa sobre as suas dívidas ao máximo dos seus ativos totais. As sociedades anônimas incluem sociedades anônimas exclusivamente de propriedade estatal e outras sociedades anônimas.
6	As Corporações de Participação Acionária referem-se às unidades econômicas registradas em conformidade com o Regulamento da República Popular da China sobre a Gestão de Registro de Corporações, com capital social total dividido em partes iguais e criado através da emissão de ações. Cada investidor tem responsabilidade limitada para com a empresa dependendo das ações detidas, e a empresa tem a responsabilidade sobre suas dívidas ao máximo de seus ativos totais.
7	As Empresas Privadas referem-se às unidades econômicas com fins lucrativos e criadas por pessoas físicas, ou controladas por estas utilizando mão de obra empregada. Estão incluídas nessa categoria sociedades anônimas privadas, empresas privadas de participações acionárias, empresas de parceria privada e empresas com financiamento privado registradas em conformidade com a Lei das SA, Lei de Sociedade Empresarial e outras regulações sobre empresas privadas.
8	As outras empresas de capital nacional referem-se às empresas de capital nacional para além das mencionadas acima.

Nº	Definição
9	As Empresas Cooperativas com fundos provenientes de Hong Kong, Macau e Taipei são estabelecidas por investidores de Hong Kong, Macau e Taipei com empresas no continente em conformidade com a Lei da República Popular da China sobre Empresas Cooperativas Sino-Estrangeiras e outras leis relevantes, onde os investimentos ou a provisão de recursos, e a participação nos lucros e nos riscos são estipulados no contrato cooperativo.
10	As Empresas com Investimentos Únicos (exclusivos) de Hong Kong, Macau e Taipei referem-se às empresas estabelecidas na parte continental da China, com investimentos exclusivos de investidores de Hong Kong, Macau e Taipei, em conformidade com a Lei da República Popular da China sobre Empresas de Capital Estrangeiro e de outras leis pertinentes.
11	As Corporações de Participação Acionária Limitada com investimento de Hong Kong, Macau e Taipei referem-se às corporações de participações acionárias estabelecidas com a aprovação do Ministério de Comércio Exterior e Relações Econômicas em conformidade com os regulamentos estaduais pertinentes, onde a percentagem de investimento dos empresários de Hong Kong, Macau e Taipei ultrapassa 25% do capital total da empresa. Se a parcela de investimento de Hong Kong, Macau e Taipei é de menos de 25% do capital total registrado, a empresa é classificada como uma corporação de participação acionária com financiamento doméstico.
12	As Empresas Joint-ventures com Investimentos Estrangeiros referem-se às empresas estabelecidas conjuntamente por empresas estrangeiras ou estrangeiros com empresas na parte continental da China em conformidade com a Lei da República Popular da China sobre Empresas Joint-Venture Sino-estrangeiras e outras leis relevantes, onde a participação nos investimentos, nos lucros e nos riscos é estipulado em contrato.
13	As Empresas Cooperativas com Investimentos Estrangeiros referem-se às empresas estabelecidas conjuntamente por empresas estrangeiras ou estrangeiros com empresas na parte continental da China em conformidade com a Lei da República Popular da China sobre Empresas Cooperativas Sino-Estrangeiras e outras leis relevantes, onde os investimentos ou a provisão de recursos, e a participação nos lucros e nos riscos é estipulado no contrato cooperativo.
14	As Empresas com Investimentos Estrangeiros Únicos (exclusivos) referem-se às empresas estabelecidas na parte continental da China, com investimento exclusivo de investidores estrangeiros em conformidade com a Lei da República Popular da China sobre Empresas de Capitais Estrangeiros e outras leis pertinentes.
15	As Corporações de Participações Acionárias com Investimentos Estrangeiros referem-se às corporações de participações acionárias estabelecidas com a aprovação do Ministério de Comércio Exterior e Relações Econômicas, de acordo com os regulamentos estaduais pertinentes, onde a percentagem de investimento dos investidores estrangeiros excede 25% do capital total registrado da corporação. Se a parcela de investimentos estrangeiros é de menos de 25% do capital total registrado, a empresa é classificada como empresa de participação acionária com financiamento doméstico.

Fonte: Kanamori e Zhao (2004, p. 71-72).

Nota “*”: Esse quadro foi montada a partir da transcrição dos conceitos de Kanamori e Zhao (2004, p. 71-72) sobre cada tipo de empresa segundo a propriedade de seus ativos.

Com o Quadro 3 fica perceptível que existem vários tipos de empresas segundo a propriedade de seus ativos na China. A grande maioria delas corresponde às empresas privadas. O papel das empresas privadas aumentou consideravelmente desde o início das reformas e da abertura do país, mas as empresas estatais ainda continuam desempenhando papéis fundamentais e de destaques na economia, o que é comprovado pelos mais de 50% de sua participação sobre a produção industrial interna, contrariando a visão de muitos céticos sobre o assunto (SZAMOSSZEGI; KYLE, 2011).

Segundo Mattlin (2010) existe a tendência do governo chinês em manter o controle sobre as EPEs e de que seja aumentado o seu domínio sobre os recursos financeiros, sobre os rendimentos e sobre as despesas daquelas empresas consideradas estratégicas, sendo que tal atitude não é algo anormal, tendo em vista que se constitui prática comum os Estados terem empresas sob o seu controle, principalmente em áreas consideradas estratégicas, como a de defesa, tendo como objetivo 1) garantir a segurança econômica; 2) evitar monopólios naturais por empresas privadas, principalmente nas áreas sociais e de desenvolvimento; e 3) gerar recursos orçamentários para o Estado. O mesmo autor indica que essas empresas podem ser vistas como um mecanismo pelo qual o governo intervém na economia, prática não muito bem aceita pelos defensores da economia de mercado. Corroborando isso, a China ainda preservará até um futuro incerto as suas EPEs. Szamosszegi e Kyle (2011) argumentam que não é nenhuma novidade que a participação das empresas estatais no PIB está diminuindo, todavia, elas não necessariamente deixaram de ser relevantes e o setor privado puro ainda não é o responsável pela maior parte de toda riqueza que se produz no país.

[...] a expansão do setor privado tem sido robusta, e na área da indústria, o setor privado na China está se aproximando do tamanho do setor estatal mensurado em muitos aspectos. Ao mesmo tempo, seria um erro ver esses dados incompletos e concluir que o setor privado puro representa a maioria da economia da China (SZAMOSSZEGI; KYLE, p.25, tradução nossa³⁷).

Quando os autores se referem a “setor privado puro” eles estão chamando a atenção para o erro a que incorrem muitas pesquisas sobre a participação do setor privado na economia chinesa. Na verdade, os relatórios oficiais chineses adotam um conceito restritivo relativo às EPEs, o que acaba por confundir muitos pesquisadores e analistas, levando conseqüentemente a uma subestimação do setor estatal do país, como por exemplo o trabalho

³⁷ Do original em inglês.

de Xiaoxi (2003). Isto implica a necessidade de se analisar os conceitos de empresa estatal para melhor entender a dinâmica dos IEDCs.

Buscando-se uma visão mais compreensível e didática do setor estatal empresarial chinês, dividem-se as empresas desse conjunto em quatro subgrupos: 1) o subgrupo ao qual pertencem as Empresas de Propriedade Integral do Estado que são detidas por este através da SASAC (STATE-OWNED ASSET SUPERVISION AND ADMINISTRATION COMMISSION – SASAC, 2013) e pelas suas subdivisões, quais sejam as provinciais, municipais e distritais; 2) o subgrupo que compreende as Empresas Majoritariamente de Propriedade do Estado, contudo, não consideradas oficialmente empresas estatais; 3) o subgrupo que compreende as entidades cujas propriedades ou controle indireto são das EPEs, sendo que nesse caso há uma grande dificuldade em identificar qual o real tamanho desse ajuntamento, que também não é considerado oficialmente como composto por empresas estatais; e 4) o subgrupo formado pelas empresas municipais, pelas distritais e pelas empresas coletivas urbanas, que não são consideradas estatais, mas que pertencem ao setor estatal.

Com isso, identifica-se que o setor estatal chinês não é apenas compreendido por empresas do subgrupo 1, isto é, empresas 100% de propriedade do Estado, como adotado pelas estatísticas oficiais chinesas. Essa classificação é importante porque quando se analisa a participação das empresas estatais chinesas no PIB, pode-se chegar a resultados bem diferentes, dependendo da quantidade de empresas que são consideradas como pertencentes ou não ao setor estatal. Se for considerado apenas o peso das empresas em que todos os ativos são de propriedade do Estado, a participação é muito inferior quando comparada aos valores somados de todos os subgrupos acima, uma importância de mais de 50% do total (SZAMOSSZEGI; KYLE, 2011).

Outro aspecto que deve ser considerado é o que acontece com as Empresas de Participação Acionária Limitada com investimentos de Hong Kong, Macau e Tapei, e com as Empresas de Participação Acionária Limitada com investimentos propriamente estrangeiros. Nos dois casos, os seus investidores devem deter um percentual de ativos que exceda 25% do total. Dessa forma, se os valores detidos por eles ficarem abaixo desse limite as empresas passam a ser consideradas Empresas de Participação Acionária com financiamento doméstico, o que implica que, considerando que o governo tenha participações majoritárias nessas empresas, as mesmas não entram nas estatísticas oficiais como empresas estatais devido ao conceito restritivo usado oficialmente relativo às empresas que pertencem ao setor estatal. Este é o caso em que se deve observar que nem toda empresa que não é estatal é privada. Isto porque

Há um setor estatal, que consiste de empresas públicas, e um setor não-estatal, que consiste de empresas com outras formas de propriedade, incluindo a propriedade privada pura por pessoas físicas nacionais e estrangeiras e entidades de economia mista em que as empresas estatais são co-proprietárias e/ou controladoras (SZAMOSSZEGI; KYLE, 2011, p. 10, tradução nossa³⁸).

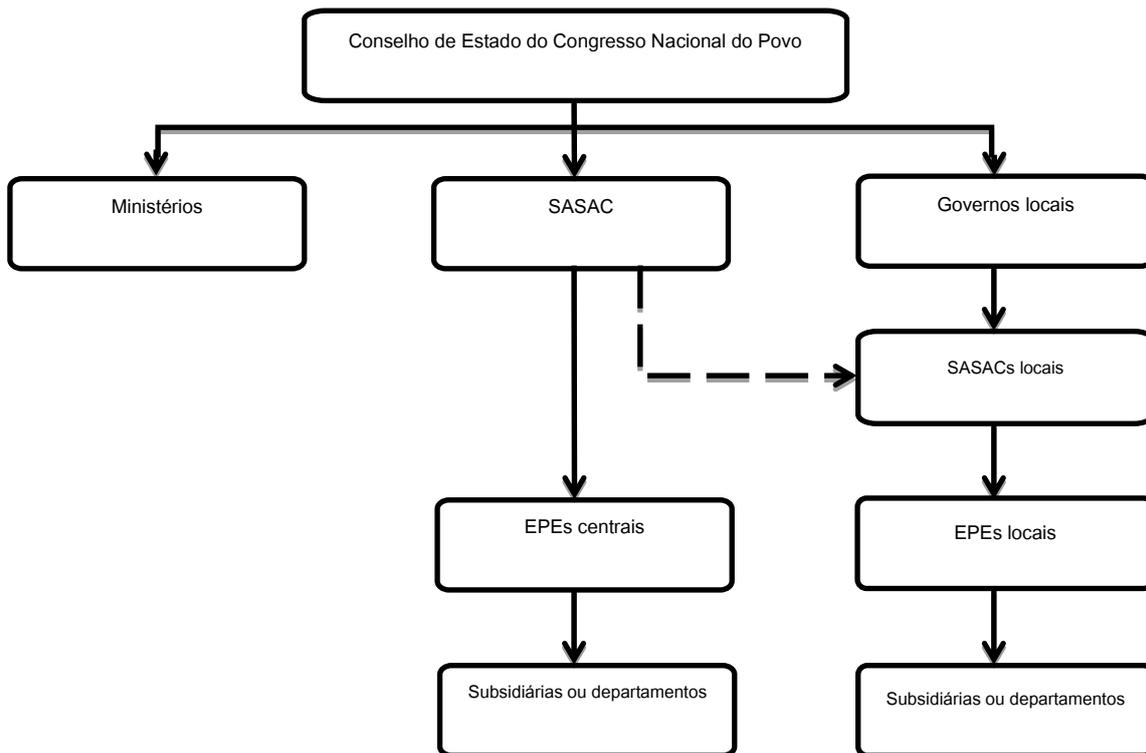
Consoante a isso, existe na China a classificação das empresas de acordo com o nível de governo ao qual pertencem, podendo assim serem estatais centrais, provinciais e locais. As primeiras são tipificadas como Empresa de Propriedade Estatal Central (EPECs) e compreendem aquelas que são administradas pela SASAC. Também fazem parte das EPECs as instituições financeiras de propriedade estatal que estão sob a supervisão da Comissão de Regulação Bancária da China e da Comissão Chinesa de Regulação de Valores, assim como existem as EPECs que são administradas por ministérios diversos, como por exemplo, o Ministério da Ciência e da Tecnologia. As empresas provinciais e locais, como os seus próprios nomes indicam, pertencem aos respectivos níveis de governo (SZAMOSSZEGI; KYLE, 2011).

Destaca-se nessa última classificação o papel desempenhado pela SASAC. Ela funciona de forma semelhante a uma sociedade gestora de propriedades. Foi criada em 2003 pelo Decreto Federal nº 378 e sofreu alterações em 2009. Ela atua nos três níveis de governo anteriormente mencionados e é fundamentalmente importante porque está ligada ao Conselho de Estado, como se observa na Figura 2 abaixo. Sua criação significou uma preocupação do Estado em evitar a sobreposição de influência de distintos níveis de governo (p.e. provincial e central) nas EPEs. Com a SASAC ficou definido que cada nível de governo é responsável por suas respectivas empresas, o que denotou tanto uma descentralização administrativa quanto uma centralização na medida em que todas as empresas centrais passaram para uma supervisão única, excluindo a influência de agências governamentais de outros níveis. Atualmente as suas funções podem ser resumidas basicamente em cinco: 1) avaliar as empresas estatais; 2) supervisionar os ativos estatais; 3) contratar a elite executiva das EPEs sob a sua administração; 4) elaborar leis, regras e regulamentos administrativos que promovam o aumento e o desenvolvimento do ambiente empresarial do país; e 5) coordenar os ativos estatais locais (SZAMOSSZEGI; KYLE, 2011). Por sua vez, na estrutura organizacional e política da China, o Conselho de Estado (CE), ao qual a SASAC está diretamente vinculada, é o grande órgão executivo do poder do Estado, isto é, o órgão máximo da administração do país. Além disso, ele também estabelece e interpreta a

³⁸ Do original em inglês.

legislação, inclusive em questões econômicas (SZAMOSSZEGI; KYLE, 2011). Porém, nem a SASAC nem o CE parecem caminhar no sentido de diminuir as dificuldades interpretativas com relação à participação das EPEs no total do PIB.

Figura 2: Estrutura de relacionamento entre EPEs, SASACs e governos central e local



Fonte: Den, Mork e Wu apud. Szamosszegi e Kyle (2011, p. 6).

Todas essas questões acabam por deixar de fora das estatísticas cerca da metade das EPEs industriais. Esses problemas com relação aos conceitos e estatísticas indicam que o setor estatal ainda é forte no país. Da mesma forma, outros elementos reforçam a continuidade de sua importância, como apontam Szamosszegi e Kyle (2011). Primeiro, apesar da maior permissividade às práticas capitalistas, o PCC tem buscado fortalecer a chamada “economia socialista de mercado” e não propriamente a economia de mercado. Segundo, porque o governo está criando grupos industriais, como o grupo de indústrias estratégicas e chaves, e o grupo de empresas pilares, onde deterá controle total no primeiro caso e controle predominante no segundo (Quadro 4). Terceiro, o governo ainda investe nas EPEs como meio de incentivar e desenvolver a inovação endógena e relativamente diminuir a dependência de tecnologias estrangeiras. Quarto, existem EPEs que são as maiores do mundo em sua área de

atuação, controlando muitas empresas listadas em bolsas de valores da China e do mundo. Quinto, porque se estima que cada uma das 117 EPECs (Anexo I) detenha cerca de 100 subsidiárias, o que corresponde a aproximadamente 11.700 unidades com esse *status*³⁹. Caso seja considerado o número de subsidiárias dos governos subnacionais, essa quantidade é ainda maior, entre 100 e 120 mil. Sexto, as empresas estatais são tidas como essenciais para o alcance dos objetivos estabelecidos nos Planos Quinquenais. Sétimo, o setor bancário estatal é muito forte. Oitavo, enquanto o número total de empresas estatais se reduziu, o subgrupo de empresas de propriedade do governo central permaneceu praticamente inalterado, o que indica que a intervenção do governo central por meio de suas empresas na economia ainda continua forte, principalmente considerando-se que essas empresas vêm passando por mudanças que buscam torná-las mais eficientes e grandes atores globais. A OECD reforça que “[...] as empresas centrais têm aumentado em importância para a economia chinesa” (OECD, 2009, p. 9, tradução nossa⁴⁰). Nono e mais importante para este trabalho, as EPEs são as empresas chinesas que mais investem por meio de IEDs (OECD, 2009).

Quadro 4: Objetivos da propriedade estatal do governo e número aproximado de empresas

Categorias	Indústrias incluídas	Objetivo da propriedade	Nº
Indústrias estratégicas e chaves	Defesa, geração e distribuição de energia, telecomunicações, petróleo e petroquímicos, carvão, aviação civil e navegação.	Manutenção de 100 por cento de propriedade estatal ou controle absoluto, aumentando os ativos estatais nestas indústrias.	40
Indústrias básicas e pilares	Maquinaria, automóveis, construção, aço, metais de base, químicos, pesquisas topográficas e P&D.	Controle acionário absoluto ou relativo condicional; reforçar a influência da propriedade estatal mesmo que a participação na propriedade seja reduzida onde for apropriado.	60
Outras indústrias	Comércio, investimento, medicina, materiais de construção, agricultura, exploração geológica.	Manter a influência necessária pelo controle acionário em empresas chaves; em empresas não chaves a propriedade do Estado será claramente reduzida.	40

Fonte: Mattlin (2010, p. 13)

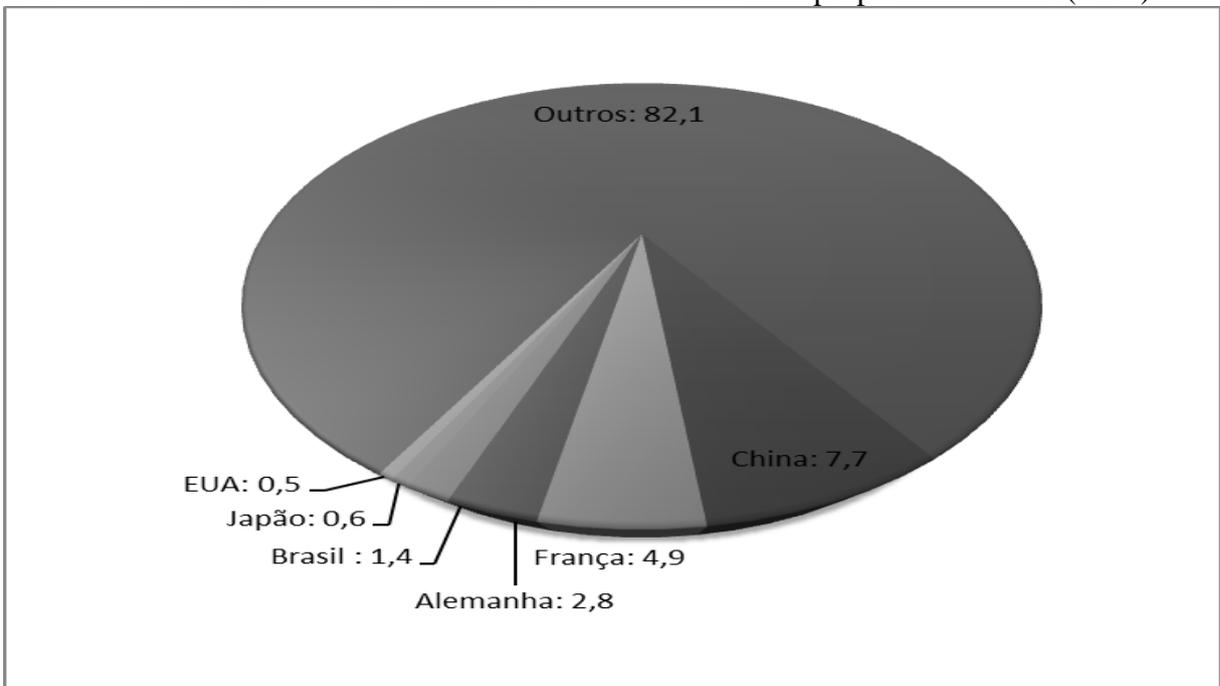
Em relação ao último ponto, o fato dos IEDCs serem realizados principalmente por empresas estatais tem implicações importantes. Por exemplo, considerando as 50 maiores EIEDs chinesas por estoque de IEDCs (Anexo II), por ativos no exterior (Anexo III) ou por

³⁹ Esses valores são estimativas feitas por Szamosszegi e Kyle (2011) a partir de dados de Mattlin (2010), pesquisador que indica que esse valor pode ser ainda maior.

⁴⁰ Do original em inglês.

rendimentos (Anexo IV), em todos os casos mais da metade delas são EPECs (MINISTRY OF COMMERCE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA - MOFCOM, 2011). Dados da UNCTAD (2011) apontam igualmente nesse sentido. O relatório de investimentos internacionais mostra que em 2010 foi identificado um total de 653 EIEDs de propriedade estatal no mundo, sendo que 50 delas pertenciam ao governo chinês (7,7% do total), o que garante à China o segundo lugar entre os países que possuem esse tipo de empresa⁴¹. Porém, quando se considera apenas as maiores economias do mundo em termos de PIB, a China ocupa a primeira colocação (Gráfico 2).

Gráfico 2: As maiores economias do mundo e suas EIEDs de propriedade estatal (2010).



Fonte: UNCTAD (2011). Elaboração nossa.

Nota: Não foram divulgados dados sobre o Reino Unido, atualmente a sexta maior economia do mundo.

Nesse sentido, se o número de EPEs em seus diferentes níveis de governo é subestimado, o número de EIEDs de propriedade estatal chinesa também pode estar. Esta é uma questão que inclusive tem embasado desconfianças sobre os IEDCs. As principais preocupações dos países que lhes são anfitriões e que serão discutidas na seção seguinte são, segundo Cornish (2012), resumidas em 3: 1) as EIEDs realmente buscam objetivos comerciais? 2) quais são os reais interesses do governo chinês em incentivar o processo de

⁴¹ O primeiro lugar é ocupado pela África do Sul que possui, no total, 54 EIEDs de propriedade estatal.

internacionalização de suas empresas? E 3) como funciona a estrutura de governança destas últimas?

Estas preocupações resultam, sobretudo, da intervenção estatal dos vários níveis do governo chinês, principalmente do governo central, no processo de internacionalização das empresas chinesas, a mais importante característica dos IEDCs (OECD, 2009; SZAMOSSZEGI; KYLE, 2011; MOFCOM, 2011; MATTLIN, 2010), inclusive daqueles que seguem para a América Latina e Caribe (ALC), como mostrará Peters (2012) no capítulo IV. Nas palavras de Yu (2012, p. 37, tradução nossa⁴²),

À luz de suas crescentes atividades no exterior, não existe dúvida de que as empresas chinesas têm um papel significativo na política externa econômica da China. Por um lado, a maioria das empresas chinesas se beneficia de apoio, tanto monetário quanto político do governo. Elas são incentivadas a agir de forma agressiva em todo o mundo para adquirir recursos naturais e tecnologias de ponta. Por outro lado, como empresas, as suas estreitas ligações com o governo têm impedido seus planos de negócios, visto que elas têm celebrado compromissos econômicos e políticos, tanto interno quanto externamente, a fim de se adequarem as prioridades de Pequim.

3.2.2 O Processo de Internacionalização das Empresas Chinesas Por Meio dos IEDs: O Papel do Estado Como Grande Indutor e a Estratégia “Atuação Global”

O processo de internacionalização das empresas chinesas apenas recentemente tem ganhado espaço no debate acadêmico, fato muito oposto ao que aconteceu com as reformas, a política de portas abertas e a entrada de IEDs no país, temáticas que suscitaram inúmeras pesquisas (WANG, 2002; HONG; SUN, 2004; ZHANG, 2005; PONCET, 2007; OECD, 2008b; ROSEN; HANEMANN, 2009; CHUNJUN, 2009; GUOQING; LARÇON, 2009; ZHAOXI, 2009a, 2009b; RONGPING, 2009; ZUOHAO; GAO, 2009; LARÇON, 2009; YIHUA, 2009; YU; LI, 2009; CHENG; MA, 2010; DING; AKOORIE; PAVLOVICH, 2009; DRYSDALE; WEI, 2012c; ALON, 2012; SUAVANT, 2012; HUANG, 2012b; XIQING, 2012; ARMSTRONG, 2012; DRYSDALE, 2012b). Essa recente preocupação foi provocada por algumas ações de empresas chinesas, como a aquisição da IBM PC pela Lenovo (ramo de computadores) em 2004 e, no mesmo ano, a compra da Thomson Electronics pela TCL, a atuação da Haier nos EUA, a tentativa frustrada da China National Offshore Oil Corporation (CNOOC) de expandir suas propriedades neste país, e a bem-sucedida compra da MG Rover Group pela Nanjing Automotive, estas duas últimas em 2005. Contribuiu no mesmo sentido o

⁴² Do original em inglês.

aumento dos investimentos chineses na busca de energia após a crise no setor registrada em 2006 (CHENG; MA, 2010). É praticamente nos últimos 15 anos que o país vem se transformando em um ator central do fluxo internacional de capitais, entre eles os IEDs, o que “[...] representa uma nova dimensão da integração da China ao sistema econômico e político global” (DRYSDALE; WEI, 2012c, p.2, tradução nossa⁴³).

No final do século XX e início do atual, o país desenvolveu a sua capacidade produtiva e internacionalizou-se (ALON, 2012). Todavia, ainda é um processo muito incipiente em que a maioria das empresas que busca operações além de suas fronteiras nacionais se encontra na fase inicial de internacionalização. Por isso, Rosen e Hanemann (2009) e Yihua (2009) as consideram como “empresas de internacionalização tardia”, assim como já foram um dia, segundo Suavant (2012), as empresas japonesas e as sul-coreanas. Zhaoxi (2009b) exemplifica que o desenvolvimento dos IEDCs em 2003 era comparável ao do Reino da Grã-Bretanha em 1882 e ao da França em 1892. Por isso, afirma que o país ainda se encontra em um estágio inicial no processo de internacionalização de suas empresas e que o papel destas em nível internacional ainda é pequeno.

Mas, como afirma Rosen e Hanemann (2009, p.3, tradução nossa⁴⁴) “A história dos investimentos externos chineses é curta, mas espetacular”. De quase nada no início da abertura até 2004, para uma grande elevação nos anos de 2007 e 2008. Entre os fatores explicativos para isso está o forte crescimento do país nos últimos 35 anos, consequência, entre outras coisas, do bom desempenho da assim chamada “economia socialista de mercado com características chinesas” e da política de portas abertas já abordados anteriormente. Para Guoqing e Larçon (2009, p. xxviii, tradução nossa⁴⁵) “[...] as duas facetas da política de ‘portas abertas’ se complementam. Por um lado, os estrangeiros são encorajados a investir no país. Por outro, as empresas são encorajadas a crescer internacionalmente, desenvolver as exportações, e praticar todas as formas de investimento externo direto e a cooperação”. Ou como salienta Ding, Akoorie e Pavlovich (2009, p. 148, tradução nossa⁴⁶), “Desde o início da política de ‘portas abertas’, o governo central da China não apenas focou no incentivo à entrada de IEDs ou na exportação de mercadorias ‘*made-in-China*’ em todo o mundo. Ele apoiou suas empresas estatais a investir em outros países por motivações diversas [...]”. Adicionalmente, enfatiza Zhaoxi (2009b, p. 49, tradução nossa⁴⁷)

⁴³ Do original em inglês.

⁴⁴ Do original em inglês.

⁴⁵ Do original em inglês.

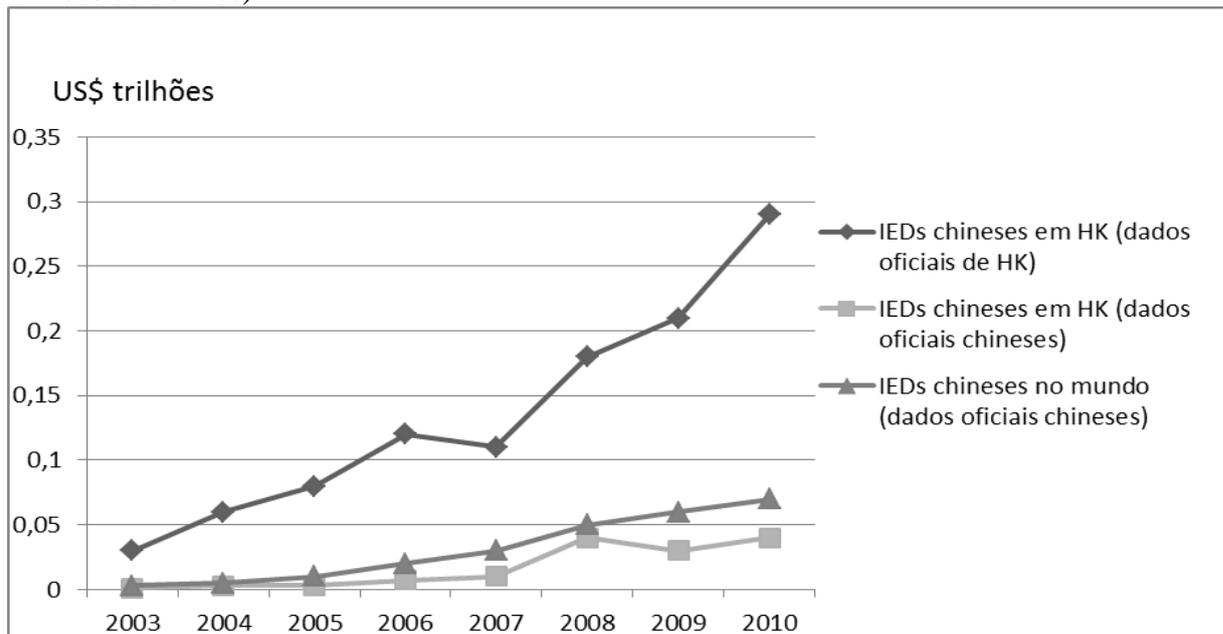
⁴⁶ Do original em inglês.

⁴⁷ Do original em inglês.

A escala e o escopo dos investimentos estrangeiros da China estão crescendo continuamente e as companhias chinesas estão entusiasticamente implementando estratégias de internacionalização. Assim, a China está aumentando a sua presença internacional em todas as dimensões chaves dos negócios internacionais: comércio exterior, projetos contratados no exterior, cooperação no fornecimento de mão de obra, investimento externo direto, aquisições e fusões estrangeiras, investimento financeiro internacional, criação de centros de Pesquisa e de Desenvolvimento no exterior, cooperação agrícola, desenvolvimento de recursos no exterior, e investimento internacional em empreendimentos de alta tecnologia.

Esse caráter recente acaba prejudicando o conhecimento mais profundo sobre as estratégias utilizadas pelo país para incentivar a participação das empresas nacionais em operações no exterior ou mesmo sobre o seu sucesso ou outras questões relevantes (HONG; SUN, 2004). A dificuldade é ainda maior em função da baixa confiabilidade dos dados oficiais sobre os fluxos e estoques de IEDCs fornecidos pelo MOFCOM. Exemplo disso pode ser observado no Gráfico 3, que mostra o quanto são dispare os dados oficiais fornecidos pelo governo chinês relativos aos fluxos de IEDCs em Hong Kong, entre 2003-2010, e aqueles apresentados pelo governo de Hong Kong para o mesmo período. O que mais impressiona nesse caso é que a quantidade de IEDCs registrados por esta Região Administrativa Especial (RAE) em 2010 é aproximadamente quatro vezes maior do que aquela divulgada pelo governo chinês como sendo o fluxo total de IEDCs para o mundo.

Gráfico 3: Fluxos de IEDCs em HK - dados oficiais de HK e da China, 2003-2010 (em trilhões de dólares)



Fonte: MOFCOM (2011), CSD (CENSUS AND STATISTICS DEPARTMENT – CSD, 2006, 2012).

Mas, porque isso acontece? Rosen e Hanemann (2009) respondem a essa pergunta afirmando que: 1) os dados sobre os IEDCs são colhidos junto às agências de comércio local, onde as empresas devem registrar seus investimentos no exterior, e não diretamente junto às empresas, o que pode resultar em subnotificação; 2) muitas empresas não divulgam os reinvestimentos dos seus lucros no exterior, o que é exigido pela norma internacional, podendo levar a uma subestimação dos valores; e 3) os investimentos “*round-tripping*”⁴⁸ ou investimentos “bumerangues”, que seguem geralmente para Hong Kong com a intenção de receber tratamento especial, quando voltam a China não são devidamente registrados.

Os dados não agregados também apresentam problemas: 1) com relação à distribuição geográfica eles são levantados com base nas informações concedidas pelas empresas em seu processo de registro e de aprovação dos IEDs, o que as levam a registrar o seu primeiro destino, geralmente Hong Kong e os paraísos fiscais, e não os seguintes; 2) essa passagem “*stop-over*”, ou a realização de “*escala*” também prejudica as estatísticas sobre as categorias da indústria final escolhida pelos investimentos, que por sua vez não seguem o Padrão Internacional de Classificação de Indústria; 3) os dados não permitem um cruzamento das informações das distribuições regionais e industriais; e 4) existem dificuldades em saber ao certo a quantidade de fusões e aquisições pelo fato de não serem divulgadas informações oficiais regulares sobre o assunto (ROSEN; HANEMANN, 2009).

A reduzida transparência sobre os investimentos é outro problema (ROSEN; HANEMANN, 2009). Uma quantidade substancial de órgãos governamentais chineses atua no cenário internacional com ativos e concedem algum tipo de apoio às suas empresas de forma não muito clara, como a Administração Estatal de Controle Cambial (AECC), a Corporação de Investimento da China⁴⁹ (CIC), o Fundo Nacional de Seguridade Social e o Banco de Exportação e Importação da China. Como resultado, todas essas debilidades acabam por dificultar a identificação do número exato de empresas internacionalizadas, os seus reais proprietários, a diversidade de seus investimentos, o seu tamanho, e ainda lança dúvidas sobre a que se destinam os IEDCs. Porém, embora existam indícios de que os dados oficiais chineses relativos aos IEDCs sejam subestimados, eles são os mesmos que compõem a base

⁴⁸ Como a Região Administrativa Especial (RAE) de Hong Kong tem regime de IED diferente com relação às demais partes do país, regime este que concede vantagens especiais aos investimentos externos, os próprios chineses investem na China via Hong Kong, pois desta forma seus investimentos entram na RAE como investimentos externos (DAVIES, 2012).

⁴⁹ Fundo soberano da China.

de dados da UNCTAD sobre fluxos e estoques de IEDs (CONSELHO EMPRESARIAL BRASIL-CHINA - CEBC, 2013) e também embasam produções científicas brasileiras importantes como a de Acioly, Pinto e Cintra (2011). Nesse sentido, eles não são totalmente desprezíveis e, como se verá, os dados da UNCTAD serão utilizados abaixo. Porém, antes disso, procede-se a uma abordagem da evolução histórica dos IEDCs com o objetivo de melhor compreender como eles chegaram ao seu perfil atual.

A evolução da internacionalização das empresas chinesas por meio dos IEDs desde 1949 é didaticamente dividida em períodos de tempo por alguns autores. Contudo, não há um consenso entre eles sobre suas datas e quantidades para o período pós- reforma e pós-abertura⁵⁰. Em função dessa dificuldade, tenta-se reunir todas as contribuições no Quadro 5 abaixo.

⁵⁰ Zhang (2005) divide a evolução em cinco períodos: 1979-1983; 1984-1992; 1993-1998; 1999-2002; 2002-dias atuais; Poncet (2007) em quatro: 1979-1985, 1986-1991, 1992-1998 e 1999-2006; Zhaoxi (2009a) em quatro: 1979-1983, 1984-1992, 1993-1998, 1999-dias atuais; Rongping (2009) em três: 1979-1995, 1996-2003, 2004-dias atuais; E Yu e Li (2009) também em quatro: 1979-1991, 1992-1998, 1999-dias atuais.

Quadro 5: Evolução histórica da internacionalização das empresas chinesas com foco nos IEDs

Autores utilizados	Resumo de cada período
Rongping (2009): a fase anterior à reforma e abertura (1949-1979).	O processo de internacionalização das empresas chinesas remonta à Proclamação da República Popular da China em 1949. Nos primeiros anos após a independência, o país criou um número reduzido de empresas com atuação internacional com o objetivo de realizar importações específicas e fazer exportações. Já na segunda metade da década de 1950, os projetos de ajuda externa aos países do Terceiro Mundo criou um ambiente melhor para a atuação internacional das empresas chinesas. Contudo, é realmente a partir de 1979 que o Estado chinês começa a conceder mais atenção à internacionalização de suas empresas.
Zhang (2005) e Zhaoxi (2009a): a primeira fase pós-1979 (1979-1983)	A fase de “aprovação caso-a-caso” (ZHANG, 2005) – O aumento da internacionalização das empresas chinesas que já vinha sendo registrado no período anterior passa a ser acompanhado, nesse segundo momento, pelo forte controle sobre a aprovação dos investimentos e pela conseqüente redução do número de aprovações. Isso se justificava devido a fatores como as reduzidas reservas cambiais do país e a falta de experiência das empresas domésticas em atuação internacional. Por isso, e pelo fato da China, à época, possuir o modelo de Economia Planificada, apenas podiam atuar no exterior as empresas estatais de comércio, as empresas provinciais e municipais com base econômica internacional e as empresas de cooperação tecnológica. Nesse sentido, todos os projetos de internacionalização referentes a essas empresas eram, sem distinção de quantidade ou de tipo de investimento, examinados e deferidos ou indeferidos pelo Conselho de Estado, apenas este tinha prerrogativa para analisá-los e aprová-los. Destaca-se que nesse interregno “[...] pela primeira vez, desde 1949, a saída de IEDs tornou-se parte da política da China” (RONGPING, 2009, p. 93, tradução nossa ⁵¹). Dois anos marcantes dessa fase são 1979, com a constituição da primeira joint-venture internacional chinesa após o início da reforma e abertura, a Kyowa, criada partir da parceria entre a chinesa Beijing Friendship Store Service Company e a Japonesa Maruichi Shoji, e 1983, ano em que o Ministério do Comércio passou a gerenciar os projetos de investimentos no exterior. O processo de internacionalização continuou complexo, mas a partir de então o tipo de procedimento a ser seguido passou a obedecer ao valor do projeto.
Zhang (2005), Poncet (2007) e Zhaoxi (2009a): a Segunda fase pós-1979	O segundo período é caracterizado pela migração da fase de aprovação “[...] caso a caso para a padronização dos procedimentos de aprovação” (ZHANG, 2005). As restrições aos investimentos começaram aos poucos a serem reduzidas, muito em função da política de maior abertura do país sob a liderança de Deng Xiaoping,

⁵¹ Do original em inglês.

Autores utilizados	Resumo de cada período
(1984-1992)	<p>especialmente aquelas que incidiam sobre os investimentos direcionados a Hong Kong, principal destino das inversões, como uma forma de a China se reaproximar de seu antigo território e como meio das empresas domésticas absorverem experiência necessária sobre o mercado capitalista para depois usarem externamente, como habilidades em gestão, acesso às novas tecnologias e às novas técnicas comerciais. A diminuição das restrições foi acompanhada pela elaboração de regulamentações importantes relativas à saída dos IEDs. O Ministério do Comércio, em Maio de 1984, promulgou o Aviso sobre os Princípios e Âmbito da Autoridade para a Examinação e Aprovação de Estabelecimento de Empresas Não-comerciais em Países Estrangeiros, Hong Kong e Macau. Já em Julho de 1985, ele lança o Regulamento Provisório sobre as Medidas Administrativas e Procedimentos de Examinação e Aprovação de Estabelecimento de Empresas Não-comerciais no Exterior. Com isso, o governo padronizou o processo de avaliação e aprovação dos projetos de investimentos no exterior, e as empresas não-estatais foram autorizadas a também submeterem seus projetos de investimentos. Porém, estas deveriam ter capital, <i>know-how</i> e parceria adequada. Como consequência de todas as mudanças, os projetos tiveram que passar por mais etapas e serem melhor detalhados, tendo como um dos motivos o combate aos casos ilícitos praticados por alguns empresários chineses. Contudo, foi um momento em que houve aumento do valor dos projetos e da quantidade de empresas internacionalizadas.</p>
Zhang (2005), Yu e Li (2009): Terceira fase pós-1979 (1993-1998)	<p>A fase do “Aperto da gestão sobre o investimento no exterior” (ZHANG, 2005). Nessa fase a construção da “economia socialista de mercado com características chinesas” ganha vitalidade, ao mesmo tempo em que mais elementos da Economia de Mercado são permitidos no país. O incentivo de Deng Xiaoping à prática de investimentos no exterior, a criação de grandes empresas estatais, a privatização das empresas públicas de médio e pequeno porte, o excesso de capacidade produtiva e de investimentos de algumas empresas, e as possibilidades de investimentos em Hong Kong permitiram a elevação das saídas de IEDs, tendo esta última região continuado como o principal local de destino. Essa mudança de cenário também veio acompanhada de aumento do controle sobre os investimentos do exterior. Duas atitudes relativas à regulamentação dos investimentos chineses no exterior foram adotadas pelo Ministério do Comércio. A primeira foi em 1993 quando elaborou a Regulamentação sobre a Administração de Empresas Estrangeiras, e a segunda em 1997 quando foram implementadas as Medidas para a Administração de Empresas Comerciais Estrangeiras e seus Escritórios de Representação. A aprovação, o controle e o monitoramento dos investimentos tornaram-se mais rígidos em função do aumento e das “distorções” dos investimentos chineses, principalmente em função daqueles direcionados para Hong Kong, onde especulações financeiras levaram a perdas de grandes quantidades de ativos estatais, em meio a um cenário de corrupção que</p>

Autores utilizados	Resumo de cada período
	posteriormente ficou ainda mais conturbado com o início da crise asiática. Concomitantemente, novos atores passaram a fazer parte do processo de avaliação dos projetos de investimentos: A Comissão Nacional de Desenvolvimento e Reforma (CNDR), à época, Comissão de Planejamento Estatal, e a Administração Estatal de Controle Cambial.
Zhang (2005), Yu e Li (2009): Quarta fase pós-1979 (1999-2002).	É a fase de “Incentivar projetos de processamento comercial no exterior” (ZHANG, 2005). Trata-se de um período importante para o início da estratégia de atuação global das empresas chinesas, pois é em 2001, que o então Primeiro Ministro Zhu Rongji lança oficialmente a expressão “ <i>Going Global</i> ” ou “atuação global”. No ano seguinte, o relatório do XVI Comitê Central do PCC, por sua vez, enfatizou a necessidade da China construir suas próprias empresas de atuação global, assim como suas próprias marcas. Dessa forma, se o período anterior foi o de adoção de medidas mais rígidas às saídas de investimentos, nesse o governo concedeu mais incentivos à internacionalização, notadamente àquelas empresas de processamento comercial e às que buscavam recursos naturais. Entre os incentivos estavam a redução dos impostos de exportação e assistência cambial e financeira. As indústrias mais beneficiadas foram as têxteis, as de maquinário e as de equipamentos eletrônicos. Em 2001 a China também se torna membro da OMC e a inserção cada vez maior do país na globalização expuseram as empresas nacionais à forte concorrência internacional.
Zhang (2005), Ding, Akoorie e Pavlovich (2009), Rongping (2009), Yu e Li (2009), Zaoxi (2009a): Quinta fase pós-1979 (2002-dias atuais)	É fase da “A aplicação integral da Estratégia ‘atuação global’” (ZHANG, 2005). Essa estratégia foi inserida no relatório do XVI Congresso do Partido Comunista, em 2002. Em 2004, outro grande passo é dado pelo governo, por meio do Conselho de Estado, quando lança “A Decisão sobre a Reforma do Sistema de Investimentos”, na qual a principal contribuição é mudar o papel do Estado que antes estava muito restrito à avaliação e aprovação dos projetos de investimentos, e que a partir de então, passa a buscar mais a supervisão e a prestação de serviços. Desde o início dessa fase o governo tem empreendido esforços no sentido de melhorar as formas de aprovação, de diminuir as restrições e de aumentar os serviços que viabilizem os investimentos (Gráfico 4). O papel do governo como elemento central do processo de internacionalização foi reforçado, dado que as empresas domésticas não estavam suficientemente preparadas para enfrentar um contexto cada vez mais globalizado e com empresas ocidentais muito mais experientes em operações globais. A estratégia de “atuação global” consiste em uma política de incentivo realizada pelo Estado voltada para a expansão e para a intensificação do processo de internacionalização das empresas chinesas, que compreende: 1) a racionalização dos procedimentos administrativos; 2) ao afrouxamento do controle de câmbio; 3) a prestação de informação e orientação; e 4) a redução dos riscos aos investimentos. “A nível

Autores utilizados	Resumo de cada período
	<p>macroeconômico, a estratégia de ‘atuação global’ por meio de investimento direto tem desfrutado de apoio oficial quando está direcionada para o aprimoramento da capacidade genuína [...]. O governo chinês, como outros, reconheceu a importância crucial de operações multinacionais em uma era global, e tem promovido ativamente a saída de IEDs” (DING; AKOORIE; PAVLOVICH, 2009, p. 149, tradução nossa⁵²). Foi uma forma que o governo encontrou para diminuir a desvantagem de suas empresas com relação às empresas ocidentais, elevando a competitividade daquelas, ao mesmo tempo que faz parte de sua pretensão de transformar a internacionalização em um elemento importante do processo de desenvolvimento do país: a “[...] ‘atuação global’ tornou-se uma estratégia-chave do desenvolvimento do seu país” (ZHANG, 2005, p.6, tradução nossa⁵³). Como resultado, é garantida a presença do país nos negócios internacionais. Igualmente, o PCC intensificou a ajuda à internacionalização das empresas domésticas de modo a combater as críticas relativas às vultosas entradas de IEDs no país, devido aos questionamentos das alas mais nacionalistas do Partido, que alertavam para uma “recolonização” do país, tendo em vista que em 2002, por exemplo, aproximadamente 24% da produção industrial e 50% das exportações eram realizadas por empresas com capital externo. Um exemplo prático da intervenção do governo foi a criação de zonas econômicas e comerciais nos países hospedeiros de seus investimentos em parceria com os governos locais. Os objetivos são: a) expandir as exportações, diminuindo os constrangimentos comerciais bilaterais; b) desenvolver as firmas e as marcas chinesas pelo mundo; c) reduzir o impacto de questões cambiais; e d) gerar empregos nas economias hospedeiras. As zonas são estabelecidas em países relativamente estáveis com quem a China tem boas relações e com os quais dispõem de vantagens comparativas. São exemplos de zonas com esse perfil: a Zona de Cooperação Econômica e Comercial Haier-Ruba no Paquistão, criada em 2006, e a Zona de Cooperação Econômica e Comercial Ussuriysk na Rússia, criada em 2006. Países como Coreia do Norte, Cazaquistão e Nigéria também já dispõem de zonas semelhantes. Todos esses esforços do governo resultaram em fortes aumentos das saídas de investimentos da China na primeira década desse século. Porém, isso não pode ser totalmente dissociado de uma perspectiva microeconômica. No período indicado algumas empresas chinesas já demonstravam o acúmulo de experiências significativas em atuação no exterior, possuindo inclusive projetos estratégicos bem definidos. Como exemplos, tem-se a Haier (eletrodomésticos), Konka (televisão em cores), TCL (multieletrônicos), Jianlibao (bebidas), Tsingtao (cerveja) e Galanz (micro-ondas).</p> <p>Basicamente a estratégia de “atuação global” consiste em:</p>

⁵² Do original em inglês.

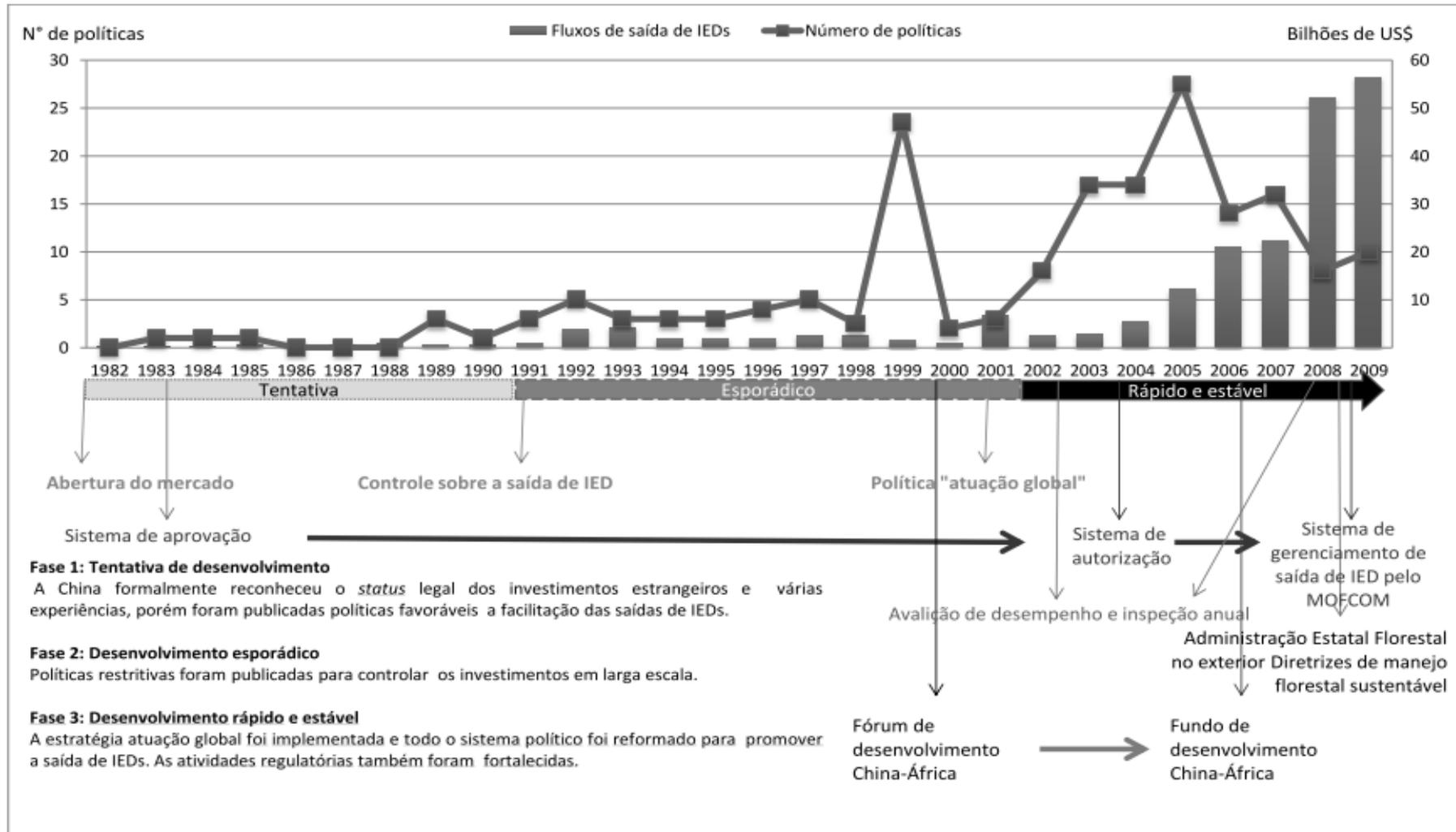
⁵³ Do original em inglês.

Autores utilizados	Resumo de cada período
	<p>1) Racionalização dos procedimentos administrativos: Consiste em uma série de ações que objetivam a redução da burocracia sobre os processos de avaliação e de aprovação dos projetos de investimentos no exterior. Os projetos passam por menos etapas, levam menos tempo para receber o parecer e as exigências documentais tornaram-se mais claras.</p> <p>2) Apoio financeiro e fiscal: O governo chinês apoia financeiramente inúmeras empresas, principalmente as EPEs, e setores, com destaque para o de processamento de matérias-primas e para o de desenvolvimento de P&D. Isso acontece principalmente por meio de empréstimos a taxas preferenciais, até a fundo perdido, e é concedido pelo Banco de Exportação e Importação da China e por outros bancos, tanto políticos quanto comerciais, e pelos governos provinciais e locais. Os incentivos fiscais são concedidos tanto na ampliação da escala de produção quanto dos lucros. Por exemplo, as empresas que se internacionalizam estão isentas do Imposto sobre o Valor Adicionado que incidem sobre os equipamentos ou componentes usados para a execução do projeto.</p> <p>3) Afrouxamento do controle de câmbio: A AECC descentralizou algumas funções relativas às transações cambiais para as suas representações locais, simplificou e padronizou os seus procedimentos, tornou mais claras as documentações exigidas e facilitou a concessão de moeda estrangeira. A preocupação relativa à retenção de moeda estrangeira migrou para como investir o seu excesso e para como facilitar os investimentos no exterior. Em 2002, aconteceram as mudanças mais significativas nesse sentido. Por exemplo, foi iniciado um projeto piloto que permitiu que empresas de 14 localidades passassem a reinvestir seus lucros no exterior. Naquele ano as unidades locais da AECC foram autorizadas a negociar câmbio até a quantia de US\$ 3 milhões. Porém, esses valores foram logo aumentados, e em 2005 já podiam negociar até US\$ 10 milhões. Consequentemente, as empresas chinesas conseguiram mais liberdade para comprar moedas estrangeiras e enviar dinheiro para as suas unidades no exterior, principalmente quando o projeto das 14 localidades foi expandido para todo o país em maio de 2005.</p> <p>4) Prestação de informação e orientação: O governo tem reforçado o serviço de inteligência econômica e de suporte técnico às empresas em seu processo de internacionalização: 1) as embaixadas trabalham empenhadas na identificação de possíveis áreas para investir e realizam inúmeras missões comerciais; 2) em 2004 o Ministério do Comércio passou a fornecer o Guia de Investimentos em Indústrias no Exterior, que inicialmente abrangia oportunidades de negócios em 67 países (número que se elevou) e que está em consonância com os interesses do governo; e 3) foi criado um banco de dados, também pelo Ministério do Comércio, com informações de</p>

Autores utilizados	Resumo de cada período
	<p>oportunidades de investimentos, que permite aos investidores, por exemplo, identificar feiras em que possam participar ou mesmo conhecer o ambiente de negócios de alguns países.</p> <p>5) Redução de riscos: O Ministério do Comércio, em novembro de 2004, criou o Sistema de Comunicação sobre Obstáculos às Operações e aos Investimentos por Países, que é abastecido por embaixadas, consulados e empresas chinesas, com informações relativas aos problemas, obstáculos e/ou barreiras identificadas por estes atores ao processo de internacionalização e que servem para gerar relatórios governamentais que informam sobre o assunto e também servem como base para a elaboração de soluções aos entraves. Além disso, a Comissão Nacional de Desenvolvimento e Reforma, junto com a Corporação Chinesa de Segurança ao Crédito e à Exportação, passou a oferecer mecanismos de redução de riscos para determinados projetos. Esses mecanismos incluem projetos de avaliação de riscos e seguros aos investimentos. O MOFCOM, por sua vez, criou o Sistema Estatístico de Investimentos Estrangeiros Diretos, adotou as Medidas para a Compreensão do Desempenho e para a Inspeção Anual Conjunta dos Investimentos Estrangeiros, o Sistema Online de Registro de Exploração Externa de Recursos Naturais, e o Sistema de Informação Pró-fase dos Problemas das Empresas sobre Aquisição e Fusões no Exterior.</p>

Fonte: Zhang (2005), Poncet (2007), Zhaoxi (2009a), Rongping (2009), Yu e Li (2009), Ding, Akoorie e Pavlovich (2009). Elaboração nossa.

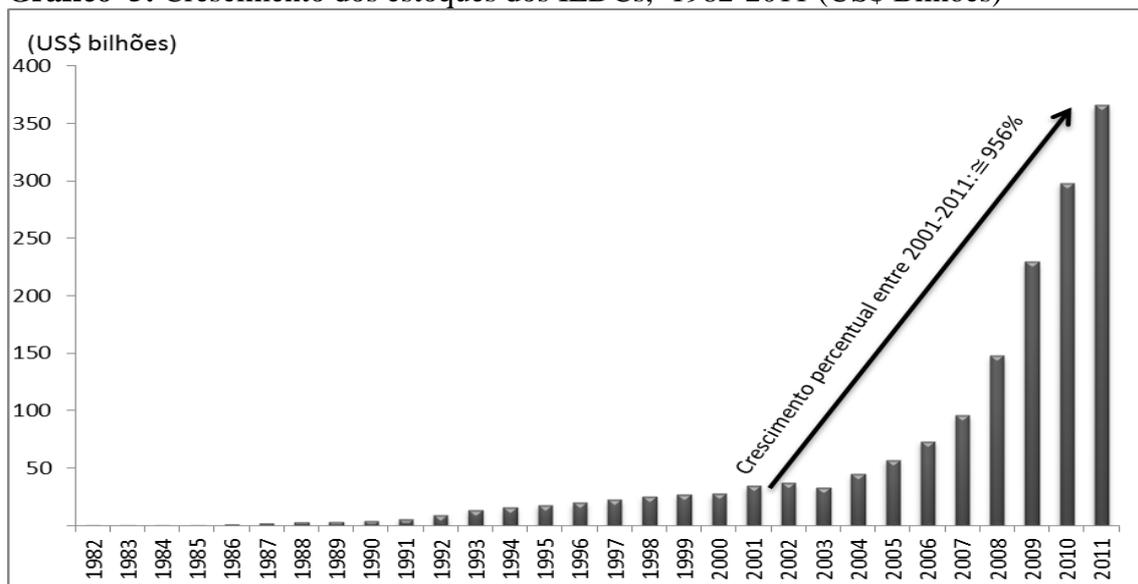
Gráfico 4: Políticas chinesas de desenvolvimento da saída de IEDs e os fluxos destes, 1982-2009.



Fonte: Wenbin e Wilkes (2011, p. 6)

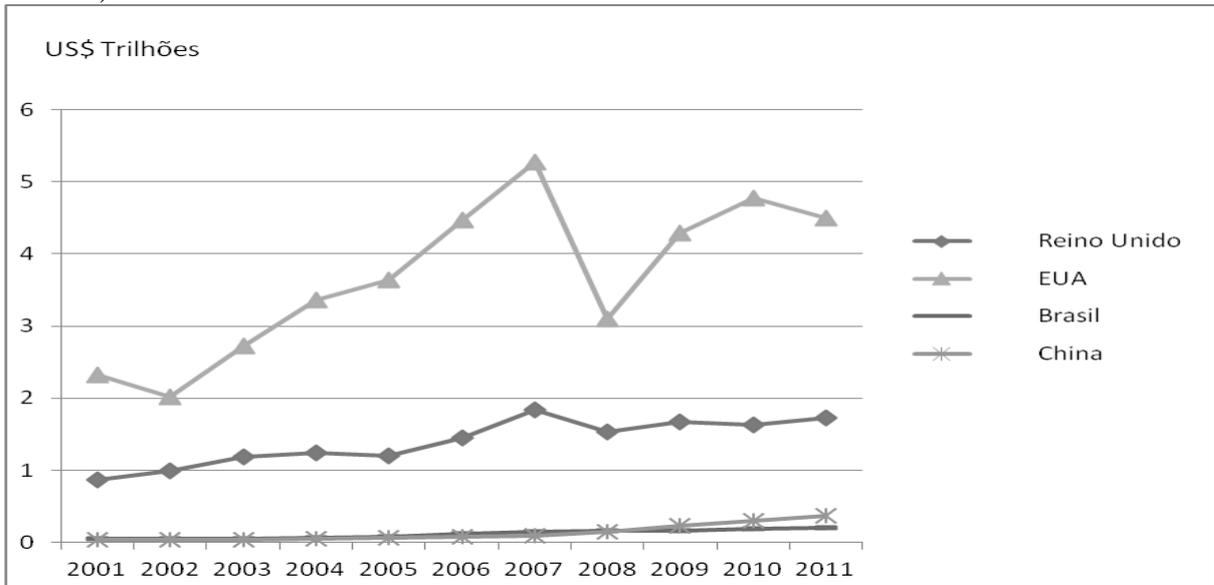
Essa evolução positiva no número de políticas de incentivos aos investimentos, principalmente a partir da introdução da estratégia “atuação global”, intensificou o processo de internacionalização das empresas chinesas por meio dos IEDs, como visualizado no Gráfico 5, e a tendência é que ele aumente ainda mais. Os dados da UNCTAD (2013) são claros com relação a essa evolução. Em 1982 o fluxo de saída de IEDCs foi de aproximadamente US\$ 44 milhões, sendo que em 1990 já registrava cerca de US\$ 830 milhões, em 2000 cerca de US\$ 916 milhões, em 2005 cerca de US\$ 12 bilhões, em 2007, início da crise, cerca US\$ 22 bilhões, e em 2011 cerca de US\$ 65 bilhões. Nesse último ano, utilizando-se os mesmos critérios, ficou na nona colocação entre todas as economias individuais do mundo. Apesar dessa rápida evolução, os estoques de IEDCs ainda são relativamente baixos quando comparados aos países com os maiores estoques mundiais de IEDs. Em 2011 os dois principais países em estoques externos de IEDs, em dólares correntes, eram respectivamente os EUA e o Reino Unido, e a China nesse ano ocupava apenas a 14ª posição (Gráfico 6). Essa diferença torna-se ainda maior quando os estoques dessas mesmas economias são mensurados em relação ao total mundial (Gráfico 7), em relação aos valores per capita (Gráfico 8) e em relação ao PIB (Gráfico 9) (UNCTAD, 2013). Entretanto, a expectativa é que a China se torne, entre 2012-2014, o principal país de origem de IEDs em nível mundial (Gráfico 10), *status* que já detém entre os principais países emergentes (Gráfico 11).

Gráfico 5: Crescimento dos estoques dos IEDCs, 1982-2011 (US\$ Bilhões)



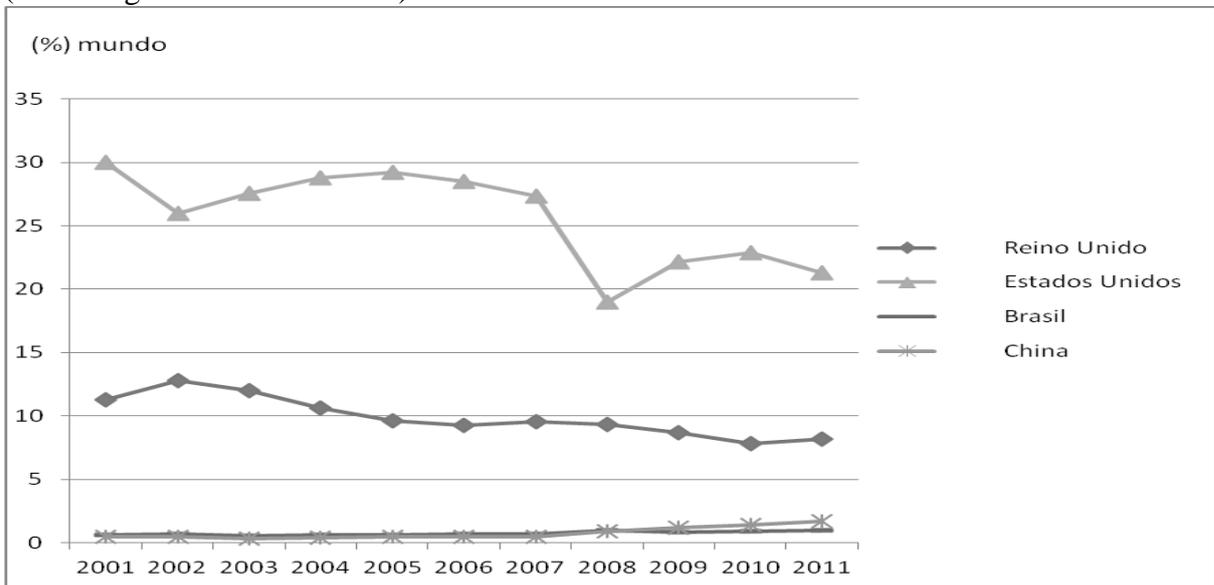
Fonte: UNCTAD, 2013.

Gráfico 6: Estoques dos IEDCs e de IEDs de economias selecionadas, 2001-2011 (US\$ trilhões)



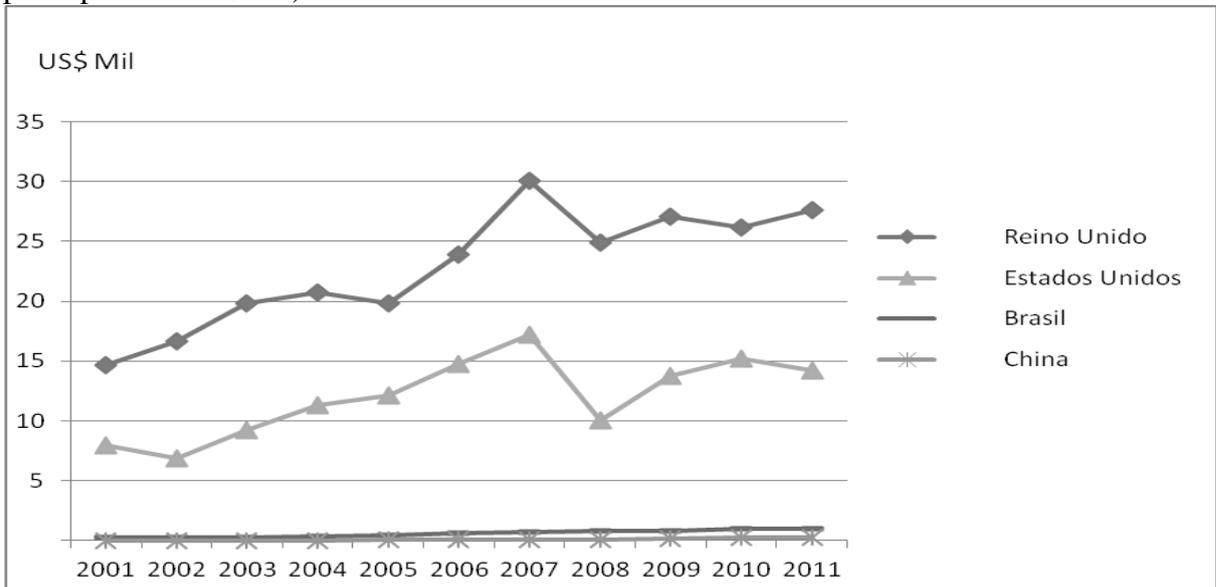
Fonte: UNCTAD (2013).

Gráfico 7: Estoques dos IEDCs e de IEDs de economias selecionadas, 2001-2011 (Porcentagem do total mundial)



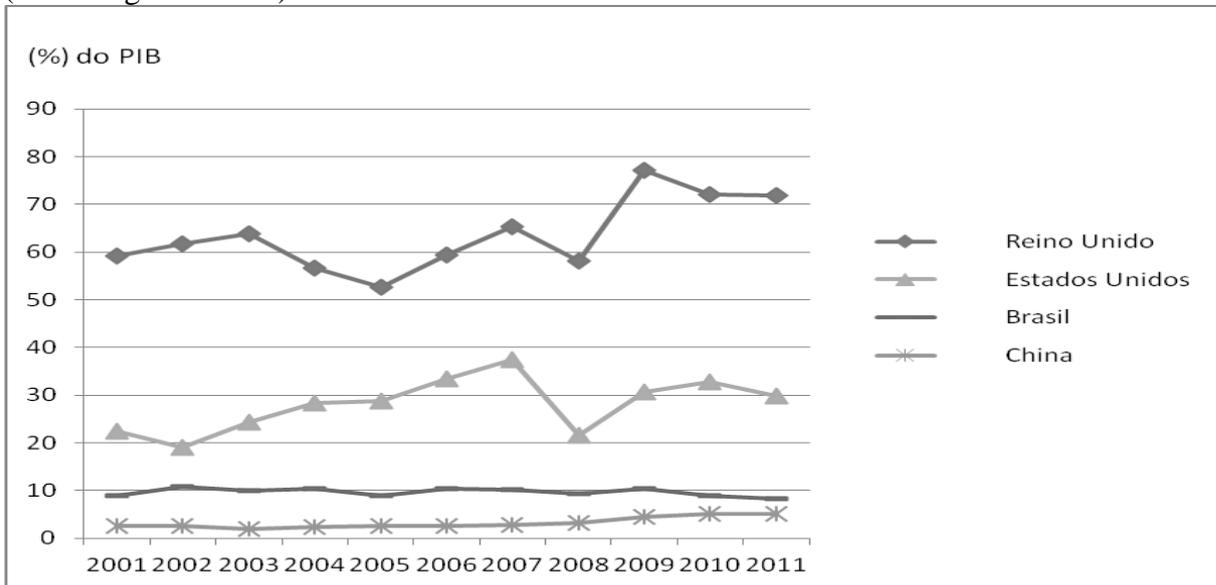
Fonte: UNCTAD (2013).

Gráfico 8: Estoques dos IEDCs e de IEDs de economias selecionadas, 2001-2011 (valores per capita em US\$ mil)



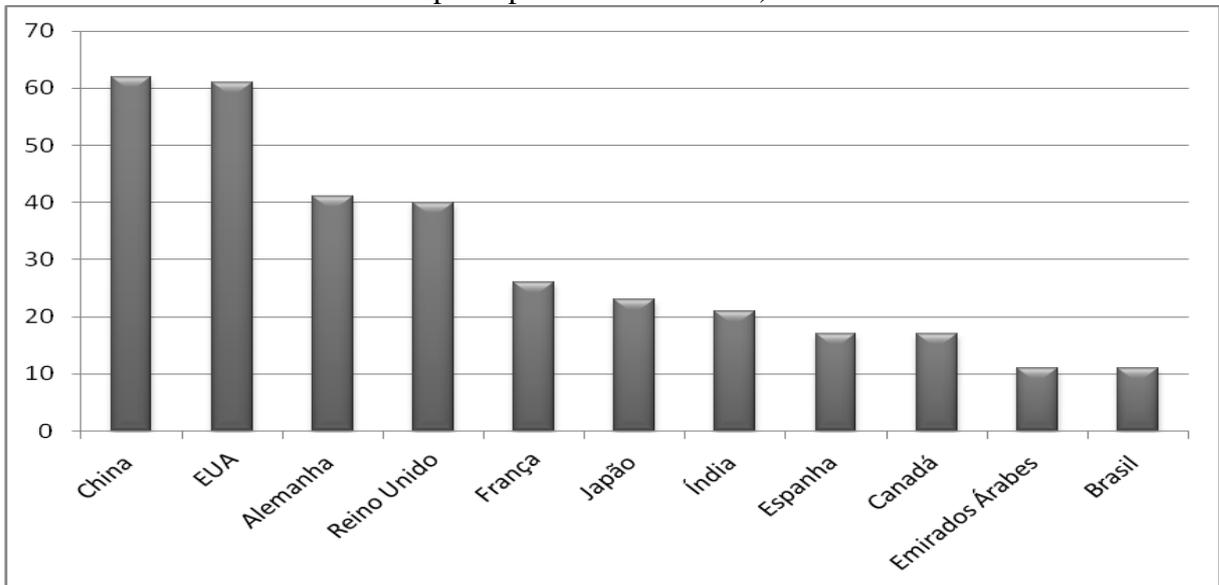
Fonte: UNCTAD (2013).

Gráfico 9: Estoques de IEDCs e de IEDs de economias selecionadas, 2001-2011 (Porcentagem do PIB)



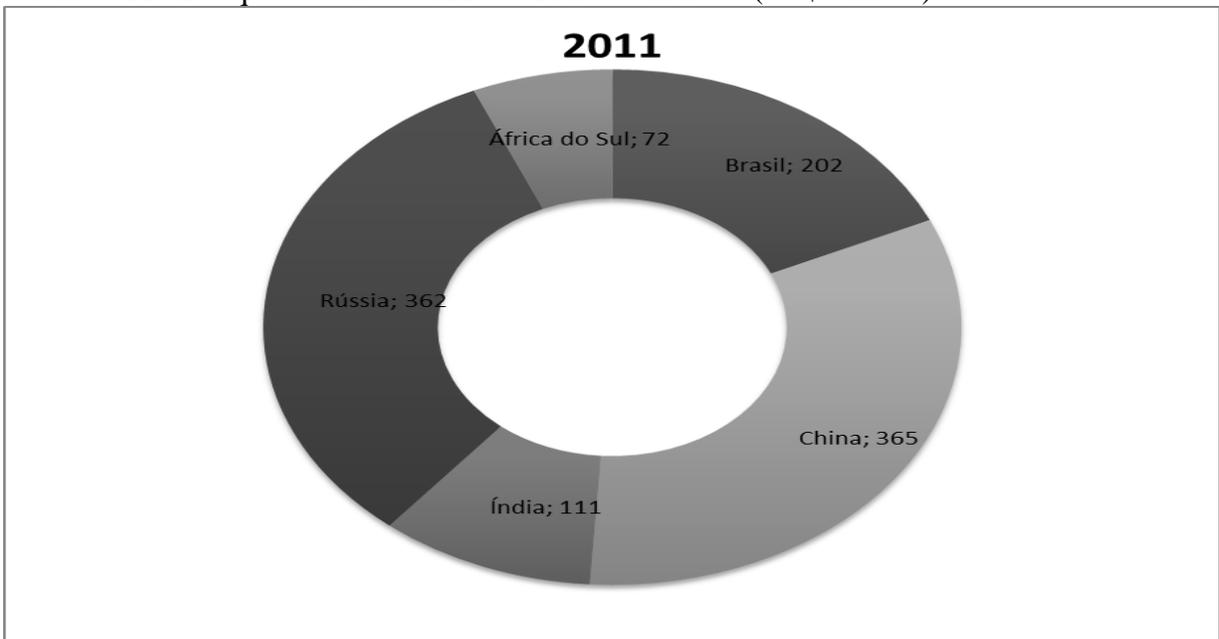
Fonte: UNCTAD (2013).

Gráfico 10: As mais promissoras economias de origem de IEDs em 2012-2014 (Percentagem das Agências de Promoção de Investimentos (API) entrevistadas sobre as economias selecionadas como as principais fontes de IEDs)



Fonte: UNCTAD survey, apud. UNCTAD, World Investment Report 2012.
Nota: Baseada em 62 respostas das APIs.

Gráfico 11: Estoque externo de IED do BRICS em 2011 (US\$ bilhões)

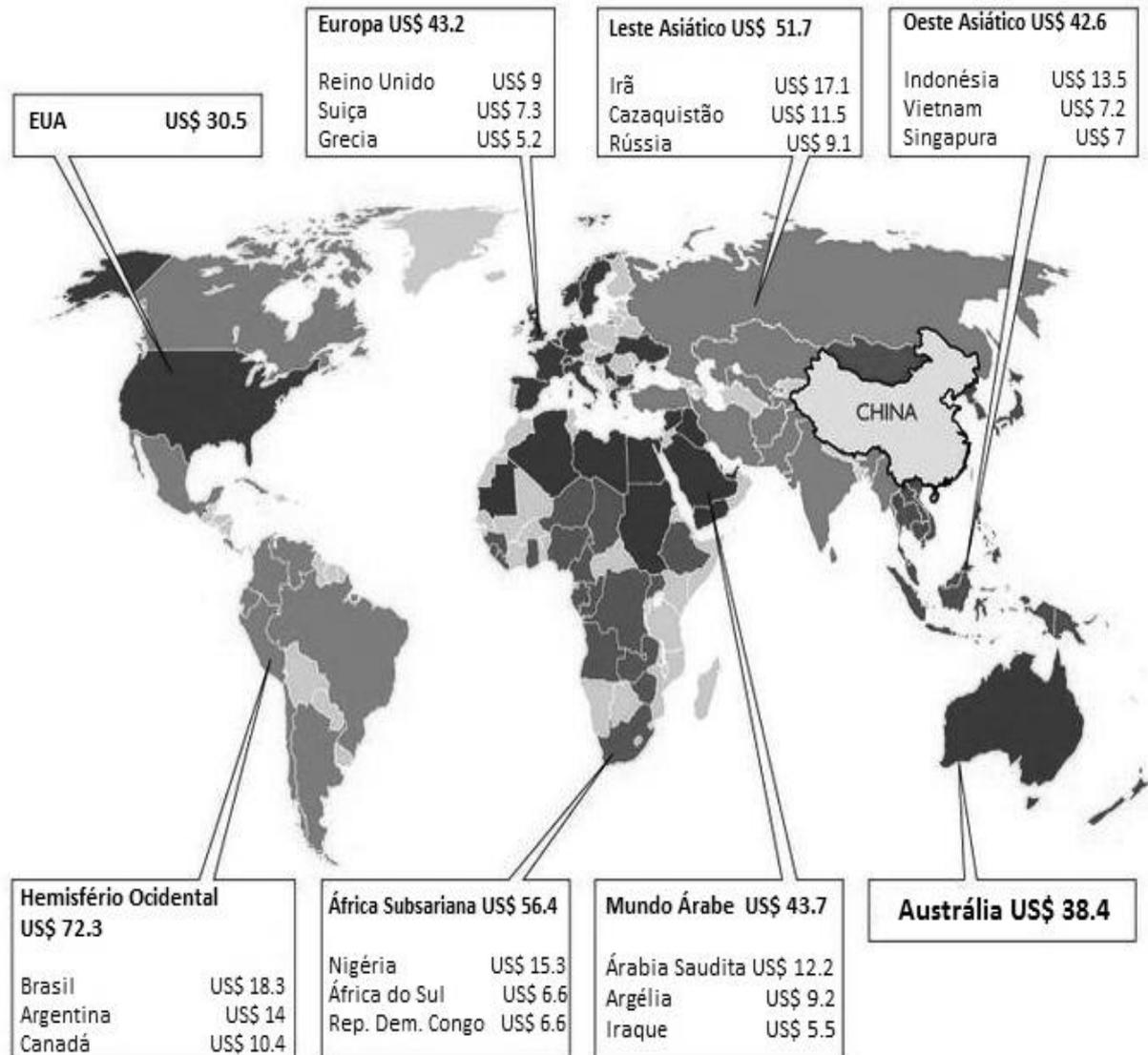


Fonte: UNCTAD, 2013. Elaboração nossa.

Quanto à distribuição geográfica, segundo a Heritage Foundation (SCISSOR, 2011) até 2011 os IEDCs encontravam-se concentradas na Ásia, o que está em consonância com a Teoria da Escola de Uppsala vista no capítulo anterior, isto é, os investimentos chineses

buscam preferencialmente os países com os quais detêm menor distância psíquica. Em seguida estão a África e a América Latina. Considerando os países isoladamente, os três principais são respectivamente a Austrália, os EUA e o Brasil (Figura 3).

Figura 3: Distribuição geográfica dos IEDCs entre 2005 e Julho de 2011 (US\$ bilhões)



Fonte: Heritage Foundation (2011) apud. Scissors (2011). Adaptação nossa.

Adicionalmente, Dussauge (2009), Zhanming (2009), Zhaoxi (2009a) e Zuohao e Gao (2009) descrevem um percurso ou um caminho de internacionalização das empresas chinesas muito similar ao descrito pela Teoria da Escola de Uppsala. Assim, as empresas aumentam o grau de complexidade de suas operações no exterior a partir de um envolvimento paulatino de acordo com o conhecimento acumulado em suas operações anteriores. Por isso, é provável

que elas sigam o seguinte caminho em ordem de complexidade: exportação, licenciamento, alianças estratégicas, A&F e greenfield.

Contudo, esta é uma visão geral, pois o caminho seguido por cada empresa depende das circunstâncias internas e externas de cada época, da própria expertise da empresa em operações internacionais, dos objetivos destas etc. Por exemplo, Duhamel (2009) salienta que atualmente muitas empresas chinesas estão realizando fusões e aquisições. Esse é um comportamento resultante do processo de desvalorização dos preços dos ativos de empresas espalhadas pelo mundo em função da crise financeira global, da capacidade de investimento das empresas chinesas, do incentivo financeiro estatal e do próprio processo de reconfiguração das cadeias de valor de empresas ocidentais com a intenção de se concentrarem em atividades essenciais e mais lucrativas. Os investidores chineses têm utilizado esse modo de entrada principalmente com o objetivo de adquirirem marcas já consolidadas globalmente e tecnologias avançadas, apesar de correrem o risco de perdas em função da grande complexidade que é gerenciar empreendimentos normalmente muito complexos ou mesmo devido ao decréscimo de lucratividade das empresas vendidas por motivos diversos. Todavia, apesar do aumento das F&A como modo de entrada, a grande maioria das empresas chinesas prefere o “Caminho mais fácil primeiro”.

Zhanming (2009) define dois caminhos que podem ser seguidos durante o processo de internacionalização: 1) o “caminho mais fácil primeiro” ou 2) o “caminho mais difícil primeiro”. O primeiro percurso, o preferido pela grande maioria das empresas chinesas, compreende aquele em que empreendedores buscam investir logo nos mercados emergentes com a intenção de ganhar experiência. Isso indica certa preferência pelos países ou regiões com cultura empresarial mais próxima, o que a Teoria da Escola de Uppsala descreve como menor distância psíquica, explicada na última seção do capítulo anterior. É uma estratégia mais viável para as empresas que enfrentam problemas com a implementação de estratégias em nível mundial, o que geralmente acontece com aquelas de pequeno e de médio porte, sendo que para enfrentar essa dificuldade é possível que as mesmas se utilizem de alianças globais com outras empresas, o que lhes permitem cooperar entre si com relação aos recursos, aos riscos e aos lucros, além de facilitar o acúmulo de experiência.

O segundo percurso, geralmente utilizado pelas empresas chinesas que já dominam o processo de internacionalização, é aquele em que os empreendedores optam primeiro pelos mercados mais desenvolvidos para só em seguida buscarem outros mercados. É preciso para tanto ter marcas fortes, capacidade de inovação, disponibilidade de recursos financeiros e

desenvoltura para enfrentar a distância psíquica, características que poucas empresas chinesas reúnem.

3.2.3 Os Determinantes dos IEDCs e a Ampliação do Paradigma Eclético

Muitos pesquisadores usam a classificação dos determinantes dos IEDs reunidos por Dunning, como visto no capítulo anterior, como forma de identificar as motivações dos IEDCs (WANG, 2002; HONG; SUN, 2004; ZHANG, 2005; PONCET, 2007; GULLER; BOIE, 2008; ZHAOXI, 2009a, 2009b; LARÇON, 2009; LARÇON; BARRÉ, 2009; YIHUA, 2009; DONGHONG, 2009; CHENG; MA 2010; DRYSDALE, 2012a; ALON, 2012; YANG, 2012; KAPLINSKY, 2012; MORAN; KOTSCHWAR; MUIR, 2012). Porém, podem existir motivações específicas a esses investimentos que o Paradigma Eclético não consegue explicar, como os determinantes geopolíticos. Se esta hipótese é válida, pode-se sugerir uma ampliação dos seus elementos teóricos, como se verá mais adiante, sendo esta ampliação importante para entender por exemplo a sua presença no Brasil, tendo em vista que ela também é predominantemente resultado de investimentos realizados por empresas estatais de diferentes níveis de governo.

Conforme Kaplinsky (2012) a busca de recursos naturais é a motivação mais relevante dos IEDCs⁵⁴. A China tem demandado nos últimos 35 anos enormes quantidades de recursos naturais necessários à continuidade de seu alto crescimento econômico, o qual ainda é intensivo em energia. Assim, recursos naturais como minério de ferro e petróleo e gás são estratégicos ao país (HONG; SUN, 2004; PONCET, 2007; GULLER; BOIE, 2008; ZHAOXI, 2009a, 2009b; LARÇON, 2009; YANG, 2012; MORAN; KOTSCHWAR; MUIR, 2012; YIHUA, 2009). Por serem recursos estratégicos e por demandarem grandes quantidades de capital, a maioria das empresas que atua nessa área são EPECs (OECD, 2009). No campo de petróleo, por exemplo, destaca-se a atuação da China National Petroleum Corporation (CNPC), da China National Oil Offshore Corporation (CNOOC) e da China Petroleum &

⁵⁴ Não há consenso sobre a ordem de importância dos determinantes dos IEDCs. Por exemplo, Guller e Boie (2008) aventam que as principais motivações são respectivamente a busca de mercado, a busca de ativos estratégicos, a busca de recursos e a busca de eficiência. Já Rosen (2012) expõe que a sequência é a busca de recursos naturais, a busca de mercado, a busca de ativos estratégicos e a busca de eficiência. Caso os dados do MOFCOM (2011) sobre a distribuição dos estoques de IEDCs por atividades econômicas fossem aqui considerados para verificar os principais determinantes dessas inversões o resultado estaria mais próximo da ordem de motivações defendida por Guller e Boie (2008), o que difere da adotada por Kaplinsky (2012). Isso indica que este autor parece ter usado outras fontes de dados que não o MOFCOM.

Chemical Corporation (SINOPEC). Na área de mineração tem-se, entre as principais, a Minmetals e a China Aluminium Corporation.

Nesse sentido, os IEDCs estão distribuídos geograficamente em países como Austrália, Canadá, Brasil e em vários países árabes e africanos. O aumento da demanda por petróleo, por exemplo, pode ser observada quando se analisam os estoques dos IEDCs nos 10 maiores países em reservas de petróleo no mundo, no período de 2004-2010, pelos quais se constata um aumento em todos os casos: na Venezuela aumentou cerca de 15 vezes, na Arábia Saudita 365, no Canadá 44, no Irã 15, no Iraque 1,1, no Kuwait 20, nos Emirados Árabes 16, na Rússia 22,5, na Líbia 32, e na Nigéria 16 (MOFCOM, 2011), como indica a Tabela 1.

Tabela 1: Estoque de IED chinês nos 10 maiores países em reservas provadas de petróleo (US\$ milhões)

Nº	Anos/Países	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	Venezuela	26,78	42,65	71,58	143,88	155,96	271,96	416,52
2	Arábia Saudita	2,09	58,45	272,84	404,03	620,68	710,89	760,56
3	Canadá	58,79	103,29	140,72	1.254,52	1.268,43	1.670,34	2.602,60
4	Irã	46,68	56,08	110,59	122,35	94,27	217,80	715,16
5	Iraque	434,87	434,87	436,18	22,45	20,79	22,79	483,45
6	Kuwait	2,53	1,23	6,31	0,51	2,96	5,88	50,87
7	Emirados Árabes	46,56	114,53	144,63	234,31	375,99	440,29	764,29
8	Rússia	123,48	465,57	929,76	1.421,51	1.838,28	2.220,37	2.787,56
9	Líbia	0,87	33,06	70,83	378,62	81,58	42,69	32,19
0	Nigéria	75,61	94,11	630,32	35,60	795,91	1.025,96	1.210,85

Fonte: MOFCOM 2011; BP (BRITISH PETROLEUM – BP, 2012). Elaboração nossa.

Nota: Os dados para 2004-2006 incluem apenas os estoques não financeiros de IED

Para Yang (2012), com o propósito de garantir a segurança energética do país, condição indispensável à estabilidade política interna, Pequim tem celebrado parcerias com Estados de ambientes menos favoráveis aos investimentos, como aqueles caracterizados pela corrupção e pela instabilidade social, como o Sudão. Isto, em parte, é explicado pela dificuldade enfrentada pela China de entrar em países mais estáveis já dominados pelas grandes corporações ocidentais. Essa atitude tem gerado percepções negativas com relação às empresas chinesas, o que as impelem a criar estratégias que visem melhorar a imagem internacional de suas operações e marcas. Mas Moran, Kotschwar e Muir (2012) afirmam que os IEDCs sobre os quais recaem essas preocupações podem sim ser executados tendo por base uma relação do tipo ganha-ganha, permitindo, entre outras coisas, a geração de divisas.

A segunda motivação mais importante, segundo Kaplinsky (2012), é a busca de mercados. Essa procura segue muito a lógica dos fluxos de exportação: “As empresas seguem

seus canais de exportação para expandir as quotas de mercado e evitar barreiras comerciais” (GULLER; BOIE, 2008, p. 16, tradução nossa⁵⁵). Outros motivos, do ponto de vista das empresas, são: 1) o aumento da concorrência no mercado interno, principalmente em função do seu desenvolvimento e de sua maior exposição à globalização; 2) o excesso de capacidade produtiva e de investimento; e 3) a necessidade de redução dos custos de produção, de maximização das vendas e a de elevação das margens de lucros.

Apesar da importância dessa motivação, de acordo com Donghong (2009, p. 152, tradução nossa⁵⁶) “Para a maioria das empresas chinesas o mercado chinês é mais atrativo do que o mercado estrangeiro, e continuará ainda por um bom tempo sendo o seu principal campo de batalha”. Primeiro, porque o mercado interno apresenta oportunidades de crescimento e de integração com a economia global. Vários setores como o de aviação e automóveis ainda têm forte potencial de crescimento. O consumo *per capita* de certos produtos é relativamente baixo quando comparado com os de mercados desenvolvidos, como é o caso da telefonia móvel ou mesmo o de carvão, de aço e de ferro. Segundo, a competição no mercado externo é maior do que a competição interna e ainda várias atividades são protegidas pelo governo como, por exemplo, a militar, a de telecomunicações, a de educação, a de petroquímica, a eletrônica e a de automóveis. Terceiro, existe a vantagem de localização resultante do conhecimento de que as empresas chinesas já dispõem sobre o seu mercado interno, sendo que este inclusive chega a ser, em alguns setores, mais complexo do que mercados de economias mais desenvolvidas. Isto permite o desenvolvimento de experiência que podem ser usadas em seu próprio processo de internacionalização.

Ainda segundo Kaplinsky (2012), a terceira principal motivação dos IEDCs é a busca de eficiência. A transitoriedade da vantagem competitiva relativa ao baixo custo produtivo associado à baixa capacidade de gestão, às baixas habilidades técnicas e à baixa expertise dos empresários em atuação internacional, ao aumento da concorrência interna e à necessidade de operar no exterior como forma de garantir a sobrevivência, tem levado a um número cada vez maior de empresas chinesas a se internacionalizar em função da busca de eficiência. Por exemplo, o aumento dos preços de fatores produtivos, como a mão de obra e a energia, tem motivado empresas chinesas do setor têxtil a usarem países como Lesoto, Malawi, Senegal e Suazilândia como plataforma de exportação.

O autor indica que a quarta principal motivação dos IEDCs é a busca de ativos estratégicos, notadamente tecnologias avançadas, marcas consolidadas e conhecimento:

⁵⁵ Do original em inglês.

⁵⁶ Do original em inglês.

Tecnologia e gestão são os dois principais pontos fracos das empresas chinesas, tanto no mercado doméstico quanto no mercado internacional. Assim, a prioridade das empresas chinesas para sobreviver e crescer é desenvolver a sua base de conhecimento, de inovação, e de tecnologia fundamentais (DONGHONG, 2012, p. 154, tradução nossa⁵⁷).

O governo chinês está investindo fortemente no desenvolvimento tecnológico do país, o que passa necessariamente pela dinamização tecnológica tanto das empresas do setor público quanto aquelas do setor privado. O desenvolvimento endógeno de tecnologias avançadas é uma das metas centrais do atual Plano Quinquenal, ao mesmo tempo em que esforços estão sendo empreendidos para que o setor privado assuma a vanguarda desse processo. Paralelamente, as empresas têm buscado formas mais rápidas de aquisição de tecnologias e marcas, o que geralmente é mais prático pela internacionalização por meio de joint-ventures e de A&F. São exemplos disso a celebração da parceria entre a TCL (equipamentos elétricos e eletrônicos) e a francesa Alcatel, em 2004, com o objetivo de acessar tecnologia de telefonia móvel, e a compra da norte-americana IBM PC pela Lenovo (computadores), em 2005 (DONGHONG, 2009; LARÇON, 2009; LARÇON; BARRÉ, 2009).

No capítulo anterior discutiu-se que muitas empresas estrangeiras estão investindo em P&D na China e isto tem ajudado a desenvolver esse campo internamente. Como consequência, as empresas chinesas têm aproveitado os transbordamentos tecnológicos dos investimentos realizados, caracterizando o que a literatura tipifica como transferência indireta de tecnologia. Entretanto, reconhece-se que também existem empresas chinesas investindo em pesquisas em alguns países em que operam. Contudo, o sentido da transferência de tecnologia está intimamente ligado ao nível de desenvolvimento dos países receptores. Quando as empresas estão localizadas em países de nível inferior de desenvolvimento tecnológico, como países em desenvolvimento e países em transição, a transferência acontece para frente, que é quando a empresa matriz localizada na China transfere tecnologia para a sua unidade no exterior. Isto pode, por exemplo, indicar que a presença de determinadas EIEDs chinesas no Brasil pode resultar em transbordamentos tecnológicos. O contrário acontece quando as empresas chinesas estão localizadas em economias desenvolvidas. Nesse caso, as suas unidades no exterior transferem tecnologias para a sede. Com efeito, quando o assunto é transferência de tecnologia, as empresas chinesas preferem as economias desenvolvidas, como os Estados Unidos e a Alemanha, ou mesmo aquelas economias emergentes mais avançadas (DONGHONG, 2009).

⁵⁷ Do original em inglês.

Adicionalmente, ainda que a literatura apresente a estratificação das motivações abordadas acima como explicativas das saídas de IEDCs, há indícios de que parte destes investimentos é realizada com objetivos geopolíticos, sugerindo uma possível incapacidade teórica das abordagens apresentadas no capítulo anterior em compreender totalmente o processo de internacionalização das empresas chinesas. Por isso, seria necessário ampliar o Paradigma Eclético de John Dunning no sentido de incorporar a busca de poder nacional.

O atual cenário internacional está passando por uma fase de reordenamento das relações internacionais de poder, e a China está se utilizando da situação para adquirir um *status* mais proeminente no mundo. Os meios utilizados para conseguir isto são vários, entre eles os IEDs, que podem não estar executando exclusivamente os mesmos objetivos que seduzem a maioria dos investidores, principalmente os econômicos, como a maximização dos lucros, o que é fortemente sugerido por exemplos nos quais os desígnios são mais geopolíticos⁵⁸ do que econômicos. Isto não significa, da mesma forma, que o país está em busca apenas do controle sobre ativos estratégicos. Por meio dos IEDCs, o “país do centro”, como a China era conhecida, expande-se pelo mundo e ocupa, cada vez mais, importantes posições no tabuleiro do jogo internacional de poder, questão que as teorias sobre os determinantes dos IEDs não se propõem a explicar.

O ingresso da China na África pode ser considerado um exemplo de como os IEDCs não obedecem apenas às finalidades econômicas. Além de recursos naturais e da exploração de novos mercados que estão surgindo, busca a construção de aliados a partir de interesses geopolíticos. O continente é composto por 54 países, Estados estes que têm votos na Assembleia Geral da Organização das Nações Unidas⁵⁹ e que foram importantes na ascensão da China continental ao Conselho de Segurança em detrimento de Taiwan. São atores que anseiam por ajuda em seu processo de desenvolvimento e boa parte deles tem ligações históricas com China, compartilhando com esta os princípios de coexistência pacífica, apresentando assim menor resistência aos seus investimentos em análise. Da mesma forma, a África não é uma das prioridades da superpotência estadunidense, o que facilita a projeção

⁵⁸ A primeira definição de geopolítica foi elaborada em 1899 por Rudolph Kjellen como (KJELLEN, apud. COHEN, 2003, p. 11): “[...] teoria do Estado como um organismo geográfico ou fenômeno no espaço”. Desde então, o conceito tem recebido a contribuição de inúmeros pensadores e por isso atualmente possui múltiplos significados (MAMADOUH, 1998; DODDS; ATKINSON, 2010; FLINT, 2006). Emprega-se aqui o seguinte entendimento: a interação entre o poder nacional e os interesses nacionais de determinado Estado na modificação ou estruturação da ordem internacional ao seu favor. Assim, a China pode estar usando as ETNs de propriedade estatal como forma de alcançar objetivos geopolíticos. Assim, os IEDs seriam um meio pelo qual o país se expande e influencia a ordem internacional de acordo com seus interesses nacionais.

⁵⁹ Na relação dos Estados-membros da ONU há 54 países africanos, incluído o Sudão do Sul. Não faz parte dessa relação o Saara Ocidental, pois é considerado pelas Nações Unidas um Território Não Autônomo.

chinesa sobre o continente. Se houvesse interesse puramente econômico na África, as potências ocidentais já teriam, provavelmente, tentado explorá-la.

A situação é bem diferente do que acontece com os investimentos em alguns países desenvolvidos, como EUA, Austrália e Alemanha, nos quais a China registra as maiores perdas⁶⁰ entre os locais onde investe. São países que recebem a maior parte dos IEDCs. Neste caso, seria de se esperar que quanto maior a quantidade de investimentos concentrados em um local, maiores as possibilidades de prejuízos. Todavia, não é o que acontece. Esses Estados são lideranças mundiais e não permitirão tão facilmente a entrada da China, tanto internamente, quanto em sua área de influência. Neste sentido, alguns casos de bloqueios aos investimentos chineses na Austrália, no Canadá e nos Estados Unidos chamaram a atenção pelo fato de todos envolverem ameaças à segurança nacional. Esses países têm em comum a percepção de que os IEDCs podem efetivar intenções de Pequim, isto é, interesses geopolíticos maquiados pelas EPEs, que funcionariam então como um meio pelo qual eles tentam ser alcançados. Este aspecto dos IEDCs pode ser entendido como uma forma de busca de poder nacional.

No caso australiano, o governo tem aumentado o escrutínio sobre os IEDCs com a intenção de “[...] combater o risco potencial de comportamento não-comercial e/ou o risco de transações não isentas de interesses entre as partes” (LARUM; QIAN, 2012, p. 10), os quais podem representar uma ameaça a segurança nacional. Trata-se de uma avaliação mais apurada sob as quais os IEDCs principalmente aqueles ligados direta ou indiretamente ao governo, estão sendo submetidos, resultando entre os investidores chineses no aumento do sentimento de falta de confiança e da sensação de que as suas inversões estão sendo discriminadas.

O comportamento australiano não só reflete o receio sobre a falta de clareza das ligações entre as empresas estatais e o governo chinês, “[...] a diferença fundamental na estrutura política, institucional, econômica e social da China, assim como a história, em comparação com outros países” (LARUM; QIAN, p. 2), mas também é resultado de pressões norte-americanas. O resultado desse tratamento qualificado foi os bloqueios de algumas propostas de elevados investimentos chineses na Austrália, como as tentadas entre a Chinalco e a Rio Tinto (2008), a China Nonferrous Metal Mining e a Lynas (2009), e a China Minmetals Non-ferrous Metals e OZ Minerals (2009). A Huawei também enfrentou problemas na Austrália, quando em 2011 o governo do país bloqueou as tentativas da empresa de participar da licitação concernente ao sistema nacional de banda larga. Argumentou-se que

⁶⁰ A ordem dos cinco países em que a China tem mais perdas é, respectivamente: Austrália, EUA, Irã, Alemanha e Nigéria (SCISSORS, 2011).

era uma decisão prudente com relação à preservação da segurança doméstica australiana, dado a ameaça que a empresa apresentava a esta em função de supostos atos de ciberespionagem por parte dos militares e do governo chinês por meio da empresa, considerada pouco transparente.

Grant (2012) expõe que o Canadá também receia alguns investimentos da China. O país, da mesma forma que a Austrália, é rico em recursos naturais e poderia se utilizar dessas inversões para desenvolver o setor. Mais da metade dos investimentos chineses no país se concentra nesse campo, com participação destacada de duas empresas, a SINOPEC e a PetroChina, ambas EPECs, além do fundo soberano chinês. Isto, como já visto, é um forte traço dos investimentos chineses que se caracterizam pela substancial presença de EPEs e pela busca de recursos naturais, o que acaba provocando expectativas negativas com relação aos seus riscos políticos associados, tornando os IEDCs muito sensíveis.

O autor afirma que a alegação de que os IEDCs podem ameaçar a segurança nacional e contrariar os interesses canadenses pode estar sendo influenciada pelo caráter abrangente da legislação do Canadá sobre o assunto e pelo fato dele ter sido avaliado pela OECD como um dos que mais impõe barreiras aos IEDs. Mas, mesmo autoras como Cornish (2012), que acha exagerada a preocupação por parte do governo canadense, não a considera como plenamente infundada. Segundo Smart (2012, p. i) “[...] a estratégia por trás dos investimentos externos da China em países como o Canadá é especificamente dirigida à promoção dos próprios objetivos de segurança nacional e de influência geopolítica”.

Barboza (2005) argumenta que esta também é uma visão próxima à defendida pelos Estados Unidos, sobre a qual merecem destaques dois eventos: um na área de recursos naturais, com a tentativa de aquisição da União da Companhia de Petróleo da Califórnia (UNOCAL, em inglês), e outro na área de tecnologia, com a tentativa de entrada da Hauwei no mercado norte-americano. Isto sugere que os IEDCs podem não cumprir os interesses geopolíticos do país apenas quando se trata de recursos naturais, pois como dito antes, isto vai muito além do domínio sobre ativos estratégicos.

A frustração da negociação da Corporação Nacional Chinesa de Petróleo Ultra-marina (CNOOC, em inglês) na aquisição da UNOCAL em 2005 exemplifica bem como os investimentos chineses nos Estados Unidos podem ser interpretados. A EPE do ramo petrolífero almejava adquirir a companhia norte-americana de petróleo e gás por US\$ 18,5 bilhões. A CNOOC estava disposta a pagar valor superior a US\$ 20 bilhões para conseguir eliminar qualquer chance da Chevron, uma das maiores empresas estadunidenses de petróleo,

de conseguir comprar a empresa, pois ela já tinha feito proposta de aquisição à UNOCAL no valor de US\$ 17 bilhões. Contudo, a batalha entre as duas interessadas na compra foi intensa, com ambos os lados muito fortes na disputa.

A empresa chinesa contava com o apoio financeiro dos principais bancos de Wall Street, o Goldman Sachs e JP Morgan, e de bancos públicos do próprio país. Além disso, contratou influentes lobistas de Washington para representar seus interesses. Do lado da Chevron estavam os bancos Morgan Stanley e Lehman Brothers, e contava também com o apoio de influentes congressistas norte-americanos. O impasse acabou por se refletir inclusive em tensões comerciais e políticas entre os dois países. A CNOOC não conseguiu finalizar a compra e externou que mesmo que conseguisse enfrentaria fortes riscos políticos, levando especialistas chineses a relatar que o risco político apresentado ao investimento foi maior nos EUA do que na África e no Oriente Médio, invertendo o que se espera normalmente. Os norte-americanos alegaram que o interesse da CNOOC pela UNOCAL representava uma ameaça, no longo prazo, aos interesses energéticos do país. Nas palavras de Barboza (2005, tradução nossa⁶¹),

[...] políticos em Washington saíram em forte oposição aos esforços da CNOOC para adquirir a UNOCAL, dizendo que a empresa estatal de petróleo estava agindo como um *proxy* para o governo chinês e procurava assegurar ativos de energia estrategicamente valiosos para os Estados Unidos.

O caso da tentativa de entrada da Huawei no mercado norte-americano não foi diferente. O Comitê de Investimentos Estrangeiros dos Estados Unidos (CIEEU) não permitiu que ela comprasse, entre outras, a 3Leaf Systems (ramo de TI), em 2007, e que vendesse equipamentos de TI para a Sprint Nextel, em 2010, companhia que, à época, abastecia os militares norte-americanos e setores privados do país com hardwares e com softwares. No caso da Nextel, o congresso norte-americano acusou a Huawei⁶² de ciberspionagem em nome de Pequim, de desrespeito à propriedade intelectual, de possível fornecimento de tecnologia ao Regime de Saddam Hussein e ao Talibã, além de ligações com a indústria militar iraniana, com a Guarda Revolucionária Islâmica e com o Exército Popular de Libertação (EPL) da China, neste último caso pelo fato de o fundador da empresa, Ren Zhenfei, ter servido no EPL como técnico em telecomunicações. A denúncia contendo estas informações foi realizada pelo Senado Americano à alta cúpula do governo, incluindo o

⁶¹ Do original em inglês.

⁶² Não apenas a Huawei é considerada uma empresa com ligações fortes e multifacetadas com o EPL. Medeiros et. al. (2005) indicam outras como a Zhongxing, a Datang, a Julong, e o Instituto de Pesquisa Wuhan.

Secretário de Defesa, a Secretária de Segurança Interna, a Secretária de Estado e o Diretor da Inteligência Nacional (UNITED STATES SENATE, 2010).

A acusação envolveu a inteligência norte-americana e expôs a preocupação de que os hardwares e softwares providos pela Huawei poderiam conter “portas traseiras” ou tecnologias suspeitas que facilitariam a atuação de *hackers* militares chineses. O Senado também perguntava se havia comunicação entre a Agência de Defesa Nacional, a Agência Central de Inteligência e a Agência Nacional de Segurança, entre si e com agências estrangeiras de inteligência que investigavam a atuação da Huawei. O fato de a China já poder desenvolver uma guerra cibernética e os possíveis laços da Huawei com o EPL já tinha provocado investigações da inteligência britânica, francesa, australiana e indiana, países com os quais a empresa mantinha transações à época (UNITED STATES SENATE, 2010).

No entanto, existe a necessidade de se considerar que, apesar das preocupações serem sérias, as opiniões sobre a utilização dos IEDCs possivelmente como instrumentos para alcançar objetivos geopolíticos do país ainda não usufruí de consenso entre pesquisadores, governos e empresários. O ponto mais próximo entre eles é que, apesar dos possíveis riscos e percepções difusas sobre o assunto, os países não podem se prejudicar ao impedir a entrada dessas inversões, nem descartar os seus benefícios. Em concordância com isso, o caso da própria Austrália é relevante. Rico em recursos naturais de alta qualidade e próximo geograficamente da China, o país não pode desperdiçar as chances de aumentar a entrada de IEDCs, pois o crescimento chinês ainda durará muitos anos, principalmente quando é levada em consideração a capacidade de expansão de sua industrialização e de sua urbanização. Além disso, Camberra não pode controlar o surgimento de novos fornecedores aos chineses, como os das nações africanas (HURST; WANG, 2012). Por outro lado, não se pode ignorar que estes receios sugerem aspectos geopolíticos de busca de poder nacional associado aos IEDCs, apesar da ausência deste possível motivador entre os elementos teóricos das abordagens sobre os determinantes dos IEDs.

Como visto no capítulo anterior, as teorias do Poder de Mercado, do Ciclo de Vida do Produto e a Teoria da Internalização não estão sendo utilizadas nessa pesquisa em função de algumas de suas limitações explicativas. Contudo, o Paradigma Eclético e a Teoria da Escola de Uppsala também apresentam limitações. Quanto ao local onde foram criadas, o Paradigma Eclético resultou de análises do desempenho de subsidiárias norte-americanas atuando na Inglaterra (DUNNING, 2001). Por sua vez, a Teoria da Escola de Uppsala foi desenvolvida a partir de estudos de casos do processo de internacionalização de empresas suecas do ramo

farmacêutico e de engenharia. Quanto às limitações teóricas para entender IEDs que perseguem objetivos não-econômicos, esta se vê questionada diante do aumento da decisão de algumas empresas em produzir em países com elevada distância psíquica, como empresas brasileiras produzindo na China e vice-versa, e empresas que já nascem internacionalizadas. Por sua vez, Andreff (2000) argumenta que mesmo a visão mais geral de Dunning não escapa às limitações. O Paradigma Eclético tem uma abordagem estritamente microeconômica, o que fica comprovado pela pouca atenção dada aos fatores macroeconômicos, às vantagens comparativas, à variável país, e atribui pouca atenção também ao nível setorial. Ele igualmente não consegue explicar porque, em certos casos, a exportação e o IED são atividades que se completam. Como expõem Zhang e Daly (2011, p.392, tradução nossa⁶³)

A teoria tradicional [*Paradigma eclético*] sugere três motivações primárias para o IED: busca de mercado estrangeiro, busca de eficiência e busca de recursos [...]. No entanto, a teoria tradicional sobre IED é usada para explicar o investimento estrangeiro a partir da perspectiva de uma economia desenvolvida, no caso das economias emergentes como a China, precisamos de aplicações mais especializadas da teoria.

Zhang e Daly (2011) levantam uma questão muito importante da principal visão sobre IEDs: que ela serve para explicar os investimentos que acontecem a partir de economias desenvolvidas e não a partir das economias emergentes. Guller e Boie (2008) chegaram a conclusão semelhante quando afirmam que os investimentos chineses não são determinados apenas por motivações tradicionais, eles possuem especificidades.

As análises científicas de e debates acadêmicos sobre os IEDs chineses e suas características iniciaram com o crescimento do número de artigos relevantes publicados nos últimos anos. Olhando para as motivações que levam as empresas multinacionais chinesas (EMNs) ao exterior, a maioria dos estudiosos (Buckley, 2007; Morck, 2007; Poncet, 2007) acredita que as motivações clássicas desempenham um papel chave: as EMNs chinesas estão se expandindo em busca de mercados, recursos e ativos estratégicos. Porém, a maioria dos estudiosos como Buckley, (Buckley et al., 2007), Morck (Morck et al., 2008), and Child e Rodriguez (Child e Rodriguez, 2005), indica que estas características, originalmente desenvolvidas no contexto ocidental e para as companhias ocidentais, não conseguem explicar o fenômeno completamente e não podem revelar todas as motivações das EMNs chinesas. Eles têm, portanto, identificado explicações para o fenômeno complementares a teoria clássica (GULLER; BOIE, 2008, p. 1, tradução nossa⁶⁴).

Os IEDCs também têm suas especificidades, como se observou acima. Antes de tudo, eles são componentes de uma “economia socialista de mercado com características chinesas”,

⁶³ Do original em inglês.

⁶⁴ Do original em inglês.

marcada pela centralização do poder e que têm as EPEs como as suas principais responsáveis executoras. Existe na China uma forte conexão entre as esferas governamentais e as empresariais, como pode ser visualizada pela inter-relação entre funcionários do governo e do setor privado, como nos casos em que os empresários são “cooptados” para assumir cargos dentro do PCC. A grande questão nesse sentido é encontrar um ponto em que esta relação não venha a constranger os interesses empresariais, o que dificilmente acontece. Por exemplo, de acordo com Szamosszegi e Kyle (2011) não é ingenuidade pensar que mesmo empresas que são consideradas privadas na China podem agir como empresas estatais, como é o caso da Huawei. Soma-se a isso, o fato das empresas públicas dos governos provinciais e locais serem levadas a cumprir os interesses do governo central: “Os governos subnacionais são obrigados a seguir as políticas do governo central” (SZAMOSSZEGI; KYLE, 2011, p. 33, tradução nossa⁶⁵), o que eleva a incerteza sobre os verdadeiros motivos das empresas públicas que se internacionalizam. Sobre o caso da Huawei, afirmam os autores (2011, p. 42-43, tradução nossa⁶⁶)

A Huawei sustenta ser uma empresa privada, mas os observadores acreditam há muito tempo que a empresa tem laços militares. Especialistas acreditam que a empresa é, no mínimo, dominada pelo Estado ou por uma empresa de propriedade privada que se comporta como uma empresa de propriedade estatal. De qualquer forma, é sabido que a empresa está recebendo níveis significativos de assistência do governo chinês para penetrar em mercados internacionais nos anos recentes. Também se acredita que a empresa tem avançado nos interesses de política externa chinesa no Iraque, Irã e Afeganistão. O caso da Huawei vividamente ilustra que a propriedade acionária do Estado por si só nem sempre dita à extensão em que uma empresa na China é sensível às diretrizes políticas do Estado.

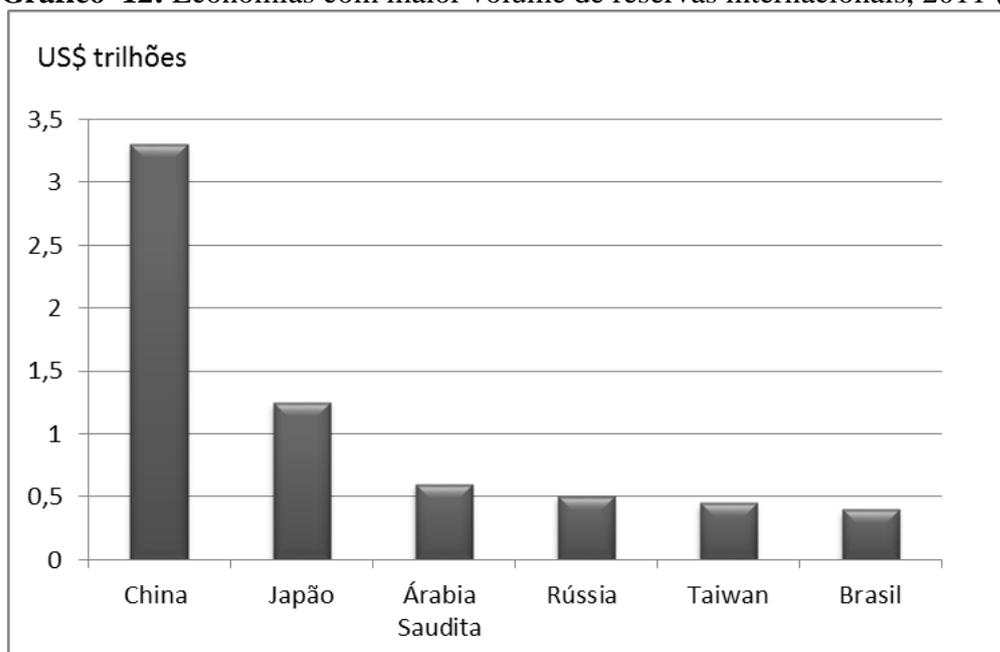
Sob esse mesmo ponto de vista, o governo usa recursos de suas reservas cambiais, que é a maior do mundo (Gráfico 12), para ativamente ajudar as empresas domésticas, principalmente as estatais, em seu processo de internacionalização, até como uma forma de diversificar seus investimentos, tanto setorial quanto geograficamente, o que também pode estar cumprindo objetivos geopolíticos. Conforme Yu e Li (2009) e Xiqing (2012), o aumento das reservas viabilizaram a criação de fundos soberanos, como o mais importantes deles, a CIC em 2007, com capital social de US\$ 200 bilhões usados para custear investimentos no exterior. Para YU (2012) a CIC concede apoio e investe principalmente nos setores de aviação civil, tecnologia nuclear, biotecnologia, infraestrutura e petróleo e gás. Apesar de funcionar como um fundo privado que gera lucros e busca a prevenção de riscos, tem fortes ligações

⁶⁵ Do original em inglês.

⁶⁶ Do original em inglês.

com o governo chinês, o que tem gerado desconfianças. “Assim, os laços estreitos da CIC com o governo e o Partido tem distorcido sua gestão de carteiras e pode comprometer o objetivo fundamental de melhor utilizar as reservas internacionais da China” (YU, 2012, p. 33, tradução nossa⁶⁷).

Gráfico 12: Economias com maior volume de reservas internacionais, 2011 (US\$ trilhões)



Fonte: BACEN (2012). Elaboração nossa.

Todavia, é necessário esclarecer que não se defende aqui que todos os investimentos chineses seguem objetivos não-econômicos, como objetivos políticos e geopolíticos. Existem por exemplo, muitas empresas listadas em bolsas de valores, o que teoricamente concede maior transparência sobre os seus comportamentos e sobre as propriedades de seus ativos. Porém, mais uma vez a literatura aponta que mesmo nesse ponto a atenção é fundamental, como indica Szamosszegi e Kyle (2011, p. 47-48, tradução nossa⁶⁸).

[...] embora o ato de levantar capital no mercado de ações na China e além é uma dramática ruptura com passado comunista do país, o controle dessas empresas continua a residir em Shanghai, onde muitas EPEs estão sediadas, e em Pequim, onde empresas são gerenciadas por membros do PCC incentivados a realizar os objetivos políticos do Conselho de Estado. Isso não significa que os interesses da empresa estatal cotada na bolsa, a EPE, e o do Estado estão completamente alinhados o tempo todo. No entanto, quando os interesses financeiros das empresas cotadas na bolsa chocam-se com aqueles da EPEs e/ou do Estado, a estrutura de propriedade e os incentivos para os líderes empresariais sugerem que os interesses orientados para

⁶⁷ Do original em inglês.

⁶⁸ Do original em inglês.

o mercado financeiros dos acionistas não-governamentais não são suscetíveis de prevalecer.

Pelo exposto então, pode-se deduzir que dificilmente uma teoria conseguirá explicar o seu objeto de estudo por inteiro, pois, além de outros fatores, a realidade é dinâmica e as perspectivas dos teóricos são impregnadas por visões pré-analíticas, que acabam por conduzi-los às escolhas muito próximas de/ou em consonância com seu *ethos*. Entretanto, não é de interesse dessa pesquisa descartar totalmente as teorias aqui trabalhadas, pois elas são úteis para explicar, mesmo que parcialmente, alguns fatores que levam as empresas chinesas a decidirem produzir no exterior, como visto com o Paradigma Eclético e com a Escola de Uppsala. Porém, há a necessidade de que as teorias sobre os determinantes dos IEDs, ou pelo ao menos uma delas, passem a considerar que certos IEDCs cumprem também objetivos geopolíticos.

Ainda que parte das preocupações manifestadas por alguns Estados seja o resultado do desconhecimento que se tem sobre a China, sobre o aumento exponencial de seus investimentos pelo mundo e sobre as implicações de uma peculiar “economia socialista de mercado”, não são completamente infundados aqueles temores de que Pequim estaria usando as EPEs como forma de alcançar seus objetivos geopolíticos. São, na verdade, relevantes peças-chave na reconfiguração do tabuleiro da ordem internacional. Por outro lado seria ingenuidade pensar que Pequim admitiria isso, ou mesmo que a maioria dos empresários de países como EUA, Austrália, Canadá e tantos outros compartilhassem das mesmas preocupações que seus governos manifestam com relação ao assunto.

Dessa forma, uma das maneiras de inserir no campo teórico das teorias sobre os determinantes dos IEDs o uso dos IEDCs, e possivelmente dos IEDs de outras nacionalidades, como meio de alcançar objetivos geopolíticos, é incluindo a busca de poder nacional entre os elementos teóricos do Paradigma Eclético. Este foi escolhido em função de sua abrangência, dado que reúne várias contribuições teóricas, como a vantagem de propriedade da Teoria do Poder de Mercado de Hymer, e igualmente por possuir a capacidade de analisar outras teorias sobre a internacionalização de empresas, uma vez que, segundo Dunning, “[...] o paradigma eclético continua a ser um poderoso e robusto enquadramento para examinar as teorias contextuais específicas do investimento direto externo e da produção internacional”

(DUNNING, 2001, p.1, tradução nossa⁶⁹). Ou, como arrolam Pinto et. al. (2010, p. 5, tradução nossa⁷⁰),

A taxonomia proposta por Dunning dos fatores que sustentam a decisão de internacionalizar, a escolha de localização da produção e a opção pela internalização das transações, em particular dos produtos intermediários, serve de fundação às pesquisas contemporâneas e, genericamente, nas últimas três décadas, à pesquisa sobre as operações das empresas multinacionais (EMNs).

Além disso, a Teoria do Poder de Mercado, com a vantagem de propriedade, as distorções do mercado e a influência dos monopólios; a Teoria do Ciclo de Vida do Produto, que considera o fluxo de investimentos no exterior como meio de coordenação da firma sobre o ciclo de vida do produto e sobre a concorrência internacional; e a Teoria da Internalização, com a função dos produtos intermediários e o problema de transacioná-los acabaram perdendo importância explicativa pelos motivos já vistos. Igualmente importante é o fato do Paradigma Eclético também sustentar alguns elementos da Teoria da Escola de Uppsala, como a distância psíquica.

Para acomodar os elementos geopolíticos, o Paradigma Eclético de Dunning deveria incorporar entre os seus elementos teóricos a busca de poder nacional entre os determinantes dos IEDs. Por busca de poder nacional entende-se o determinante dos IEDs que indica que o investidor, nesse caso o Estado, é motivado a investir no exterior por meio de suas EPEs na tentativa de elevar o seu poder nas relações internacionais, como se discutiu no caso da China. Por poder entende-se “[...] a capacidade de atingir os resultados desejados” (NYE, 2010, p. 2, tradução nossa⁷¹).

Com essa inserção acredita-se identificar uma lacuna importante existente nas teorias dos determinantes dos IEDs, as quais não consideram que os IEDs possam obedecer também a objetivos geopolíticos, dando assim pouco destaque aos possíveis determinantes não-econômicos, principalmente em nível do Estado. Desta forma, talvez possa ser possível compreender melhor o que está se configurando e quais as questões subjacentes aos investimentos diretos chineses e de outros com características semelhantes. Essa possível ampliação dos elementos teóricos do Paradigma Eclético pode dotar os formuladores de políticas, pesquisadores e investidores de mais uma ferramenta que lhes auxiliam em suas interpretações e decisões sobre os IEDCs. Assim, sendo mais claramente compreendidos os

⁶⁹ Do original em inglês.

⁷⁰ Do original em inglês.

⁷¹ Do original em inglês.

interesses desses investimentos, podem os Estados receptores melhor se protegerem ou mesmo buscarem mecanismos de compatibilização de interesses, sem, é claro, ameaçar seus interesses nacionais, entre eles o de segurança do país.

4 INVESTIMENTOS EXTERNOS DIRETOS CHINESES NO BRASIL NO SÉCULO XXI

4.1 A PRESENÇA DA CHINA NA AMÉRICA LATINA E CARIBE: UMA RELAÇÃO PARA ALÉM DO FLUXO BILATERAL DE COMÉRCIO E INVESTIMENTOS

As mudanças geralmente causam incertezas e algumas vezes reações defensivas impensadas. Apesar deste comportamento ser comum nas relações sociais entre indivíduos, nas relações internacionais, principalmente nas relações entre Estados, esforços têm que ser empreendidos para que o comportamento frente às mudanças seja o mais racional possível, buscando delas se beneficiar ou ao menos conter seus efeitos negativos, por mais variados que possam ser. Desta forma, a reemergência da China tem provocado transformações nas mais variadas esferas das relações internacionais, causando entre os países certas inquietações, pois não se sabe ao certo para que lado o reordenamento relações internacionais de poder esteja caminhando, como isso os afetará e como proceder nas suas relações com a China de forma a promover ganhos. Nesse contexto, inserem-se os países latino-americanos e caribenhos, ainda carentes de uma interpretação mais objetiva dessa nova realidade e talvez por isso, ou por falta de pensamento estratégico de longo prazo, amargam a consolidação de uma relação assimétrica do tipo Norte-Sul com a China, ao menos em termos de relações comerciais bilaterais. Apesar das fragilidades, os países da região têm que ter claro que estas relações perpassam as questões econômico-financeiras e fazem parte da reorganização da geopolítica mundial, na qual inclusive países, como o Brasil, são considerados parceiros estratégicos pelos chineses.

Os estudos sobre os impactos da reemergência da China sobre a América Latina e Caribe (ALC), em termos comerciais e financeiros, apenas em meados da década de 2000 começaram a crescer, podendo ser destacados Jenkins e Peters, 2009; Jenkins, 2009; López e Ramos, 2009; Saslavsky e Rozemberg, 2009; Barton, 2009; Peters, 2009, 2012; Bittencourt, 2012; Santiso, 2007; Rosales e Kuwayama, 2012; Ferchen, 2011; Kotschwar, Moran e Muir, 2012; Ludeña, 2012; Dosch e Goodman, 2012). Porém, é consenso entre estes estudiosos a ideia de que os estudos ainda são poucos e que eles não estão conseguindo acompanhar o aumento da complexidade do envolvimento chinês com a região. Entretanto, aqueles que já existem podem oferecer uma visão preliminar sobre o assunto.

Dessa forma, afirma Bittencourt (2012) que, assim como existiram impactos para a América Latina quando os EUA deslocaram o Reino Unido como o centro econômico global na primeira metade do século passado, o novo papel da China no contexto mundial afeta a região. De acordo com Santiso (2007, p.12, tradução nossa⁷²) “[...] pela primeira vez na história a América Latina pode se beneficiar de um dos três maiores motores do crescimento mundial”, o qual tem a Ásia como o seu *locus* e a China como a sua força motriz. Porém, isso não acontecerá de forma espontânea, pois é preciso que os países latino-americanos saibam lidar com a nova realidade.

Segundo Jenkins (2009), os efeitos econômicos do crescimento e da integração da China à economia global sobre a América Latina são distintos devido à heterogeneidade subjacente aos 19 países que compõem a região. Assim, existem efeitos múltiplos e complexos, mas ainda limitados quando comparados, por exemplo, à África. Para o autor, de maneira geral, existem duas formas através das quais o crescimento da China afeta os países supracitados, as diretas e as indiretas. As diretas ocorrem por meio das relações comerciais e de investimentos bilaterais. Os impactos indiretos são resultantes mais do próprio tamanho da China e de seu rápido crescimento que acabam causando um “[...] impacto econômico global sobre os mercados e os preços mundiais, que também têm um impacto sobre as economias latino-americanas mesmo quando as relações bilaterais de comércio e de investimentos são limitadas” (JENKINS, 2009, p. 26, tradução nossa⁷³). Como resultado, tem-se a concorrência entre a China e América Latina por mercados para exportação e por IEDs, e os efeitos dos termos de troca para os países da região causados pelo rápido crescimento chinês.

Embora considerando a heterogeneidade dos 19 países da região, o autor relata que, de forma geral, as relações bilaterais comerciais e de investimentos, estas em menor relevo, entre a China e a região, têm aumentado. As exportações latino-americanas para o país se elevaram no início desse século, resultando muito mais de fatores ou acontecimentos internos à própria China, como o aumento de sua demanda por produtos primários, entre eles o minério de ferro, o cobre, o níquel e a soja, os quais estão amplamente disponíveis na região, do que propriamente pelo dinamismo dos países latino-americanos. Essas exportações podem ser assim caracterizadas: 1) concentram-se em poucos produtos primários ou produtos de baixo conteúdo tecnológico (inclui-se, além dos acima citados, petróleo bruto, óleo de soja, cobre refinado, farinha de peixe e outros); 2) são realizadas por um número reduzido de grandes empresas, como no Chile, onde cerca de 60% das exportações são realizadas por 5 empresas

⁷² Do original em inglês.

⁷³ Do original em inglês.

ou na Costa Rica, onde a Intel é responsável por cerca de 85% das exportações; e 3) provocam benefícios com graus de intensidade diferentes para os países da região, basicamente por nem todos os países ofertarem os produtos primários que são demandados e por existirem aqueles que ainda mantêm relações diplomáticas com Taiwan.

No caso das importações, segundo o autor, tem-se uma pauta concentrada cada vez mais em produtos de médio e alto valor tecnológico, sendo os maiores importadores Cuba, Argentina, Peru, Chile e Brasil. Relativo aos fluxos bilaterais de investimentos, salienta Jenkins (2009, p. 42, tradução nossa⁷⁴) que “Apesar da alta expectativa de grande entradas de investimentos externos diretos (IED) da China na região, a característica mais marcante dos fluxos bilaterais de investimento é o seu nível relativamente modesto até agora”. Porém, esse é um cenário que parece estar mudando.

De acordo com Baquerizo et. al. (2013), a ALC recebeu um valor recorde de mais de US\$ 173 bilhões em IEDs em 2012. Esses investimentos estão sendo atraídos pelo crescimento econômico e pela abertura de setores estratégicos de algumas economias da região, pela expansão de sua classe média, assim como pelas grandes oportunidades de investimentos em projetos de infraestrutura. Ainda segundo os analistas, a sub-região do Cone Sul foi a que apresentou maior capacidade de atração, tendo sido o Brasil aquele que mais atraiu investimentos, em parte devido às grandes descobertas de reservas de petróleo.

Os autores, do mesmo modo, enfatizam que a tendência é que esses investimentos aumentem ainda mais. É nesse contexto de expectativas positivas sobre a capacidade da região de atrair investimentos que se inserem também os IEDCs, que apesar de ainda estarem abaixo do que se espera, elevaram-se consideravelmente após a crise financeira global iniciada em 2007. Para Peters (2012), a sua presença deve ser analisada de maneira qualitativa e não apenas quantitativa. O autor defende, em linha com esta pesquisa, que os IEDCs são qualitativamente diferentes dos IEDs de outras nacionalidades encontrados na região, em função da estrutura de sua propriedade e por seu processo de seleção e de aprovação não serem “neutros”, o que configura a sua característica mais importante: a intervenção do Estado no processo de internacionalização. Logo, sugere-se ficar atento às relações políticas e estratégicas a eles subjacentes. Nesse sentido, afirma o autor:

[...] Até agora, estudos feitos por instituições nacionais e regionais, como a Organização para a Cooperação Econômica e o Desenvolvimento Econômico (OCED), o Banco Mundial, o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e a Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL) têm se focado

⁷⁴ Do original em inglês.

principalmente nos aspectos quantitativos e descritivos dos investimentos externos diretos. Uma análise mais detalhada provavelmente mostraria, no entanto, que o IED chinês precisa ser tratado de forma diferente de outros IEDs em termos de seu lugar de origem, bem como de seus efeitos diferentes. Os resultados, como veremos, não são relevantes apenas a partir de uma perspectiva conceitual na segunda década do século 21, mas também de uma perspectiva de caráter político-econômico e no "diálogo" entre a ALC e a China. Além disso, estes resultados serão relevantes para outros países que recebem IEDs chineses (PETERS, 2012, p. 2, tradução nossa⁷⁵).

Acreditamos que dois aspectos finais do IED chinês na ALC valem a pena serem mencionados. Primeiro, ao contrário da obra de outros autores - como para os EUA (Kolm e Tillman, 2012) e para Europa (Hanemann e Rosen, 2012) - este artigo apresenta argumentos que destacam a importância das relações políticas e estratégicas em matéria de promoção e aprovação dos IEDs chineses na região, ou seja, a propriedade desses investimentos não é "neutra" e é importante para compreensão das transações específicas e dos fluxos de IEDs para os países. Por exemplo, se a relação entre o governo chinês e um governo na ALC não era harmoniosa, amigável e / ou estratégica não esperaríamos ver fluxos significativos ou vitalidade dos IEDs entre eles. Ao contrário de outros sistemas de incentivo aos IEDs, portanto, as relações com o setor público da China são essenciais para seu sucesso. Em segundo lugar, os enormes (e continuam crescendo) investimentos chineses na ALC poderiam permitir um tipo diferente de relacionamento comercial com a China: até hoje, a ALC - Argentina, Brasil, Chile e México, entre outros - exporta matérias-primas com pouco valor agregado e importam produtos com tecnologia em seu estado da arte. Estes processos comerciais e produtivos têm uma longa tradição na ALC independentemente da China (Dussel Peters e Katz, 2006), mas, eles poderiam ser modificados em função de uma nova dinâmica dos IEDs da China na região (PETERS, 2012, p.18, tradução nossa⁷⁶).

O autor chegou a essas conclusões tendo por base o seu estudo sobre várias transações de empresas chinesas na ALC, no período de 2000-2011, pelo qual foi possível evidenciar as seguintes questões relevantes. Primeiro, como mostra a Tabela 2, comparando-se a ALC de forma agregada com alguns países e a RAE de Hong Kong, verificou que a ALC recebeu mais de 11% dos IEDCs, sendo o Brasil o principal receptor. Com esse valor, a região fica atrás apenas de Hong Kong, que recebeu 26,82% do total. Esses 11% refletem 56 transações realizadas⁷⁷ cujo valor médio foi de US\$ 464 milhões. Este valor é maior do que o valor médio das transações totais (US\$ 262 milhões) e das transações com Hong Kong (US\$ 205 milhões), Austrália (US\$ 135 milhões), EUA (US\$ 229 milhões) e Canadá (US\$ 321 milhões), países com os quais a China realizou o maior número de transações.

⁷⁵ Do original em inglês.

⁷⁶ Do original em inglês.

⁷⁷ Consideram-se aqui apenas as transações realizadas, isto é, aquelas que realmente aconteceram, excluindo-se assim aquelas em curso, fracassadas e planejadas.

Tabela 2: China: IEDs por país (2000-2011) (Valores agregados para o período em US\$ milhões)*

	Valor	%	Nº de transações	%	Valor médio por transação
Total	227.894	100,00	862	100,00	264
América Latina e Caribe	25.999	11,41	56	6,50	464
Angola	923	0,40	3	0,35	308
Argentina	5.550	2,44	2	0,23	2.775
Austrália	18.326	8,04	136	15,78	135
Brasil	14.614	6,41	10	1,16	1.461
Ilhas Virgens Britânicas	639	0,28	23	2,67	28
Canadá	22.154	9,72	69	8,00	321
Ilhas Cayman	118	0,05	6	0,70	20
França	4.617	2,03	10	1,16	462
Alemanha	98	0,04	4	0,46	24
Hong Kong	61.128	26,82	298	34,57	205
Itália	775	0,34	5	0,58	155
Japão	1.035	0,45	30	3,48	34
Países Baixos	873	0,38	9	1,04	97
Mongólia	175	0,08	8	0,93	22
México	131	0,06	3	0,35	44
Noruega	4.829	2,12	5	0,58	966
Rússia	3.901	1,71	3	0,35	1.300
Singapura	7.505	3,29	41	4,76	183
África do Sul	6.069	2,66	4	0,46	1.517
Coreia do Sul	1.420	0,62	14	1,62	101
Suíça	7.446	3,27	3	0,35	2.482
Taiwan	47	0,02	7	0,81	7
Estados Unidos	17.388	7,63	76	8,82	229
Outros	69.187	30,36	137	15,89	505

Fonte: Peters (2012, p.13). Adaptação nossa.

“*”: Apenas incluem transações com os respectivos valores.

Segundo, Peters (2012) destaca que das 20 principais transações realizadas com a ALC no período indicado, 65% delas foram efetuadas por EPEs, todas motivadas pela busca de matéria-prima (petróleo, gás natural e etc.) e responsáveis pelas transações cujos valores foram os mais elevados, o que evidencia o peso das empresas com esse tipo de propriedade (Quadro 6). Adicionalmente, observa que as Empresas de Propriedade Privada (EPP), além do menor número de transações e dos menores valores dessas, foram motivadas basicamente pela busca de mercado. Apenas uma delas, a Indústria de Mineração Zibo Hongda Cia. Ltda., foi motivada pela busca de matéria-prima com a aquisição da propriedade peruana Pampa de Pongo, em 27 de Outubro de 2008, pelo valor de US\$ 100 milhões. Ainda destaca que o

Brasil foi o país com quem a China realizou o maior número de transações (7 do total de 20), sendo que apenas uma delas foi motivada pela busca de mercado, e que das 7 maiores transações em valores, 4 delas aconteceram no país.

Quadro 6: China: As 20 maiores transações realizadas na América Latina por meio de IEDCs (2000-2011)

	Propriedade	Uso	Data	Vendedor	Comprador	País compr.	País Vend.	(US\$ milhões)
1	Pública	Matéria-prima	01/10/2010	Repsol YPF Brasil S.A.	Corporação Petroquímica Chinesa (SINOPEC Grupo SINOPEC)	China	Brasil	7111
2	Pública	Matéria-prima	14/03/2010	Corporação Bridas	Corporação Nacional Chinesa de Petróleo Ultra-marina Ltda (CNOOC).	China	Argentina	3100
3	Pública	Matéria-prima	21/05/2010	Projeto Peregrino, Bacia de Campos	Grupo Sinochem	China	Brasil	3070
4	Pública	Matéria-prima	10/12/2010	EXPL Argentina Ocidental	Corporação Petroquímica Chinesa (SINOPEC Grupo SINOPEC)	China	Argentina	2450
5	Pública	Matéria-prima	01/09/2011	CBMM	China Nióbio Investimentos	China	Brasil	1950
6	Pública	Matéria-prima	16/05/2010	Expansão de Transmissão de Energia Itumbiara	Holding State Grid Brasil Ltda	Brasil	Brasil	1702
7	Pública	Matéria-prima	13/09/2005	Corporação de Ativos Equatoriano EnCana	Corporação de Petróleo Andes	China	Equador	1420
8	Privada	Mercado	01/08/2011	Companhia Marítima GE Ltda.	Grupo Investidor	China	Barbados	1049
9	Privada	Mercado	18/11/2002	Intersecção Global Asiática Ltda.	NetCom Asia Corporação Ltda.	Hong Kong	Bermudas	870
10	Pública	Matéria-prima	08/06/2009	MMX Sudeste Mineração S.A.	Ferro e Aço Wuhan Corporação Ltda	China	Brasil	400
11	Privada	Mercado	10/02/2010	Garden Plaza Capital SRL	Investimentos Skysail Ltda.	China	Barbados	328
12	Privada	Mercado	06/08/2011	UTC-Air Conditioning Bus	Países Baixos Mídia Eletrônica BV	Países Baixos	Brasil	223
13	Pública	Matéria-prima	02/02/2004	PlusPetrol Norte S.A.	Corporação Nacional de Petróleo da China (CNPC)	China	Perú	200
14	Privada	Matéria-prima	28/03/2008	Willsky Desenvolvimento Ltda.	Holdings Incorporadoras Caça Viagem	China	Ilhas Virgens Britânicas	138
15	Pública	Matéria-prima	19/05/2009	MMX Mineração e Meláticos S.A.	Ferro e Aço Wuhan Corporação Ltda	China	Brasil	120
16	Privada	Matéria-prima	27/10/2008	Propriedade Pampa de Pongo, Peru	Indústria de Mineração Zibo Hongda Cia. Ltda.	China	Perú	100
17	Pública	Matéria-prima	24/09/2003	Equador Bloco 16	Grupo Sinochem	China	Equador	100
18	Privada	Mercado	28/09/2010	Tingzheng Hidg (Ilhas Cayman)	Holdings Sistemas Ótimos Ltda.	China	Ilhas Cayman	84
19	Privada	Manufatura	08/04/2010	Holdings Encanto Eterno Ltda	Grupo Incorporador Chinês de Acodicionamento	China	Ilhas Virgens Britânicas	83
20	Privada	Mercado	06/04/2001	Envatap, Tampas Metálicas, Tampas	Diblo S.A. de CV (Grupo Modelo)	México	México	73
Privada / Total (percentagem)								12

Fonte: Peters (2012, p. 14). Adaptação nossa.

Terceiro, com relação à propriedade das empresas, Peters (2012) afirma que cerca de 87% do total de IEDCs na região da ALC foram realizados por empresas estatais, valor que está um pouco acima da participação desse tipo de empresa no total de IEDCs no mundo, cerca de 83%. Esses investimentos aconteceram por meio de 22 transações realizadas por EPEC, tendo cada uma delas ultrapassado US\$ 1 bilhão. Em contraste, os 13% dos IEDCs restantes aconteceram por meio de 34 transações realizadas por EPP, com valor médio de US\$ 100 milhões. Ainda segundo o autor, mais de 87% do total de IEDCs na região aconteceram entre 2010 e 2011, o que em parte é explicado pelos efeitos da crise financeira global e pelo aumento da capacidade chinesa de investimento.

Quarto, quanto aos determinantes, a busca de recursos foi o maior motivador dos IEDCs (públicos e privados) na ALC, no período em análise. Assim, segundo o mesmo autor, mais de 64% desses investimentos se concentram na produção de matérias-primas, enquanto o mercado interno concentrou menos da metade desse valor, 31%. Contudo, quando se considera apenas os IEDCs públicos, 99,58% deles se concentram em matéria-prima e energia. Por outro lado, mais de 84% dos investimentos privados buscaram mercados. Somase a todas essas “peculiaridades” dos investimentos chineses na região, o fato de que parte significativa deles está concentrada nos paraísos fiscais, a saber, Ilhas Virgens Britânicas, Ilhas Cayman e Bermudas. De acordo com Rosales e Kuwayama (2012) o valor ultrapassa 90%.

Esse comportamento, que não é exclusividade dos IEDCs, suscita outra questão: a subestimação dos investimentos chineses na região. Caso ilustrativo é o da Cobre Companhia de Investimento Ltda., joint-venture de nacionalidade sino-chilena, registrada nas Bermudas, resultante de um acordo estratégico entre a estatal chilena CODELCO, por meio de sua unidade CODELCO Internacional Ltda., e a MINMETALS, por meio da sua empresa Album Ltda. Constituída por US\$ 220 milhões (US\$ 110 milhões de cada parte) a empresa visa garantir fornecimento de cobre chileno para a China. Porém, “Dada à natureza do registro dessa empresa, o investimento associado com esta joint-venture não aparece como entrada de IED do Chile ou da China, assim o influxo total de IED no cobre chileno é subestimado (embora legalmente preciso) (BARTON, 2009, p. 242, tradução nossa⁷⁸).

Abordados os efeitos diretos do crescimento econômico da China e de sua integração à economia global sobre a ALC, destacam-se agora os efeitos indiretos. Analisando-se algumas das principais economias da região, como México, Argentina e Chile, pode-se fazer as

⁷⁸ Do original em inglês.

seguintes considerações. A ascensão da China pode diminuir, em alguns casos, a quota de mercado para as exportações da ALC, processo conhecido também como desvio de comércio (JENKINS, 2009). Peters (2009) destaca que o país da região mais afetado, nesse sentido, tem sido o México, cuja pauta de exportação é mais concorrente com a chinesa. Um dos mercados em que o país mais perdeu participação foi o norte-americano, tradicionalmente o maior parceiro comercial mexicano.

No que diz respeito à concorrência por IEDs, é preciso verificar os seus determinantes (JENKINS, 2009). O que se percebe é que há concorrência quando investimentos, que podem seguir tanto para a China quanto para a ALC, possuem os mesmos determinantes. Por exemplo, se eles forem motivados pela busca de recursos naturais, não parece existir concorrência, situação por vezes oposta ao que acontece quando são motivados pela busca de eficiência e pela busca de mercado. Considerando a busca de eficiência, novamente o México tem sido o mais atingido, mas apenas em alguns setores como a produção de computadores (PETERS, 2009). No caso da Argentina é possível observar a concorrência em atividades de “serviços orientados para a exportação”, como *call centers* (LÒPEZ; RAMOS, 2009). Por fim, considerando a busca de mercado, um dos países que mais pode sofrer com o desvio de IEDs para a China é o Brasil, dado que o país atrai boa parte de seus investimentos devido a esse fator locacional. Porém, por vezes o mercado chinês é bem mais atraente (SASLAVSKY; ROZEMBERG, 2009).

Com relação aos termos de troca, a melhoria não se deu para todos os países da ALC. Jenkins (2009) arrola que nem todas as *commodities* tiveram seus preços elevados. Se por um lado o minério de ferro, o cobre, o alumínio, o zinco, o petróleo e a soja tiveram aumentos consideráveis de preços, o mesmo não aconteceu com produtos como o café, o açúcar e as bananas. Consequentemente, os países produtores daqueles, como Venezuela, Equador, México, Chile, Brasil e Argentina foram os mais beneficiados. Por outro lado, países da América Central, produtores dos últimos, não foram tão favorecidos. Isso em parte explica porque quantia significativa dos IEDCs está concentrada na América do Sul, tendo em vista que os produtos mais demandados pela China são nela encontrados. Também parcialmente explica a intenção do governo chinês em transformar a região, junto com África, em uma base internacional de fornecimento de recursos naturais e alimentos, por meio do uso de suas EPEs para a produção orientada.

Conforme Ferchen (2011), a demanda chinesa por esses produtos, contrariando o senso comum, não deve ser vista simplesmente como uma função do rápido crescimento a

longo prazo do país, pois se soma a isso outras questões como a sua necessidade de satisfazer a grande demanda gerada pela produção industrial pesada e também sua resposta à crise financeira global. Como dispõe o autor (2011, p. 58, tradução nossa⁷⁹), “Em particular, o pacote de estímulos e o relaxamento das políticas de créditos estimularam ainda mais o investimento em infraestrutura, em desenvolvimento imobiliário, e na indústria pesada”. O resultado foi maior pressão sobre esse tipo de indústria, e conseqüentemente uma maior demanda por *commodities* sul-americanas.

O autor também destaca que o tipo de percepção da relação entre a China e a região interfere na constituição desse tipo de relação. Geralmente encontram-se debates pouco profundos e diametralmente opostos que destacam resultados do tipo ganha-ganha ou ganha-perde. Os debates mais relevantes, segundo o autor, têm que se preocupar com um relacionamento para além das questões puramente comerciais e de investimentos. Primeiro, porque

A América Latina não está de alguma forma organicamente amarrada no rolo compressor do desenvolvimento indestrutível chinês, mas está, ao invés disso, ligada em uma fase específica do desenvolvimento da China, que tem cada vez mais exibido uma série de desequilíbrios que têm suscitado grandes preocupações e chamado por reforma (FERCHEN, 2011, p.86, tradução nossa⁸⁰).

Segundo, como defendem Dosch e Goodman (2012), essas interações podem envolver questões sociais, culturais, políticas, estratégicas e geopolíticas. Considerando apenas essas três últimas, por exemplo, os atores defendem que existem indícios de que a presença da China na região pode fazer parte de seu interesse de cunho neorrealista de projeção internacional. Nessa linha, afirmam que

No lado político, o envolvimento de Pequim no hemisfério Ocidental tem se materializado no estabelecimento das assim chamadas “Parcerias Estratégicas” com muitos Estados na região; pelo treinamento de um número crescente de militares latino-americanos; e pelas tentativas de expandir os laços do Partido Comunista Chinês (PCC) com os partidos políticos no continente. Estes exemplos de intensificação das conexões aparentemente apoiam uma perspectiva neorrealista segundo a qual Pequim usa o comércio, o investimento, as ajudas ao desenvolvimento e a diplomacia com a intenção de balancear a dominância regional e global dos Estados Unidos e outras nações da OCED. Li (2008:95) argumenta que a China está aproveitando um vácuo de poder na região que foi criado pelo declínio dos interesses dos Estados Unidos e da Rússia na América Latina (DOSCH; GOODMAN, 2012, p.3-4, tradução nossa⁸¹).

⁷⁹ Do original em inglês.

⁸⁰ Do original em inglês.

⁸¹ Do original em inglês.

A constituição dessa relação sino-latino-americana é resultante do que os autores chamam de “flerte da China” com a região. Cabe destacar, que apesar de ainda seus contornos não estarem muito claros, aventa-se a ideia de expansão e de verticalização das parcerias estratégicas entre a China e os países mais relevantes da região, como Brasil, México, Argentina e Venezuela. Essas parceiras cumprem tanto objetivos econômicos quanto políticos, geopolíticos e geoestratégicos. Segundo Dosch e Goodman (2012, p.10, tradução nossa⁸²)

Embora as razões por trás dos interesses econômicos da China na América Latina não sejam um mistério (os interesses são principalmente dirigidos pela necessidade de um constante, e crescente, fluxo de commodities e matéria-prima para manter o crescimento do país), os motivos políticos e geoestratégicos são mais difíceis de avaliar. June Teufel Dreyer (2006:2) sugere que “América Latina e Caribe são cruciais para a evolução da ordem mundial que a liderança chinesa gostaria de ver.” Os governos latino-americanos concordam? De acordo com alguns analistas, a China já está sendo seriamente vista como um “parceiro diplomático e econômico **alternativo** a Washington” (Lanteigne 2009: 139, grifo nosso). Neste contexto, Manfred Mols (2010) diferencia três grupos de relações bilaterais com a América Latina: Parceiros Estratégicos (Brasil, México, Argentina e Venezuela), parceiros de cooperação (Chile, Peru e Cuba) e parceiros de cooperação amigável (América Central e Caribe) .

Entretanto, apesar de os países da ALC, assim como os de outras regiões, possivelmente não terem ainda entendido as reais implicações da reemergência da China, segundo López e Ramos (2009) já existem alguns deles diminuindo as suas percepções difusas com relação a essa nova realidade e empreendendo estratégias mais claras de ação, entre eles o Chile, o Brasil e a Venezuela em suas tentativas de direcionar os IEDCs para setores estratégicos de suas respectivas economias. Dosch e Goodman (2012), do mesmo modo, esclarecem que existem aqueles que acreditam que parte da região comporta-se como “maximizadora racional de oportunidades”, como é o caso do Peru e do México. Essa maximização está se dando por meio do fortalecimento das relações transpácificas no campo do comércio, dos investimentos, da segurança e da política; da criação do Fórum para Cooperação da América Latina e Leste Asiático (em inglês FOCALAL) e da aproximação cada vez maior da China de organizações, de grupos e de blocos regionais como a Organização dos Estados Americanos (OEA), a Comunidade Andina (CAN), e a Comunidade do Caribe (CARICOM). Acrescenta-se a essa lista a sua aproximação com o Mercado Comum do Sul (MERCOSUL), a sua entrada no Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) em 2008 e a convergência entre vários países da região e Pequim em pontos

⁸² Do original em inglês.

importantes da agenda multilateral mundial, principalmente aqueles que versam sobre a estrutura da ordem política e econômica internacional.

4.2 INVESTIMENTOS EXTERNOS DIRETOS CHINESES NO BRASIL NO SÉCULO XXI

Como expõe Jenkins (2009), os efeitos da China sobre os 19 países da América Latina são variados, em função de cada um deles ter as suas peculiaridades e não necessariamente manter os mesmos tipos de relações com aquele país. Dessa forma, os efeitos podem ser melhor analisados quando se aprecia cada um deles país por país, de forma mais minuciosa possível, o que se tenta fazer em seguida com relação ao perfil dos IEDCs no Brasil no século XXI, o período de maior intensidade desses investimentos no país.

Conforme Nonnenberg (2003, p.1), de forma geral, “O investimento externo participa da economia brasileira desde a chegada dos portugueses em 1500 [...]”⁸³. Do período colonial à atualidade, o Brasil se transformou em um dos maiores receptores mundiais de IEDs, tendo, segundo o autor, recebido em 1977 “[...] 27% dos ingressos líquidos para as economias em desenvolvimento (p. 16)”. Isto se repete nos anos 1970 e 1990.⁸⁴ De acordo com Sá (2006), os influxos de IEDs foram elevados durante o período de Substituição de Importações (1930-1970), reduzidos após a crise da dívida externa brasileira na década de 1980 e elevados durante a década de 1990⁸⁵, atraídos pela abertura da conta de capital, pela criação do

⁸³ Para mais informações sobre a evolução histórica dos IEDs no Brasil ver o trabalho de Amatucci e Avrichir (2008). Estes autores trazem informações sobre o assunto desde 1500, contudo, concentram as suas análises no período de 1850 a 2007. Nesse sentido, a evolução da “Entrada de multinacionais no Brasil” pode ser dividida em 5 fases. A primeira é a fase da infraestrutura (1850-1920), a segunda é a fase da industrialização nacional (1900-1930); a terceira é a fase do crescimento industrial (1945-1960); a quarta é a fase do milagre econômico (1968-1970) à abertura de 1990; e a quinta é a fase pós-abertura até a atualidade. Esse trabalho, em parte, é uma ampliação do trabalho de Bresser-Pereira (1978).

⁸⁴ Duas décadas em que para Nonnenberg (2003) “[...] os investimentos externos cresceram acima da média da segunda metade do século XX”, foram as década de 1970 e a de 1990. Desse modo, conclui o autor que “Adiantando algumas conclusões, verificou-se que, no que diz respeito aos determinantes da decisão de investimento no Brasil, o tamanho efetivo e potencial do mercado brasileiro certamente foi relevante. Entretanto, as políticas econômicas adotadas em ambos os períodos já mencionados certamente representaram um papel diferenciador com relação aos demais períodos. Na década de 1970, a existência de políticas desenvolvimentistas incentivou uma forte elevação dos investimentos em geral e dos investimentos externos em particular, mas com alguma orientação setorial. No segundo período, apesar do relativamente reduzido crescimento econômico, reformas estruturais, como a privatização e a desregulamentação de diversos setores, funcionaram como alavancas para o ingresso de investimentos externos, sem contar com uma conjuntura internacional em que esse tipo de investimento prosperou em todas as economias desenvolvidas e nas assim denominadas emergentes”.

⁸⁵ Nonnenberg (2003) destaca que outros autores também se preocuparam em estudar a década de 1990, entre eles Gonçalves (1999) e Laplane et. al. (2001). Para o primeiro, as entradas de IEDs no período são explicadas 1) pela dimensão do mercado interno brasileiro e sua tendência de crescimento; 2) pela condição

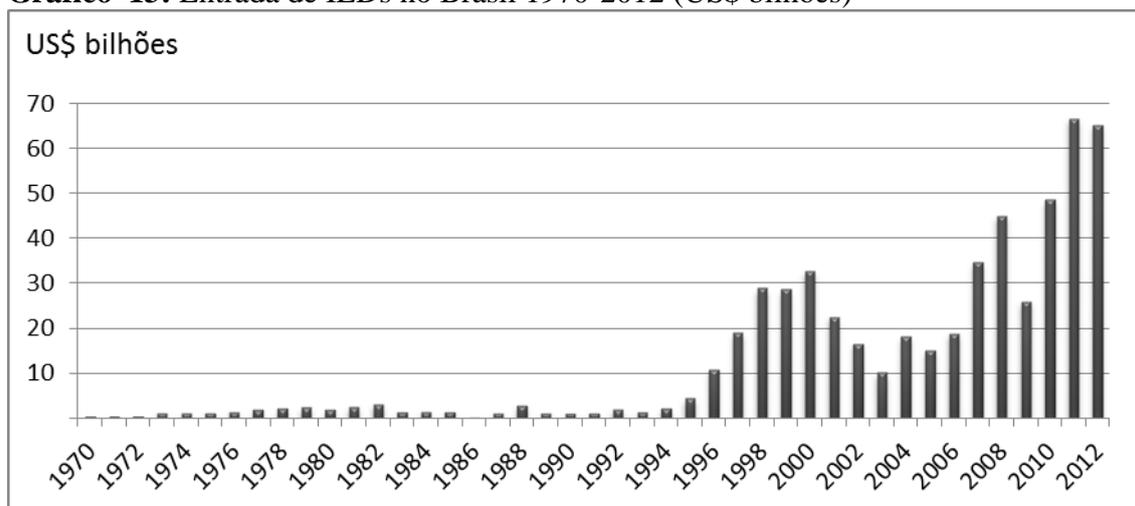
MERCOSUL, pelos resultados positivos do Plano Real, pelo aumento do consumo interno, pela criação do regime automotivo, e principalmente pelas privatizações. Contudo, no início da década de 2000, em função da redução da onda de privatizações, da menor taxa de crescimento do PIB Brasil e dos grandes países que neste investem, como os EUA, houve a diminuição dessas entradas.

Porém, a partir de 2004 o cenário começou a mudar e os investimentos novamente se elevaram até 2008. Todavia, pelo fato do Brasil não está isolado do resto mundo, em 2009 os efeitos da crise financeira global reduziram os IEDs (SOBEET, 2013). Nesse sentido, Sarti e Ruppert (2011, p.9) expõem que

A crise financeira internacional abalou a propensão e a capacidade das empresas transnacionais (ETNs) de investir e de se expandirem internacionalmente. Lucros oscilantes, acesso reduzido a recursos financeiros, a contração dos mercados consumidores e baixas expectativas de rápido retorno aos níveis de crescimento pré-crise fizeram com que o investimento direto externo (IDE) mundial se reduzisse em 2008 e, mais ainda, em 2009.

Entretanto, a maior expectativa de retorno aos investimentos apresentados pela economia brasileira, em contraste com outras mais afetadas pela crise, permitiu que logo no ano seguinte as entradas de IEDs se elevassem novamente. Entre os motivos que contribuíram para isso são destacados a continuidade do crescimento, em parte porque as respostas brasileiras à crise reduziram os seus efeitos negativos no país, a expansão do mercado doméstico e a abundância de recursos naturais (SARTI; RUPPERT, 2011; ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO - OMC, 2013). Por esses e outros motivos, em 2011 foi registrada a maior entrada de IEDs da história do país, cerca de US\$ 66,7 bilhões (Gráfico 13). Assim, mesmo reconhecendo-se que nos últimos anos o Brasil perdeu posições enquanto um dos principais receptores líquidos de IEDs entre as economias em desenvolvimento, ele ainda continua atraindo valores absolutos elevados e com perspectivas de crescimento. De acordo com a OMC (2013), o país em 2012 era o 6º maior receptor mundial de IEDs e o principal da América Latina.

macroeconômica favorável; 3) pela desregulamentação; 4) pelas privatizações; 5) pela criação do Mercado Comum do Sul (MERCOSUL); 6) pelo processo de reestruturação produtiva implementada no setor industrial e de serviços; e 7) pelas estratégias empresariais. Para o segundo, os determinantes foram 1) o tamanho e o dinamismo do mercado interno; 2) a desregulamentação; 3) a abertura comercial; e 4) as privatizações.

Gráfico 13: Entrada de IEDs no Brasil 1970-2012 (US\$ bilhões)

Fonte: UNCTAD, 2013. Elaboração nossa.

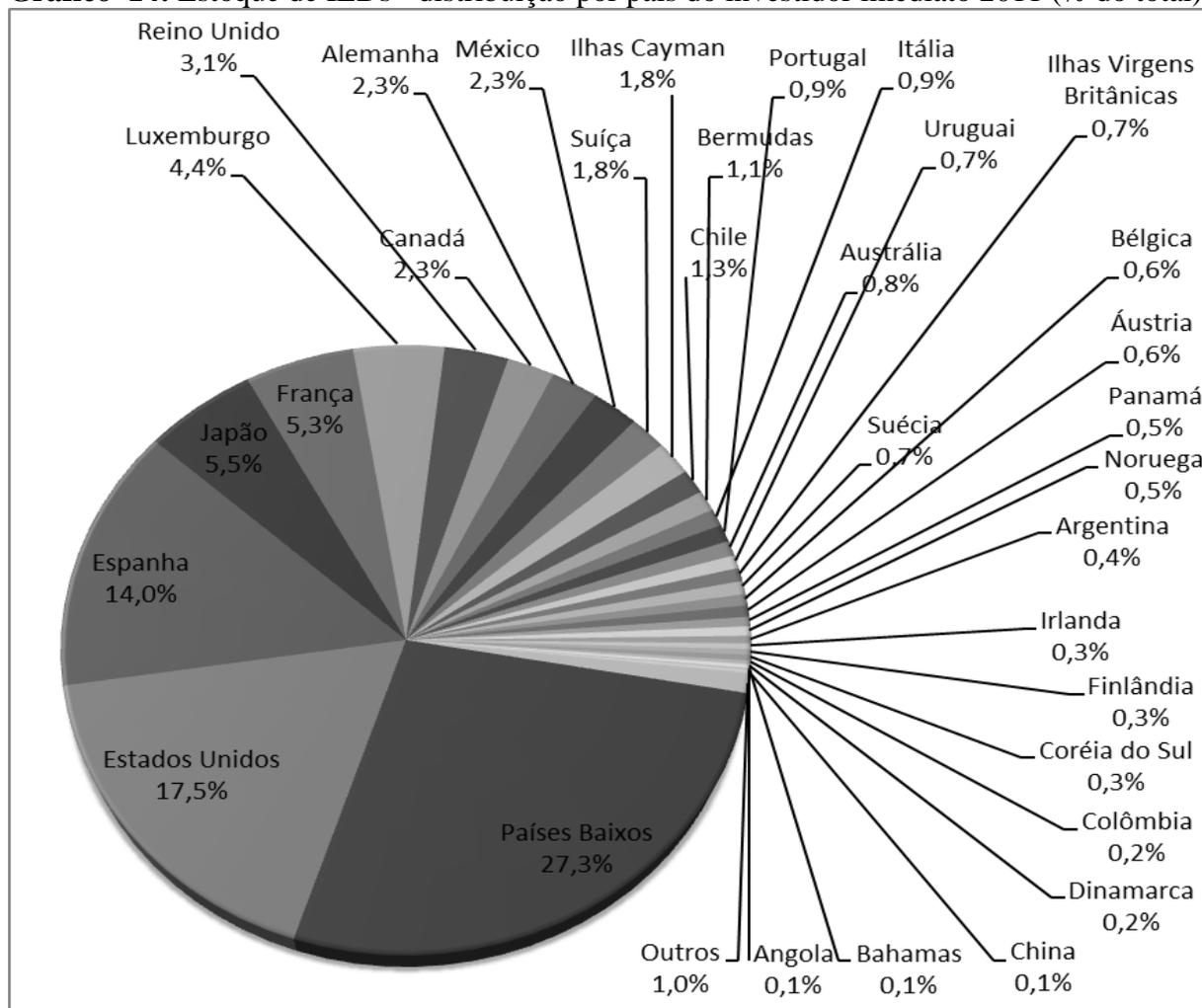
Com relação às origens dessas inversões, são os países desenvolvidos os que mais investem no Brasil. Dados da Cepal (2013) mostram que em 2012 os principais deles, em fluxos, foram respectivamente os Estados Unidos (US\$ 13,5 bilhões), os Países Baixos (US\$ 12 bilhões), Luxemburgo (US\$ 7,6 bilhões), a França (US\$ 2,7 bilhões), o Reino Unido (US\$ 2,1 bilhões), a Espanha (US\$ 2 bilhões) e o Japão (1,2 bilhões). A participação desses países é ainda mais evidente quando se consideram os dados relativos aos estoques de IEDs na economia brasileira fornecidos pelo Censo de Capitais Estrangeiros no país realizado pelo Banco Central. Considerando-se o censo 2012, ano base 2011, tem-se que o estoque de IEDs totalizou mais de US\$ 688 bilhões, sendo cerca de US\$ 589 bilhões em IED-participação no capital (aproximadamente 85,6% do total) e cerca de US\$ 99 bilhões em IED-empréstimos intercompanhia (aproximadamente 14,4% do total). Analisando-se apenas o estoque de IED-participação no capital, visto compreender mais de 85% do estoque de IEDs total no Brasil e também porque o estoque de IED-empréstimos intercompanhia indicar, do mesmo modo, maior relevância dos países desenvolvidos, salienta-se que essa modalidade de inversão foi mensurada considerando o país investidor não residente por meio de dois critérios, o do investidor imediato e do investidor final. Segundo o BACEN (2013, p. 5-6)

A distinção entre investidor imediato e investidor final busca minimizar a distorção causada por paraísos fiscais e centros financeiros. O critério de investidor final reclassifica o país de origem do investimento levando em consideração a cadeia de controle da empresa não residente investidora imediata.

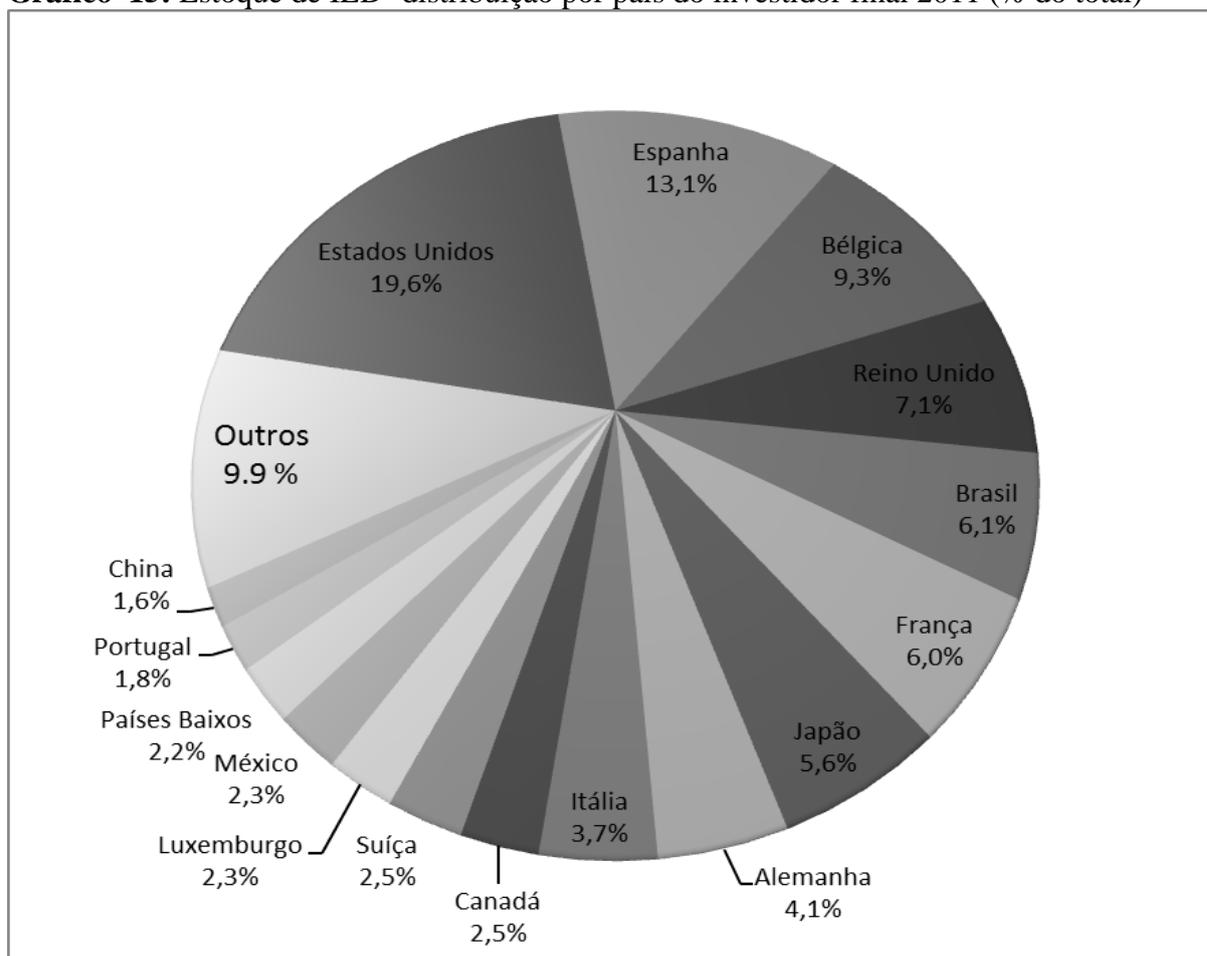
Dessa forma, o país investidor final não necessariamente coincide com o investidor imediato. Isso também permitirá que o Brasil apareça como um dos principais investidores

diretos em sua própria economia, “[...] em função de empresas não residentes investidoras no País serem controladas por empresas brasileiras” (BACEN, 2013, p. 6). Decompondo-se primeiro os valores relativos ao estoque de IED-participação no capital – distribuição por país do investidor imediato (Gráfico 14), tem-se que os cinco maiores investidores são os Países Baixos (27,3%), os Estados Unidos (17,5%), a Espanha (14%), o Japão (5,5%) e a França (5,3%). Desagregando-se, do mesmo modo, o estoque de IED-participação no capital – distribuição por país do investidor final, tem-se os Estados Unidos (19,6%), a Espanha (13,1%), a Bélgica (9,3%), o Reino Unido (7,1) e o Brasil (Gráfico 15).

Gráfico 14: Estoque de IEDs - distribuição por país do investidor imediato 2011 (% do total)



Fonte: BACEN, 2013. Elaboração nossa.

Gráfico 15: Estoque de IED- distribuição por país do investidor final 2011 (% do total)

Fonte: BACEN, 2013. Elaboração nossa.

Como se observa, a China não figura, em qualquer dos critérios usados, como um investidor de relevância no Brasil. No estoque de IED-participação no capital – distribuição por país do investidor imediato, detém apenas a 33ª posição com participação de cerca de 0,1% do total e no estoque de IED-participação no capital – distribuição por país do investidor final, a 16ª posição com 1,6% do total. Uma das explicações possíveis para o ganho de 17 posições da China pode ser encontrada no fato de que EIEDs controladas por empresas chinesas investem no Brasil a partir de outros países, os quais podem ser um paraíso fiscal (o que geralmente ocorre), um centro financeiro ou outro Estado qualquer. Essa é uma questão que inclusive contrasta com o que acontece com os EUA e a Espanha, cujas posições quase não se alteraram.

O uso dessa metodologia pelo BACEN é uma das formas de corrigir o que já vinha sendo alertado por Acioly, Pinto e Cintra (2011), pela Apex-Brasil (AGÊNCIA BRASILEIRA DE PROMOÇÃO DE EXPORTAÇÃO E DE INVESTIMENTOS – APEX-

BRASIL, 2012) e pela CEBC (2011 e 2013), que os IEDCs no Brasil estavam e continuam subestimados. Continuam, porque, como visto no capítulo anterior, a dificuldade de se identificar o número exato de empresas de propriedade chinesas é muito elevada, mesmo considerando que algumas delas estejam cotadas em determinadas bolsas de valores. Além disso, o Censo de Capitais Estrangeiros no país possui natureza declaratória, que mesmo sendo obrigatória⁸⁶ para determinadas empresas, não captam aqueles investimentos que entram no país de forma ilegal.

Alerta-se também que, dependendo da fonte dos dados sobre IEDCs, seus valores podem variar substancialmente. Como se notou no caso de Hong Kong, no capítulo anterior, dados sobre o estoque de IEDCs no Brasil, fornecidos pelo MOFCOM (2011), indicam um valor muito abaixo daquele registrado pelo BACEN (2013). Essa diferença foi de mais de 8,5 vezes⁸⁷ em 2010. Tudo isso leva a crer que, apesar dos fluxos e estoques oficiais desses investimentos no Brasil serem relativamente menores em relação àqueles dos principais países investidores diretos no país, o Brasil é um dos Estados que mais recebe IEDCs no mundo. Como mostra Scissor (2011), ele é o terceiro principal destino dessas inversões, ficando atrás apenas da Austrália e dos EUA, respectivamente.

Por isso, tentando diminuir essa divergência de informações, além de dados do BACEN e alguns estudos relevantes, usar-se-á abaixo dados sobre os anúncios de investimentos chineses no país levantados tanto pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio, através da RENAI (REDE NACIONAL DE INFORMAÇÃO SOBRE INVESTIMENTOS - RENAI, 2011), quanto pelo CEBC. Essas fontes também apresentam certas divergências, mas são consensuais em apontar que a tendência é que os IEDCs aumentem nos próximos anos e que ainda há uma carência muito grande de pesquisas de relevância que abordem a sua presença no país e suas implicações.

A entrada de IEDCs no Brasil se tornou mais intensa apenas nos últimos 4 anos, como mostram os dois levantamentos dos anúncios desses investimentos no país realizado pela CEBC. O seu primeiro estudo, que analisou os anúncios de investimentos chineses no país em

⁸⁶ Segundo o BACEN (2013, p. 2) “[...] no Censo Anual, realizado em 2012, com ano base 2011, foram obrigadas a declarar: (i) empresas residentes no Brasil, tomadoras de créditos comerciais de curto prazo (exigíveis em até 360 dias) concedidos por não residentes, com saldo devedor, em 31.12.2011, de valor igual ou superior a US\$10 milhões de dólares; e (ii) empresas – inclusive fundos de investimento – com participação direta de não residentes em seu capital social, em qualquer valor, e com patrimônio líquido igual ou superior a US\$100 milhões”.

⁸⁷ Segundo o MOFCOM (2011) o estoque de IEDCs no Brasil em 2010 era de US\$ 923,65 milhões. Para o mesmo ano o BACEN (2013) indica que o Estoque de IEDC - distribuição por país do investidor final foi de US\$ 7.874 milhões. Esse valor pode ainda ser maior caso seja somado aos estoques de IEDCs os empréstimos intercompanhia e os reinvestimentos.

2010 e em parte de 2011, indicou, a partir de dados da CEPAL, que enquanto o Brasil deteve apenas aproximadamente 3,5% dos IEDCs na ALC no período entre 1990-2009, em 2010 esse valor passou para 62,7% do total (CEBC, 2011). Este momento foi caracterizado por dois padrões de investimentos: 1) aquele que incluía o Brasil na base internacional de fornecimento de recursos naturais para a China, e 2) aquele que buscava o mercado consumidor e o setor industrial brasileiro.

Acioly, Pinto e Cintra (2011) já apontavam que no final da década de 2000 os IEDCs no Brasil buscavam setores de suprimento de alimentos, matérias-primas e energia, ao mesmo tempo em que indicavam uma tendência de também se inserirem em setores nos quais as empresas chinesas possuem capacidade competitiva (automobilístico, informática, equipamentos de telecomunicações, eletrodomésticos e eletroeletrônicos). A partir do perfil desses investimentos, com o crescimento dos números e dos valores das aquisições de empresas do setor petróleo e daquelas ligadas à exploração do pré-sal, “Fica evidente a estratégia chinesa de garantir o acesso as fontes de recursos naturais, bem como o de tentar influenciar no preço desses setores” (ACIOLY; PINTO; CINTRA, 2011, p. 9). Adicionalmente, são investimentos para além de objetivos econômicos.

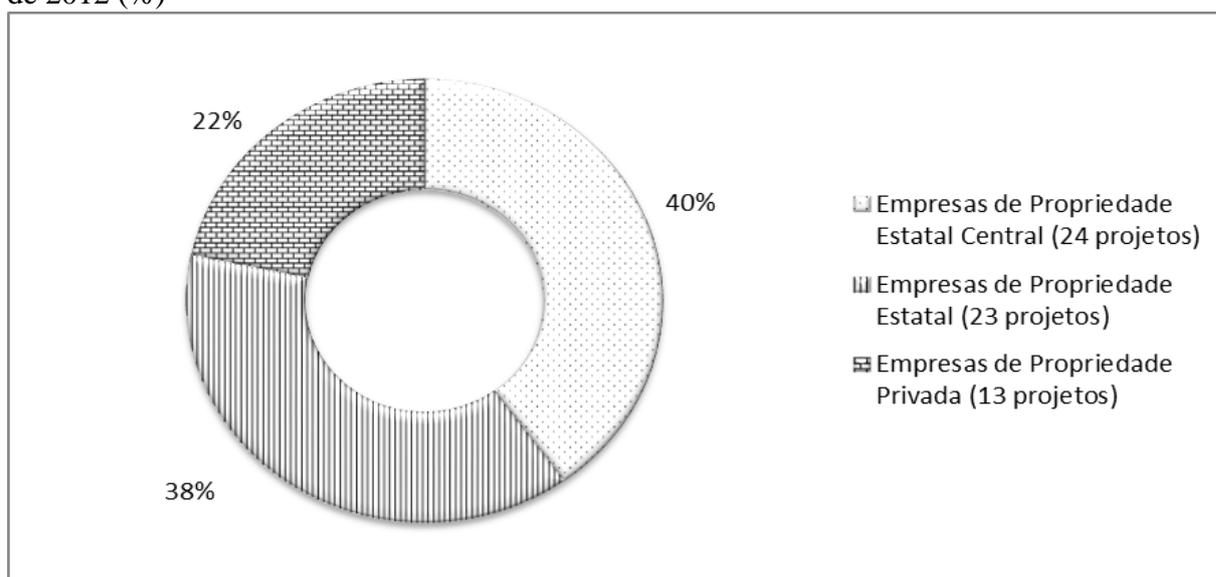
É importante salientar que as prioridades dos investimentos chineses no Brasil é parte de uma estratégia maior de expansão da internacionalização de suas empresas, consolidada na política governamental de *Going Global* de 2002, cujas diretrizes obedecem a objetivos tanto econômicos como geopolíticos. Para a América Latina (e alguns países da Ásia) o interesse primordial da China tem sido conseguir acesso a extração e produção de recursos naturais e energia (petróleo, cobre e ferro), para suprir sua demanda interna e alimentar o ritmo de expansão de seu crescimento, e mais recentemente tem incluído investimentos em montagem de manufaturados, telecomunicações e têxtil (ACIOLY; PINTO; CINTRA, 2011, p. 10).

Dados mais atuais, como os contidos no mais recente estudo da CEBC (2013), comprovam o que já vinha sendo considerado como uma tendência por Acioly, Pinto e Cintra (2011), a de que os IEDCs no país estão se diversificando, porém, ainda são majoritariamente realizados por empresas estatais com destaque para as EPECs. O estudo indicado teve por base 60 anúncios de projetos de investimentos chineses no país, no período de Janeiro de 2007 a Junho de 2012, no valor total de US\$ 68,5 bilhões. Dessa quantia, acredita-se que apenas US\$ 24,4 bilhões tenham sido realmente investidos no período analisado, o que corresponde a 36% do valor total. Ressalte-se que somente esse valor é aproximadamente 3 vezes maior do que o estoque de IEDCs na economia brasileira em 2011 medido em termos de IED – participação no capital – país do investidor final.

Essa elevação dos IEDCs no Brasil, segundo a CEBC (2013), é explicada por quatro motivos, alguns já antevistos por Cunha, Lélis e Bichara (2012): 1) pelo aumento das relações comerciais bilaterais; 2) pelos efeitos da crise financeira global que diminuíram as expectativas de realização de investimentos nos países desenvolvidos e provocaram a desvalorização de ativos de suas empresas no Brasil, com destaque para as de nacionalidade europeia; 3) pelo interesse em explorar a ampliação da classe média brasileira e as novas oportunidades de investimentos criadas pelo pré-sal e pelo Programa de Aceleração do Crescimento (PAC); e 4) pelo aumento da demanda chinesa por *commodities* e alimentos.

Com relação à propriedade das empresas responsáveis por esses projetos, constatou-se que as EPECs, as EPEs e as EPPs corresponderam, respectivamente, por 40%, 38% e 22% do total (Gráfico 16). Sendo assim, 78% deles foram anunciados por empresas cuja propriedade é estatal, em seus diferentes níveis de governo. No primeiro estudo da CEBC, quando a participação das empresas por propriedade era mensurada em termos de valores investidos e não por meio do número de projetos, esse valor foi de 99% (EPECs 93% e EPEs 6%) e apenas 1% de EPP. Nesse sentido, segue-se o que geralmente acontece com os investimentos chineses na América Latina e no mundo, como visto anteriormente. Porém, contrasta-se com o tipo de propriedade das empresas dos principais países que investem no Brasil.

Gráfico 16: Projetos de investimento por estrutura de propriedade - Janeiro de 2007 a junho de 2012 (%)



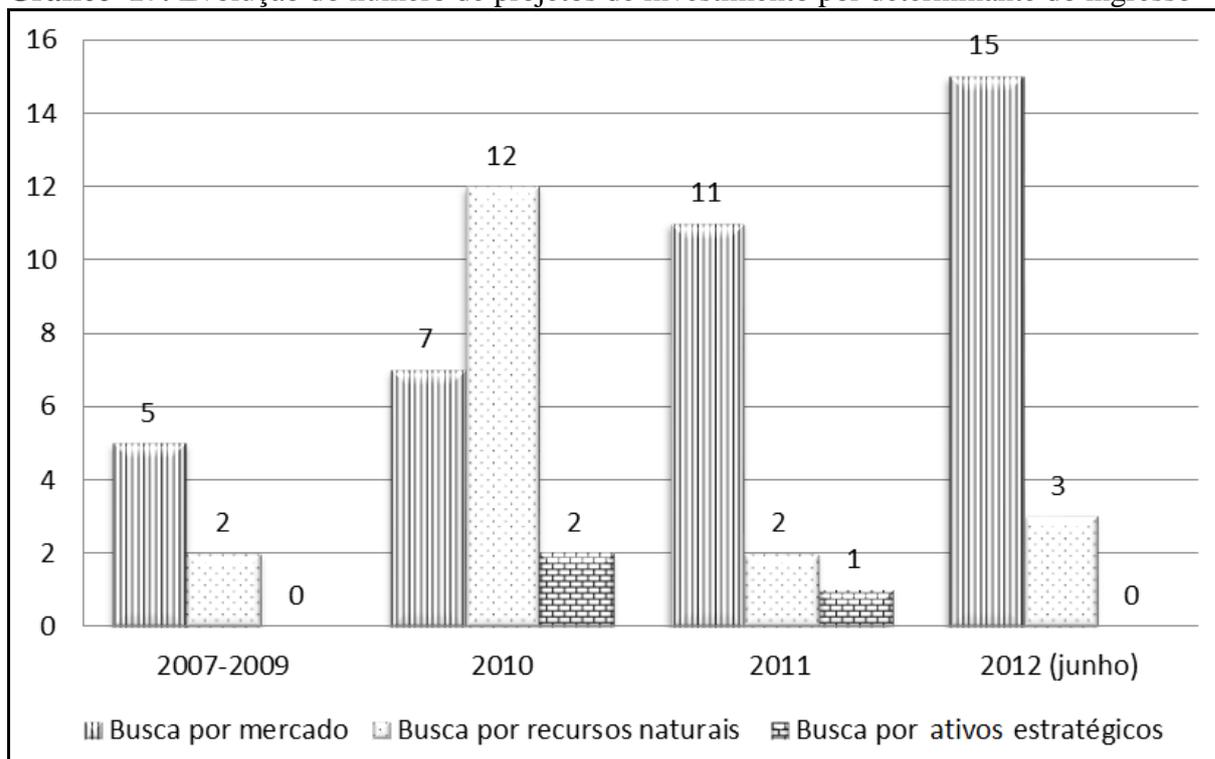
Fonte: CEBC (2013, p.10). Adaptação nossa.

Relativo aos determinantes dos IEDCs no país, o estudo mais recente mostra a predileção pela busca de mercado, a qual motivou 38 dos 60 projetos, enquanto a busca por

recursos promoveu 19, a busca de ativos estratégicos 3 e a busca de eficiência 0 (Gráfico 17). O fato de nenhum dos 60 projetos buscar eficiência é uma questão preocupante. Segundo, a CEBC (2013, p.49) “[...] a indicação serve como alerta para a reflexão por parte das empresas e do governo brasileiro acerca dos fatores de competitividade nacionais e como se planejar a esse respeito no médio e longo prazos”. Além disso, a própria CEBC (2013) nota que a busca de mercado deslocou a busca de recursos naturais como principal determinante dos IEDCs no Brasil, como indicava o seu primeiro estudo. Isso teria se dado, para além dos motivos acima enfatizados, pelo receio dos investidores diretos chineses em relação às mudanças em curso sobre as regulamentações de aquisição de terras por empresas estrangeiras⁸⁸, o que não é exclusividade brasileira, dado que discussões nesse sentido também estão ocorrendo em países como Austrália e Canadá. Acioly, Pinto e Cintra (2011) inclusive também já tinham antecipado o quão delicada é a questão, não só pelo aumento das aquisições, mas também pela sua subestimação.

As investidas do capital chinês no Brasil não ficaram concentradas apenas em atividades ligadas à exploração de petróleo e à siderurgia, mas também envolveram as empresas chinesas atreladas ao agronegócio as quais têm comprado vastas propriedades rurais agricultáveis. O avanço chinês na compra de minas, áreas de exploração de petróleo e de terras para agropecuária vêm provocando preocupações tanto nos setores empresariais quanto governamentais. Segundo informações do INCRA (Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária) 5,5 milhões de hectares de terras brasileiras pertencem a não brasileiros, no entanto, estes valores tendem a estar subestimados em virtude de dados incompletos nos registros dos cartórios e da declaração das empresas estrangeiras. Estimativas não oficiais afirmam que os chineses já possuem cerca de 7 milhões de hectares (ACIOLY; PINTO; CINTRA, 2011, P. 10).

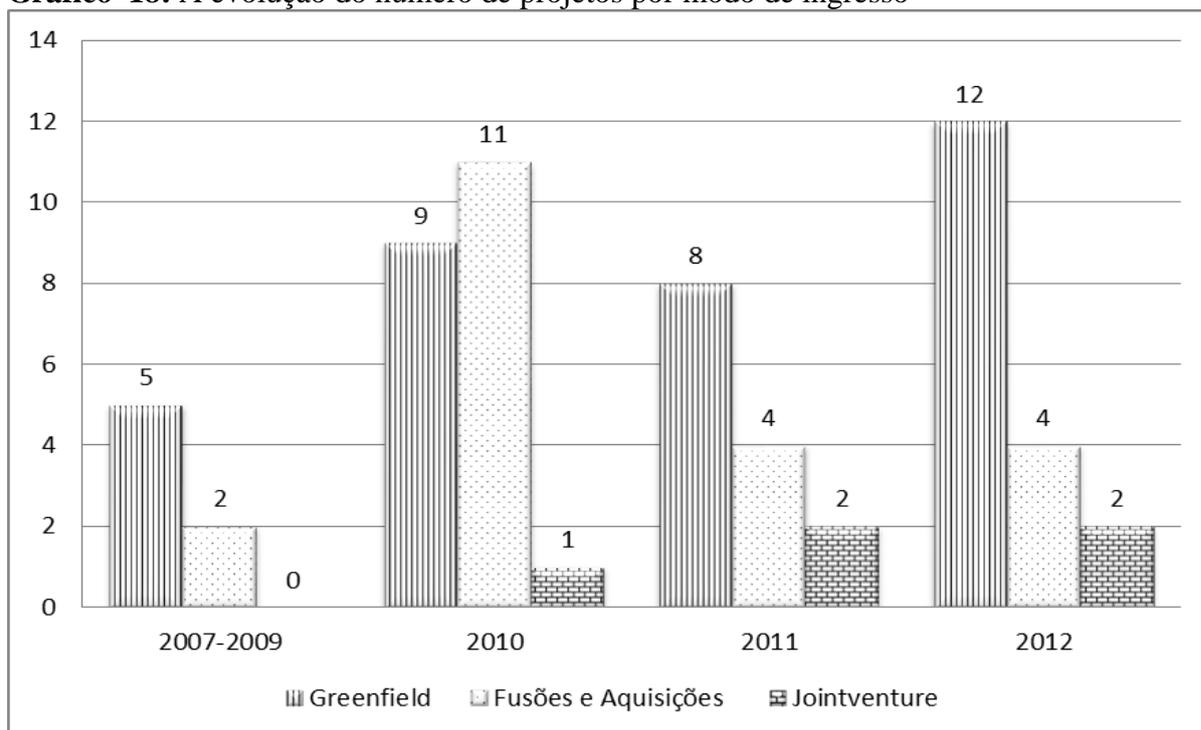
⁸⁸ A CEPAL (2013), em seu documento informativo sobre os IEDs na ALC em 2012, traz um capítulo exclusivo sobre o IED no setor agrícola e agroindustrial da região, no qual o Brasil é destaque.

Gráfico 17: Evolução do número de projetos de investimento por determinante do ingresso

Fonte: CEBC (2013, p.48). Adaptação nossa.

O principal modo de entrada dos IEDCs no Brasil é o *greenfield* (CEBC, 2013). Dos 60 projetos anunciados, 34 deles optaram por esse modo de entrada, 21 por F&A, e 5 por joint-venture (Gráfico 18). Os projetos via *greenfield* estão concentrados no setor automotivo (37%), no setor de maquinário e equipamento (18%) e no setor de eletrônicos (15%). Acredita-se que boa parte dos investimentos no setor automotivo pode se concretizar por meio de fábricas que irão apenas montar componentes importados da China, o que possivelmente resultará em menores transbordamentos dessas inversões para a economia brasileira (CEBC, 2011 e 2013). As F&A também estão concentradas em três setores, quais sejam mineração (33%), Energia (petróleo e gás) (29%) e energia elétrica (14%)⁸⁹.

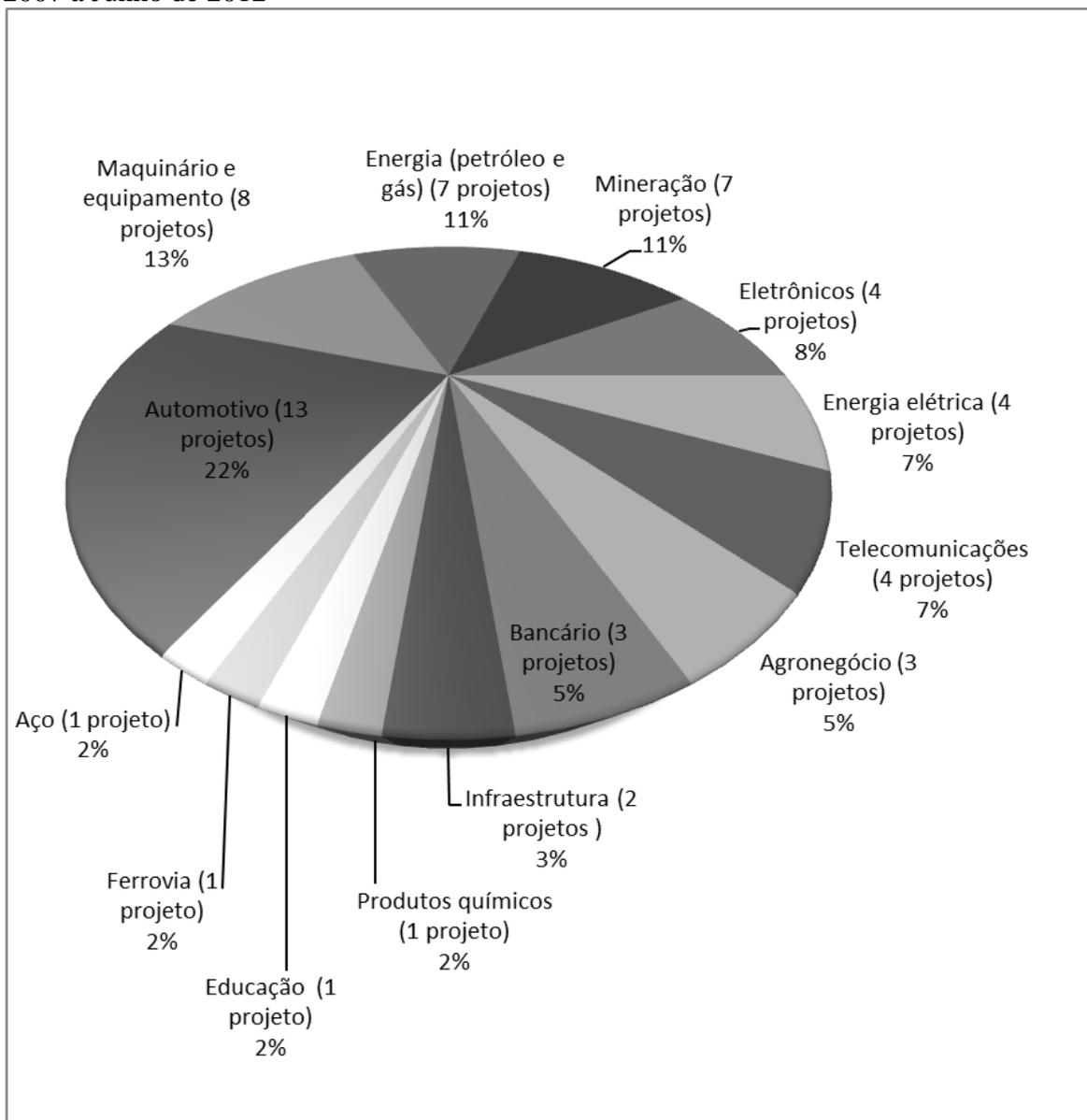
⁸⁹ O estudo da CEBC (2013) não inclui a distribuição setorial por projetos de investimentos pelo modo de entrada por joint-venture.

Gráfico 18: A evolução do número de projetos por modo de ingresso

Fonte: CEBC (2013, p. 51). Adaptação nossa.

Adicionalmente, a distribuição setorial dos projetos de IEDCs no Brasil mostra a preferência pelo setor secundário. Enquanto este recebeu 28 projetos do total de 60, o setor primário recebeu 18 e o setor terciário 14. Para a CEBC (2013) esse é um cenário positivo, dado que o setor secundário, como lembra Alfaro (2003), é aquele com maior capacidade de se conectar com a economia e, por isso, causar maiores transbordamentos. Esse aspecto positivo, porém, não impede que sejam suscitadas preocupações, haja vista que o maior número de projetos na indústria se concentra no setor automotivo, principalmente no seguimento de carros populares, que se constitui o foco da indústria automobilística brasileira (Gráfico 19), o que já tem gerado demandas por mudanças na política industrial do país, de forma a dificultar a entrada desses investimentos (CEBC, 2013).

Gráfico 19: Especificação dos projetos de investimento por setor da economia - Janeiro de 2007 a Junho de 2012



Fonte: CEBC (2013, p. 53). Adaptação nossa.

Essa predileção pelo setor secundário contrapõe-se ao que tinha sido identificado pela RENAI (2011), como indica a Tabela 3. O levantamento sobre os investimentos chineses no Brasil, no período de 2003 a Março de 2011, considerando os modos de entrada *greenfield* e F&A, identificou 86 operações no valor total de US\$ 37,1 bilhões, sendo que mais de 86,5% do montante estava concentrado em metais, incluindo atividades de extração e metalurgia, e Petróleo, Gás e Carvão. Esse contraste se justifica, para além da evolução e da possível mudança no perfil dos IEDCs presentes no Brasil, pela metodologia usada nesses levantamentos. Enquanto a RENAI considera em suas análises os valores dos projetos,

recentemente a CEBC (2013) tem usado o número total de projetos, tendo em vista que aqueles relativos ao setor primário, por geralmente terem valores mais elevados, podem influenciar na identificação da tendência dos IEDCs no país.

Tabela 3: Anúncios de investimentos chineses no Brasil por setor (2003-2011)

	Projetos	Valor (US\$)	Part. (%)
Metais	12	20.949.976.471	56,53
Petróleo, Gás e Carvão	3	10.383.200.000	28,02
Energia Elétrica	2	1.904.571.429	5,14
Automotivo	8	1.490.803.000	4,02
Transportes	1	710.000.000	1,92
Duas rodas	19	504.822.561	1,36
Eletroeletrônicos	19	332.665.634	0,9
Alimentação e fumo	2	302.600.000	0,82
Máquinas industriais, equipamentos e ferramentas	4	239.142.857	0,65
Papel, impressão e embalagens	2	65.700.000	0,18
Produtos químicos	2	61.428.000	0,17
Serviços financeiros	4	37.600.000	0,1
Plásticos	1	31.900.000	0,09
Telecomunicações	5	31.000.000	0,08
Bens de consumo	1	11.000.000	0,03
Serviços prestados às empresas	1	3.400.000	0,01
Total	86	37.059.809.951	100

Fonte: RENAI (2011, p. 1). Adaptação nossa.

Pode-se constatar também que, segundo a CEBC, a evolução dos IEDCs no Brasil está entrando em seu “quarto capítulo”, o capítulo do interesse dos investimentos pelo setor de serviços, com destaque para os bancários, o que é comprovado pelos anúncios de inversões no país feitos por três dos maiores e dos mais importantes bancos chineses:

Inicialmente, os investimentos tinham por objetivo assegurar o fornecimento dos recursos naturais para atender à demanda provocada pelas altas taxas de crescimento da economia chinesa. Foi a fase dos projetos de mineração, petróleo e gás, e a comercialização de *commodities* agrícolas. Em seguida, o interesse do capital chinês se deslocou para a infraestrutura, nas áreas de telecomunicações, produção e distribuição de energia. Mais recentemente, os investimentos buscaram beneficiar-se do apetite do consumidor brasileiro por veículos, bens de capital e eletroeletrônicos (CEBC, 2013, p.6).

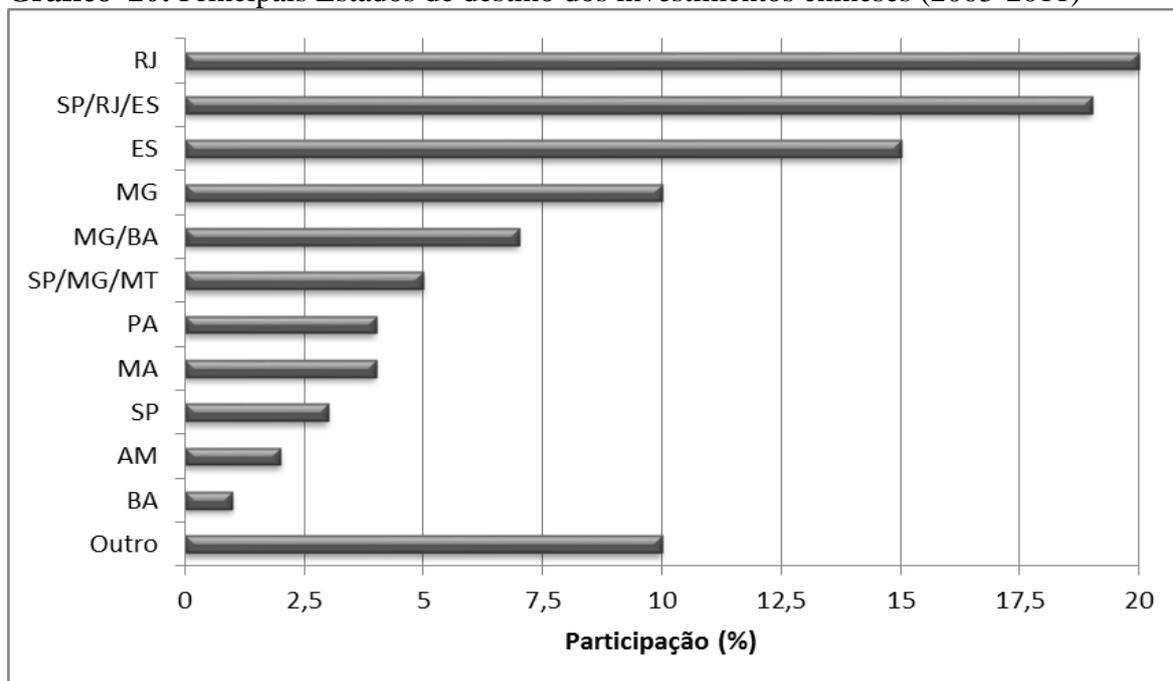
Hoje, ingressamos no quarto capítulo deste itinerário de êxito, com a inclusão do setor de serviços. Três dentre os quatro principais bancos estatais da China

anunciaram investimentos no Brasil: *Bank of China, Industrial and Commercial Bank of China*, e *China Construction Bank*. Além de financiar a implantação de empresas chinesas no Brasil, estes bancos terão um papel decisivo na transformação do yuan numa moeda cada vez mais relevante para o comércio internacional e, mais tarde, numa moeda de reserva (CEBC, 2013, p. 6-7).

Consoante à distribuição geográfica, tanto o levantamento da RENAI, quanto os dois da CEBC (2011, 2013) apontam que os IEDCs se concentram na região Sudeste do país. De acordo com a RENAI (2011), entre 2003 e 2011, a região registrou cerca de 67,1% do total de *greenfield* e F&A, sendo seguida pela região Norte com cerca de 6,2%, pela região Nordeste com cerca de 5,6% e pela região Sul com aproximadamente 0,5%. Também foram anunciados investimentos que abrangem mais de uma região, nesse caso as regiões Sudeste/Nordeste e a Sudeste/Centro-Oeste são indicadas, respectivamente, em 7% e 4,7% dos anúncios⁹⁰.

Em conformidade com isso, na região Sudeste há a concentração dos IEDCs nos setores de metais (53,25%) e petróleo, gás e carvão (40,9%) (RENAI, 2011). Na região Nordeste, o setor de metais também ocupa o primeiro lugar (75,9%), sendo o segundo o de alimentação e fumo (14,52%). Na região Sul, três setores absorvem a totalidade dos anúncios: energia elétrica (91,34%), bens de consumo (5,63%) e eletrodomésticos (3,04%). Os anúncios para a região Norte também indicaram preferência pelo setor de metais, contudo, entre todas as regiões, foi aquela que teve maior participação de setores com maior base tecnológica: setor de metais (67,45%), setor de duas rodas (20,48%), setor de eletroeletrônicos (9,74%), setor automotivo (2,26%) e setor de produtos químicos (0,08%). Enfatizando-se a distribuição geográfica por Estado da federação, ilustrado no Gráfico 20, tem-se a predileção pelo Rio de Janeiro (20%), Espírito Santo (15%) e Minas Gerais (10%).

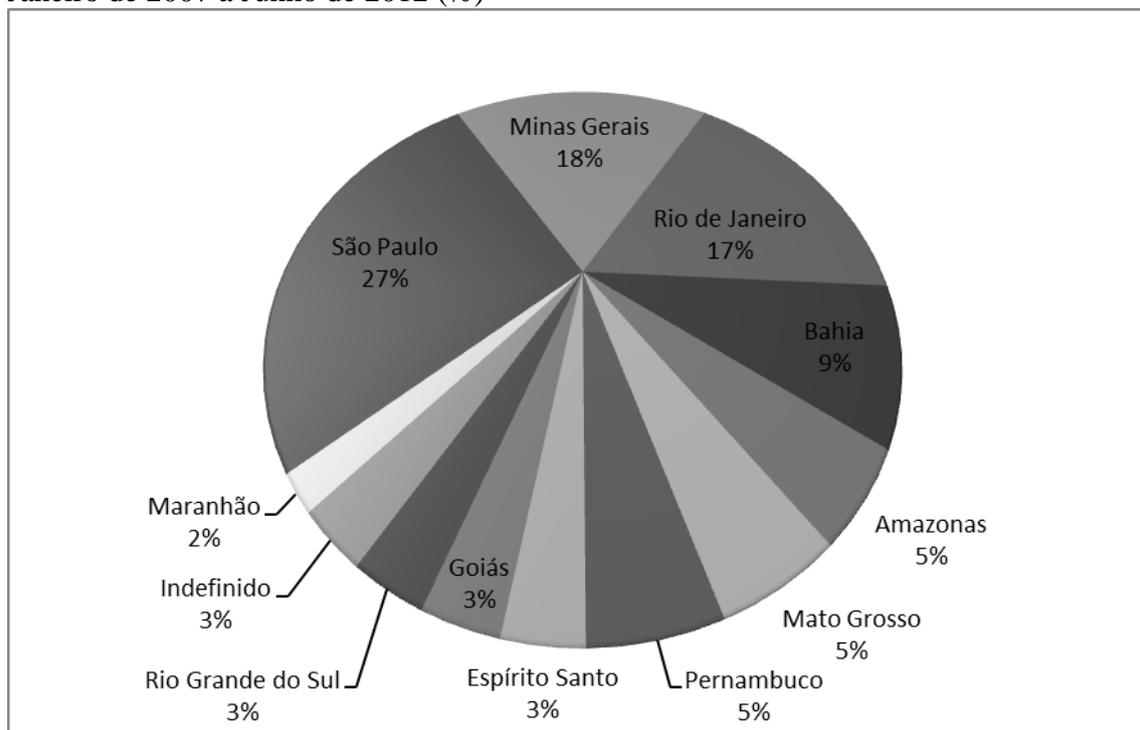
⁹⁰ 9% dos anúncios não especificaram as regiões de investimentos.

Gráfico 20: Principais Estados de destino dos investimentos chineses (2003-2011)

Fonte: RENAI (2011, p. 3). Adaptação nossa.

A CECB (2013) indica igualmente que os investimentos se concentram na região Sudeste (62%), com a diferença de que, novamente em função da metodologia adotada, São Paulo ganha maior relevância (Gráfico 21), principalmente pela quantidade de projetos que visam atender o mercado interno brasileiro, ao passo que os IEDCs nos demais estados da região buscam principalmente recursos naturais. A CECB também chama atenção para o esforço bem-sucedido da região Nordeste em atrair IEDCs, com destaque para Bahia, Pernambuco e Maranhão.

Gráfico 21: Distribuição dos projetos de investimento chineses por estados da federação - Janeiro de 2007 a Junho de 2012 (%)



Fonte: CEBC (2013, p. 59). Adaptação nossa.

Pelo exposto, talvez em função de uma leitura superficial e considerando apenas os dados predominantemente quantitativos acima, possa se entender os IEDCs no Brasil sendo simplesmente caracterizados como 1) realizados notadamente por empresas estatais, principalmente empresas de propriedade estatal central, 2) cujos modos de entrada preferenciais são os *greenfield* e as fusões e aquisições - com certo destaque para as aquisições de participações minoritárias, 3) determinadas pela busca de mercado e recursos naturais - com tendência à diversificação, e 4) concentrados geograficamente no Sudeste. Provavelmente, buscar-se-á uma visão mais holística e ao mesmo tempo mais aprofundada, quando se perceber, por exemplo, o potencial de crescimento dos investimentos chineses nos próximos anos, caso a China não caia na “armadilha da renda média” e continue crescendo.

A margem de crescimento pode ser mensurada por meio do estoque per capita de IEDCs em relação a alguns países ou região. A título de exemplo, o estoque de IEDs per capita de Hong Kong (US\$ 182.013) é de cerca de 484 vezes maior do que o chinês (US\$ 376). Comparando-se àqueles países investidores tradicionais no Brasil, os valores também são muitas vezes superiores: Bélgica (255 vezes), Reino Unido (76 vezes), França (60 vezes), EUA (43 vezes), Espanha (35 vezes), Japão (22 vezes) (UNCTAD, 2013). Com relação aos IEDCs na economia brasileira, eles têm crescido acima da média dos investimentos de outros

países pelos motivos já apresentados (ACIOLY; PINTO; CINTRA, 2011). Contudo, o seu influxo pode aumentar ainda mais e de forma mais rápida caso o Brasil compatibilize interesses econômicos e geopolíticos com os chineses, como exposto na hipótese dessa pesquisa e que será discutida na próxima seção.

Antes, porém, pontuam-se algumas questões que uma abordagem quantitativa dos IEDCs no país não permite identificar, mas que os influenciam, complementando a visão de Acioly, Pinto e Cintra (2011) sobre os seus determinantes geopolíticos. Como foi discutido no capítulo III, as empresas chinesas, mesmo algumas cujas propriedades são privadas, podem se internacionalizar com o fim de cumprir objetivos do Estado, inclusive não necessariamente comerciais, como os políticos e os geopolíticos, por vezes embasados na busca de poder nacional. Enfatiza-se que o interesse nacional, como afirma XUE-tong (2002), é composto tanto pela necessidade material quanto espiritual das pessoas de um Estado-nação. Dessa forma, não envolve apenas os interesses “materialista-mercancistas”, como a busca de desenvolvimento econômico, mas também a necessidade de satisfazer demandas e valores simbólicos de seus nacionais. Nas palavras do autor (2002, p. 11, tradução nossa⁹¹):

Tendo esclarecido o conceito de interesse, podemos agora definir o termo interesse nacional como a necessidade material e espiritual comum de todas as pessoas de um Estado-nação. Em termos materiais, a nação precisa de segurança e desenvolvimento. Em termos espirituais, a nação precisa de respeito e reconhecimento por parte da comunidade internacional. Especialmente para um país grande as necessidades espirituais podem ser tão importantes quanto a necessidades materiais. Deng Xiaoping disse quando encontrou com o ex-presidente dos EUA Richard Nixon, em 31 de outubro de 1989, que "a América é forte e China é fraca, e a China é vitimizada. É impossível para a China mendigar. [...]. Se a China não respeita a si mesma, não será capaz de se levantar e nossa dignidade desaparecerá. Esta é uma questão muito importante.

Acredita-se que o esforço chinês para alcançar os objetivos materiais e espirituais de seu povo, também pode estar refletido no comportamento de suas empresas estatais no Brasil. Nesse sentido, o início desse século tem se constituído em um ambiente propício para a implementação do interesse nacional chinês, qual seja, o desenvolvimento com sustentabilidade⁹² (JINTAO, 2012), assim como outros interesses infra, como o político, o

⁹¹ Do original em inglês.

⁹² Se até pouco tempo atrás o interesse nacional chinês parecia ser o de crescer a qualquer custo, agora parece buscar um desenvolvimento sustentável, coordenado e livre de corrupção. Segundo Ramo (2004), se antes a ideia era de “Não importa se o gato é preto ou branco, o que importa é que ele cace ratos” (DENG XIAOPING, 2011), agora se busca um gato de cor verde (desenvolvimento sustentável) e um gato transparente (desenvolvimento livre de corrupção).

securitário e o cultural⁹³. A China se beneficia atualmente de sua adesão à OMC, do seu poder econômico e de sua melhor condição de conter os efeitos da crise financeira global. Adicionalmente, tenta disseminar o seu modelo de desenvolvimento para o mundo (RAMO, 2004) e aumenta a sua influência geopolítica, sobretudo em regiões como a África, o Oriente Médio, a Eurásia e a América Latina.

Nessa busca pelo interesse nacional e outros interesses subjacentes, a China reconhece a importância do Brasil. Como já indicado acima, o país procura expandir as suas relações com a ALC dentro de uma ótica neorrealista de projeção de poder e contenção da influência regional e global dos Estados Unidos, sendo que, para tanto, usa as relações comerciais e de investimentos bilaterais, a ajuda ao desenvolvimento, além de sua diplomacia (DOSCH; GOODMAN, 2012; XUE-TONG, 2002). De forma racional e pragmática, o país reconhece a existência de um vácuo de poder na região e buscará preenchê-lo, o que será tanto mais fácil quanto maior for a sua capacidade de se aproximar do Brasil, dado a importância deste como potência regional.

A constituição de parcerias estratégicas é um dos meios pelos quais a aproximação é empreendida (LESSA, 2004; SU, 2009; ALTEMANI, 2004, 2012). Su (2009) aponta que a parceria estratégica é o mais elevado dos quatro níveis de parceria diplomática chinesa (a primeira são as relações cooperativas amigáveis, a segunda as parcerias amigáveis e cooperativas, e a terceira as parcerias inclusivas) e que o Brasil foi o primeiro país do mundo com quem os chineses estabeleceram esse tipo de relação, fato que aconteceu em 1993 e que mais recentemente tem ganhado relevância no balizamento das relações sino-brasileiras. De acordo com autor (2009, p. 35-36, tradução nossa⁹⁴)

[...] nas relações internacionais, "parceria" refere-se à coordenação e à cooperação nas relações que se estabelecem para a busca de interesse comum entre nações. Portanto, os países de parceria devem: (1) nunca tratar uns aos outros com hostilidade, que é a premissa para se estabelecer as relações de parceria; (2) partir de um ponto comum, que é a fundação para a existência de relações de parceria, (3) ter um desejo de cooperar por interesses comuns, o que é a força motriz do estabelecimento de relações de parceria, e (4) adotar medidas práticas para o desenvolvimento de inter-relações, que é a manifestação das relações de parceria. Em suma, este tipo de parceria requer que nenhum dos lados tenha o outro como o inimigo, ambos se tratam com igualdade e respeito, nunca interferem nos assuntos internos de outros países, buscam o interesse político e econômico comum, mantêm e promovem o desenvolvimento de relações bilaterais, e coordenam e cooperaram nas relações internacionais.

⁹³ Segundo XUE-tong, o principal interesse chinês é o desenvolvimento. Outros, como o político, o cultural e o securitário possuem um grau menor de relevância, mas obviamente não deixam de ser importantes.

⁹⁴ Do original em inglês.

Na perspectiva da diplomacia brasileira, segundo Lessa (1998), a parceria estratégica⁹⁵ faz parte da construção do sistema contemporâneo das relações bilaterais do país, na qual o princípio do universalismo da política externa brasileira ganha pragmatismo, o qual é refletido pelo estabelecimento de relacionamento diplomático em níveis diferentes de relevância. Nesse caso, a parceria estratégica seria o maior desses níveis e é onde a China se localiza. Altemani (2012) lembra que, embora a parceria estratégica entre os dois, nessa concepção, abranja apenas a dimensão política e a dimensão científico-tecnológica, isso não indica que ambos não possam cooperar na dimensão econômica.

Em função do exposto, acredita-se que, embora difíceis de identificar e mensurar, existem determinantes dos influxos de IEDCs no Brasil que, somados aos econômicos, ajudam a melhor compreender o seu perfil e a sua dinâmica. Eles são motivadores políticos e/ou geopolíticos que podem ser ilustrados pela intenção chinesa de se aproximar de países da ALC, em especial o Brasil, visando a sua projeção internacional de poder. Esse é um comportamento que parece estar ganhando peso na medida em que a distância psíquica entre a China e o Brasil se reduz e essa redução pode ser impulsionada pela compatibilização de interesses entre eles.

4.3 É POSSÍVEL A COMPATIBILIZAÇÃO DE INTERESSES ECONÔMICOS E GEOPOLÍTICOS ENTRE BRASIL E CHINA?

Explanou-se no capítulo II que os IEDs e as EIEDs podem provocar impactos positivos e negativos ao país de acolhimento. Conseqüentemente, quando um Estado pensa em atrair IEDs, todas essas e outras questões têm que ser levadas em consideração. Nesse sentido, é factível esperar que a diferença entre os impactos positivos e negativos sejam favoráveis ao país receptor, ao menos no longo prazo. Tem-se do mesmo modo discutido em diversos momentos nessa pesquisa que o Estado é um ator crucial na promoção de ações que visem atrair IEDs e que consigam impulsionar os seus impactos positivos. Como expôs Dunning (1997), os Estados podem ser passivos, seletivos ou proativos perante essas

⁹⁵ Lessa (1998, p. 31) assim conceitua parceria estratégica: “[...] são relações políticas e econômicas prioritárias reciprocamente remuneradoras, constituídas a partir de um patrimônio de relações bilaterais universalmente configurado. A construção de parcerias estratégicas é fruto da compatibilização da vocação histórica do Brasil para a universalidade com a necessidade de aproximações seletivas, o que abre a possibilidade para movimentos de adaptação aos nichos de oportunidade e aos constrangimentos internacionais que se apresentam conjuntamente”.

inversões. Nessa acepção, ante aos influxos de IEDs de forma geral, há indícios de que o Brasil se encaixe mais entre aqueles que adotam um comportamento de cunho mais passivo, embora tenha, mais recentemente, porém de forma incipiente, adotado alguns comportamentos mais proativos.

A passividade brasileira é mais visível no tratamento jurídico concedido às entradas de IEDs no país, sendo que nesse sentido o Brasil é claramente liberal. Como afirma o próprio governo, “De uma forma geral, a política brasileira para a recepção de investimentos estrangeiros, do ponto de vista da entrada de capitais, pode ser considerada como bastante liberal” (CALDAS; FLORES, 2009, p.13), condição que se consubstancia pelas seguintes características: 1) não existem impedimentos gerais à entrada de IEDs, o que indica que eles podem entrar no país, na maioria das vezes, sem a necessidade de passar por prévia análise e verificação do Banco Central do Brasil ou de um comitê ou comissão com essa prerrogativa; 2) exige-se apenas que as entradas de IEDs sejam devidamente registradas no Banco Central do Brasil, no Sistema de Informações do Banco Central (SISBACEN) – módulo Registro Declaratório Eletrônico – Investimentos Externo Direto (Módulo RDE-IED), até o período de trinta dias após a sua entrada no país (procedimento bem parecido é exigido para os reinvestimentos); 3) não se cobra sobre a entrada de IEDs nenhum tipo de taxa ou custo burocrático; 4) as empresas estrangeiras recebem o mesmo tratamento jurídico que é concedido às empresas nacionais, o que na prática proíbe quaisquer tipos de discriminação entre elas; e 5) são praticamente inexistentes os impedimentos e os impostos incidentes sobre as remessas dos resultados dos investimentos na forma de lucros, de dividendos, de amortizações, de assistência técnica, científica, administrativa e de *royalties* (CALDAS; FLORES, 2009; OMC, 2013).

Esse é um tratamento que tem sido justificado basicamente pelo entendimento do governo brasileiro de que a atração de IEDs pode ser usada como meio de promoção do desenvolvimento nacional, principalmente quando se destina a compensar a insuficiente capacidade estatal e empresarial nacional. Como afirmam Caldas e Flores (2009, p. 12):

O processo de liberalização é consistente com o objetivo nacional de atrair investimentos de modo a incentivar a transferência de tecnologia, promover o desenvolvimento sustentável e a estabilidade macroeconômica. De fato, a orientação pela política de abertura ao investimento estrangeiro direto tem sido bastante consistente apesar das diversas sucessões presidenciais. A provável explicação para esse fenômeno é o reconhecimento das limitações governamentais e do setor capitalista nacional em promover investimentos e desenvolver tecnologias no ritmo desejável – que deve, por isso, ser complementada pela atuação de investidores internacionais – e uma mudança de visão da administração pública para aumentar a importância do setor privado na promoção do desenvolvimento.

Porém, faz-se necessário lembrar que também existiram condicionantes externos que moldaram esse perfil brasileiro, com destaque para aqueles resultantes do Consenso de Washington, que entre as 10 principais “recomendações”⁹⁶ feitas aos países latino-americanos, uma delas era exatamente a liberalização da entrada de IEDs, o que também foi reforçado pelas indicações da necessidade de privatizações, de liberalização comercial, e da diminuição das barreiras impostas à entrada e à saída de empresas estrangeiras em algumas setores da economia (WILLIAMSON, 2006, 2008).

Em contraste com essa condição mais passiva/facilitadora do marco jurídico brasileiro que disciplina as entradas de IEDs, encontram-se indícios, ainda muito recentes e rarefeitos, de uma ação mais proativa do governo brasileiro em relação à atração desses investimentos. São esforços que têm ocorrido por meio de iniciativas que visam direcionar os IEDs para os setores que são prioritários para o crescimento nacional, tais como infraestrutura logística, exploração de petróleo e gás, inovação empresarial, inovação automotiva e alguns outros inclusos no Plano Brasil Maior, como informa o MRE (MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES – MRE, 2013⁹⁷).

O Governo brasileiro desenvolve diversas iniciativas voltadas para a atração de investimentos estrangeiros para setores prioritários ao crescimento nacional, como os leilões do Programa de Investimentos em Logística, as licitações para exploração de petróleo e gás, o enfoque na área de inovação por meio do Inova Empresa (ou no fortalecimento da indústria nacional por meio do Inova Auto), além dos setores prioritários relacionados no Plano Brasil Maior, que orientam um número de iniciativas para a atração de investimentos estrangeiros diretos.

O mapeamento das oportunidades de investimentos no país pode ser encontrado no Guia Oficial Brasileiro sobre Oportunidades de Investimentos (BRASIL, 2013). Entre elas existem aquelas relacionadas aos projetos federais de 1) geração e transmissão de energia elétrica; 2) petróleo e Gás; 3) desenvolvimento da infraestrutura portuária; 4) concessão de aeroportos, a exemplo, do aeroporto do Galeão no Rio de Janeiro e do aeroporto de Cofins em Minas Gerais, e desenvolvimento da aviação regional; 5) logística, mais especificamente, a

⁹⁶ As dez principais “recomendações” do Consenso de Washington foram, segundo Williamson (2006, 2008): 1) a disciplina fiscal; 2) O reordenamento das prioridades das despesas públicas; 3) A reforma tributária; 4) A liberalização da taxa de juros; 5) A adoção da taxa de câmbio competitiva; 6) A liberalização comercial; 7) Liberalização das entradas de IEDs; 8) Privatizações; 9) Diminuição das barreiras impostas à entrada e à saída de empresas estrangeiras em alguns setores da economia; e 10) Aumentar a proteção aos direitos de propriedade.

⁹⁷ Documento eletrônico.

concessão de rodovias e de ferrovias; e 6) desenvolvimento do Trem de Alta Velocidade (TVA). São também identificadas oportunidades de investimentos por Unidade da Federação. Ao todo são indicados 139 projetos, tipificados entre públicos, privados, públicos-privados e concessões, no valor total de US\$ 209 bilhões nas esferas federais e estaduais.

Ainda segundo o governo, algumas iniciativas mais proativas estão sendo adotadas no sentido de atrair especificamente os IEDCs, tanto por meio de exposições itinerantes na China de divulgação de oportunidades de investimentos no Brasil quanto por meio da concertação política empreendida na Comissão Sino-Brasileira de Alto Nível de Concertação e Cooperação⁹⁸ (COSBAN).

A promoção de investimentos chineses diretos no Brasil é realizada por meio de Road Shows realizados na China para divulgação de oportunidades no Brasil, bem como por meio do diálogo e coordenação entre os dois Governos, proporcionada por mecanismos como a COSBAN (Comissão Sino-Brasileira de Alto Nível de Concertação e Cooperação), que possui Grupo de Trabalho sobre Investimentos (MRE, 2013⁹⁹).

O papel desempenhado pela COSBAN sugere que há espaço para a compatibilização de interesses econômicos e geopolíticos de ambos os países, o que permitirá que se elevem as entradas de IEDCs e possivelmente os seus transbordamentos tecnológicos para o Brasil. Nessa linha, o vice-presidente Michel Temer (TEMER, 2012¹⁰⁰) expõe que a COSBAN é “[...] o mais importante mecanismo formal da Parceria Estratégica entre nossos países” e que “[...] nos proporciona a estrutura institucional necessária ao acompanhamento de uma relação cuja natureza estratégica se reafirma continuamente”. Por outro lado, o potencial para maior absorção dos benefícios dos IEDCs sugere que existe atualmente uma subutilização destes investimentos e portanto uma janela de oportunidades, o que parece dar suporte à hipótese da pesquisa.

Outro espaço onde o Brasil e a China têm empreendido esforços de compatibilização de interesses é no âmbito dos BRICS. Um dos seus resultados é a redução da distância psíquica entre os dois países, dado que cada um possivelmente conhecerá mais a realidade do outro, o que por consequência reduzirá o grau de estranheza entre eles, podendo assim

⁹⁸ Criada em 2004, quando da visita do então presidente Luiz Inácio Lula da Silva a China (TEMER, 2012), atualmente a COSBAN é composta por onze subcomissões, que englobam o campo político, o econômico-comercial, o econômico-financeiro, o espacial, o cultural, o educacional, o de inspeção e quarentena, o de agricultura, o de energia e mineração, o de ciência, tecnologia e inovação, e o de indústria e tecnologia da informação (MRE, 2012).

⁹⁹ Documento eletrônico.

¹⁰⁰ Documento eletrônico.

incrementar tanto a entrada de IEDs brasileiros na China, o que não é o foco dessa pesquisa, quanto da China no Brasil, o que está em sintonia com as previsões da Escola de Uppsala.

Ressaltando-se esses esforços, pontuam-se brevemente algumas questões econômicas e em seguida geopolíticas que podem possivelmente contribuir para a redução da distância psíquica entre os dois países e que não aparecem normalmente nos estudos sobre investimentos. Trata-se de uma abordagem coerente com o que defende Ramo (2004, p. 55 e 58-59, tradução nossa¹⁰¹) sobre a forma de como lidar com a China. “[...] as fraquezas da China são o seu futuro. Em lidando com a China, não importa qual seja o seu objetivo, o segredo é ir atrás do passivo China, não dos seus pontos fortes.” É necessário “[...] focar nos pontos fracos, nas questões abrangentes e na criação de um clima de cooperação”. É preciso ajudar o país a superar as suas fraquezas.

Como já mencionado, existe um grupo de trabalho na COSBAN responsável pelas questões de investimentos. Esse certamente é um passo importante na promoção das entradas de IEDCs no país e na maior exploração destes recursos. Além disso, o Brasil e a China enfrentam desafios comuns em seus processos de desenvolvimento, o que aumenta a possibilidade de que eles troquem experiências bem-sucedidas nesse sentido e cooperem na resolução de problemas comuns. Lembra-se aqui que garantir o crescimento econômico de forma sustentável, inclusiva e com promoção de infraestrutura social (educação, assistência social etc.) é desafio para os dois países. Nesse sentido, declarou Temer (2012¹⁰²) que

Durante sua visita de Estado a Pequim, em abril de 2011, a Presidenta Dilma Rousseff registrou as similaridades entre o XII Plano Quinquenal chinês e o Plano de Aceleração do Crescimento no Brasil. O Plano Quinquenal chinês tem entre suas prioridades a melhoria das condições de vida da população, a busca de maior eficiência energética e o respeito ao meio ambiente, além de elevados investimentos em educação e ciência e tecnologia. O Governo e o povo brasileiros valorizam muito esses objetivos, os quais compartilhamos plenamente.

Por outro lado, as relações comerciais bilaterais compreendem a uma das áreas em que mais existem margens para compatibilização de interesses. Uma vasta literatura tem apontado para os déficits e superávits, por intensidade tecnológica do produto, na balança comercial Brasil-China (ACIOLY; PINTO; CINTRA, 2011; CUNHA; LÉLIS; BICHARA, 2012; THORSTENSEN, 2011; JAGUARIBE, 2011; MEDEIROS, 2011). Se por um lado o Brasil registra elevados superávits nas exportações de produtos primários e nas manufaturas intensivas em recursos, por outro, tem acumulado déficits crescentes nas manufaturas de

¹⁰¹ Do original em inglês.

¹⁰² Documento eletrônico.

média e de alta tecnologia. Contudo, essa realidade não pode ofuscar o fato de que nem o Brasil quer deixar de exportar para a China, nem a China quer deixar de comprar do Brasil. Existe uma verdadeira complementariedade comercial. O que se deve cuidar, todavia, do lado brasileiro, é buscar meios de aumentar a intensidade tecnológica de seus produtos exportados. A reorientação dos IEDCs para os setores de maior densidade técnica poderia contribuir para superar esta deficiência, mas aqui a concorrência comercial nos mercados mundiais pode ser um fator de conflito e desafio para as relações sino-brasileiras. Nesse sentido, argumenta Bittencourt (2012, p.45, tradução nossa¹⁰³) que “As políticas comerciais, industriais e tecnológicas deveriam focar também as possibilidades de especialização dentro de cada grupo de produtos, ou ainda em variedades de produtos, visto que é possível identificar estes nichos inclusive nas *commodities*”. O que é mais importante aqui, contudo, é o que expõe Teixeira (2006, p. 2), ao afirmar que “Apesar de a comercialização com o exterior denotar o estágio mais simples de internacionalização, vale reconhecer que essas operações podem permitir que, num futuro próximo, as empresas se engajem em formas mais complexas de inserção no mercado externo”. E não menos importante é o fato de a China necessitar do país para garantir a sua segurança energética e alimentícia, como já visto.

A compatibilização de interesses econômicos também suscita a questão da cooperação na área de desenvolvimento científico-tecnológico. Essa é uma das dimensões em que, como já observou Altemani (2004, 2012), o Brasil e a China possuem parceria estratégica, que remonta a 1982 com a assinatura de um Acordo de Cooperação Científico-Tecnológica, e que tem sido aprofundada na COSBAN. Adicionalmente, esses países possuem vantagens comparativas em vários campos da ciência que são altamente complementares e que podem atrair a atenção dos investidores.

Dados tanto relativos aos influxos de IEDCs quanto aqueles concernentes às relações comerciais bilaterais, indicam que o Brasil está construindo uma espécie de relação assimétrica em termos tecnológicos. Porém, isso não indica necessariamente que o país seja tecnologicamente atrasado ou que não esteja evoluindo em termos de investimentos em P&D em nível internacional. O Brasil é hoje uma “nação científica emergente” (THE ROYAL SOCIETY, 2011, p. 5, tradução nossa¹⁰⁴), com destaque para as Ciências da Vida. No total de pesquisas que foi produzido no mundo em 2011 (ADAMS; PENDLEBURY; STEMBRIDGE, 2013), o Brasil deteve 8,8% em Ciência da Agricultura, 6,6% em Ciências relativas às plantas e animais, 3,7% em Farmacologia e Toxicologia, 3,3% em Microbiologia, 3% em Meio

¹⁰³ Do original em inglês.

¹⁰⁴ Do original em inglês.

Ambiente/Ecologia, 2,8% em Ciências Sociais, 2,6% em Medicina Clínica, em Biologia e Bioquímica e em Neurociências e 2,5% em Imunologia. Em que medida este progresso está sendo acelerado ou retardado pelas relações com a China é uma questão em aberto. Mas existe aqui também potencial para colaboração, dadas as relações de complementariedade com ciência chinesa. A participação da China concentrou-se no campo das Ciências Físicas, com 24,5% em Ciências de Materiais, 20,2% em Química, 17,9% em Física¹⁰⁵, 15,7% em Matemática, 14,8% em Engenharia, 13,1% em Ciência da Computação, 12,3% em Geociências, 10,1% em Farmacologia e Toxicologia, 9,8% em Meio Ambiente e Ecologia, e 8,8% em Biologia e Bioquímica.

Finalmente, o Brasil e a China têm sido compelidos a aquecer seus respectivos mercados domésticos, principalmente em função da crise financeira global (CUNHA; LÉLIS; BICHARA, 2012), e esta é uma questão que não parece que perderá relevância a curto e a médio prazo. Com seus mercados aquecidos, maiores serão as oportunidades de investimentos externos que se apresentarão. Ainda no campo econômico, o desenvolvimento da infraestrutura regional da América do Sul requer recursos para além da capacidade de investimento do Brasil e dos demais países da região. Segundo Holanda (2011, p.72)

O Comunicado da Visita de Estado da Presidente brasileira à China recomenda a união de esforços em projetos de integração física na América do Sul, região que constitui uma das principais fronteiras mundiais de alimentos e energia, além de ressaltar a importância do desenvolvimento conjunto de fontes de energia renováveis. A propósito, cabe reconhecer que a parceria sobre etanol está muito aquém de sua potencialidade, uma vez que ainda não explorou oportunidades em áreas como a utilização do insumo como combustível para aviação, nem o campo muito promissor das bio-refinarias.

No campo geopolítico, igualmente existem possibilidades de compatibilizações de interesses de busca de poder nacional que podem viabilizar as entradas de IEDCs no Brasil, dentro da mesma lógica de assim ser possível um país aumentar o conhecimento sobre o outro, contribuindo para a redução da distância psíquica.

No agrupamento BRICS, o Brasil, a China e os demais países que o compõem possuem uma agenda de atuação muito vasta, mas que convergem principalmente para as questões de governança global. Estes países buscam um ordenamento internacional embasado no direito internacional, no multilateralismo, na garantia da paz, estabilidade, desenvolvimento e cooperação globais, e no papel central das Nações Unidas como espaço por excelência para a realização dos grandes debates sobre as questões da agenda

¹⁰⁵ Compreende a uma das ciências que compõem as ciências físicas.

internacional (MRE, 2012). Nessa acepção, Amorim (2010, p. 26 e 28, tradução nossa¹⁰⁶) enfatizou que o BRIC (à época ainda sem a inclusão da África do Sul) compreende “[...] uma proposta de explorar as sinergias das convergências [...]” dos países que o compõem e que “A pertinência deste grupo poderá se medir pelo grau de consenso que alcançou, assim como por sua capacidade de influir nos contextos relevantes para as relações internacionais”.

Dentre as sinergias que estão sendo exploradas existem aquelas que direta ou indiretamente poderão influenciar no fluxo de investimentos intra-grupo. Cabem destacar:

1. **A busca de mudanças na governança global:** Os países do agrupamento empreendem esforços concertados no sentido de promover mudanças nas estruturas financeiras e monetárias internacionais, para que, com isso, instituições como o FMI e o Banco Mundial se tornem mais representativos de seus interesses e possam melhor refletir o ganho de relevância que o grupo tem acumulado em questões centrais nas relações financeiras e monetárias globais. Do mesmo modo, demandam mudanças na OMC de maneira que ela se torne “[...] mais representativa e capaz de fortalecer o sistema multilateral de comércio baseado em regras” (MRE, 2012¹⁰⁷). Ressalta-se que dentro da OMC o Brasil e a China, entre outros, esforçam-se para concluir a Rodada Doha de forma que questões como o “mandato agrícola de Doha”¹⁰⁸ sejam resolvidas e atendam as suas respectivas necessidades. A resolução dessa questão, por exemplo, pode aumentar o comércio agrícola entre o Brasil e a China, assim como atrair mais IEDCs para a exploração da atividade no país, com as ressalvas já discutidas sobre propriedades agrícolas.
2. **A criação do Banco de Desenvolvimento do BRICS:** É uma das iniciativas que mais pode impactar nos investimentos intra-grupo, porque ele estará

[...] voltado para a mobilização de recursos para projetos de infraestrutura e de desenvolvimento sustentável em países do BRICS e em outras economias emergentes e países em desenvolvimento, com vistas a suplementar os esforços correntes de instituições financeiras multilaterais e regionais de promoção do crescimento e do desenvolvimento internacionais (MRE, 2012¹⁰⁹).

¹⁰⁶ Do original em espanhol.

¹⁰⁷ Documento eletrônico.

¹⁰⁸ Compreende as negociações sobre questões agrícolas no âmbito da Rodada Doha e envolve pontos importantes para os países em desenvolvimento e para os emergentes, como o fim dos subsídios agrícolas e a redução das tarifas sobre a importação de produtos agrícolas praticadas principalmente pelos países desenvolvidos.

¹⁰⁹ Documento eletrônico.

3. **O fortalecimento da comunidade empresarial do BRICS:** A comunidade empresarial dos BRICS está estruturada no Fórum¹¹⁰ e no Conselho Empresarial do BRICS¹¹¹, estruturas que vêm adensando as relações de negócios entre os países do agrupamento (JESUS, 2013). Ambas permitem que vastas oportunidades de negócios sejam identificadas, entre elas, aquelas em infraestrutura, comércio, mineração, financiamento de atividades empresariais, energia, economia verde e tecnologia. Por exemplo, abordou-se acima que o Brasil possui cerca de 139 grandes projetos que necessitam de investimentos, principalmente no campo de infraestrutura.
4. **A afirmação do papel das empresas estatais no âmbito do BRICS:** Durante a V Cúpula BRICS, que aconteceu em Março desse ano em Durban, África do Sul, os presidentes representantes desse agrupamento enfatizaram os papéis desempenhados por suas respectivas empresas estatais. “Reconhecemos o importante papel que as empresas estatais desempenham na economia e incentivamos nossas empresas estatais a explorar formas de cooperação, a trocar informações e melhores práticas” (MRE, 2013¹¹²). Como se observa, elas foram incumbidas de adensar as relações econômicas entre seus respectivos países, o que ganha ainda mais notoriedade ao se somar que a África de Sul e a China são, respectivamente, os países que mais possuem EIEDs estatais no mundo. Adicionalmente, Peters (2012) alerta que 26,7% do total de IEDs públicos no mundo em 2010 foram realizados por empresas chinesas.

Outra questão onde parece existir margem para a compatibilização de interesses ou para o seu aprofundamento no campo geopolítico entre o Brasil e a China, com a conseqüente ampliação dos benefícios potenciais atualmente subutilizados, consiste na tentativa de contenção da influência estadunidense na ALC. Nesse sentido, López e Ramos (2009) e Doch e Goodman (2012) afirmam que existem indícios de que a China possui o objetivo de expandir a sua influência sobre a região, o que necessariamente passa pela contenção da influência dos Estados Unidos. Para tanto, o país usa do seu poder comercial e de investimento, além do seu corpo diplomático, para conseguir “conquistar” Estados da região. Embora essa expansão possa causar impactos negativos para o Brasil, principalmente em termos de desvio de terceiros mercados, a contenção da influência norte-americana parece

¹¹⁰ O Primeiro Fórum empresarial aconteceu em 2010 durante a segunda cúpula dos BRICS. Atualmente segue para a sua quinta edição.

¹¹¹ Segundo Jesus (2013) o Conselho Empresarial dos BRICS foi criado durante a V Cúpula do BRICS realizada em março de 2013 em Durban, África do Sul, e representa o aprofundamento dos laços e dos esforços das comunidades empresariais intra-BRICS.

¹¹² Documento eletrônico.

interessar ao país, notadamente em momentos como os atuais onde se multiplicam as denúncias de espionagem estadunidenses contra autoridades, ministérios e empresas brasileiras, o que inclusive levou o ministro das Relações Exteriores, Luiz Alberto Figueiredo, a afirmar que discutiria a questão com os parceiros do BRICS (MENDES; RAMALHO, 2013).

Apesar dessas formas de compatibilizar interesses poderem aumentar o conhecimento recíproco entre o Brasil e a China, podendo assim elevar as hoje reduzidas entradas de IEDCs no país, parece também necessário ao Brasil resolver problemas conjunturais e estruturais que dificultam o crescimento nacional. O país apresenta uma série de entraves ao crescimento e não pode esperar que apenas a compatibilização de interesses viabilize a entrada de investimentos não só chineses, mas igualmente de outras nacionalidades. O governo brasileiro destaca que existem atrativos aos IEDs, como o crescimento econômico e social estáveis, o regime político democrático consolidado, a economia aberta, o mercado interno dinâmico e em expansão, a sustentabilidade ambiental e a disponibilidade de energias renováveis limpas e abundantes (BRASIL, 2013). Em contraste, pesquisa da CNI (CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA – CNI, 2012), sobre a competitividade brasileira, retrata um país que necessita avançar em questões-chaves ao desenvolvimento, para que assim possa melhor se inserir na economia internacional.

O Brasil ainda é um país com sistema educacional precário e de baixa qualidade, com produtividade da mão de obra reduzida, com logística e infraestruturas obsoletas, com elevada carga tributária, com ambiente macroeconômico desfavorável, não só aos investidores diretos, mas também aos investidores nacionais, e com carências de investimentos em tecnologia e inovação. Nesse sentido, Vitale e Giffi (2012, p. 16) afirmam que “Para viabilizar seu potencial competitivo na nova ordem da indústria mundial, o Brasil precisa ampliar o seu foco no desenvolvimento da infraestrutura física e da educação além de incentivar a inovação”.

A pesquisa da CNI (2012) comparou o Brasil a 13 países¹¹³ considerando indicadores centrais da competitividade de qualquer economia, como a disponibilidade e o custo da mão de obra, a disponibilidade e os custos de capital, a infraestrutura e a logística, o peso dos tributos, o ambiente macroeconômico, o ambiente microeconômico, a educação, e a tecnologia e inovação. Na classificação geral, o Brasil é apenas mais competitivo do que a Argentina, situando-se na 13ª posição entre os 14 países analisados, sendo assim superado por países como Colômbia e a África do Sul.

¹¹³ África do Sul, Argentina, Austrália, Canadá, Chile, China, Colômbia, Coreia do Sul, Espanha, Índia, México, Polônia e Rússia.

Entre os indicadores analisados, o Brasil situa-se em posição mais favorável (do 1º ao 4º lugar) apenas em disponibilidade e custo da mão de obra (4º lugar entre 13 países analisados). No entanto, quando se desagrega esse indicador, observa-se que o que se ganha com disponibilidade de mão de obra (1º lugar) e população economicamente ativa (2º lugar), perde-se com o custo elevado daquela (13º lugar) e com a sua baixa produtividade (12º lugar).

O país situou-se em posição competitiva intermediária (do 5º ao 10º lugar) apenas em Tecnologia e Informação (7º lugar entre 13 países analisados). Nos demais indicadores, o Brasil é considerado como de competitividade inferior (do 11º ao 14º lugar) em função de ter ficado em 14º lugar tanto em disponibilidade e custos do capital, quanto em ambiente macroeconômico; 13º lugar em peso dos tributos; 11º lugar tanto em ambiente microeconômico, quanto infraestrutura e logística; e 8º lugar (entre dez países analisados) em educação.

À pressão causada pela necessidade de melhoria no ambiente interno soma-se a evidência que outros países também estão em busca dos mesmos investimentos (ROSEN; HANEMANN, 2012). Outrossim, os investidores geralmente possuem interesses comerciais de maximização dos lucros (OCO, 2012) e, por isso, não buscam países em que as condições internas lhes impliquem prejuízos ou baixa margem de rendimentos, embora existam exceções como visto no capítulo III. Assim, para além de agir no sentido de compatibilizar interesses econômicos e geopolíticos com os chineses, o Brasil precisa resolver os entraves conjunturais e estruturais que impedem maior crescimento nacional.

5 CONCLUSÕES

A China tornou-se em 1993 o principal receptor de IEDs entre os países em desenvolvimento e espera-se que até o final da primeira metade dessa década ela se torne a principal origem dessas inversões no mundo. Esse ganho de relevância em uma das principais modalidades dos fluxos internacionais de capitais não seria possível sem o papel central desempenhado pelo Estado, dado que este não apenas incentiva a entrada de IEDs objetivando introduzir no país novas tecnologias, *know-how*, capitais e desenvolver o setor exportador, mas também promove a internacionalização de suas empresas, almejando viabilizar uma melhor inserção internacional e objetivos para além daqueles comerciais de maximização dos lucros, os quais ainda não são tão claros e apenas recentemente e de forma muito incipiente têm despertado a atenção nos debates acadêmicos.

Recente também tem sido o despertar da necessidade de se compreender o perfil dos IEDCs e de como melhor atrair estes investimentos e absorver seus benefícios potenciais. O seu entendimento correto e mais rápido é condição indispensável àqueles países que os recebem, tanto no sentido de aumentar a sua capacidade atrativa quanto de impulsionar os benefícios deles resultantes. Por isso, e com a intenção de contribuir com o debate acadêmico e talvez subsidiar o entendimento estatal brasileiro sobre o assunto, essa pesquisa propôs-se a estudar os IEDCs no Brasil no século XXI, mais propriamente buscando verificar o posicionamento do país frente à rápida expansão global destes fluxos, o que se consubstanciou em tarefa difícil, dado que existem poucos indícios de que o governo brasileiro possua um plano estratégico nesse sentido. Isso suscita sérias preocupações tendo em vista que o país é um dos principais receptores de IEDCs no mundo e pode estar perdendo a oportunidade de alavancá-los para suprir a carência de investimentos em áreas essenciais ao desenvolvimento, como a de tecnologia.

Os IEDs e as EIEDs podem provocar impactos positivos e negativos ao país de acolhimento. Por um lado, os possíveis impactos positivos são: 1) a transferência de tecnologia; 2) a melhora das reservas cambiais ou da posição da balança de pagamentos por meio do aumento das exportações; 3) o aumento da poupança doméstica e da capacidade de investimento interno; 4) o fornecimento de acesso aos mercados mundiais, incrementando a internacionalização; 5) a promoção das melhores práticas de gestão e produção, além da qualificação da mão de obra local; 6) o aumento da concorrência e da produtividade doméstica, e também do número de empresas que surgem para atender as novas demandas das EIEDs; e 7)

a menor volatilidade desses investimentos quando comparada a de outros como o investimento em portfólio. Por outro lado, os possíveis impactos negativos são: 1) as remessas de lucros, de dividendos, de juros e de *royalties* ao exterior; 2) o aumento das importações; 3) a evasão fiscal; 4) a concentração de mercado; 5) a diminuição da autonomia do país; 6) os problemas sociais, ambientais e trabalhistas; e 7) a redistribuição e reestruturação dos fatores produtivos que podem ser contrárias aos interesses do país de acolhimento.

Apesar das especificidades dos IEDCs, eles podem causar todos esses impactos. Porém, como a dinamização de seus benefícios ou a contenção de seus impactos negativos não acontece de forma espontânea, o Brasil precisa proceder de forma pragmática e estratégica para impulsionar os seus benefícios líquidos. Essa é uma questão relevante, pois até mesmo os EUA estão buscando formas de melhorar o seu ambiente de negócios já favoráveis aos IEDs de forma geral e têm empreendido esforços no sentido de melhor compreender o perfil dos IEDCs e seus objetivos. O papel do Estado é de fundamental importância na promoção de um ambiente interno mais atrativo aos investimentos de forma a impulsionar os seus benefícios e conectá-los mais estrategicamente ao desenvolvimento nacional.

Todavia, os benefícios dos IEDs dependem, em cada caso, do tipo das EIEDs, dos setores nos quais acontecem os investimentos, do interesse dos países de origem e dos países receptores e do contexto em que os investimentos acontecem, apenas para citar algumas condições, gerando dinâmicas e resultados diferentes. Então, não basta apenas a criação de um cenário propício aos investimentos. É necessário que todas essas condições sejam analisadas e consideradas em um plano de ação e de dinamização dos efeitos positivos dessas inversões.

Deve-se também ter cuidado com o emprego das teorias sobre os determinantes dos IEDs quando se pretende entender os IEDCs. A teoria do Poder de Mercado, a Teoria da Internalização, a Teoria do Ciclo de Vida do Produto, a Teoria da Escola de Uppsala e o Paradigma Eclético são mutuamente não excludentes e, pelo contrário, quando combinadas, permitem entender os IEDs de forma mais ampla. Todavia, são teorias que foram elaboradas a partir de estudos de casos muito restritos ao contexto ocidental e, mesmo assim, passaram a ser utilizadas para explicar qualquer movimento de internacionalização da produção em qualquer parte do mundo, até mesmo países com organização político-econômica diferente, como a China com seu “socialismo” e sua “economia socialista de mercado com características próprias”. Além disso, na literatura já foram apontadas as falhas de cada teoria.

Consequentemente, a possível existência de determinantes não-econômicos apontam no sentido da necessidade de um alargamento teórico do Paradigma Eclético, dadas as

peculiaridades dos IEDCs. Mais de 83% deles são realizados por empresas públicas, principalmente por empresas de propriedade do governo central, o que reflete a principal característica da internacionalização das empresas chinesas, a forte intervenção estatal. A China é o país, entre as principais economias do mundo, que mais possui EIEDs estatais e, por isso, realizam cerca de 26% dos IEDs públicos no globo. Essa estrutura de propriedade indica uma relação não neutra entre as empresas estatais e o Estado, sendo que indícios comprovam que estes investimentos estão imersos em relações políticas e estratégicas não claras em matéria de promoção e aprovação de sua saída ao exterior. Os casos de presença de IEDCs na África, na Austrália, no Canadá e nos EUA podem indicar que essas inversões estão cumprindo objetivos geopolíticos do governo chinês, questão não compreendida pelas teorias sobre os determinantes dos IEDs.

Ainda que parte das preocupações manifestadas por alguns Estados seja o resultado do desconhecimento que se tem sobre a China, sobre o aumento exponencial de seus investimentos pelo mundo e sobre as implicações de uma economia peculiar, não são completamente infundados aqueles temores de que Pequim estaria usando as suas EPEs como forma de alcançar seus objetivos geopolíticos. Nesse caso, estas inversões seriam um meio pelo qual o país se expande e influencia a ordem internacional de acordo com seu interesse e sua busca de poder nacional. São, na verdade, relevantes peças-chave na reconfiguração do tabuleiro da ordem internacional. Por outro lado, Pequim dificilmente admitiria isso, da mesma forma que a maioria dos empresários de países como EUA, Austrália, Canadá e tantos outros não compartilham das mesmas preocupações que seus governos manifestam com relação ao assunto. Estes empresários geralmente têm interesses econômicos e não estão tão preocupados com questões de segurança nacional.

Ressalte-se que os IEDCs que buscam cumprir objetivos geopolíticos parecem compreender apenas uma parte dos investimentos totais. Apesar de não existir consenso na literatura, a maioria deles é determinada, em ordem de relevância, pela busca de recursos naturais, pela busca de mercados, pela busca de ativos estratégicos e pela busca de eficiência. Estão concentrados na Ásia, o que é parcialmente explicado pela menor distância psíquica entre o país e a região e pelo efeito “*round-tripping*”. Igualmente é forte a sua presença na África e na América Latina em função da grande disponibilidade de recursos naturais nessas regiões e pelo interesse chinês de expandir a sua influência pelo mundo.

Entretanto, mesmo o cumprimento de objetivos geopolíticos não sendo a principal motivação da saída de IEDCs, essa é uma questão que não se pode descuidar. Desta forma,

sugere-se que o Paradigma Eclético incorpore a busca de poder nacional, entre os determinantes dos IEDs, como uma forma de compreender melhor o que está se configurando e quais as questões subjacentes aos investimentos diretos chineses e de outros com características semelhantes. O paradigma foi escolhido em função de sua explicação mais abrangente sobre a internacionalização de empresas, por ele direta ou indiretamente incorporar contribuições das outras teorias aqui mencionadas e pelas limitações explicativas destas.

A busca de poder nacional consiste no determinante dos IEDs que indica que o investidor, nesse caso o Estado, é motivado a investir no exterior por meio de suas Empresas de Propriedade Estatal na tentativa de elevar o seu poder nas relações internacionais, como se discutiu no caso da China. Com este alargamento acredita-se identificar uma lacuna existente nas teorias sobre os determinantes dos IEDs as quais não consideram que os IEDs possam obedecer a objetivos geopolíticos pelo fato de concederem pouco destaque aos determinantes não econômicos dessas inversões, principalmente em nível do Estado.

Espera-se, do mesmo modo, que uma possível ampliação dos elementos teóricos do Paradigma Eclético possa dotar os formuladores de políticas, os pesquisadores e os empresários de mais uma ferramenta que lhes auxiliam em suas interpretações e em suas decisões sobre os IEDCs. Do mesmo modo, sendo mais claramente compreendidos os interesses desses investimentos, podem os Estados receptores melhor se protegerem ou mesmo buscarem mecanismos de compatibilização de interesses, sem, é claro, ameaçar seus interesses nacionais, entre eles a segurança do país. Nesse sentido, a ampliação igualmente poderia ajudar a melhor compreender o perfil dos IEDCs no Brasil, dado que, ao menos parcialmente, a sua presença na América Latina também parece cumprir objetivos geopolíticos.

Os efeitos econômicos do crescimento e da integração da China na economia global sobre a América Latina são múltiplos e complexos, e de maneira geral afeta a região de forma direta e indireta. As indiretas são resultantes do próprio tamanho da China e de seu rápido crescimento, que acabam impactando os mercados e os preços mundiais. Os impactos indiretos sobre o Brasil têm acontecido por meio do desvio de comércio e possivelmente pelo desvio daqueles IEDs que seguiriam ao país determinados pela busca de eficiência, ativos estratégicos e até mesmo pela busca de mercado, sendo pouco provável que exista concorrência por aquelas inversões determinada pela busca de recursos naturais.

As diretas ocorrem por meio das relações comerciais e de investimentos bilaterais. Tem-se identificado déficits e superávits por intensidade tecnológica do produto na balança comercial Brasil-China. O Brasil tem acumulado superávits elevados nas exportações de produtos

primários e nas manufaturas intensivas em recursos naturais. Todavia, tem acumulado déficits crescentes nas manufaturas de média e de alta tecnologia. Essa relação desconfortável não pode impedir o governo brasileiro de interpretar a situação corretamente e de agir de forma pragmática.

Por isso, recomenda-se que primeiro seja entendido que existe uma complementariedade na pauta de exportações de ambos os países. Segundo, a China não é a culpada pela deficiência da estrutura produtiva brasileira, apesar de ultimamente poder estar contribuindo indiretamente para o processo de desindustrialização do país. Não se deve esperar que a China resolva esse problema para o país. Terceiro, mesmo dada a estrutura dessa relação comercial, existe a possibilidade do Brasil agregar valor a determinados produtos, o que pode ser feito pelo aprofundamento de certas cadeias produtivas como a do ferro, produto essencial à China e também demandado por outros países, inclusive com base nos próprios IEDCs. Além disso, mesmo nas *commodities* existem nichos que o Estado pode ajudar a desenvolver.

Adicionalmente, o Brasil pode adotar uma política mais ofensiva e menos reativa, e também desenvolver o seu poder de barganha. Não se recomenda esperar que as coisas aconteçam para só depois agir. Construir cenários é esforço árduo e por vezes oneroso, porém, necessário. Embora não se possa prever o que irá acontecer, ao menos existe a possibilidade de se identificar situações mais prováveis de se sucederem e assim melhor se preparar para agir, seja no sentido de conter e/ou suavizar os seus efeitos negativos, ou impulsionar os seus efeitos positivos. O país também pode melhorar o seu poder de barganha, pois detém produtos essenciais tanto em termos de segurança energética quanto alimentícia chinesa, e não demonstra estar sabendo lidar com isso. Embora se esteja falando de uma base produtiva privada, o Estado pode ajudar, senão a diminuir o déficit tecnológico da pauta de exportação, ao mesmo promover meios de aumentar o poder de barganha dos exportadores brasileiros e direcionar parte das receitas geradas com a exportação para o desenvolvimento de setores estratégicos ao desenvolvimento nacional.

Relativo ao segundo efeito direto, o Brasil apenas após a segunda metade da década passada transformou-se em um receptor importante dos IEDCs. Enquanto o país deteve apenas aproximadamente 3,5% dessas inversões na América Latina e Caribe entre 1990-2009, em 2010 esse valor ultrapassou os 62% do total. Atualmente o Brasil é o principal receptor dessas inversões na região e um dos principais em nível mundial, embora, segundo dados oficiais, o fluxo e o estoque de IEDCs, quando comparados aos dos principais países investidores no Brasil, ainda são relativamente pequenos. Sabe-se que a quantidade de IEDCs, tanto aqui

quanto em outras partes do mundo, é subestimada e, por isso, a sua participação no total de IEDs pode ser muito maior do que se pressupõe, mas ainda assim o potencial de inversões parece estar sendo subutilizado. Dessa forma, a atenção concedida a ela deve ser elevada. Adicionalmente, acredita-se que a entrada e o estoque de IEDCs apresentam grandes expectativas de crescimento, as quais podem ser ainda maiores caso o governo brasileiro se posicione de forma estratégica frente aos IEDCs e busque compatibilizar interesses econômicos e geopolíticos com os chineses.

Os IEDCs que entram no país são realizados notadamente por Empresas de Propriedade Estatal, principalmente Empresas de Propriedade Estatal Central, cujos modos de entrada preferenciais são os *greenfield* e as fusões e aquisições - com certo destaque para as aquisições de participações minoritárias. Adicionalmente, são investimentos determinados pela busca de mercado e recursos naturais e estão concentrados na região Sudeste do país. Destaca-se igualmente que os objetivos dos IEDCs no país têm se diversificado. No início da década passada eram inversões que demonstravam interesses pela busca de recursos naturais e logo depois também pela execução de projetos de infraestrutura. Atualmente, eles também estão interessados em explorar o mercado interno brasileiro e têm aumentado as suas investidas no setor de serviços, com destaque para o bancário.

Além de considerar esse perfil, o governo brasileiro precisaria reconhecer que parte dos IEDCs no país também cumpre objetivos geopolíticos. Como se notou no capítulo anterior, a China possui um interesse de cunho neorrealista não declarado de projeção internacional de poder e de contenção da influência regional e global dos Estados Unidos, sendo que para tanto usa as suas relações comerciais e de investimentos bilaterais, a sua ajuda ao desenvolvimento, além da sua diplomacia para conquistar apoio de outros países. O país reconhece racional e pragmaticamente a existência de um vácuo de poder na região e buscará preenchê-lo, o que será tanto mais fácil, quanto maior for a sua capacidade de se aproximar do Brasil, dado a importância deste como potência regional. Nesse sentido, o possível alargamento teórico do Paradigma Eclético poderá fornecer ao governo brasileiro um subsídio a mais para melhor compreender a presença de IEDCs.

Um dos instrumentos que o Brasil e a China têm usado para se aproximarem é o fortalecimento da parceira estratégica entre eles, estabelecida desde 1993 e que se constitui no mais elevado nível de parceria diplomática em ambos os países. Isso tem se constituído em um meio importante para aumentar o conhecimento recíproco e possivelmente pode promover o fluxo bilateral de IEDs. Também é onde reside parte da ação recente brasileira de atração de

IEDCs. O governo, além de promover exposições itinerantes na China de divulgação de oportunidades de investimentos no Brasil, tem usado a concertação política na COSBAN para também atrair investimentos ao país. Parte desses esforços resultou na criação do grupo de trabalho sobre investimentos. Estas duas formas de ação brasileira fornecem possíveis respostas à questão central dessa pesquisa: como o Brasil tem procedido, nesse início de século, frente aos fluxos de Investimentos Externos Diretos Chineses para o país? Essas maneiras de proceder, todavia, parecem estar apenas parcialmente contribuindo para minimizar a subutilização do potencial destas inversões.

Embora a pouca existência de dados consolidados sobre o assunto eleve a dificuldade de responder à questão, dado que de 2010, quando os IEDCs passaram a entrar em quantidades mais elevadas no país, até o momento, tem-se pouco mais de três anos e meio, a forma como o Brasil tem procedido contribui apenas parcialmente para ampliar a utilização do potencial implícito nos IEDCs porque se por um lado tanto a realização das exposições quanto a concertação política no âmbito da COSBAN podem realmente atrair investimentos ao país, inclusive devem ser reforçadas, por outro, a forma brasileira de agir apresenta duas incoerências. Primeiro, como sustentar uma ação de atração de investimentos no domínio de alto nível da COSBAN se entraves conjunturais e estruturais ao desenvolvimento da economia brasileira estão sem perspectiva de solução a curto, a médio ou mesmo a longo prazo? Na concertação de alto nível não existe espaço para falsas intenções ou para a frustração de expectativas. Caso isso aconteça, pode-se colocar em risco a própria sobrevivência da relação estratégica. Segundo, inexistem indícios de que o governo brasileiro está adotando alguma medida para impulsionar os transbordamentos positivos desses investimentos que, como se observou, não acontecem de forma espontânea.

A ação brasileira para atrair IEDCs parece, portanto, não rejeitar a hipótese dessa pesquisa, mas também é necessário ao país resolver problemas conjunturais e estruturais que impedem um maior crescimento nacional e acabam desmotivando as entradas desses investimentos. A COSBAN é um espaço por excelência para a compatibilização de interesses, pois é por ela que se busca o entendimento em vários pontos de interesses que norteiam as relações sino-brasileiras, entre elas as questões econômicas. Apesar da questão geopolítica não parecer fazer parte da pauta da comissão, em outros espaços ela é mais explícita, como no agrupamento BRICS.

Como se argumentou no último capítulo, existe a possibilidade de que a compatibilização de interesses entre o Brasil e a China nas esferas econômicas e geopolíticas

possa viabilizar uma expansão da entrada de IEDCs na economia brasileira, dado que ela pode aumentar o conhecimento recíproco entre os países. Nesse sentido, na esfera econômica parece que isso possa acontecer por meio da troca de experiências na resolução de problemas comuns ao desenvolvimento, pelo aprofundamento das relações comerciais, pela cooperação na área de desenvolvimento científico-tecnológico, pelo esforço para aquecer os seus respectivos mercados domésticos e pelo desenvolvimento da infraestrutura regional da América do Sul. Por sua vez, na esfera geopolítica isso pode acontecer pela busca de mudança na governança global, pela criação do banco de desenvolvimento do BRICS, pelo fortalecimento da comunidade empresarial do agrupamento e pelo reforço das empresas estatais dos países que o compõe, e pela contenção da influência norte-americana na região da América Latina e Caribe.

Ainda com relação aos benefícios subaproveitados dos IEDCs, cabe destacar que é provável que a presença de IEDCs no Brasil contribua para a transferência de tecnologia para o país. Foi exposto no capítulo anterior que até mesmo países como os EUA acreditam que podem se beneficiar desse e de outros transbordamentos dessas inversões. Porém, analisando-se o atual perfil dos investimentos no Brasil, parece pouco provável que a transferência de tecnologia aconteça em termos relevantes. Considerando a distribuição dos IEDCs por setores da economia, cerca de 37% dos investimentos via *greenfield* estão localizados no setor automotivo, mas, se seguirem o padrão deste tipo de IEDC em outros países, suspeita-se que sejam investimentos que buscam apenas construir fábricas que irão montar componentes importados da China, país onde fica sediado o processo de pesquisa e desenvolvimento tecnológico, o marketing e as outras atividades de agregação de valor. Adicionalmente, parte relevante dos investimentos está localizada no setor primário da economia, que é aquele com a menor capacidade de transbordamentos. Ou seja, os IEDCs representam desafios e oportunidades que podem permitir ao Brasil superar importantes entraves ao desenvolvimento sócioeconômico do país. Mas, para além de ações estratégicas consertadas com a China que alavanquem os IEDCs no país, é preciso também superar internamente muitas das nossas próprias adversidades.

REFERÊNCIAS

- ACIOLY, Luciana; PINTO, Eduardo Costa; CINTRA, Marcos Antonio Macedo. As relações bilaterais Brasil – China: a ascensão da China no sistema mundial e os desafios para o Brasil. **Comunicados do IPEA**, Brasília, n. 85, p. 3-17, 2011. Disponível: <http://www.cecac.org.br/Docs/Comunicado_do_Ipea_85-08_abril_2011.pdf>. Acesso em: 21 out. 2013.
- ADAMS, Jonathan; PENDLEBURY, David; STEMBRIDGE, Bob. BUILDING BRICKS: Exploring the global research and innovation impact of Brazil, Russia, India, China And South Korea. **Thomson Reuters**, Philadelphia, p. 4-26, 2013. Disponível em: <<http://sciencewatch.com/sites/sw/files/sw-article/media/grr-brick.pdf>>. Acesso em: 04 maio 2013.
- AGRAWAL, Gaurav; KHAN, Mohd Aamir. Impact of FDI on GDP: A Comparative Study of China and India. **International Journal of Business and Management**, Toronto, v. 6, n. 10, p. 71-79, 2011. Disponível em: <<http://www.ccsenet.org/journal/index.php/ijbm/article/view/10596/8777>>. Acesso em 12 maio 2013.
- ALFARO, Laura. Foreign Direct Investment and Growth: Does the sector matter? **Harvard Business School**, Boston, p.1-31, Apr. 2003. Disponível em: <<http://www.people.hbs.edu/lalfaro/fdisectorial.pdf>>. Acesso em: 20 out. 2013.
- ALON, Ilan. Power shift: the globalization of Chinese capital. **East Asia Forum: Economics, Politics and Public Policy in East Asia and the Pacific**. Canberra/Australia, v.4, n.2, p. 4-6, Apr./June. 2012. Disponível em: <http://epress.anu.edu.au/wp-content/uploads/2012/05/EAFQ-4.2-WEB-FINAL.pdf> . Acesso em: 20 jul. 2012.
- ALTEMANI, Henrique. **Brasil e China: cooperação Sul-Sul e parceria estratégica**. Belo Horizonte, MG: Fino Traço, 2012.
- ALTEMANI, Henrique. Brasil-China: trinta anos de uma parceria estratégica. **Revista Brasileira de Política Internacional**. . v. 47 .n. 1, p. 7-30, 2004. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rbpi/v47n1/v47n1a02.pdf>> . Acesso em: 18 out. 2012.
- AMATUCCI, Marcos. Teorias de negócios internacionais e a economia brasileira – de 1850 a 2007. In: AMATUCCI, Marcos (Org.). **Internacionalização de empresas brasileiras: teorias, problemas e casos**. São Paulo: Atlas, 2009. Cap. 1.

AMATUCCI, Marcos; AVRICHIR, Ilan. Teorias de negócios internacionais e a entrada de multinacionais no Brasil de 1850 a 2007. **Revista Brasileira de Gestão de Negócios**, São Paulo, v. 10, n. 28, p. 234-248, July./sept. 2008. Disponível em: <<http://www.spell.org.br/documentos/download/6536>>. Acesso em: 21 out. 2013.

AMORIM, Celso. ¿Existe realmente el BRICS? **Economía Exterior**, Madrid, n. 52, p. 23-28, Primavera 2010.

ANDREFF, Wladimir. **Multinacionais globais**. Bauru, SP: EDUSC, 2000.

AGÊNCIA BRASILEIRA DE PROMOÇÃO DE EXPORTAÇÃO E DE INVESTIMENTOS - APEX-BRASIL. **A internacionalização da economia chinesa - a dimensão do investimento direto. Análise Apex-Brasil: conjuntura e estratégia**. – Brasília: APEX, 2012, Disponível em: <http://www2.apexbrasil.com.br/media/estudo/3BCCCHINAINVESTIMENTOS_20130524125305.pdf>. Acesso em: 20 out. 2013.

ARMSTRONG, Shiro. Gauging the flows: Benchmarking performance: how large is large investment? **East Asia Forum: Economics, Politics and Public Policy in East Asia and the Pacific**. Canberra/Australia, v.4, n.2, p. 22-23, Apr./June. 2012. Disponível em: <http://epress.anu.edu.au/wp-content/uploads/2012/05/EAFQ-4.2-WEB-FINAL.pdf> . Acesso em: 20 jul. 2012.

BANCO CENTRAL DO BRASIL - BACEN. **Censo de capitais estrangeiros no país – resultados para 2010 e 2011** [Texto], 2013. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/Rex/CensoCE/port/Censo%20de%20Capitais%20Estrangeiros%20-%20resultados%202011-2012.pdf>>. Acesso em: 21 out. 2013.

BANCO CENTRAL DO BRASIL - BACEN. **Censo de capitais estrangeiros no país – resultados para 2010 e 2011** [Tabela], 2013. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/Rex/CensoCE/port/Censo%20de%20Capitais%20Estrangeiros%20-%20resultados%202011-2012.xlxf>>. Acesso em: 21 out. 2013.

BANCO CENTRAL DO BRASIL - BACEN. **Conceitos de Investimento Estrangeiro Direto e Investimento em Portfólio utilizados pelo BACEN**. [mensagem pessoal]. Mensagem recebida por leandrots88@yahoo.com.br. 14 de agosto de 2012.

BANCO CENTRAL DO BRASIL - BACEN. **Relatório de gestão das reservas internacionais**, Brasília, v. 4, p. 1-35, jun. 2012. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/pom/gepom/relgestri/2012/06/relatorio_de_gestao_das_reservas_2012.pdf>. Acesso em: 19 abr. 2013.

BANCO CENTRAL DO BRASIL - BACEN. Resolução n. 2689, de 26 de janeiro de 2000. Brasília, 2000.

BAQUERIZO, Roberto; COUTINO, Alfredo; OGANES, Luis; SCHINELLER, Lisa M. What Trends Have Been Driving Investment in the Region? **Inter-American Dialogue: Latin America Advisor**, Jun. 2013. Disponível em: <<http://www.thedialogue.org/page.cfm?pageID=32&pubID=3323>>. Acesso em: 21 out. 2013.

BARBOZA, David. China backs away from Unocal bid. **The New York Times Business**. Ago, 2005. Disponível em: <<http://www.nytimes.com/2005/08/02/business/worldbusiness/02iht-unocal.html>>. Acesso em: 25 ago. 2012.

BARROS, Aidil Jesus da Silveira. LEHFELD, Neide Aparecida de Souza. **Fundamentos de Metodologia Científica**. – 2. Ed. ampliada. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2000.

BARTON, Jonathan R. The Chilean Case. In: JENKINS, Rhys; PETERS, Enrique Dussel (eds.). **China and Latin America: Economic relations in the twenty-first century**. – Bonn: Deutsches Institut für Entwicklungspolitik/ German Development Institute, 2009. P.227-277.

BAUMANN, Renato; CANUTO, Otaviano; GONÇALVEZ, Reinaldo. **Economia Internacional: teoria e experiência brasileira**. – Rio de Janeiro: Elsevier, 2004 – 6ª reimpressão.

BITTENCOURT, Gustavo. Introducción. In: _____ (Coord.). **El impacto de China en América Latina: Comercio e Inversiones**. Uruguay: REDEMECORSUR, 2012. p. 25-47.

BLOMSTRÖM, Magnus; KOKKO, Ari; ZEJAN, Mario. Host country competition and technology transfer by multinationals. **National Bureau of Economic Research**, Stockholm, Working Papers Series n. 4131, p. 1-27, 1992.

BORENSZTEIN E.; De Gregorio, J.; Lee, J. How does foreign direct investment affect economic growth? **Journal of International Economics**, Philadelphia, v. 45, p. 115-135, 1998.

BRASIL, Governo Federal do. **Brazilian Official Guide on Investment Opportunities**. – Brasília: MDIC, 2013. Disponível em: <http://www.desenvolvimento.gov.br/portalmDIC/arquivos/dwnl_1367592407.pdf>. Acesso em: 20 out. 2013.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. Empresas multinacionais e interesses de classes. **Encontros com a Civilização Brasileira**, n. 4, p. 11-27, Out. 1978.

BRITISH PETROLEUM - BP. **BP Statistical Review of World Energy**. Jun. 2012.

Disponível em:

<<http://www.bp.com/sectionbodycopy.do?categoryId=7500&contentId=7068481>>. Acesso em: 19 abr. 2013.

BUCKLEY, Peter J.; CASSON, Mark. **The future of the multinational enterprise**. – Londres: Macmillan, 1976.

CALDAS, Ricardo Wahrendorff; FLORES, Mauren. **Estudos da competitividade do turismo brasileiro: Legislação sobre Investimento Direto Estrangeiro no Brasil e o setor de turismo**. – Brasília: Ministério do Turismo, 2009. Disponível em:

<http://www.turismo.gov.br/turismo/o_ministerio/publicacoes/cadernos_publicacoes/13estudos.html>. Acesso em: 20 out. 2013.

CARLSSON, Johan; NORDEGREN, Axel; SJÖHOLM, Fredrik. **International Experience the performance of Scandinavian firms in China**, Brussels, Working paper n. 188, p. 1-34, 2004.

CARVALHO, Maria Auxiliadora de. SILVA, César Roberto Leite da. **Economia Internacional**. – 4ª. Ed. – São Paulo: Saraiva, 2007.

CENSUS AND STATISTICS DEPARTMENT - CSD. Hong Kong Annual Digest of Statistics 2012. **Census and Statistics Department**, Hong Kong Special Administrative Region. 2012 edition. Disponível em: < www.censtatd.gov.hk/home/>. Acesso em: 19 abr. 2013.

CENSUS AND STATISTICS DEPARTMENT - CSD. Hong Kong Annual Digest of Statistics 2006. **Census and Statistics Department**, Hong Kong Special Administrative Region. 2006. Disponível em: < www.censtatd.gov.hk/home/>. Acesso em: 19 abr. 2013.

CERVO, Amado Luiz; BERVIAN, Pedro Alcino; SILVA, Roberto da. Metodologia científica. – 6ª. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

CHENG, Leonard K.; MA, Zihui. China's outward foreign direct investment. In: FEENSTRA, Robert C.; WEI, Shang-Jin (ed.). **China's Growing Role in World Trade**. - Chicago: University of Chicago Press, Mar. 2010, P. 545-578.

CHOW, Gregory C. Economic reform and growth in China. **Annals of economics and finance**, Beijing, n. 5, p. 127-152, 2004. Disponível em <<http://www.aecon.net/Articles/May2004/aef050107.pdf>>. Acesso em: 18 abr. 2013.

CHUNJUN, Zhao. Preface. In: LARÇON, Jean-Paul (ed.). **Chinese Multinationals**. Singapore: World Scientific, 2009. P. IX-X.

COHEN, Saul Bernard. **Geopolitics of the World System**. Rowman and Littlefield, 2003.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA - CNI. **Competitividade Brasil 2012: comparação com países selecionados**. – Brasília: CNI, 2012.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE - CEPAL. **Investimentos Chineses no Brasil: Uma nova fase da relação Brasil-China, maio de 2011**. Disponível em: <http://www.cebc.org.br/sites/default/files/pesquisa_investimentos_chineses_no_brasil.pdf>. Acesso em: 18 out. 2013.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE - CEPAL. **La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe**. – Santiago: CEPAL, 2013. Disponível em: <http://0305.nccdn.net/4_2/000/000/088/644/LaInversionExtranjeraDirectaDocIinf2012.pdf>. Acesso em: 21 out. 2013.

CONSELHO EMPRESARIAL BRASIL-CHINA - CEBC. **Uma análise dos investimentos chineses no Brasil: 2007-2012**, jun. 2013. Disponível em: <http://www.cebc.org.br/sites/default/files/pesquisa_investimentos_chineses_2007-2012_-_digital_1.pdf>. Acesso em: 18 out. 2013.

CORE, Lance. China recruits top SOE executives into government: a different breed of politicians? **EAI background brief**. Singapore, n° 661, p. i-ii, Sept. 2011. Disponível em: <<http://www.eai.nus.edu.sg/BB661.pdf>> . Acesso em: 18 abr. 2013.

CORNISH, Margaret. Behaviour of Chinese SOEs: Implications for Investment and Cooperation in Canada. **Canadian International Council/Canadian Council of Chief Executives**. Toronto, p. 1-28, 2012. Disponível em: <<http://www.ceocouncil.ca/wp-content/uploads/2012/02/Margaret-Cornish-Chinese-SOEs-February-2012.pdf>> . Acesso em: 18 abr. 2013.

CUNHA, André Moreira; LELIS, Marcos Tadeu Caputi. ; BICHARA, Julimar da Silva. O Brasil no espelho da China: tendências para o período pós-crise financeira global. **Rev. econ. contemp.** [online], v.16, n.2, p. 208-236, 2012. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rec/v16n2/a03v16n2.pdf>>. Acesso em: 20 out. 2013.

DAHLMAN, Carl. J. China and India: emerging technological powers. **Issues in Science and Technology [Online]**, p. 1-15, Spring 2007. Disponível em: <<http://www.issues.org/23.3/dahlman.html>>. Acesso em: 22 Out. 2012.

DAVIES, Ken. Inward FDI in China and its policy context, 2012. **Columbia FDI Profiles: Country profiles of inward and outward foreign direct investment issued by the Vale Columbia Center on Sustainable International Investment**, New York, Oct. 2012. Disponível em: <http://www.vcc.columbia.edu/files/vale/documents/Profiles_China_IFDI_24_Oct_2012_-_FINAL.pdf>. Acesso em: 14 Out. 2012.

DAVIES, Ken. Outward FDI from China and its policy context. **Columbia FDI Profiles: country profiles of inward and outward foreign direct investment issued by the Vale Columbia Center on Sustainable International Investment**, New York, p. 1-16, Oct. 2010. Disponível em: <<http://www.vcc.columbia.edu/content/outward-fdi-china-and-its-policy-context-ken-davies>>. Acesso em: 28 out. 2013.

DING, Qiang; AKOORIE, Michèle. E. M.; PAVLOVICH, Kathryn. Going International: The Experience of Chinese Companies. **International Business Research**, Toronto, v. 22, p.148-152, Apr. 2009. Disponível em: <<http://www.ccsenet.org/journal/index.php/ibr/article/view/1139/1136>>. Acesso em: 11 mar. 2013.

DODDS, Klaus; ATKINSON, David (eds.). **Geopolitical Traditions: a century of geopolitical thought.**- London and New York: Routledge, 2010.

DONGHONG, Li. Innovation & knowledge transfer in Chinese multinationals. In: LARÇON, Jean-Paul (Ed.). **Chinese Multinationals.** - Singapore: World Scientific, 2009.P. 151-166.

DOSCH, Jörn; GOODMAN, David S. G. China and Latin America: Complementarity, Competition, and Globalisation. **Journal of Current Chinese Affairs**, Hamburg/Germany, v. 41, n. 1, p. 3-19, 2012. Disponível em: <<http://www.isn.ethz.ch/Digital-Library/Publications/Detail/?lng=en&id=141211>>. Acesso em: 02 agosto 2013.

DRYSDALE, Peter. The fuss about China's growth rate. **East Asia Forum: economics, politics and public policy in East Asia and the Pacific**, Canberra, p. 1-3, Oct. 2012a.

Disponível em: < <http://www.eastasiaforum.org/2012/10/15/the-fuss-about-chinas-growth-rate/>>. Acesso em: 18 abr. 2013.

DRYSDALE, Peter. Rethinking policy: Australia: time to adapt. **East Asia Forum: Economics, Politics and Public Policy in East Asia and the Pacific**. Canberra /Australia, v.4, n.2, p. 31-32, Apr./June 2012b. Disponível em: <http://epress.anu.edu.au/wp-content/uploads/2012/05/EAFQ-4.2-WEB-FINAL.pdf> . Acesso em: 20 jul. 2012.

DRYSDALE, Peter; WEI, S. East Asia Forum. **East Asia Forum: Economics, Politics and Public Policy in East Asia and the Pacific**. Canberra/ Australia, v.4, n.2, p. 2, Apr./June 2012c. Disponível em: <http://epress.anu.edu.au/wp-content/uploads/2012/05/EAFQ-4.2-WEB-FINAL.pdf> . Acesso em: 20 jul. 2012.

DUHAMEL, François. Chinese multinationals and global value chains. In: LARÇON, Jean-Paul (Ed.). **Chinese Multinationals**. Singapore: World Scientific, 2009. P. 193-206.

DUNNING, John. H. Some antecedents of internalization theory. **Journal of International Business Studies**, East Lansing / Michigan, v. 34, p. 108–115, Mar. 2003.

DUNNING, John. The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: past, present and future. **International Journal of the Economics of Business**, London, v. 8, n. 2, p.173 – 190, 2001.

DUNNING, John. **Alliance capitalism and global business**. London and New York: Routledge, 1997.

DUNNING, John. The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions. **Journal of International Business Studies**, Basingstoke, v. 19, n. 1, p. 1-31, 1988a. Disponível em: < <http://www.palgrave-journals.com/jibs/journal/v19/n1/pdf/8490372a.pdf> >. Acesso em: 19 Abr. 2013.

DUNNING, John. **Explaining international production**. - London: Unwin Hyman, 1988b.

DUSSAUGE, Pierre. Alliances, joint-ventures and Chinese multinationals. In: LARÇON, Jean-Paul (Ed.). **Chinese Multinationals**. Singapore: World Scientific, 2009. P. 207-227.

DYCK, Steffen; MÖBERT, Jochen; RAKAU, Oliver. Slower growth in China: How much of a drag on the global economy? **Current issues: Asia**, Deutsche Bank Research, Frankfurt, p. 1-10, 2011. Disponível em: < http://www.dbresearch.de/PROD/DBR_INTERNET_DE-PROD/PROD000000000277009.PDF >. Acesso em: 18 Abr. 2013.

FAN, Joseph; MORCK, Randall; YEUNG, Bernard. Capitalizing China – Translating Market Socialism with Chinese Characteristics into Sustained Prosperity. **The National Bureau of Economic Research**, Hong Kong, n. 17687, p. 1-27, 2011. Disponível em: < http://www.baf.cuhk.edu.hk/research/ief/documents/book/capitalizing_china_01.pdf >. Acesso em: 18 abr. 2013.

FEINBERG, Susan E.; KEANE, Michael. P. Intrafirm trade of US MNCs: Findings and Implications for Models and Policies Toward Trade and Investment. In: MORAN, Theodore H.; GRAHAM, Edward M.; BLOMSTRÖM, Magnus. **Does Foreign Direct Investment Promote Development?** - Washington, DC: Institute For International Economics/ Center for Global Development, 2005. P. 245-271.

FERCHEN, Matt. China–Latin America Relations: Long-term Boon or Short-term Boom? **The Chinese Journal of International Politics**, Oxford, v. 4, p. 55–86, Jan. 2011, Disponível em: < <http://cjip.oxfordjournals.org/content/4/1/55.full.pdf>>. Acesso em: 18 Out. 2013.

FILHO, Nelson Henrique Barbosa. Oportunidades e Desafios Criados pelo Desenvolvimento Chinês ao Brasil. In: **Brasil e China no reordenamento das relações internacionais: desafios e oportunidades**. – Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão, 2011. P. 269-285.

FINDLAY, Ronald. Relative backwardness, Direct foreign investment, and the transfer of technology: a simple dynamic model. **The Quarterly Journal of Economics**, Oxford, v. 92, n. 1, p. 1-16, 1978.

FLINT, Colin. **Introduction to Geopolitics**. Routledge, 2006.

GLOBAL MARKETS INSTITUTE. Sustainable growth in China: spotlight on energy. **Global Markets Institute/Goldman Sachs**, New York, p. 1-27, Aug.. 2012. Disponível em: < <http://www.goldmansachs.com/our-thinking/archive/archive-pdfs/sustainable-growth-china-cohen.pdf> >. Acesso em: 18 abr. 2013.

GONÇALVES, Reinaldo. Globalização e desnacionalização. - São Paulo: Paz e Terra, 1999.

GÖRG, Holger; STROBL, Eric. Foreign Direct Investment and Local Economic Development: Beyond Productivity Spillovers. In: MORAN, Theodore H.; GRAHAM, Edward M.; BLOMSTRÖM, Magnus. **Does Foreign Direct Investment Promote Development?** - Washington, DC: Institute For International Economics/ Center for Global Development, 2005. P. 137-157.

GRANT, Michael. Fear the Dragon? The Conference Board of Canada: Chinese Foreign Direct Investment in Canada. The **Conference Board of Canada**, Ottawa, Report June 2012. p. 1-29, June 2012. Disponível em: <http://ssrn.com/abstract=2222795>. Acesso em: 18 abr. 2013.

GREGORY, Denise; OLIVEIRA, Maria Fatima Berardinelli Arraes de. **O desenvolvimento de ambiente favorável no Brasil para a atração de investimento estrangeiro direto**, 2005. Disponível em: <http://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/brazil.atracaodeIED.pdf>. Acesso em: 09 dez. 2012.

GUGLER, Philippe; BOIE, Bertram. The Emergence of Chinese FDI: Determinants and Strategies of Chinese MNEs. In: **Emerging multinationals: outward foreign direct investment from emerging and developing economies**, 2008, Copenhagen Business School, Copenhagen, Denmark. The Emergence of Chinese FDI: Determinants and Strategies of Chinese MNEs. Online: 2008. p. 1 - 23. Disponível em: <http://gdex.dk/ofdi/20%20Gugler%20Philippe.pdf>. Acesso em: 11 abr. 2013.

GUOQING, Chen; LARÇON, Jean-Paul. Introduction and organization of the book. In: LARÇON, Jean-Paul (Ed.). **Chinese Multinationals**. Singapore: World Scientific, 2009. P. xxvii-xxx.

HART-LANDSBERG, Martin; BURKETT, Paul. **China and socialism: market reforms and class struggle**. – New York: Monthly Review Press, 2005.

HILAL, Adriana; HEMAIS, Carlos A. O processo de internacionalização na ótica da Escola Nórdica: evidências empíricas em empresas brasileiras. **RAC**, Curitiba, v. 7, n. 1, p.109-124, Jan./Mar. 2003.

HOLANDA, Francisco Mauro Brasil de. Relações Brasil-China: Elementos de Aproximação e Diferenciação. In: **Brasil e China no reordenamento das relações internacionais: desafios e oportunidades**. – Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão, 2011. P. 67-80.

HONG, Eunsuk; SUN, Laixiang. Go Overseas via Direct Investment: Internationalization Strategy of Chinese Corporations in a Comparative Prism, **SOAS**, London, Discussion Paper n. 40, p. 1-20, Jan. 2004. Disponível em: <http://www.cefims.ac.uk/documents/research-28.pdf>. Acesso em: 18 abr. 2013.

HU, Zuli; KHAN, Mohsin S. **Why is China growing so fast?** IMF, Washington, Economic issues 8, p. 1-10, 1997. Disponível em: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/issues8/issue8.pdf>. Acesso em: 18 abr. 2013.

HUANG, Yiping. The “new normal” of Chinese growth. **East Asia Forum: economics, politics and public policy in East Asia and the Pacific**, Canberra, Australia, p. 1-3, Oct. 2012a. Disponível em: < <http://www.eastasiaforum.org/2012/10/14/the-new-normal-of-chinese-growth/> >. Acesso em: 18 abr. 2013.

HUANG, Yiping. New opportunities: the changing face of chinese investment. **East Asia Forum: Economics, Politics and Public Policy in East Asia and the Pacific**. Canberra, Australia, v.4, n.2, p. 13-15, Apr./June. 2012b. Disponível em: <http://epress.anu.edu.au/wp-content/uploads/2012/05/EAFQ-4.2-WEB-FINAL.pdf> . Acesso em: 20 jul. 2012.

HURST, Luke; WANG, Bijun. Confused responses: Australia’s dumb luck and Chinese investment. **East Asia Forum: Economics, Politics and Public Policy in East Asia and the Pacific**. Canberra, Australia, v.4, n.2, p. 32-33, Apr./June. 2012. Disponível em: <http://epress.anu.edu.au/wp-content/uploads/2012/05/EAFQ-4.2-WEB-FINAL.pdf> . Acesso em: 20 jul. 2012.

HYMER, Stephen Herbert. The International operations of National firms: a study of Direct Foreign investment, 1960. **Tese (doutorado) – MIT Library, MA, 1960.**

INTERNATIONAL MONETARY FUND - IMF. **Balance of payments Manual**. Washington, DC, 1993.

JAGUARIBE, Anna. Introdução. In: **Brasil e China no reordenamento das relações internacionais: desafios e oportunidades**. – Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão, 2011. 536p. P. 7-9.

JAVORCIK, Beata Smarzynska; SPATAREANU, Mariana. Disentangling FDI Spillover Effects: What Do Firm Perceptions Tell Us? In: MORAN, Theodore H.; GRAHAM, Edward M.; BLOMSTRÖM, Magnus. **Does Foreign Direct Investment Promote Development?** Washington, DC: Institute For International Economics/ Center for Global Development, 2005. P. 45-71.

JENKINS, Rhys. The Latin American Case. In: JENKINS, Rhys; PETERS, Enrique Dussel (eds.). **China and Latin America: Economic relations in the twenty-first century**. Mexico City: Deutsches Institut für Entwicklungspolitik/ German Development Institute, 2009. P. 21-63.

JENKINS, Rhys; PETERS, Enrique Dussel (eds.). Introdução. In: _____. **China and Latin America: Economic relations in the twenty-first century**. Mexico City: Deutsches Institut für Entwicklungspolitik/ German Development Institute, 2009. P. 1-19.

JESUS, Diego Santos Vieira de. V Cúpula do BRICS Durban: 26-27 de março de 2013. **BRICS Policy Center**, Rio de Janeiro, p. 2-29, 2013. Disponível em: < <http://bricspolicycenter.org/homolog/arquivos/vcupulabrics.pdf> >. Acesso em: 16 Jan. 2014.

JINTAO, Hu. **Full text of Hu Jintao's report at 18th Party Congress. 18th National Congress of the Communist Party of China**, Beijing, 2012. Disponível em: < http://news.xinhuanet.com/english/special/18cpcnc/2012-11/17/c_131981259.htm >. Acesso em: 20 fev. 2013.

JOHANSON, Jan; VAHLNE. Jan-erik. The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership. **Journal of International Business Studies**, Basingstoke, v. 40, p. 1411–1431, 2009.

JOHANSON, Jan; VAHLNE. Jan-erik. The Internationalization Process of the Firm—A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. **Journal of International Business Studies**, Basingstoke, v. 8, n. 1, p. 23-32, Mar. 1977.

KANAMORI, Toshiki; ZHAO, Zhijun. Developing economies: No simple pattern to Chinese foreign investment. **East Asia Forum: Economics, Politics and Public Policy in East Asia and the Pacific**. Canberra, Australia, v.4, n.2, p. 24-25, Apr./June 2012. Disponível em: <http://epress.anu.edu.au/wp-content/uploads/2012/05/EAFQ-4.2-WEB-FINAL.pdf> . Acesso em: 20 jul. 2012.

KANAMORI, Toshiki; ZHAO, Zhijun. Private sector development in the People's Republic of China. **Asian Development Bank Institute**, Tokyo, Working Paper n.27, p. 1-81, Sept. 2004. Disponível em: < <http://www.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2010/06227.pdf> >. Acesso em: 18 abr. 2008.

KINOSHITA, Yuko. **R&D and Technology Spillovers via FDI: Innovation and Absorptive Capacity**. William Davidson Institute, Ann Arbor, Michigan, Working Paper n. 349, p.1-28, Nov. 2000.

KOTSCHWAR, Barbara; MORAN, Theodore H.; MUIR, Julia. Chinese Investment in Latin American Resources: The Good, the Bad, and the Ugly. Peterson Institute for International Economics, Washington, Working Paper 12 – 3, p. 1-36, Feb. 2012. Disponível em: < <http://www.piie.com/publications/wp/wp12-3.pdf> >. Acesso em: 18 out. 2013.

KPMG China. **China's 12th Five-Year plan: Overview**, p. 1-4, 2011. Disponível em: <<http://www.kpmg.com/cn/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/China-12th-Five-Year-Plan-Overview-201104.pdf>>. Acesso em: 25 Jan. 2013.

KUCERA, David. **Reference for Business: Encyclopedia of Business**, 2^a ed. Disponível em: < <http://www.referenceforbusiness.com/encyclopedia/Str-The/Technology-Transfer.html#b>>. Acesso em: 09 dez. 2012.

KUI-WAI, Li. The two decades of chinese economic reform compared. **China & World Economy**, Singapore, n. 2, p.1-9, 2001. Disponível em: < <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/apcity/unpan002826.pdf> >. Acesso em: 18 abr. 2013.

LAKATOS, Eva Maria. MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica**. 6. Ed. - 4. Reimpr. – São Paulo: Atlas, 2007.

LAPLANE, Mariano; SARTI, Fernando; HIRATUKA, Celio; SABBATINI, Rodrigo. et alii. Empresas transnacionais no Brasil nos anos 90: fatores de atração, estratégias e impactos. In: CHUDNOVSKY, D. (org.). **El boom de inversión extranjera directa en el Mercosur**. - Buenos Aires: Siglo Veintiuno de Argentina Editores, 2001.

LARÇON, Jean-Paul. Conclusion: china's unique advantage. In: LARÇON, Jean-Paul (Ed.). **Chinese Multinationals**. - Singapore: World Scientific, 2009. . Conclusion, p. 129-230.

LARÇON, Jean-Paul; BARRÉ, Geneviève. Technology-based competition and chinese multinationals. In: LARÇON, Jean-Paul (Ed.). **Chinese Multinationals**. - Singapore: World Scientific, 2009. P. 127-149.

LARUM, John; QIAN, Jingmin. **A long march**: the Australia-China investment relationship. – Sydney: Australia China Business Council, 2012.

LESSA, Antônio Carlos. A diplomacia universalista do Brasil: a construção do sistema contemporâneo de relações bilaterais. **Rev. Bras. Polít. Int.**, Brasília, n. 41 (n. esp. 40 anos), p. 29-41, 1998. Disponível em: < <http://www.scielo.br/pdf/rbpi/v41nspe/a03v41nspe.pdf> >. Acesso em: 20 out. 2013.

LI, Minqi. **The rise of China and the demise of the capitalist world-economy**. – London: Pluto Press, 2008.

LIANG, Guoyong. Technological Superpower China. **Transnational Corporations**, v. 16, n. 3, p. 143-148, Dec. 2007. Disponível em: <http://unctad.org/en/docs/iteiit20074a6_en.pdf>. Acesso em: 14 mar. 2012.

LÓPEZ, Andrés; RAMOS, Daniela. The Argentine Case. In: JENKINS, Rhys; PETERS, Enrique Dussel (eds.). **China and Latin America: Economic relations in the twenty-first century**. - Mexico City: Deutsches Institut für Entwicklungspolitik/ German Development Institute, 2009. P. 65-157.

LOUNGANI, Prakash; RAZIN, Assaf. How Beneficial Is Foreign Direct Investment for Developing Countries? **Finance e development**, Washington, v. 38, n° 2, June 2001. Disponível em: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2001/06/index.htm> . Acesso em: 09 dez. 2012.

LUDEÑA, Miguel Pérez. Is Chinese FDI pushing Latin America into natural resources? **Columbia FDI Perspectives: Perspectives on topical foreign direct investment issues by the Vale Columbia Center on Sustainable International Investment**, New York, n. 63, p. 1-3, Mar. 2012. Disponível em: < https://academiccommons.columbia.edu/download/fedora_content/download/ac:145555/CONTENT/columbia_fdi_perspectives_63.pdf >. Acesso em: 18 out. 2013.

MAGDOFF, Harry; FOSTER, John Bellamy. Foreword. In: HART-LANDSBERG, Martin; BURKETT, Paul. **China and socialism: market reforms and class struggle**. – New York: Monthly Review Press, 2005. P 7-12.

MAMADOUH, Virginie. Geopolitics in the nineties: one flag, many meanings. **GeoJournal**, [Online], v. 46,n. 4, p. 237-253, Dez. 1998.

MARELLI, Enric; SIGNORELLI, Marcelo. China and India: openness, trade and effects on economic growth. **The European Journal of Comparative Economics**, Castellanza, v. 8, n. 1, p. 129-154, 2011. Disponível em: < <http://eaces.liuc.it/18242979201101/182429792011080106.pdf> >. Acesso em: 18 abr. 2013.

MARIOTTO, Fábio L. **Estratégia Internacional da Empresa**. - São Paulo: Thomson Learning, 2007.

MATTLIN, Mikael. Chinese Strategic state-owned enterprises and ownership control. **Brussels Institute of Contemporary China Studies**, Brussels, Asia paper, v. 4, n. 6, p. 3-28, 2010. Disponível em: < [http://www.vub.ac.be/biccs/site/assets/files/apapers/Asia%20papers/Asia%20Paper%204\(6\).pdf](http://www.vub.ac.be/biccs/site/assets/files/apapers/Asia%20papers/Asia%20Paper%204(6).pdf) >. Acesso em: 18 abr. 2013.

MEDEIROS. Carlos Aguiar de. A China e as Matérias-Primas. In: **Brasil e China no reordenamento das relações internacionais: desafios e oportunidades**. – Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão, 2011. P. 209-225.

MEDEIROS, Carlos Aguiar de. Notas sobre o desenvolvimento econômico recente na China. São Paulo: Instituto de Estudo Avançados USP, 1998.

MEDEIROS, Evan S.; CLIFF, Roger; CRANE, Keith; MULVENON, James C. **A new direction for China's defense industry**. - RAND Project Air Force, 2005. Disponível em: <http://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/monographs/2005/RAND_MG334.pdf>. Acesso em: 25 jun. 2013.

MENDES, Priscilla; RAMALHO, Renan. Brasil vai discutir espionagem com Brics e desenvolvidos, diz chanceler. **G1**, set. 2013. Disponível em: <<http://g1.globo.com/mundo/noticia/2013/09/brasil-vai-discutir-espionagem-com-brics-e-desenvolvidos-diz-chanceler.html>>. Acesso em: 10 out. 2012.

MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES - MRE. **Solicitações de informações (Iniciativas voltadas para a atração de investimentos estrangeiros) [mensagem pessoal]**. Mensagem recebida por leandrots88@yahoo.com.br. 7 Out. 2013.

MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES - MRE. **BRICS e África: Parceria para o Desenvolvimento, Integração e Industrialização**. V Cúpula do BRICS - Declaração de e-Thekwini. - Durban, Nota n. 94, 27 mar. 2013. Disponível em: <<http://www.itamaraty.gov.br/sala-de-imprensa/notas-a-imprensa/v-cupula-do-brics-durban-27-de-marco-de-2013-declaracao-de-ethekwni>>. Acesso em: 20 out. 2013.

MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES - MRE. **Quarta Cúpula dos BRICS: Parceria dos BRICS para a Estabilidade, Segurança e Prosperidade - Declaração de Nova Delhi**, nota n. 77, 29 mar. 2012. Disponível em: <<http://www.itamaraty.gov.br/sala-de-imprensa/notas-a-imprensa/quarta-cupula-dos-brics-nova-delhi-29-de-marco-de-2012-parceria-dos-brics-para-a-estabilidade-seguranca-e-prosperidade-declaracao-de-nova-delhi>>. Acesso em: 20 out. 2013.

MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES - MRE. **II Reunião da Comissão Sino-Brasileira de Alto Nível de Concertação e Cooperação – COSBAN**, Nota à imprensa n. 28, 08 de fevereiro de 2012. Disponível em: <<http://www.itamaraty.gov.br/sala-de-imprensa/notas-a-imprensa/ii-reuniao-da-comissao-sino-brasileira-de-alto-nivel-de-concertacao-e-cooperacao-2013-cosban/print-nota>>. Acesso em: 21 set. 2013.

MINISTRY OF COMMERCE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA – MOFCOM. **2010 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment**, Beijing, China, Sept. 2011. Disponível em: <<http://english.mofcom.gov.cn/aarticle/statistic/foreigninvestment/201109/20110907742320.html>>. Acesso em: 18 abr. 2012.

MORAN, Theodore H.; KOTSCHWAR, Barbara; MUIR, Julia. Global standards: Resource procurement: not just a zero-sum game. **East Asia Forum: Economics, Politics and Public Policy in East Asia and the Pacific**. Canberra, Australia, v.4, n.2, p. 28-30, Apr./June 2012. Disponível em: <http://epress.anu.edu.au/wp-content/uploads/2012/05/EAFQ-4.2-WEB-FINAL.pdf> . Acesso em: 20 jul. 2012.

NEUMANN, Robert Walther; HEMAIS, Carlos A. Produção internacional e comportamento organizacional no processo de internacionalização: podem as teorias explicar o comércio internacional? In: HEMAIS, C. A. (Org). **O desafio dos mercados externos: teoria e prática na internacionalização da firma**. V. 2 - Rio de Janeiro: Mauad, 2005. P. 15-64.

NONNENBERG, Marcelo José Braga. China: estabilidade e crescimento econômico. **IPEA**, Brasília, texto para discussão n. 1470. p. 7-23, 2010. Disponível em: <
<http://www.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2010/04692.pdf>>. Acesso em: 18 abr. 2013.

NONNENBERG, Marcelo José Braga; LEVY, Paulo Mansur; NEGRI, Fernanda De.; COSTA, Katarina Pereira da. O crescimento econômico e a competitividade chinesa. **IPEA**, Rio de Janeiro, texto para discussão n°1333, p. 7-28, abr. 2008. Disponível em <
http://www.ipea.gov.br/agencia/images/stories/PDFs/TDs/td_1333.pdf >. Acesso em: 18 abr. 2013.

NONNENBERG, Marcelo José Braga. Determinantes dos investimentos externos e impactos das Empresas Multinacionais no Brasil — as décadas de 1970 e 1990. **IPEA**, Rio de Janeiro, texto para discussão n° 969, p. 1-68, ago. 2003. Disponível em: <
http://www.sindlab.org/download_up/geral38.pdf>. Acesso em: 19 out. 2013.

NYE, Joseph S. The future of American power: dominance and decline in perspective. **Foreign Affairs**, Tampa, v. 89, n. 6, p. 1-12, Nov./Dec. 2010. Disponível em: <
[http://www.academyofdiplomacy.org/publications/article_archive/Nye-Future%20of%20American%20Power%20Nov2010%20\(2\).pdf](http://www.academyofdiplomacy.org/publications/article_archive/Nye-Future%20of%20American%20Power%20Nov2010%20(2).pdf) >. Acesso em: 19 abr. 2013.

OLIVEIRA, Silvio Luiz de. **Tratado de metodologia científica: projetos de pesquisa, TGI, TCC, monografias, dissertações e teses**. – São Paulo: Pioneira, 1997.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT - OECD. State owned enterprises in China: reviewing the evidence. **OECD working group on privatization and corporate governance of state owned assets (Occasional paper)**, Paris, p. 1-19, 2009. Disponível em: <
<http://www.oecd.org/corporate/ca/corporategovernanceofstateownedenterprises/42095493.pdf>>. Acesso em: 18 abr. 2013.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT - OECD.
OECD Benchmark definition of foreign direct investment. 4^a ed.. France, 2008a.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT - OECD.
China's outward foreign direct investment. **Investment News: results of the work of the OECD investment committee.** Paris, issue 6. p. 1-2, Mar. 2008b, Disponível em: <
<http://www.oecd.org/investment/investment-policy/40283257.pdf>> . Acesso em: 18 abr. 2013.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT - OECD.
Glossary of statistical terms. France, 2007.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT - OECD.
Inversiones extranjeras directas en desarrollo: un máximo de beneficios por un costo mínimo. - France, 2002. Disponível em:
<<http://www.oecd.org/investment/investmentfordevelopment/1959795.pdf>>. Acesso em: 25 abr. 2013.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO – OMC. **Examen de las Políticas Comerciales -Informe de la Secretaría:** Brasil. WT/TPR/S/283/Rev.1.- Geneva: OMC, 2013. Disponível em: <
https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/DDFDocuments/118423/s/WT/TPR/S283R1.pdf
> Acesso em: 20 out. 2013.

PETERS, Enrique Dussel. Chinese FDI in Latin America: Does Ownership Matter? **Working Group on Development and Environment in the Americas**, Washington, Discussion Paper n. 33, p. 1-23, Nov. 2012. Disponível em: <
<http://ase.tufts.edu/gdae/Pubs/rp/DP33DusselNov12.pdf>>. Acesso em: 20 out. 2013.

PETERS, Enrique Dussel. In: JENKINS, Rhys; PETERS, Enrique Dussel (eds.). **China and Latin America: Economic relations in the twenty-first century.** Mexico City: Deutsches Institut für Entwicklungspolitik/ German Development Institute, 2009. P. 279-393.

PHILLIPS, Joe . How can US regions more effectively attract FDI? **Insight**, fev. 2012. Disponível em:
<http://www.ocoglobal.com/uploads/default/files//How_can_US_regions_more_effectively_attract_FDI.pdf>. Acesso em: 20 Out. 2013.

PINTO, Cláudia Frias; GASPAR, Luís Filipe; FERREIRA, Manuel Portugal; SERRA, Fernando A. Ribeiro. A influência de John Dunning na investigação em estratégia e negócios internacionais: Um estudo bibliométrico no Strategic Management Journal. **GlobADVANTAGE Center of Research in International Business & Strategy**, Leiria, Working paper n. 53, p. 1-35, 2010. Disponível em: <

https://iconline.ipleiria.pt/bitstream/10400.8/379/1/working_paper-53_globadvantage.pdf>.
Acesso em: 19 abr. 2013.

PONCET, S. Inward and Outward FDI in China. **Working paper at the Panthéon Sorbonne- Economie, Université Paris I CNRS and CEPII**. Paris, p. 1-26, 2007.
Disponível em: < <http://ces.univ-paris1.fr/membre/Poncet/Perso/Book%20chapter%20Poncet%20April%2028%202007.pdf>>.
Acesso em: 18 abr. 2013.

RAMO, Joshua Cooper. **The Beijing Consensus**. - London :The Foreign Policy Centre, 2004. Disponível em: < <http://fpc.org.uk/fsblob/244.pdf> >. Acesso em: 20 out. 2013.

REDE NACIONAL DE INFORMAÇÕES SOBRE INVESTIMENTOS - RENAI. **Anúncios de Investimentos Chineses no Brasil (2003-2011)**, 2011. Disponível: < <http://investimentos.mdic.gov.br/public/arquivo/arq1307386887.pdf> >. Acesso em: 20 out. 2012.

RONGPING, Kang. The internationalization process of chinese multinationals. In: LARÇON, Jean-Paul (Ed.). **Chinese Multinationals**. - Singapore: World Scientific, 2009. P. 77-97.

ROSALES, Osvaldo; KUWAYAMA, Mikio. **China and Latin America and the Caribbean: Building a strategic economic and trade relationship**. - Santiago: ECLAC, 2012.

ROSEN, Daniel. Realising potential: financial repression and outbound investment. **East Asia Forum: Economics, Politics and Public Policy in East Asia and the Pacific**. Canberra, Australia, v.4, n.2, p. 20-21, Apr./June 2012. Disponível em: <http://epress.anu.edu.au/wp-content/uploads/2012/05/EAFQ-4.2-WEB-FINAL.pdf> . Acesso em: 20 jul. 2012.

ROSEN, Daniel H.; HANEMANN, Thilo. China Invests in Europe: Patterns, Impacts and Policy Implications. **Rhodium Group**, New York, June 2012. Disponível em: < http://rhg.com/wp-content/uploads/2012/06/RHG_ChinaInvestsInEurope_June2012_ExecutiveSummary.pdf >.
Acesso em: 20 out. 2013.

ROSEN, Daniel H.; HANEMANN, Thilo. Policy Brief: China's Changing Outbound Foreign Direct Investment Profile: Drivers and Policy Implications. **Peterson Institute for International Economics**, Washington, n° PB09-14, p. 1-21, June 2009. Disponível em: < <http://www.iie.com/publications/pb/pb09-14.pdf>>. Acesso em: 18 abr. 2013.

SANTISO, Javier. **The visible hand of China in Latin America**. Paris: OECD, 2007.

SARTI, Fernando; RUPPERT, Lúcia. **Panorama do investimento direto estrangeiro: impactos da crise financeira internacional sobre o processo de internacionalização produtiva na economia brasileira: uma análise dos fluxos de IDE e IBDE no período recente.** – Brasília: ABDI, 2011. Disponível em: <http://www.abdi.com.br/Estudo/relatorio_neit_03-IDE_01.indd.pdf>. Acesso em: 21 out. 2013.

SASLAVSKY, Daniel; ROZEMBERG, Ricardo. The Brazilian Case. In: JENKINS, Rhys; PETERS, Enrique Dussel (eds.). **China and Latin America: Economic relations in the twenty-first century.** Mexico City: Deutsches Institut für Entwicklungspolitik/ German Development Institute, 2009. P. 159-226.

SÁ, Mauro Thury de Vieira. Investimento Direto Estrangeiro no Brasil: Um panorama. Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial. **ABDI**, Brasília, p. 1-26, 2006. Disponível em: < > . Acesso em: 04 maio 2013.

SCISSORS, Derek. **Chinese Outward Investment: More Opportunity Than Danger,** 2011. Disponível em: <<http://www.heritage.org/research/reports/2011/07/chinese-outward-investment-more-opportunity-than-danger>> . Acesso em: 18 abr. 2013.

SMART, J. Dancing with the Dragon: Canadian Investment in China and Chinese Investment in Canada. **The School of Public Policy/SPP**, Calgary, Alberta, research papers, v.5, n.27, p. 1-20, Sept. 2012. Disponível em: <<http://policyschool.ucalgary.ca/sites/default/files/research/smart-dancing-dragon-final.pdf>> . Acesso em: 23 maio 2013.

SOCIEDADE BRASILEIRA DE ESTUDOS DE EMPRESAS TRANSNACIONAIS E DA GLOBALIZAÇÃO ECONÔMICA - SOBEET. **Proporção entre ingressos de investimentos diretos estrangeiros e formação bruta de capital alcança o maior nível desde 2004,** Rio de Janeiro, Boletim, n. 89, jan. 2013. Disponível em: <<http://www.sobeet.org.br/boletim/boletim89.pdf>>. Acesso em: 21 out. 2013.

STATE-OWNED ASSET SUPERVISION AND ADMINISTRATION COMMISSION - SASAC. Central SOEs, 2013. Disponível em: <<http://www.sasac.gov.cn/n2963340/n2971121/n4956567/index.html>>. Acesso em: 10 nov. 2013.

SU, H. Harmonious World: The Conceived International Order in Framework of China's Foreign Affairs. In: IIDA, Masafuni. **China's shift: framework strategy of the rising Power.** **NIDS Joint Research Series**, Tokyo, n. 3, p. 29-55, 2009. Disponível em: <

http://www.nids.go.jp/english/publication/joint_research/series3/pdf/3-2.pdf >. Acesso em: 18 out. 2013.

SUAVANT, Karl. P. Fitting in new kid on the block learning the rules. **East Asia Forum: Economics, Politics and Public Policy in East Asia and the Pacific**. Canberra, Australia, v.4, n.2, p. 11-12, Apr./June 2012. Disponível em: <http://epress.anu.edu.au/wp-content/uploads/2012/05/EAFQ-4.2-WEB-FINAL.pdf> . Acesso em: 20 jul. 2012.

SZAMOSSZEGI, Andrew; KYLE, Cole. An Analysis of State-owned Enterprises and State Capitalism in China. **U.S.- China Economic and Security Review Commission**, Washington, DC, p. 1-116, Oct. 2011. Disponível em: <http://origin.www.uscc.gov/sites/default/files/Research/10_26_11_CapitalTradeSOEStudy.pdf>. Acesso em: 18 abr. 2013.

TEECE, David. J. Reflections on the Hymer thesis and the multinational enterprise. **International Business Review**, Philadelphia, 15, p. 124-139, Apr. 2006.

TEIXEIRA, A. A internacionalização de empresas brasileiras e o papel do Estado. **Estudos e Pesquisas**, Rio de Janeiro, n°160, p. 1-5, 2006. Disponível em: <http://www.forumnacional.org.br/trf_arq.php?cod=EP01600 >. Acesso em: 20 out. 2013.

TEMER, Michel. **Brinde do Senhor Vice-Presidente da República por ocasião de almoço oferecido ao Vice-Primeiro-Ministro da República Popular da China, Wang Qishan**, 2012. Disponível em: <<http://www2.planalto.gov.br/vice-presidente/noticias/2012/02/cosban-integra-do-brinde-do-vice-presidente-michel-temer>>. Acesso em 21 set. 2013.

THE ROYAL SOCIETY. Knowledge, Networks and Nations: Global scientific collaboration in the 21st century. **RS Policy document**, London, v. 03, n. 1, p. 5-113, 2011. Disponível em: <http://royalsociety.org/uploadedFiles/Royal_Society_Content/Influencing_Policy/Reports/2011-03-28-Knowledge-networks-nations.pdf >. Acesso em: 04 maio 2012.

THORSTENSEN, Vera Helena. De Conflitos de Interesses à Busca de uma Agenda Comum. In: **BRASIL E CHINA no reordenamento das relações internacionais: desafios e oportunidades**. – Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão, 2011. P. 311-400.

TISDELL, Clem. Economic reform and openness in China: China's development policies in the last 30 years. **Economic analysis & policy**, Brisbane, v. 39, n. 2, Sept. 2009. Disponível em: <http://www.eap-journal.com/archive/v39_i2_05-tisdell.pdf>. Acesso em: 18 abr. 2013.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT - UNCTAD. **UNCTADStat: devoted to development, 2013**. Disponível em: <

http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=en>. Acesso em: 18 abr. 2013.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT - UNCTAD.
World Investment Report 2011: non-equity modes of international production and development. - New York: United Nations, 2011.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT - UNCTAD.
Las empresas transnacionales y la internacionalización de la investigación y el desarrollo. Informe sobre las inversiones en el mundo. Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas, 2005.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT - UNCTAD.
Las políticas de IED como impulsoras del desarrollo: perspectivas nacionales e internacionales. Informe sobre las inversiones en el mundo. Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas, 2003.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT - UNCTAD.
World Investment Report 1988: trends and determinants. Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas, 1998.

UNITED STATES SENATE. **We write to ...** . Washington, DC. Aug. 18, 2010. Disponível em: < <http://graphics8.nytimes.com/packages/pdf/business/20100823-telecom.pdf> >. . Acesso em: 25 set. 2012.

VERNON, Raymond. International investment and international trade in the product cycle. **Quarterly Journal of Economics**, Oxford, v. 80, n. 2, p. 190-207, May 1966.

VIRTUE POLITICS. **FDI and economic growth**, 2011. Disponível em: <http://www.virtuepolitics.org/sitedata/reports/FDI_and_Economic_Growth.pdf> . Acesso em: 30 ago.2012.

VISENTINI, Paulo Fagundes. **As relações diplomáticas da Ásia: articulações regionais e afirmação mundial (uma perspectiva brasileira).** - Belo Horizonte, MG: Fino Traço, 2011.

VITALE, Joe; GIFFI, Craig. O Brasil na nova ordem mundial. In: **DELOITTE BRASIL. Brasil competitivo: desafios e estratégias para a indústria da transformação.** – Brasil: DELOITTE, c2012. P. 16 – 19. Disponível em: < http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Brazil/Local%20Assets/Documents/Ind%C3%BAstria/Manufatura/livro_final.pdf >. Acesso em: 20 out. 2013.

WANG, Mark Yaolin. The Motivations behind China's Government-Initiated Industrial Investments Overseas. **Pacific Affairs**, Vancouver, v. 75, n. 2. p. 187-206, 2002. Disponível em: < <http://www.jstor.org/stable/4127182> > . Acesso em: 18 abr. 2013.

WEISMAN, Steven R. **Some China firms avoid U.S. technology transfer licenses**, 2008. Disponível: <http://www.nytimes.com/2008/01/01/business/worldbusiness/01iht-transfer.4.8978324.html?_r=0>. Acesso em: 16 out. 2012.

WENBIN, Huang; WILKES, Andreas. Analysis of China's overseas investment policies. **Center for International Forestry Research**, Bogor, working paper n. 79, p. 1-32, 2011.

WILSDON, James; KEELEY, James. China: **The next science superpower?** - London: Demos, 2007.

WILLIAMSON, John. A short history of the Washington Consensus. In: SERRA, Narcis; STIGLITZ, Joseph E.(eds). **The Washington Consensus Reconsidered: Towards a New Global Governance**. - Oxford: Oxford University Press, 2008.

WILLIAMSON, John. After the Washington Consensus: Latin American growth and sustainable development. **Seminar on Latin American Financing and the Role of Development Banks**. IDB/BDMG/ALIDE, Belo Horizonte, Brazil, p. 30–31, mar. 2006.

XIAOPING, Deng. **Selected works of Deng Xiaoping (1982-1992)**, v. 3 ,. - Oregon: University of Oregon, 2001. Não paginado. Disponível em: < <http://library.uoregon.edu/ec/e-asia/read/Deng03.pdf> > . Acesso em: 19 abr. 2013.

XIQING, Gao. Investment challenges: barriers and pitfalls on foreign paths. **East Asia Forum: Economics, Politics and Public Policy in East Asia and the Pacific**. Canberra, Australia, v.4, n.2, p. 18-19, Apr./June 2012. Disponível em: <http://epress.anu.edu.au/wp-content/uploads/2012/05/EAFQ-4.2-WEB-FINAL.pdf> . Acesso em: 20 jul. 2012.

XU, Gao. **State-owned enterprises in China: How big are they?** Jan. 2010a. Disponível < <http://blogs.worldbank.org/eastasiapacific/state-owned-enterprises-in-china-how-big-are-they>>. Acesso em: 4 fev. 2013.

XU, Gao. **State-Owned Enterprises in China: How Profitable Are They?** Mar. 2010b. Disponível em: <<http://blogs.worldbank.org/eastasiapacific/state-owned-enterprises-in-china-how-profitable-are-they>>. Acesso em: 04 fev. 2012.

XUE-TONG, Yan. **Analysis of China's National Interests**. - Monterey: Monterey Institute of International Studies (MIIS), 2002. Disponível em: < <http://www.isn.ethz.ch/Digital-Library/Publications/Detail/?lng=en&id=145296> >. Acesso em: 20 out. 2012.

YANG, Yao. Chasing resources: a new form of colonialism? **East Asia Forum: Economics, Politics and Public Policy in East Asia and the Pacific**. Canberra, Australia, v.4, n.2, p. 10, Apr./Jun. 2012. Disponível em: <http://epress.anu.edu.au/wp-content/uploads/2012/05/EAFQ-4.2-WEB-FINAL.pdf> . Acesso em 20 de jul. de 2012.

YEUNG, Yue-man; LEE, Joanna; KEE Gordon. China's special zones at 30. **Eurasian geography and economics**, Beijing, v. 50, n. 2, p. 222-240, 2009. Disponível em: < http://www.espre.cn/111/manage/ziliao/China%26_039.pdf>. Acesso em: 18 abr. 2013.

YIHUA, Wang. Corporate culture and organization of Chinese multinationals. In: LARÇON, Jean-Paul (Ed.). **Chinese Multinationals**. Singapore: World Scientific, 2009. P. 167-191.

YU, Au Loong; LI, Kevin. Preliminary Report on Chinas Going Global Strategy: A Labour, Environment and Hong Kong Perspective. **Globalization Monitor**, Asia Monitor Resource Centre, Hong Kong, n. 3, p.1-55, Feb. 2009 . Disponível em: < http://www.europe-solidaire.org/IMG/pdf/China_Going_Global_Strategy_FINAL.pdf >. Acesso em: 11 abr. 2013.

YU, Jie. Firms with Chinese Characteristics: the role of companies in Chinese Foreign Policy. **IDEAS reports - special reports**. KITCHEN, Nicholas (ed.). SR012. LSE IDEAS. The London School of Economics and Political Science, London, UK. P. 32-37. 2012. Disponível em: < <http://www2.lse.ac.uk/IDEAS/publications/reports/pdf/SR012/yu.pdf> > . Acesso em: 18 abr. 2013.

ZEMIN, Jiang. Full Text of Jiang Zemin's Report at 16th Party Congress. **16th National Congress of the Communist Party of China**, Beijing, 2002. Não paginado. Disponível em: <<http://www.china.org.cn/english/features/49007.htm#10>>. Acesso em: 20 fev. 2013.

ZHANG, Kenny. Canada In China: Going Global: The Why, When, Where and How of Chinese Companies' Outward Investment Intentions. **Asia Pacific Foundation of Canada/ Canada in Asia**, Vancouver, n. 5, p.3-44, Nov. 2005-5. Disponível em: <http://www.asiapacific.ca/sites/default/files/archived_pdf/can_in_asia/cia_china_global.pdf> . Acesso em: 11 abr. 2013.

ZHANG, Xiaoxi; DALY, Kevin. The determinants of China's outward foreign direct investment. **Emerging Markets Review**, n. 12, p. 389–398, 2011. Disponível em: < <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1566014111000434> >. Acesso em: 18 abr. 2013.

ZHANMING, Jin. Corporate strategies of Chinese multinationals. In: LARÇON, Jean-Paul (Ed.). **Chinese Multinationals**. - Singapore: World Scientific, 2009. P. 1-29.

ZHAOXI, Li. China's go global policy. In: LARÇON, Jean-Paul (Ed.). **Chinese Multinationals**. - Singapore: World Scientific, 2009a. P. 31-48.

ZHAOXI, Li. China's outward foreign direct investment. . In: LARÇON, Jean-Paul (Ed.). **Chinese Multinationals**. - Singapore: World Scientific, 2009b. P. 49-75.

ZUOHAO, Hu; GAO, Wang. International marketing strategies of chinese multinationals: the experience of BIRD, HAIER, and TCL. In: LARÇON, Jean-Paul (Ed.). **Chinese Multinationals**. - Singapore: World Scientific, 2009. P. 99-126.

ANEXOS

Anexo I: EPECs chinas

Nº	Empresa
1	China National Nuclear Corporation
2	China Nuclear Engineering Group Corporation
3	China Aerospace Science and Technology Corporation
4	China Aerospace Science and Industry Corporation
5	Aviation Industry Corporation of China
6	China State Shipbuilding Corporation
7	China Shipbuilding Industry Corporation
8	China North Industries Group Corporation
9	China South Industries Group Corporation
10	China Electronics Technology Group Corporation
11	China National Petroleum Corporation
12	China Petrochemical Corporation
13	China National Offshore Oil Corporation
14	State Grid Corporation of China
15	China Southern Power Grid Co., Ltd.
16	China Huaneng Group
17	China Datang Corporation
18	China Huadian Corporation
19	China Guodian Corporation
20	China Power Investment Corporation
21	China Three Gorges Corporation
22	Shenhua Group Corporation Limited
23	China Telecommunications Corporation
24	China United Network Communications Group Co., Ltd.
25	China Mobile Communications Corporation
26	China Electronics Corporation
27	China FAW Group Corporation
28	Dongfeng Motor Corporation
29	China First Heavy Industries
30	China National Erzhong Group Co.
31	Harbin Electric Corporation
32	Dongfang Electric Corporation
33	Anshan Iron and Steel Group Corporation
34	Baosteel Group Corporation
35	Wuhan Iron and Steel (Group) Corporation
36	Aluminum Corporation of China
37	China Ocean Shipping (Group) Company
38	China Shipping (Group) Company
39	China National Aviation Holding Company
40	China Eastern Air Holding Company
41	China Southern Air Holding Company
42	Sinochem Group
43	COFCO Limited

44	China Minmetals Corporation
45	China General Technology (Group) Holding, Limited
46	China State Construction Engineering Corporation
47	China Grain Reserves Corporation
48	State Development & Investment Corp.
49	China Merchants Group
50	China Resources
51	China National Travel Service (HK) Group Corporation [China Travel Service (Holdings) Hong Kong Limited]
52	State Nuclear Power Technology Corporation Ltd.
53	Commercial Aircraft Corporation of China, Ltd.
54	China Energy Conservation and Environmental Protection Group
55	China International Engineering Consulting Corporation
56	China Huafu Trade & Development Group Corp.
57	China Chengtong Holdings Group Ltd.
58	China National Coal Group Corp.
59	China Coal Technology & Engineering Group Corp.
60	China National Machinery Industry Corporation
61	China Academy of Machinery Science & Technology
62	Sinosteel Corporation
63	China Metallurgical Group Corporation
64	China Iron & Steel Research Institute Group
65	China National Chemical Corporation
66	China National Chemical Engineering Group Corporation
67	Sinolight Corporation
68	China National Arts & Crafts (Group) Corporation
69	China National Salt Industry Corporation
70	Huacheng Investment & Management Co., Ltd.
71	China Hengtian Group Co., Ltd.
72	China National Materials Group Corporation Ltd.
73	China National Building Materials Group Corporation
74	China Nonferrous Metal Mining (Group) Co., Ltd.
75	General Research Institute for Nonferrous Metals
76	Beijing General Research Institute of Mining & Metallurgy
77	China International Intellectech Corporation
78	China Academy of Building Research
79	China North Locomotive and Rolling Stock Industry (Group) Corporation
80	China South Locomotive & Rolling Stock Corporation Limited
81	China Railway Signal & Communication Corporation
82	China Railway Group Limited
83	China Railway Construction Corporation Limited
84	China Communications Construction Company Limited
85	Potevio Company Limited
86	China Academy of Telecommunication and Technology
87	China National Agricultural Development Group Co., Ltd.
88	Chinatex Corporation
89	Sinotrans & CSC Holdings Co., Ltd.
90	China National Silk Import & Export Corporation

91	China Forestry Group Corporation
92	China National Pharmaceutical Group Corporation
93	CITS Group Corporation
94	China Poly Group Corporation
95	Zhuhai ZhenRong Company
96	China Architecture Design & Research Group
97	China Metallurgical Geology Bureau
98	China National Administration of Coal Geology
99	Xinxing Cathay International Group Co., Ltd.
100	China Travelsky Holding Company
101	China National Aviation Fuel Group Corporation
102	China Aviation Supplies Holding Company
103	Power Construction Corporation of China
104	China Energy Engineering Group Co., Ltd
105	China National Gold Group Corporation
106	China National Cotton Reserves Corporation
107	China Printing (Group) Corporation
108	China Guangdong Nuclear Power Holding Corporation Ltd.
109	China Hualu Group Co., Ltd.
110	Alcatel-Lucent Shanghai Bell Co., Ltd.
111	IRICO Group Corporation
112	Wuhan Research Institute of Post and Telecommunications
113	OCT Group
114	Nam Kwong (Group) Company Limited
115	China XD Group
116	China Railway Materials Commercial Corp.
117	China Reform Holdings Corporation Ltd.

Fonte: SASAC (2013)

Anexo II: As 50 maiores EIED chinesas ranqueadas por estoque externo de IEDs em 2010

Nº	Nome da Empresa	Identificação da propriedade*
1	China Petrochemical Corporation	Propriedade do Governo Central
2	China National Petroleum Corporation	Propriedade do Governo Central
3	China National Offshore Oil Corporation	Propriedade do Governo Central
4	China Petrochemical Corporation	Propriedade do Governo Central
5	China Ocean Shipping (Group) Company	Propriedade do Governo Central
6	China National Cereals,Oils & Foodsuffs Corp.	-
7	Aluminum corporation of China	Propriedade do Governo Central
8	China Merchants Group	Propriedade do Governo Central
9	Sinochem Corporation	-
10	China Unicom Corporation	Propriedade do Governo Central
11	China State Construction Engineering Corporation	Propriedade do Governo Central
12	China Minmetals Corporation	Propriedade do Governo Central
13	China National Aviation Holding Corporation	Propriedade do Governo Central
14	SINOTRANS Changjiang National Shipping (Group) Corporation	Propriedade do Governo Central
15	SinoSteel Corporation	Propriedade do Governo Central
16	CITIC Group	-
17	China Poly Group Corporation	Propriedade do Governo Central
18	China Huaneng Group	Propriedade do Governo Central
19	China Mobile Communications Corporation	Propriedade do Governo Central
20	China Metallurgical Group Corp.	Propriedade do Governo Central
21	China Power Investment Corporation	Propriedade do Governo Central
22	China Metallurgical Group Corporation .	Propriedade do Governo Central
23	ZTE Corporation	-
24	Hunan Valin Iron & Steel (Group) Co. Ltd	-
25	Geely Holding Group	-
26	Legend Holding Ltd.	-
27	Shum Yip Holding Company Limited	-
28	China Nonferrous Metal Mining e Construction (group) Co., Ltd.	Propriedade do Governo Central
29	China Communication Construction Company Ltd.	Propriedade do Governo Central
30	GDH Limited	-
31	China North Industries Group Corporation	Propriedade do Governo Central
32	Wuhan Iron & Steel (group) Corporation	Propriedade do Governo Central
33	SINOHYDRO Co., Ltd.	-
34	State Grid Corporation of China	Propriedade do Governo Central
35	Shougang Corporation	-
36	Anshan Iron and Steel Group Corporation	Propriedade do Governo Central
37	Shenhua Group Corporation Ltd.	Propriedade do Governo Central
38	Shangai Baosteel Group Corporation	-
39	China Guangdong Nuclear Power Holding Co., Ltd	Propriedade do Governo Central
40	CRCC-Tongguan Investment Co., Ltd	-
41	Beijing Enterprises Group Company	-

42	China Telecom	Propriedade do Governo Central
43	China Chengtong Holdings Group Ltd.	Propriedade do Governo Central
44	Yanzhou Coal Mining Company Limited	-
45	Aviation Industry Corporation of China	Propriedade do Governo Central
46	China Datang Corporation	Propriedade do Governo Central
47	Huawei Technologies Co., Ltd.	-
48	Shanghai Overseas United Investment Co., Ltd.	-
49	Guangzhou Yuexiu Holding Limited	-
50	Jinchuan Group Ltd.	-
Total mínimo de EPECs nessa tabela: 31		

Fonte: MOFCOM (2011); SASAC (2013).

Nota “*”: “-” representa propriedade não identificada.

Elaboração nossa.

Anexo III: As 50 maiores EIEDs não financeiras chinesas ranqueadas por ativos externos em 2010

Nº	Nome da Empresa	Identificação da propriedade*
1	China Unicom Corporation	Propriedade do Governo Central
2	China National Petroleum Corporation	Propriedade do Governo Central
3	China Petrochemical Corporation	Propriedade do Governo Central
4	China Resources (Holding) Co., Ltd.	Propriedade do Governo Central
5	China National Offshore Oil Corporation	Propriedade do Governo Central
6	China Merchants Group	Propriedade do Governo Central
7	China State Construction Engineering Corporation	Propriedade do Governo Central
8	China Ocean Shipping (Group) Company	Propriedade do Governo Central
9	Sinochem Corporation	-
10	China Mobile Communications Corporation	Propriedade do Governo Central
11	Huawei Technologies Co., Ltd.	-
12	Aluminum corporation of China	Propriedade do Governo Central
13	China National Cereals,Oils & Foodsuffs Corp.	-
14	China Power Investment Corporation	Propriedade do Governo Central
15	Legend Holding Ltd.	-
16	Geely Holding Group	-
17	China Minmetals Corporation	Propriedade do Governo Central
18	CITIC Group	-
19	China Poly Group Corporation	Propriedade do Governo Central
20	Beijing Enterprises Group Company	-
21	Hunan Valin Iron & Steel (Group) Co. Ltd	-
22	China Shipping (Group) Company	Propriedade do Governo Central
23	China National Aviation Holding Corporation	Propriedade do Governo Central
24	GDH Limited	-
25	SinoSteel Corporation	Propriedade do Governo Central
26	China Huaneng Group	Propriedade do Governo Central
27	China Communication Construction Company Ltd.	Propriedade do Governo Central
28	China Vanke Co., Ltd.	-
29	China Metallurgical Group Corporation .	Propriedade do Governo Central
30	Yanzhou Coal Mining Company Limited	-
31	SINOTRANS Changjiang National Shipping (Group) Corporation	Propriedade do Governo Central
32	State Grid Corporation of China	Propriedade do Governo Central
33	China North Industries Group Corporation	Propriedade do Governo Central
34	Guangzhou Yuexiu Holding Limited	-
35	China Guangdong Nuclear Power Holding Co., Ltd	Propriedade do Governo Central
36	China Ship Building Industry Corporation	Propriedade do Governo Central
37	ZTE Corporation	-
38	Shougang Corporation	-
39	China National Chemical Corporation	Propriedade do Governo Central
40	Yantai Xinyi Investment Ltd.	-
41	Shanghai Baosteel Group Corporation	-

42	Changsha Zoomlion Heavy Industry Science & Technology Development Co. Ltd.	-
43	Shum Yip Holdings Company Limited	-
44	China Nonferrous Metal Mining e Construction (group) Co., Ltd.	Propriedade do Governo Central
45	SINOHYDRO Co., Ltd.	-
46	Jiangsu Shagang Group	-
47	China International Marine Containers (Group) Ltd.	-
48	Wuhan Iron & Steel (Group) Corporation	Propriedade do Governo Central
49	China National Gold Group Corporation	Propriedade do Governo Central
50	Jinchuan Group Ltd.	-
Total mínimo de EPECs nessa tabela: 28		

Fonte: MOFCOM (2011); SASAC (2013).

Nota “*”: “-” representa propriedade não identificada.

Elaboração nossa.

Anexo IV: As 50 maiores EIEDs não financeiras chinesas ranqueadas por rendimentos no exterior, 2010.

Nº	Nome da Empresa	Identificação da propriedade*
1	China National Petroleum Corporation	Propriedade do Governo Central
2	China Petrochemical Corporation	Propriedade do Governo Central
3	Sinochem Corporation	-
4	China National Offshore Oil Corporation	Propriedade do Governo Central
5	China Resources (Holding) Co., Ltd.	Propriedade do Governo Central
6	China Unicom Corporation	Propriedade do Governo Central
7	Huawei Technologies Co., Ltd.	-
8	Legend Holding Ltd.	-
9	China Ocean Shipping (Group) Company	Propriedade do Governo Central
10	China National Cereals, Oils & Foodsuffs Corp.	-
11	China State Construction Engineering Corporation	Propriedade do Governo Central
12	China Minmetals Corporation	Propriedade do Governo Central
13	China North Industries Group Corporation	Propriedade do Governo Central
14	CITIC Group	-
15	China National Aviation Fuel Group Corporation	Propriedade do Governo Central
16	Zhuhai Zhenrong Company	Propriedade do Governo Central
17	Geely Holding Group	-
18	SinoSteel Corporation	Propriedade do Governo Central
19	Shougang Corporation	-
20	Shanghai Baosteel Group Corporation	-
21	Beijing Enterprises Group Company Limited	-
22	China Electronics Corporation	Propriedade do Governo Central
23	China Merchants Group	Propriedade do Governo Central
24	China Shipping (Group) Company	Propriedade do Governo Central
25	China Communication Construction Company Ltd.	Propriedade do Governo Central
26	Hunan Valin Iron & Steel (Group) Co., Ltd	-
27	China Power Investment Corporation	Propriedade do Governo Central
28	Shanghai Wanxiang Investment Co., Ltd	-
29	China National Chemical Corporation	Propriedade do Governo Central
30	China Metallurgical Group Corporation .	Propriedade do Governo Central
31	Xi'na Maike Enterprise Group	-
32	China Huaneng Group	Propriedade do Governo Central
33	ZTE Corporation	-
34	GDH Limited	-
35	Jiangsu Shagang Group	-
36	Wanxiang Group	-
37	China National Textiles Import & Export Corporation	-
38	China Nonferrous Metal Mining & Construction (group) Co., Ltd.	Propriedade do Governo Central
39	Guangdong Guangxin Holding Group Ltd.	Propriedade do Governo Central
40	TISCO International Economic & Trade co., Ltd	-

41	Anshan Iron and Steel Group Corporation	Propriedade do Governo Central
42	Wuhan Iron & Steel (Group) Corporation	Propriedade do Governo Central
43	Haier Electrical appliance Corp. Ltd.	-
44	Yuhan Copper Co., Ltd	-
45	China Poly Group Corporation	Propriedade do Governo Central
46	Yantai Xinyi Investment Ltd.	-
47	SINOTRANS Changjiang National Shipping (Group) Corporation	Propriedade do Governo Central
48	Yanzhou Coal Mining Company Limited	-
49	China General Technology (Group) Holding Ltd.	Propriedade do Governo Central
50	Nanjing Steel Industry Development Co., Ltd.	-
Total mínimo de EPECs nessa tabela: 27		

Fonte: MOFCOM (2011); SASAC (2013)

Nota “*”: “-” representa propriedade não identificada.

Elaboração nossa.