

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM RELAÇÕES INTERNACIONAIS

SAN TIAGO DANTAS – UNESP, UNICAMP E PUC-SP

EMERSON MACIEL JUNQUEIRA

A POSIÇÃO BRASILEIRA NA POLÍTICA GOING GLOBAL DA CHINA (2000-2018)

Campinas

2020

EMERSON MACIEL JUNQUEIRA

A POSIÇÃO BRASILEIRA NA POLÍTICA GOING GLOBAL DA CHINA (2000-2018)

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-graduação em Relações Internacionais San Tiago Dantas, da Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho” (Unesp), da Universidade Estadual de Campinas (Unicamp) e da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP), como exigência para obtenção do título de Mestre em Relações Internacionais, na área de concentração “Instituições, Processos e Atores”, na linha de pesquisa “Economia Política Internacional”.

Orientador: Giuliano Contento de Oliveira.

Banca Examinadora:

Profº Dr. Giuliano Contento de Oliveira (Universidade Estadual de Campinas)

Profº Dr. Carlos Eduardo Ferreira de Carvalho (Pontifícia Universidade Católica – SP)

Profª. Dra. Isabela Nogueira de Moraes (Universidade Federal do Rio de Janeiro)

Campinas, 17 de junho de 2020

Ficha catalográfica
Universidade Estadual de Campinas
Biblioteca do Instituto de Filosofia e Ciências Humanas
Cecília Maria Jorge Nicolau - CRB 8/3387

J968p Junqueira, Emerson Maciel, 1995-
A posição brasileira na política Going Global da China (2000-2018) /
Emerson Maciel Junqueira. – Campinas, SP : [s.n.], 2020.

Orientador: Giuliano Contento de Oliveira.
Dissertação (mestrado) – Universidade Estadual de Campinas, Instituto de
Filosofia e Ciências Humanas.
Em regime interinstitucional com: Relações Internacionais San Tiago
Dantas - UNESP - UNICAMP - PUC-SP.

1. Investimento direto estrangeiro. 2. Desenvolvimento econômico. 3. China
- Relações exteriores - Brasil. 4. Brasil - Relações exteriores - China. I. Oliveira,
Giuliano Contento de, 1979-. II. Universidade Estadual de Campinas. Instituto
de Filosofia e Ciências Humanas. III. Título.

Informações para Biblioteca Digital

Título em outro idioma: Brazil's position in China's Going Global policy (2000-2018)

Palavras-chave em inglês:

Foreign direct investment

Economic development

China - Foreign relations - Brazil

Brazil - Foreign relations - China

Área de concentração: Instituições, Processos e Atores

Titulação: Mestre em Relações Internacionais

Banca examinadora:

Giuliano Contento de Oliveira [Orientador]

Carlos Eduardo Ferreira de Carvalho

Isabela Nogueira de Moraes

Data de defesa: 17-06-2020

Programa de Pós-Graduação: Relações Internacionais

Identificação e informações acadêmicas do(a) aluno(a)

- ORCID do autor: <https://orcid.org/0000-0002-4002-3550>

- Currículo Lattes do autor: <http://lattes.cnpq.br/1069134705419420>



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
INSTITUTO DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS HUMANAS

A Comissão Julgadora dos trabalhos de Defesa de Dissertação de Mestrado, composta pelos Professores Doutores a seguir descritos, em sessão pública realizada em 17 de junho de 2020, considerou o candidato Emerson Maciel Junqueira aprovado.

Profº Dr. Giuliano Contento de Oliveira.

Profº Dr. Carlos Eduardo Ferreira de Carvalho.

Profª. Dra. Isabela Nogueira de Moraes.

A Ata de Defesa com as respectivas assinaturas dos membros encontra-se no SIGA/Sistema de Fluxo de Dissertações/Teses e na Secretaria do Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais do Instituto de Filosofia e Ciências Humanas.

AGRADECIMENTOS

O presente trabalho foi realizado com apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior – Brasil (CAPES) – Código de Financiamento 001.

Agradeço aos meus pais Marco e Leony, que sempre me incentivaram e me apoiaram neste processo. Seu apoio emocional e financeiro foi essencial para que eu conseguisse minha terminar a graduação e o mestrado. Sem eles, nenhum sonho seria possível.

Agradeço ao meu orientador Prof. Dr. Giuliano Contento de Oliveira pelo apoio durante a reformulação do projeto de mestrado e a caminhada durante o mestrado. Aos membros da banca de qualificação Prof. Dr. Carlos Eduardo de Carvalho e Prof^a Dra Karen Fernandez Costa, pelas observações que contribuíram para essa dissertação. E pelos comentários da banca - Prof. Dr. Carlos Eduardo de Carvalho e Prof^a Dra. Isabela Nogueira de Moraes – que ajudaram na formulação da versão final da dissertação.

Serei sempre grato aos professores do curso de Relações Internacionais da Universidade Federal de São Paulo, a saber, Prof^a DraCristina Pecequilo, Prof^a Dra. Karen Fernandez, Prof^a Dra. Ismara Izepe, Prof^a Dra. Marina Gusmão e Prof. Dr. Daniel de Carvalho pela excelência dos seus trabalhos diante das constantes dificuldades que a educação brasileira enfrenta. E em particular, gratidão à Prof^a Dra. Cristina Soreanu Pecequilo, minha primeira orientadora, por ensinar os caminhos da docência.

Agradeço também aos meus amigos do San Tiago Dantas pelos bares e conversas nos momentos de felicidade, desespero e angústia. E expresso minha gratidão aos professores e funcionários do Programa San Tiago Dantas e da UNICAMP pela ajuda e atenção nessa trajetória.

RESUMO

A partir dos anos 2000, observou-se significativo processo de internacionalização de empresas chinesas mediante Investimento Estrangeiro Direto (IED), objetivo central da política *Going Global* elaborada pelo governo chinês. O IED é considerado um investimento produtivo realizado por uma companhia de um país A em um país B, podendo assumir a forma de construção de novas plantas ou fusões e aquisições de empresas já existentes. Tradicionalmente, a maioria dos investimentos é realizada por empresas privadas de países desenvolvidos, tema principal da literatura de Negócios Internacionais. Porém, a partir do início do século XXI, empresas de países do Sul Global avançaram no processo de internacionalização, em especial a China, demonstrando os limites do campo de Negócios Internacionais para explicar adequadamente esse processo. Através da política *Going Global*, o estado chinês incentiva a internacionalização de suas empresas em setores e regiões consideradas estratégicas para o desenvolvimento econômico do país. No caso do Brasil o IED chinês ganhou força com a crise financeira internacional deflagrada em 2008, sendo o país latino-americano que mais recebeu capital chinês. Deste modo, o objetivo da presente dissertação é analisar a evolução e os principais fatores condicionantes do IED chinês para o Brasil, bem como a posição brasileira na política *Going Global* da China entre 2000 e 2018. A análise realizada permitiu verificar uma trajetória de expansão do IED chinês na economia brasileira ao longo do período considerado e a importância dos setores ligados a commodities e ao mercado consumidor para o capital chinês destinado ao Brasil. Argumenta-se que o Brasil possui posição estratégica importante na política *Going Global* da China, embora isso possa, até mesmo, aprofundar as assimetrias existentes entre os dois países do ponto de vista das suas relações de comércio e investimento.

Palavras-Chave: Investimento estrangeiro direto; Relações Comerciais, China – Relações Exteriores – Brasil; Brasil – Relações Exteriores – China.

ABSTRACT

Since the 2000s, there has been a significant process of internationalization of Chinese companies through Foreign Direct Investment (FDI), a central objective of the Going Global policy developed by the Chinese government. FDI is considered a productive investment made by a company from country A in country B, and may take the form of building new plants or mergers and acquisitions of existing companies. Traditionally, the majority of investments are made by private companies from developed countries, the main theme of International Business literature. However, from the beginning of the 21st century, companies from countries in the Global South advanced in the internationalization process, especially China, demonstrating the limits of the field of International Business to adequately explain this process. Through the Going Global policy, the Chinese state encourages the internationalization of its companies in sectors and regions considered strategic for the country's economic development. In the case of Brazil, the Chinese FDI gained strength with the international financial crisis that started in 2008, being the Latin American country that received the most Chinese capital. Thus, the objective of this dissertation is to analyze the evolution and the main conditioning factors of the Chinese FDI for Brazil, as well as the Brazilian position in China's Going Global policy between 2000 and 2018. The analysis made it possible to verify a trajectory of expansion of the Chinese FDI in the Brazilian economy over the period considered and the importance of sectors linked to commodities and the consumer market for Chinese capital destined for Brazil. It is argued that Brazil has an important strategic position in China's Going Global policy, although this may even deepen the existing asymmetries between the two countries in terms of their trade and investment relations.

Key Words: Foreign Direct Investment; Commercial Relations; China – Foreign relations – Brazil; Brazil – Foreign relations – China.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – Possíveis relações entre Estados e multinacionais.	37
Figura 2 – Modelo de desenvolvimento chinês	52
Gráfico 1 – Fluxo de IED chinês nos EUA (em US\$ milhões) entre 2003 e 2018	64
Gráfico 2 – Fluxo de investimentos entre China e União Europeia entre 2000 e 2017 (em milhões de euros)	67
Gráfico 3 – Fluxo de investimentos chineses para a América Latina entre 2003 e 2018 (em US\$ milhões)	72
Gráfico 4 – Exportações brasileiras para a China por intensidade tecnológica entre 2000 e 2018 (em US\$ milhões)	81
Gráfico 5 – Exportações chinesas para o Brasil por intensidade tecnológica (em US\$ milhões)	82
Gráfico 6 – Total do IED chinês no Brasil em milhões de dólares e número de projetos segundo diferentes fontes de dados	88
Gráfico 7 – IED chinês no Brasil entre 2003 e 2018 segundo diferentes bases de dados (em US\$ milhões)	88

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Fluxo do IED chinês para o continente africano 2003-2018 (em US\$ milhões)	69
Tabela 2 – Comércio Brasil-China (incluindo Hong Kong e Macau) entre 2000 e 2018 (em US\$ bilhões)	79
Tabela 3 – IED chinês por setor em diferentes bases de dados (em US\$ milhões)	90

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AIIB	Banco Asiático de Investimento em Infraestrutura
BEA	Bureau of Economic Analysis
BRI	Rota e Cinturão da Seda
BRICS	Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul
CDB	China Development Bank
CBERS	Satélite Sino-Brasileiro de Recursos Terrestres
CEBC	Conselho Empresarial Brasil-China
CFIUS	Comitê americano de investimentos estrangeiros
CGIT	China Global Investment Tracker
CGV	Cadeias Globais de Valor
CNOOC	China National Offshore Oil Corporation
CNPC	China National Oil Corporation
C&T	Ciência e Tecnologia
COSBAN	Comissão Sino-Brasileira de Alto Nível de Concertação e Cooperação
EMNES	Empresas Multinacionais Emergentes
EPI	Economia Política Internacional
FMI	Fundo Monetário Internacional
IED	Investimento estrangeiro direto
IPO	Oferta Pública Inicial
LLL	Linkage, Leverage, Learning
MOFCOM	Ministério do Comércio
NDRC	Comissão Nacional de Desenvolvimento e Reformas
OCDE	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico
OLI	Ownership, Location and Internalization
PC chinês	Partido Comunista Chinês

REDALC	Rede Acadêmica da América Latina e Caribe sobre a China
RPC	República Popular da China
SAFE	Administração Estatal de Câmbio
SASAC	Comissão de Supervisão e Administração de Ativos do Conselho de Estado
SOEs	Empresas Estatais
TVEs	Town and Village Enterprises
UHV	Ultra-Alta-Voltagem
UNCTAD	Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento
ZEE	Zonas Econômicas Especiais

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	13
2	TEORIA E POLÍTICA DO IED	16
2.1	Mudanças estruturais do capitalismo após Bretton- Woods	16
2.2	Teorias tradicionais de IED	20
2.2.1	A crítica ao modelo neoclássico.....	22
2.2.2	O Paradigma Eclético de Dunning.....	25
2.2.3	O modelo LLL.....	27
2.2.4	A Escola de Uppsala e a corrente comportamental	29
2.2.5	Limites da linha de Negócios Internacionais	31
2.3	A contribuição da Economia Política Internacional	32
3	A INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS CHINESAS: A ESTRATÉGIA GOING GLOBAL	39
3.1	O modelo de desenvolvimento chinês	39
3.2	A estratégia Going Global	54
3.3	Características gerais do IED chinês	62
4	O IED CHINÊS NO BRASIL NO PERÍODO RECENTE (2000- 2018)	74
4.1	As relações diplomáticas sino-brasileiras	74
4.2	O comércio Brasil-China	78
4.3	O perfil do IED no Brasil	83
4.4	O IED chinês no Brasil	86
4.4.1	O IED chinês na produção de soja brasileira	94
4.4.2	O IED chinês no setor de energia elétrica brasileiro	98
4.4.3	O IED chinês no setor de petróleo brasileiro	101
5	CONCLUSÃO.....	106
	REFERÊNCIAS.....	108

1 INTRODUÇÃO

No início do século XXI, a República Popular da China (RPC) estabeleceu a política “*Going Global*”¹, a partir da qual o Estado estimulou a expansão internacional de suas empresas. No Brasil, a presença de corporações chinesas ganhou força a partir da deflagração da crise financeira mundial em 2008, mediante a realização de investimentos estrangeiros diretos (IED).

O IED faz parte da conta movimento de capitais do balanço de pagamentos de um país, estando associado à internacionalização de uma companhia mediante investimentos em novas plantas e/ou operações de fusões e aquisições (F&A). Assim o IED envolve a transferência de recursos em troca da aquisição de parcela ou da totalidade do controle, pressupondo engajamento por um maior período de tempo no setor de produção relativamente aos investimentos de portfólio, de prazo mais curto, em geral.

No campo das Relações Internacionais, uma das principais áreas de pesquisa sobre investimentos é a de Negócios Internacionais, que remontam à década de 1950. As teorias tradicionais sobre o IED enfatizam os fatores empresariais e econômicos para explicar a internacionalização. A dimensão política é secundária nesse tipo de análise, com o Estado entendido como um ator que não deve interferir na economia. Essas teorias, contudo, enfrentam duas limitações importantes para explicar o IED chinês para o Brasil, a saber: i) os investimentos são realizados de um país do Sul global para outro país dessa região; e ii) os investimentos são realizados, principalmente, por empresas estatais.

Perante a insuficiência da área de Negócios Internacionais para analisar o IED chinês, essa dissertação utiliza a abordagem da Economia Política Internacional. Segundo STRANGE (1970), esse campo tem como objetivo promover a integração entre a análise política, predominante nas teorias tradicionais de Relações Internacionais que omitem a esfera econômica, e a Economia (*Economics*), onde a dimensão da política e do poder é negligenciada, recorrendo à interdisciplinaridade para compreender e analisar as mudanças do sistema político e econômico internacional.

O avanço do IED chinês no mundo remonta à ascensão de Deng Xiaoping como líder do Partido Comunista Chinês (PC chinês), no final dos anos 1970. A China iniciou um processo

¹ A tradução do mandarim para o inglês pode assumir a forma de “*Go Global*”, “*Going Global*”, “*Go out*” ou “*Going Out*” na literatura.

de mudanças estruturais, expresso através do plano das Quatro Modernizações. Esse projeto modernizou as áreas da indústria, agricultura, forças armadas e ciência e tecnologia, permitindo um crescimento econômico de dois dígitos durante décadas. Remonta, também, à criação das ZEEs (Zonas Econômicas Especiais), responsáveis por auxiliar a captação de capitais e tecnologias estrangeiras, constituindo um polo de atração para empresas multinacionais voltadas para a fabricação de manufaturas para exportação, no qual o governo direciona o capital internacional nos setores e regiões de seu interesse. Assim sendo, a formulação e a implementação de políticas industriais, de ciência e tecnologia, e de apoio à formação e internacionalização de grandes corporações (estratégia *Going Global*) fazem parte de um conjunto de políticas promovidas pelo Estado chinês visando o desenvolvimento econômico.

Os investimentos das multinacionais chinesas no Brasil estão conectados com os investimentos globais do país asiático. Apesar do estabelecimento das relações diplomáticas entre os dois países datar de 1974, as relações políticas e econômicas avançaram a partir dos anos 2000. No campo político, o discurso de cooperação Sul-Sul e de objetivos comuns no cenário internacional resultou na criação do grupo BRICS, formado, também, pela Rússia, Índia e África do Sul. Na esfera econômica, o comércio foi o primeiro a sentir o impacto do crescimento chinês devido à acelerada demanda por commodities – a China é, desde 2009, o principal parceiro comercial do Brasil. Já o IED chinês no país era escasso até o final dos anos 2000, mas, a partir do biênio 2009-2010, a economia brasileira tornou-se o principal destino do capital chinês na América Latina. O IED chinês está presente no setor extrativista, industrial e de serviços, e em quase todos os estados brasileiros.

Nesse sentido, partindo do questionamento sobre qual é a posição brasileira na política *Going Global* da China, essa dissertação tem o objetivo de analisar a evolução e os principais fatores condicionantes do IED chinês para o Brasil, bem como a posição brasileira na política *Going Global* da China entre 2000 e 2018. O trabalho se justifica tanto pelo recente fluxo de IEDs chineses no Brasil como pelo fato de o desenvolvimento econômico chinês ser um dos principais fenômenos das últimas décadas, sendo a internacionalização de suas companhias nacionais um de seus elementos atuais mais representativos. Argumenta-se que o Brasil possui posição estratégica importante na política *Going Global* da China, a despeito de essa condição tender a aprofundar as assimetrias existentes entre os dois países do ponto de vista das suas relações de comércio.

Para a sua realização, estudo recorreu à revisão bibliográfica e ao levantamento e à análise de dados e indicadores sobre o IED chinês no Brasil em fontes oficiais e de organizações não governamentais. A revisão bibliográfica indicou a necessidade de considerar a dimensão política dos investimentos chineses e situá-los no processo de desenvolvimento econômico do país asiático, a partir da discussão das teorias sobre investimento estrangeiro direto, da contribuição da Economia Política Internacional e do debate sobre o desenvolvimento chinês.

Além da introdução e conclusão, a dissertação possui três capítulos. No primeiro capítulo, são analisadas as principais teorias do IED e a dimensão política envolvida nesse tipo de investimento. Verifica-se que as abordagens ligadas à área de negócios internacionais são insuficientes para compreender o fluxo de capital chinês nas últimas duas décadas. No segundo capítulo, por sua vez, analisa-se a estratégia chinesa de apoio à internacionalização das empresas domésticas e como essa política está inserida no projeto de desenvolvimento nacional. No terceiro capítulo, por fim, discute-se o papel e as características do IED no contexto da relação Brasil-China, de sorte a analisar a posição que o país ocupa na estratégia chinesa de internacionalização das suas empresas.

2 TEORIA E POLÍTICA DO IED

A partir da segunda metade do século XX o IED ganhou força com a expansão das multinacionais norte-americanas, europeias e japonesas. No início do século XXI as companhias oriundas de países do Sul Global, em especial as chinesas, também passaram a investir no exterior. O objetivo do presente capítulo é demonstrar o debate em torno do IED e a importância de incluir a dimensão política. Para tanto este capítulo está subdividido em três seções. A primeira aborda o fim de Bretton Woods e o novo contexto marcado pela financeirização, o aumento da competição nos mercados internacionais e mudanças na produção. A segunda apresenta as principais correntes do campo de Negociações Internacionais que lida com o tema do investimento estrangeiro direto, bem como suas limitações. E o terceiro recorre a Economia Política Internacional para incluir o elemento político e o poder no debate sobre o IED.

2.1 Mudanças estruturais do capitalismo depois de Bretton-Woods

O Sistema de Bretton Woods surgiu após o fim da Segunda Guerra Mundial, no qual o dólar foi utilizado como moeda internacional, sendo atrelado ao ouro a uma taxa de câmbio fixa de 35 dólares por onça de ouro. Em linhas gerais é um período caracterizado por políticas keynesianas e o compromisso com o bem-estar social. Houve controle sobre os fluxos internacionais de capitais de curto prazo, entendido como o principal elemento de desestabilização das taxas de câmbio entre os países, e o apoio ao desenvolvimento econômico nacional baseado na relevante intervenção estatal, mediante a administração macroeconômica bastante criteriosa. Houve, também, o estabelecimento do Estado de Bem-Estar Social, com o Estado assumindo papel principal no sistema de proteção social, mediante o provimento dos bens materiais e imateriais para a viabilização de uma vida digna aos cidadãos, com destaque ao emprego, à previdência, à saúde e à educação (EICHENGREEN, 2008; DUMÉNIL, LÉVY, 2011, WOLF, 2015).

A base de sustentação deste sistema era a hegemonia dos Estados Unidos, diante dos privilégios exorbitantes decorrentes da emissão da moeda internacional, o dólar, e do inquestionável poderio bélico-militar evidenciado nas duas guerras mundiais. A emissão da moeda internacional permitia ao governo americano aumentar os gastos com defesa, incentivar a expansão internacional de suas indústrias e seus bancos, adiante da ausência de restrições externas (BELLUZO, 1995).

De acordo com ARRIGHI (2006) a hegemonia americana apresentou sinais de declínio nos anos 70 devido à derrota militar no Vietnã e ao fim de Bretton Woods. Além disso, mas não menos importante, a ascensão do euromercado e a crescente mobilidade internacional do capital tornaram cada vez mais insustentável a manutenção da paridade dólar-ouro pelo governo americano. Os anos 1970 foram marcados pela estagnação dos países centrais; pressão salarial; inflação; tendência de alta no preço das commodities (fortalecida pelos dois choques do petróleo em 1973 e 1979); e aumento da competição de empresas europeias e japonesas em mercados antes dominados pelas companhias americanas, considerada um dos atores que havia contribuído para a consolidação da hegemonia norte-americana. De acordo com ARRIGHI (2006, p. 316): “(...) a expansão transnacional do capital das corporações norte-americanas foi ao mesmo tempo um meio crucial e um efeito extremamente importante da busca de poder mundial do governo dos Estados Unidos (...)”.

O posicionamento de ARRIGHI (2006) em relação ao início do declínio americano, principalmente em relação ao fim do sistema de Bretton Woods, é contestado por FIORI (2004). O autor defende que a crise da hegemonia americana foi resultado da mudança na estratégia dos EUA diante dos desafios dos anos 1970, tendo em vista que o dólar continuou a ser o centro da economia mundial. Segundo Fiori (2004, p. 26): “(...) a chamada “crise do dólar” não foi um acidente nem uma surpresa, nem muito menos uma derrota; foi um objetivo buscado de forma consciente e estratégica pela política econômica internacional do governo norte-americano.”.

O fim do sistema de Bretton Woods foi um projeto americano visando fortalecer a posição internacional dos Estados Unidos, libertando o dólar das rigidezes impostas pela garantia da sua conversibilidade em ouro. O constante crescimento do déficit na balança comercial aumentou a quantidade de dólares circulando no mundo, o que não foi acompanhado pelo acréscimo das reservas de ouro, assim a paridade dólar-ouro foi ser minada. Outro ponto foi a crescente competitividade das economias europeias e japonesa perante a americana, na esteira dos seus processos de reconstrução e modernização produtiva. Assim, com a ruptura do sistema de Bretton Woods, o dólar não apenas manteve, mas aumentou ainda mais a sua condição de moeda-reserva do sistema monetário internacional, agora sem os limites impostos pela paridade com o ouro.

A mudança na estratégia dos Estados Unidos foi resultado da vitória dentro do *establishment* americano dos defensores da mudança no ordenamento internacional, que, apesar de estar sob a liderança americana, havia deixado de atender os interesses das principais forças

capitalistas. A reformulação do sistema baseado no liberalismo comercial e financeiro visou concentrar e centralizar o poder econômico e político nas classes dirigentes capitalistas (FIORI, 2004).

O fim deste sistema resultou, progressivamente, no processo de financeirização, entendida por GUTTMANN (2017) como o aumento da participação de atores e instituições financeiras na economia em nível nacional e internacional. Nesta nova conformação do capitalismo, sob dominância financeira, a dinâmica econômica passa a ser ditada pelas oscilações dos ativos financeiros, definindo-se um novo padrão sistêmico de riqueza, no qual a lógica financeira predomina sobre o processo de tomada de decisão dos principais atores econômicos, impacta as políticas econômicas e os modelos de negócios de atores não-financeiros, como as multinacionais (BRAGA, 1993; BRAGA *et. al.*, 2017).

Segundo CHESNAIS (1996), este processo possui três elementos constitutivos: a desregulamentação e liberalização financeira, a desintermediação financeira e a abertura dos mercados financeiros nacionais ao capital estrangeiro. A liberalização financeira se deu pelo fim de controle sobre os fluxos de capitais e o surgimento de novas atividades no mercado de ativos. A desintermediação, por sua vez, diz respeito à progressiva mudança na relação do usuário, empresas e indivíduos com os serviços financeiros, ao abandonar as instituições e meios tradicionais, como a busca de crédito em bancos e uso de poupanças, por serviços financeiros, haja vista a procura de empréstimos em curto prazo no mercado financeiro, a abertura de capital em bolsas de valores e a substituição da poupança por ativos com maior rendimento (CHESNAIS, 1996). Assim há uma crescente participação de atores não-financeiros em atividades financeiras, como empresas e famílias, pois esta área passou a ser entendida como uma fonte alternativa para a acumulação de capital. A expansão de ações no mercado financeiro que prometiam taxas de retornos maiores comparadas a formas tradicionais de poupança, e nas multinacionais, que diante de liberalização comercial e financeira modificaram sua estrutura organizacional (GUTTMANN, 2017).

Tais mudanças impactaram no papel central das multinacionais. Além da atividade industrial também se tornaram entidades financeiras, cujo capital tem origem “produtiva”, oriundo da fabricação e venda de bens, e “monetária”, proveniente do mercado de ações, juros e crédito (SERFATI, 2008). Entre as mudanças engendradas pela financeirização está a transformação da matriz das multinacionais em centros de decisões financeiras. A obtenção de lucros passou a combinar diferentes operações, como indústria, serviços, bancos internacionais.

Deste modo departamentos voltados para a administração financeira foram criados nestas corporações, visando valorizar o capital não reinvestido na produção, por meio de operações financeiras de curto prazo, mercado monetário e estabelecimento de bancos afiliados (CHESNAIS, 1996; CHESNAIS, 2016). Assim segundo BRAGA (1993) os conglomerados empresariais são: multifuncionais ao atuar nas finanças, produção e comércio; multissetoriais, isto é, atuam em vários segmentos industriais; multinacionais, presente em diferentes mercados domésticos. Sem estas características o grupo empresarial fragiliza-se perante a concorrência oligopolista

TNCs [Transnational Corporations] have become more oriented toward the generation of revenues based upon their financial and intellectual property rights than on the production process proper (...) large organizations are able to control a significant share of the process of value creation. Hence, they are in a position, not only to reap the value created internally (in their subsidiaries and branches), but also to capture a share of value created outside of the corporations in which they have enough voting stock to ensure control (SERFATI, 2008, p. 44-45).

Verificou-se, ademais, crescente amplificação da concorrência oligopolista em nível mundial. CHESNAIS (1996) define o mercado internacional como um oligopólio mundial, isto é, um espaço de rivalidade industrial criado a partir da expansão, através do IED, de grandes multinacionais, marcado por relações de interdependência, que conecta o pequeno número de multinacionais dominantes em um setor e mantém sua posição neste sistema, através de barreiras à entrada de novos concorrentes, constituindo um espaço de rivalidade e de cooperação. Esta ocorre em períodos de rápida transformação tecnológica, enfraquecendo as barreiras de entrada, no qual as companhias atuam para impedir o surgimento de novas concorrentes no mercado.

O modo de produção foi, dessa forma, redefinido dado ao aumento na competição nos mercados nacionais e o internacional, decorrente das medidas liberalização econômica dos anos 1990, como fim das barreiras tarifárias, o fim dos entraves aos fluxos de capitais e o desenvolvimento da tecnologia da informação e comunicação. Com o novo sistema de produção propiciado pelas CGV (Cadeias Globais de Valor), todas as etapas da elaboração de um produto, desde as atividades intensivas em trabalho ao design, passaram a ser realizadas sob o comando de uma empresa-líder, responsável por distribuir as fases da fabricação em diferentes firmas segundo a lógica de maximização dos lucros. Deste modo, as CGV possuem como características: 1) a fragmentação da produção em diferentes firmas; 2) a distribuição geográfica; 3) governança e coordenação de uma empresa-líder (CARNEIRO, 2017).

elas [CGV] funcionam como um sistema complexo de valor adicionado no qual cada produtor adquire insumos e adiciona valor ao bem intermediário na forma de lucros e remuneração ao trabalho, que, por sua vez, irão compor os custos do próximo estágio de produção. Essas corporações, que compõem as cadeias, estão em constante processo de cooperação e conflito em sua busca pela maior fatia do valor adicionado em relação ao valor agregado (VA) global gerado. Essa maior ou menor captura do valor na cadeia é o resultado do poder exercido pela empresa-líder, bem como da estrutura e da governança da cadeia (PINTO et. al., 2017, p. 52).

A inserção e o aumento da complexidade dos bens de uma empresa na produção em cadeia dependem da capacidade desta firma em absorver tecnologias e as condições estruturais das economias domésticas que permitam tal processo, como políticas governamentais de apoio a indústria e desenvolvimento tecnológico (PINTO et. al. 2017). Devido ao uso dos investimentos verticais e o estabelecimento das CGVs, as multinacionais passaram a estar presente em todas as fases da produção, desde a matéria-prima a venda do bem final, ao especializar cada uma de suas subsidiárias em um aspecto da produção. Dentre as estratégias adotadas está a terceirização e a deslocalização industrial, processo pela qual o conglomerado realoca parte de sua produção em uma de suas unidades para outra filial com função semelhante ou estabelece um contrato com um fornecedor estrangeiro. Além da redução de custos, estas estratégias também são empregadas por duas razões: 1) acesso ao conhecimento. O crescente grau de complexidade de produtos e serviços demanda obter acesso a conhecimento e mão-de-obra qualificada não disponível na multinacional; e 2) exploração de novos mercados. Realocar a produção permite compreender o padrão de consumo do mercado em questão e fornece legitimidade com o governo local e clientes, considerando a necessidade de competir em mercados oligopolizados (CHESNAIS, 2016).

2.2 Teorias tradicionais de IED

O Investimento Estrangeiro Direto é definido pela OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico) e pelo FMI (Fundo Monetário Internacional) como um investimento de um indivíduo ou empresa localizado em um país em outra economia com interesses em longo prazo, mediante posse de no mínimo 10% do poder de voto nas decisões de alguma empresa no país receptor dos investimentos. Nos termos da OECD (2008, p. 17): “(...) *to ensure a significant degree of influence by the direct investor in the management of the direct investment enterprise. The “lasting interest” is evidenced when the direct investor owns at least 10% of the voting power of the direct investment enterprise (...)*”.

Desta maneira, o IED é diferente do investimento em portfólio – entendido pelo FMI como a movimentação de capital transfronteiriço envolvendo títulos ou dívidas de empresas ou países –, pois além da transferência de recursos para a aquisição de ativos financeiros, também pressupõe o envolvimento na administração e nas decisões da firma. DUNNING (2002a) aponta que esta distinção entre as duas formas de investimentos tem um propósito teórico e analítico, porém na prática é difícil distingui-los “(...) *the de facto line between FDI and FPI is becoming an increasingly difficult one to draw.*” (DUNNING, 2002a, p. 346). Por exemplo, a aquisição de ações de uma firma pode ser uma estratégia de diversificação de ativos ou uma empresa estrangeira estabelece um acordo de cooperação com uma local, mas não interfere na estrutura desta.

A literatura acadêmica (HYMER, 1976; DUNNING 2008; MOOSA, 2002) enfatiza o elemento do controle, isto é, envolvendo algum nível de poder discricionário, ao apresentar o conceito de investimento estrangeiro direto como a principal diferença para o investimento de portfólio. A importância de estudar o IED, segundo MOOSA (2002), reside no fato de ser uma das principais formas de movimentação de capitais e estar conectado com a formação e expansão das empresas multinacionais.

O estudo do IED surgiu na segunda metade do século XX sendo objeto da área de Negociações Internacionais. Tradicionalmente, as análises deste campo enfatizam os investimentos das multinacionais dos países desenvolvidos, considerando as motivações, os ganhos, as estratégias, e os impactos para o país receptor e de origem. Porém, o avanço econômico e a política *Going Global* do governo chinês tornaram as empresas chinesas tema de estudo, e posteriormente, também, as demais firmas de “países em desenvolvimento”.

Um dos principais debates desta corrente em relação à China é se as teorias de IED existentes têm poder explicativo para analisar as firmas chinesas ou se é preciso construir uma nova teoria para explicar esses investimentos, pois tem origem em um “país em desenvolvimento” e são realizados por empresas estatais (BUCKLEY et. al, 2007). Em geral, os autores dessa literatura – BUCKLEY et. al., 2017; CLEGG e VOSS, 2018; ALON, 2010, HAI et. al, 2017 e PAN e ZHIHONG, 2014 – analisam o IED chinês através de variáveis, destaca-se: busca por mercados, por eficiência produtiva, matérias-primas, proximidade cultural e geográfica, taxa de câmbio e inflação, gerando hipóteses testadas através de fórmulas

econométricas. Dado a divergência de bases de dados² e metodologia, os autores chegam a conclusões divergentes, como por exemplo, se o investimento chinês é favorável ou contrário ao risco político.

Em síntese, as principais conclusões, encontrada nesse campo, sobre o que atrai a entrada de IED chinês em um determinado país são: busca por mercados, recursos naturais, aumentar as exportações, incrementar o lucro, acesso à tecnologia, paraísos fiscais, países culturalmente próximos e distantes, risco político, capital humano, favorável à liberdade econômica e capacidade institucional do país receptor (YIN, 2015). No nível teórico, BUCKLEY (2002) divide a área de Negócios Internacionais em duas correntes de estudo: as teorias destinadas a compreender o fluxo de IED e as estratégias e organização das multinacionais. O restante da seção é destinado a analisar as principais teorias de ambos os campos, bem como sua crítica.

2.2.1 A crítica ao modelo neoclássico

Os primeiros estudos sobre IED utilizavam o modelo de Heckscher-Olin para compreender o fluxo de capitais (FAETH, 2009). Em linhas gerais, este modelo explica o comércio internacional baseado na diferença relativa dos fatores de produção em cada país, considerando um modelo de mercado perfeitamente competitivo, ou seja, os bens oferecidos são idênticos e os atores econômicos, compradores e vendedores, não podem manipular os preços. Assim, uma economia A dotada um recurso X, como trabalho, por exemplo, tende a produzir bens intensivos neste fator e exporta-los para uma economia B deficiente neste elemento. A economia B, por sua vez, rica em um recurso Y, como terra, por exemplo, produzirá produtos que utilizam este bem e os exportará para países insuficientes em Y (GONÇALVES, 1997).

Ao aplicar o modelo de Heckscher-Olin aos fluxos de capitais, espera-se que o capital se mova em direção a países com altas taxas de retornos, isto é, economias escassas em capital (FAETH, 2009). No entanto, segundo MOOSA (2002), este modelo explica apenas a movimentação dos investimentos de portfólio, dado que este tipo de capital é influenciado pela taxa de juros das economias (uma economia escassa em capital tende a aumentar a taxa de juros

² A questão sobre as bases de dados referentes aos investimentos estrangeiros direto chineses é abordada nas subseções 3.2 e 4.3 desta dissertação.

para atrair investimentos). Assim, o modelo é incapaz de explicar a existência simultânea de entrada e saída de IEDs em um dado país perante uma mesma taxa de juros.

Um dos primeiros autores a apresentar as limitações da teoria de portfólio aplicadas ao investimento direto foi HYMER (1976). Segundo ele, esta teoria não explica o IED, pois o modelo neoclássico não aborda a característica principal deste tipo de investimento, a saber, o controle da empresa matriz, tampouco considera as imperfeições de mercado, pois a inserção do fator risco e da incerteza invalida a noção que o fluxo de capital é determinado somente pela taxa de juros. Deste modo, o autor propõe uma teoria de IED, na qual uma empresa realiza investimento direto visando obter o controle de novos mercados, eliminando a competição em outros países e fortalecendo sua posição no cenário doméstico. A dinâmica capitalista tende a uma configuração monopolista devido a dois fatores: i) os conglomerados industriais tendem a aumentar em tamanho e extensão das atividades, no mercado doméstico e internacional, criando uma hierarquia entre centro, marcado pelos países desenvolvidos, e periferia, países subdesenvolvidos; e ii) relacionado a esta divisão está a segunda característica, o desenvolvimento desigual, pois com a mobilidade de capitais e o monopólio do conhecimento as multinacionais contribuíram para a formação de um sistema em que o enriquecimento do Norte está associado à exploração do Sul. *“The motivation for the investment is not higher interest rate abroad but the profits that are derived from controlling the foreign enterprise.”* (HYMER, 1976, p. 25).

A internacionalização de uma firma é motivada pela constante expansão do lucro. Além do IED, a empresa pode recorrer à exportação ou ao licenciamento de seu produto, porém, o primeiro tem o potencial de ser impactado por barreiras tarifárias e não-tarifárias, enquanto no caso do segundo existe a possibilidade da empresa licenciada se tornar uma competidora no futuro. Assim, para conquistar um novo mercado, é necessário possuir alguma forma de vantagem competitiva, denominada vantagem de propriedade. Isto porque as empresas domésticas possuem preponderância relativamente às estrangeiras no mercado nacional, tendo em vista que conhecem as leis, os costumes, a política e a economia. Desta maneira, é necessário que a firma que visa à internacionalização possua alguma habilidade que a torne competitiva em outros países, como o domínio de tecnologias ou a capacidade de gestão eficiente (HYMER, 1976).

Because a firm possesses advantages, its business enterprise in the foreign country would be profitable. Because international operations are motivated by these profits, there can be direct investment even when there is not enough

of an interest-rate difference to cause portfolio investment. Unequal ability of firms is a sufficient condition for international operations (...) (HYMER, 1976, p. 47)

Os estudos de Hymer contribuíram para a análise do IED por demonstrar que esse investimento não segue o mesmo padrão do portfólio, apresentar a questão dos mercados imperfeitos e introduzir a ideia da necessidade de uma empresa possuir alguma vantagem que a permita competir em novos países, dado que ela enfrenta desvantagens em terceiros mercados (GRAHAM, 2002; DUNNING, LUNDAN, 2008).

Além de Hymer (1976), Vernon (1966) também contribuiu para os estudos sobre a dimensão oligopolista das multinacionais e a estrutura internacional, por meio da teoria do ciclo do produto, nos anos 1960. A principal explicação para a expansão das empresas, segundo o autor, é o desenvolvimento e a difusão de tecnologias industriais intensivas em capital, marcadas pelo ciclo de criação, maturação e padronização. A primeira fase tende a ocorrer nos países mais avançados, como os EUA, por possuir acesso a capital, mão-de-obra qualificada, mercado consumidor e estar na fronteira tecnológica, de modo que o desenvolvimento de um novo produto permite à corporação obter o monopólio do mercado doméstico. A partir do momento que a demanda internacional cresce, a empresa exporta para outros países desenvolvidos, mas a difusão da tecnologia e o surgimento de competidores, associado a barreiras tarifárias, resultam na necessidade de estabelecer subsidiárias nos países de destino das exportações. Em decorrência da maturação do produto, do aumento da competição e da saturação dos mercados, a margem de lucro da multinacional diminui. Visando aumentar seus rendimentos, a corporação realoca a produção para países do terceiro mundo para utilizar a mão-de-obra barata e acessar novos consumidores (VERNON, 1966).

A teoria de Vernon (1966) contribuiu para demonstrar a importância das multinacionais, da competição oligopolista no mercado internacional e o papel do desenvolvimento e difusão tecnológica no processo de internacionalização (GILPIN, 1987). Porém esta teoria utilizou como objeto as empresas americanas no pós-guerra, marcadas pela integração horizontal, e perdeu o poder explicativo para analisar as multinacionais a partir de meados da década de 1970. Segundo VERNON (1979), o rápido progresso e difusão de novas tecnologias, o avanço dos meios de comunicação e transporte e o acirramento da competição, em especial de empresas europeias e japonesas, tornaram inviável que as multinacionais atendessem, em um primeiro momento, apenas seus mercados nacionais. Tradicionalmente, as empresas visam seus mercados domésticos e de países culturalmente familiares para, depois, exportar ou investir em

países do terceiro mundo. Nesta nova configuração, as multinacionais têm como objetivo estar presente em todos os mercados. Nos termos de Vernon (1979, p. 265):

The evidence is fairly persuasive that the product cycle hypothesis had strong predictive power in the first two or three decades after World War II, especially in explaining the composition of US trade and in projecting the likely patterns of foreign direct investment by US firms. But certain conditions of that period are gone. For one thing, the leading MNCs have now developed global networks of subsidiaries; for another, the US market is no longer unique among national markets either in size or factor cost configuration.

2.2.2 O Paradigma Eclético de Dunning

Uma das principais referências no estudo sobre IED é o Paradigma Eclético de Dunning (2002b; 2002c; 2002d). Este modelo é definido como eclético porque utiliza as três principais correntes³ da literatura sobre internacionalização de firmas e pode ser aplicado a todas as formas de IED. Desta maneira, o Paradigma Eclético possui caráter abrangente, tornando sua aplicação difícil a casos específicos de internacionalização ou comportamento de uma firma em particular. O autor também argumenta que não é possível estabelecer uma teoria que abarque todos os determinantes da internacionalização de empresas, dado a sua complexidade, diferentes motivos que resultam em sua expansão e a multiplicidade de variáveis. Como indica DUNNING (2002b, p. 199) “(...) *a full explanation of the transnational activities of enterprises needs to draw upon several strands of economic theory (...) each of which is determined by a number of common factors (...)*”.

O Paradigma Eclético também é conhecido como modelo OLI (*Ownership, Location and Internalization*), pois se subdivide em três elementos: 1) vantagens de propriedade, isto é, a capacidade de competir em mercados de outros países; 2) localização, como a escolha de um novo país ocorre; 3) internalização, a maneira que a empresa emprega suas vantagens de propriedade e bens (DUNNING, 2001).

A vantagem de propriedade pode ser definida como o domínio de uma empresa sobre um recurso, tecnologia ou gestão que a torna competitiva e permite sua internacionalização. É válido ressaltar que esta vantagem depende das características do produtor, do bem produzido e do mercado em questão. Dentre as formas que esta vantagem pode assumir, estão o acesso a bens não disponíveis para seus competidores, domínio de patentes, eficiência produtiva e técnicas de gestão. Ao estabelecer uma filial, esta se beneficia dos recursos da matriz e,

³ Na linha econômica as principais linhas de pesquisa são imperfeições de mercado, localização e organização industrial (RUGMAN, 1980; DUNNING, LUNDAN, 2008).

conforme a empresa está presente em diferentes países, a sua capacidade de desenvolver vantagens de propriedade aumenta (DUNNING, 2002c).

O segundo elemento do Paradigma Eclético, a localização, diz respeito a recursos presentes em um dado país que pode ser acessado por todas as firmas nele localizado, como matéria-prima, perfil da mão-de-obra e tamanho do mercado consumidor. As imperfeições de mercado também exercem influência, como a imposição de barreiras tarifárias e políticas de atração de investimentos (DUNNING, 2002b; 2002e).

A Internalização, por sua vez, diz respeito à possibilidade de a empresa incorporar as vantagens de propriedade ao estabelecer uma filial, realizar fusões ou aquisições em países estrangeiros, ao invés de licenciar seu produto a terceiros. Isto porque as empresas utilizam a internalização para obter vantagens ou diminuir o impacto das imperfeições de mercado, entendidos como barreiras à entrada de novos competidores, a ausência de informações de produtos e mercados não disponíveis para todos os agentes, por exemplo. Outro elemento que motiva este fenômeno é o apoio governamental, ao criar distorções no modelo de mercado perfeito, exemplificado pelos subsídios à pesquisa e ao desenvolvimento, bem como à manutenção do sistema de patentes (DUNNING, 2002c).

De acordo com o modelo OLI, não apenas a posse da vantagem de propriedade é necessária para conquistar novos mercados, como uma tecnologia que permita uma empresa competir em novos mercados. A capacidade de internalizar esta vantagem em novas fábricas, ao invés de vendê-la a outro produtor, também deve ser considerada.

Além dessas três variáveis, a decisão sobre realizar o IED depende da característica da atividade de cada empresa. Assim, o investimento pode ser motivado por quatro razões principais: 1) busca por recursos naturais; 2) procura por mercados; 3) busca por eficiência; e 4) procura por bens estratégicos. É válido ressaltar que esta taxonomia possui objetivos analíticos, pois as empresas multinacionais perseguem múltiplos objetivos (DUNNING, LUNDAN, 2008).

Os investimentos motivados por matérias-primas dizem respeito às firmas que necessitam de um recurso em particular não disponível seus países de origem. A busca pode ser por recursos físicos, como petróleo, minério e produtos agrícolas, visando garantir o fornecimento destes itens. Um segundo tipo é a oferta de mão-de-obra não qualificada e barata para produzir bens intensivos em trabalho, como manufatura de baixo valor agregado, visando

diminuir os custos de produção. As empresas instaladas no país receptor do investimento mantêm uma estratégia de negócios voltada para a exportação, em geral, para países desenvolvidos ou com elevadas taxas de crescimento do PIB (DUNNING, LUNDAN, 2008).

A segunda forma de investimento é realizada para manter, proteger ou explorar novos mercados. Além do tamanho e a taxa de crescimento do mercado consumidor, as empresas também são motivadas pela necessidade de adaptar o produto as leis, culturas e costumes locais. Outra razão é a ação dos governos que podem impor barreiras ao comércio, gerando a necessidade de substituir as exportações por uma filial. Deste modo, as empresas que buscam mercado necessitam construir uma fábrica autocontida, isto é, capaz de produzir bens semelhantes à matriz (DUNNING, LUNDAN, 2008).

A busca por eficiência visa racionalizar os investimentos e tendem a serem realizadas por empresas multinacionais grandes e diversificadas. Há duas maneiras de realizar esta forma de investimento: i) obter vantagens de diferentes recursos disponíveis em países distintos. Assim, a firma realiza uma divisão de trabalho interna atuando em países desenvolvidos, geralmente intensivos em tecnologia e capital, e em desenvolvimento, geralmente intensivos em recursos naturais e mão-de-obra; ii) utilizar a economia de escala para produzir bens destinados a um conjunto de países semelhantes em níveis de renda, cultura e estrutura econômica (DUNNING, LUNDAN, 2008).

Os investimentos destinados a bens estratégicos são realizados por multinacionais que visam adquirir outras empresas a fim de atingir objetivos a longo prazo, como aumentar a competitividade global através do fortalecimento de suas vantagens de propriedade ou enfraquecimento de seus concorrentes (DUNNING, LUNDAN, 2008).

2.2.3 O modelo LLL

A partir de meados da década de 1990 e início dos anos 2000, um dos principais fenômenos da economia mundial foi a expansão de empresas multinacionais de países periféricos, sobretudo da região Ásia-Pacífico. Anterior a este período, houve casos de internacionalização de empresas do Terceiro Mundo, porém, com a intensificação da globalização e os processos de transformação estrutural dos países asiáticos, sobretudo, surgiu um cenário permissivo à expansão internacional de empresas de “países em desenvolvimento” (AMSDEN, 2009; RUGMAN, 2009).

Estas empresas são denominadas por MATHEWS (2006) como “multinacionais dragões”, isto é, empresas asiáticas oriundas de “países em desenvolvimento” que conseguiram internacionalizar a produção apesar de se desenvolverem tardiamente e sem as vantagens das indústrias líderes “(...) *They do so without initial resources, without skills and knowledge, without proximity to major markets, and without the social capital that is to be found in regions like Silicon Valley(...)*” (MATHEWS, 2006, p.6).

De acordo com MATHEWS (2006), este fenômeno não pode explicado pelas teorias tradicionais de IED, pois estas empresas possuem como características um acelerado processo de expansão para novos mercados, inovações organizacionais na produção e estratégias diferentes das corporações já estabelecidas no cenário global. No modelo OLI, as empresas possuem uma vantagem de propriedade *a priori* que a torna competitiva no mercado internacional. Isso, associado com o processo de internalização, faz com que a firma seja capaz de competir em novos mercados, pois o objeto analisado pelo paradigma eclético consiste, primordialmente, no processo de internacionalização de firmas do Primeiro Mundo. Porém, muitas vezes as EMNES (Empresas Multinacionais Emergentes) possuem uma perspectiva distinta, dado que em alguns casos não possuem vantagens de propriedade, nem os mesmos recursos das empresas multinacionais dos países centrais, desenvolvendo tais elementos conforme avançam no processo de internacionalização.

Além de constituírem objetos distintos, o cenário que essas duas formas de empresas surgem também é adverso. O processo de internacionalização iniciado na década de 1950 possuía mercados fechados, sendo necessário replicar a mesma estrutura da matriz nas filiais. Assim, possuir uma vantagem endógena foi considerada o elemento necessário para a internacionalização de uma firma. A expansão das EMNES no contexto do avanço da globalização ocorreu, muita vezes, com a captação de recursos não disponíveis nacionalmente e o uso de exportações para estabelecer uma presença internacional. Deste modo, as EMNES inserem-se nas cadeias globais de valores através da produção, do desenvolvimento de tecnologias e da logística, objetivando criar vantagens de propriedade através dessa interação (MATHEWS, 2006; 2017).

what these firms have in common is that their internationalization is not based on the possession of overwhelming domestic assets which can be exploited abroad (...) their international expansion has been undertaken as much for the search for new resources to underpin new strategic options, as it has been to exploit existing resources. This is why they have to expand quickly, to consolidate gains that are fleetingly won. This is why they tend to rely on

partnerships and joint ventures, to reduce the high level of risk involved in their leveraged strategies (MATHEWS, 2006, p.17)

MATHEWS (2006) propõe, então, o modelo LLL (*Linkage, Leverage, Learning*), como forma de análise, dividido em três aspectos: conexão, impulso e aprendizado. O primeiro deles diz respeito à capacidade de a firma obter vantagens externamente, garantindo acesso a recursos, como mão-de-obra qualificada e tecnologia, através do estabelecimento de *joint-ventures* ou outras formas de parcerias com empresas já consolidadas no mercado. O segundo abarca as estratégias adotadas pelas novas firmas para superar as barreiras à difusão de novas tecnologias impostas pelas grandes companhias. O terceiro, aprendizado, por sua vez, corresponde ao uso de maneira constante de conexões e impulsos como forma de dinamizar o processo de internacionalização das novas empresas.

2.2.4 A Escola de Uppsala e a corrente comportamental

As teorias sobre IED também possuem a vertente comportamental, cujo principal exemplo é a Escola de Uppsala. Esse modelo parte da premissa que a falta de conhecimento é a principal barreira à internacionalização de uma empresa, sendo adquirida através do mercado internacional. Deste modo, a expansão internacional de uma firma é realizada de maneira gradual e consequência de um processo de ajuste incremental nas condições da empresa, na forma de aquisições e integração com novos mercados (JOHANSON, VAHLNE, 1977).

A proposta de internacionalização gradual possui como base as empresas suecas nas décadas de 1960 e 1970, sendo composta por quatro estágios: i) nenhuma atividade de exportação; ii) exportação via terceiros; iii) subsidiária de vendas; e iv) produção no país de destino. Contudo, é possível que nem todos os estágios sejam cumpridos ou que uma firma avance um dos níveis, dependendo da estrutura do mercado. Dentre os elementos considerados pelas firmas está o tamanho do mercado consumidor, custo de transporte e barreiras tarifárias e não-tarifárias. Um dos conceitos apresentados pela Escola de Uppsala é a de distância psíquica: tendo em vista que a cada novo estágio é necessário aumentar os investimentos, as empresas tendem a expandir inicialmente as suas atividades para países culturalmente próximos, com idioma, costumes e sistemas políticos semelhantes (JOHANSON, WIEDERSHEIM-PAUL, 1975).

Após identificar as fases de internacionalização, JOHANSON e VAHLNE (1977, 1990) propuseram um esquema de internacionalização dividido em quatro aspectos: 1) os recursos

destinados pela firma ao mercado externo, ou seja, a quantidade de recursos destinados ao novo mercado e o nível de comprometimento com ele, isto é, se o investimento realizado pela firma está integrado a outras esferas produtivas da companhia; 2) Informações sobre novos mercados. Segundo os autores, a decisão de investir tem como fundamento o nível de conhecimento das oportunidades e desafios do novo mercado, no qual a experiência é a principal forma de obter informações sobre a estrutura do mercado, padrão de consumo e elementos culturais; 3) As atividades da empresa é uma das formas como o conhecimento pode ser adquirido, sendo outra a contratação de funcionários com experiência no mercado em questão; 4) A decisão de investir novos recursos é uma resposta às oportunidades ou desafios percebidos pela firma através do conhecimento obtido. Cada novo investimento possui um efeito econômico, ganho de escala, e diminui a incerteza de mercado, dado o incremento no nível de interação e integração com o mercado em questão.

Um dos desdobramentos dessa linha de pesquisa foi a introdução da noção de *networking* para analisar o IED. Segundo esta abordagem, o sistema industrial é composto pela interação entre firmas na etapa da produção, da distribuição e do uso de bens e serviços. De modo que a internacionalização de uma empresa é resultado de um processo acumulativo que constrói, mantém e desfaz conexões visando alterar sua posição dentro desse sistema. Assim, a perspectiva de *network* enfatiza as relações sociais entre os atores, no caso as firmas, como elemento para analisar a internacionalização da empresa, tendo em vista que o estabelecimento de redes facilita a expansão para novos mercados e torna o processo heterogêneo, dependendo das relações estabelecidas (JOHANSON, MATTSON, 1988; BJÖRKMAN, FORSGREN, 2000).

The network view implies that all actors in a network are more or less active and that the establishment of new relationships and the development of old, is a result of interaction between active parties. To enter a network from outside requires that other actors have to be motivated to engage in interaction, something which is resource demanding, and which may require several firms to make adaptations in their ways of performing business. Thus, foreign market, or network, entry of the firm may very well be the result of interaction initiatives taken by other firms which are insiders in the network in the specific country. (JOHANSON, VAHLNE, 1990, p. 19)

Diante da influência da literatura de *network*, JOHANSON e VAHLNE (2015) atualizaram o modelo proposto em 1977. Os autores mantiveram o conhecimento como central no processo de decisão da firma, sendo a principal mudança a incorporação das redes de contato, isto é, a empresa é inserida em um contexto, diferentemente da década de 1970, quando era considerada como ator unitário. Deste modo, o elemento de análise do modelo comportamental é o desenvolvimento das relações sociais.

2.2.5 Limites da linha de Negócios Internacionais

O estudo do IED, como afirma DUNNING (2002f), constitui fenômeno complexo e envolve diferentes variáveis, sendo necessário uma abordagem interdisciplinar. Concomitante à análise econômica, é preciso considerar a dimensão política, pois fatores econômicos e tecnológicos abordam os tipos de investimentos e as decisões das empresas, porém são insuficientes para explicar as razões pelas quais os investidores estrangeiros possuem acesso às economias nacionais e as condições favoráveis que desfrutam em novos mercados (GILPIN, 1975).

Essa literatura contribui para entender as decisões e elementos das multinacionais, porém desconsidera as mudanças na economia mundial discutidas anteriormente. JOHANSON e VAHLNE (2015), MATHEWS (2006) identificam transformações na forma de organização e nas características das multinacionais, porém não analisam a razão dessas mudanças. O mesmo pode ser aplicado a DUNNING e NARULA (1998) ao apresentar o conceito de IDP (*Investment Development Path*), no qual um país passa por cinco estágios de desenvolvimento, sendo cada fase atrelada à relação de receptor ou origem dos investimentos “*The IDP suggests that countries tend to go through five main stages of development and that these stages can be usefully classified according to the propensity of those countries to be outward and/or inward direct investors.*” (DUNNING, NARULA, 1998, p.1). Segundo esta visão, o desenvolvimento está atrelado ao tipo do IED, os recursos existentes no país e as políticas macroeconômicas adotadas. Não consideram as transformações no sistema monetário-financeiro internacional, na forma de acumulação do capital e as políticas industriais adotadas pelos países, tornando a análise incompleta. Assim, é necessário compreender as mudanças no modo de acumulação capitalista e seu impacto sobre as multinacionais

A literatura *mainstream* sobre IED de negócios internacionais, que inclui as teorias apresentadas anteriormente, possui dificuldade em incluir a dimensão política em suas análises, mesmo reconhecendo a relevância da interdisciplinaridade. DUNNING (2002f) e DUNNING e LUNDAN (2008) destacam a importância de se considerar fatores além dos econômicos, porém a política é entendida apenas como o conjunto de leis e instituições do Estado, como a proteção da propriedade intelectual, barreiras ao fluxo de capital ou ao comércio e existência de um Estado de Direito.

Os autores desse tipo de literatura (DUNNING e LUDAN, 2008; MOOSA, 2002; SCHNEIDER e FREY, 1985; LOREE e GUISINGER, 1995; KLUGE, 2017) lidam com a

questão de como um país atrai investimentos ou os fatores determinantes do IED, no qual a política é uma variável que afeta a decisão da empresa. Elementos como a existência de democracia, leis que asseguram a propriedade privada, níveis de corrupção, risco-país, estabilidade dos governos tendem a ser quantificados sem considerar as particularidades de cada país. Os autores não consideram as relações entre grupos domésticos, entre atores nacionais e internacionais e a ação de governos como agentes do desenvolvimento econômico, a partir de uma noção de indissociabilidade entre estado e mercado.

2.3 A contribuição da Economia Política Internacional

Há uma tendência em utilizar metodologia e elementos da economia para analisar instituições sociais, políticas públicas e fenômenos sociais, caracterizado por GILPIN (2001) como “imperialismo econômico”. Segundo o autor, essa corrente assume que diferentes formas de comportamento social podem ser reduzidas a fatores econômicos e explicados pelo método dominante das ciências econômicas (*economics*), ao considerar que os indivíduos e instituições são racionais e visam maximizar seus ganhos. Tais perspectivas ignoram os aspectos históricos, políticos e sociais nos quais a economia está inserida. E pretendem se aproximar das ciências naturais, porém a economia não é livre de valores e ideologias, conforme indica GILPIN (2001, p. 31) “*Interpretations of economic affairs are highly dependent upon the analytic perspective of the observer and upon his or her assumptions as these determine what the observer looks for or emphasizes*”.

O viés econômico analisa o objeto pela soma de suas partes, resultando em conceitos abstratos, como escassez, tornando-a a-histórica. Enquanto a economia política reconhece a totalidade do objeto de pesquisa, e a sua mutabilidade, incorporando a historicidade em seus estudos. Assim, o objeto de estudo da economia política diz respeito às leis gerais que orientam os processos de produção e distribuição da riqueza localizados no tempo e espaço (LESSA, 1981). Para GILPIN (1987), a economia política tem como objeto de análise as mudanças promovidas pela interação entre o Estado e o mercado, sobre como as decisões políticas afetam a produção e distribuição de riqueza, e a maneira que o poder do mercado atua sobre as práticas políticas ao definir a alocação de recursos escassos. A estrutura político-econômica do sistema internacional é definida divisão entre centro e periferia, dado à dinâmica expansionista do centro em incorporar novas regiões. Além da disputa de poder entre os Estados-Nações, o mercado também contribui para este fenômeno ao definir a competição como determinante do comportamento dos atores e a eficiência como elemento de sobrevivência.

O sistema internacional tem origem na aliança entre o poder político e o capital privado, no qual a expansão dos Estados territoriais foi acompanhada pela tendência global do capital, resultando no sistema interestatal capitalista. A competição político-econômica entre os Estados provocou a convergência entre os interesses da classe política e burguesa. Deste modo, a acumulação capitalista depende do poder estatal, como indicam as crises econômicas, no qual o “mercado” é resgatado pelo Estado. De modo contrário, a “economia de mercado” tende à descentralização e fragmentação. Mesmo com o processo de financeirização, os Estados nacionais desempenham papel relevante na vida dos seus respectivos países, pois não existem moedas, bancos ou mercados supranacionais, mas, sim, bancos e moedas nacionais com atuação internacional. Assim, as finanças são atreladas a alguma moeda nacional, submetida ao poder estatal, refletindo o resultado de disputas de poder entre os Estados (FIORI, 2007; 2014).

Deste modo, a definição de EPI (Economia Política Internacional) empregada nesta dissertação segue a interpretação de GILPIN (2001). A EPI compreende a economia como um sistema sociopolítico composto de atores econômicos ou instituições como multinacionais, organizações domésticas, sindicatos e os Estados. As instituições são formadas a partir de elementos racionais e irracionais, cuja atividade não é guiada necessariamente pela eficiência, pois suas ações derivam da dependência de trajetória (*path dependence*) que não estão relacionadas, necessariamente, a decisões racionais, inseridas em diferentes sistemas de economias nacionais. Tais sistemas variam e são formados a partir da definição do propósito da economia em uma nação, o papel do Estado na economia e a estrutura e as práticas do setor corporativo.

Ao contrário das análises econômicas e de Negócios Internacionais que não consideram o poder, a EPI inclui a sua dimensão em seus estudos. Ele determina a relação entre autoridade e mercado, e o objetivo da EPI é responder à questão de como o poder é usado para transformar a relação custo-benefício, riscos e oportunidades dos grupos sociais na estrutura político-econômica do sistema. FIORI (2014) identifica as relações de poder como um jogo de soma zero, relativo, expansivo, indissolúvel e dialético “(...) o poder é uma relação que se constitui e se define, tautologicamente, pela disputa e pela luta contínua pelo próprio poder (...)” (FIORI, 2014, p. 18).

Para STRANGE (1994, 1996), as análises convencionais sobre a dimensão do poder ficam restritas ao papel do *hegemon* que fornece sustentação para o desenvolvimento e expansão do sistema capitalista pela *pax americana*. Segundo a autora, existem duas estruturas

de poder na economia política o poder estrutural e o relacional, porém o primeiro exerce mais influência do que o segundo. Poder relacional segue a definição da escola realista de Relações Internacionais, a partir da noção de poder como a habilidade de A fazer B exercer uma ação que de modo contrário não aconteceria. Poder estrutural, por sua vez, diz respeito à capacidade de determinar as estruturas da economia política internacional, determinando a relação entre os estados, entre indivíduos, instituições e corporações, de modo que o poder relacional constitui um elemento do poder estrutural.

O poder estrutural é composto de quatro elementos, igualmente importantes: controle sobre a segurança, sobre a produção, sobre as finanças e sobre conhecimento, ideias e crenças. O primeiro refere-se ao controle da ameaça ou preservação dos indivíduos. Ao fornecer segurança, é possível exercer poder de modo não violento e ser aceito pelas pessoas. A produção de bens e serviços para a sociedade determina o que deve ser produzido e por quem, combinando terra, trabalho, capital e tecnologia, e a distribuição dos ganhos, sendo o controle dos meios de produção que define a relação de poder entre as classes sociais. O terceiro diz respeito à capacidade de gerar e distribuir crédito, isto é, possuir a confiança dos demais atores para que a criação de crédito seja plausível, fornecendo o poder de estimular a atividade econômica, acumular capital e gerar desigualdades. E o último, o controle sobre o conhecimento, as ideias e as crenças, corresponde ao controle sobre a capacidade de adquirir, desenvolver e limitar o acesso ao conhecimento, em especial o tecnológico, e determinar o conjunto crenças da sociedade. Comum a todos os quatro é a possibilidade de delimitar a capacidade de escolhas disponíveis aos demais atores, sem a percepção de pressão por esses indivíduos e grupos (STRANGE, 1994).

all four kinds of structural power is that the possessor is able to change the range of choices open to others, without apparently putting pressure directly on them to take one decision or to make one choice rather than others. Such power is less 'visible'. The range of options open to the others will be extended by giving them opportunities they would not otherwise have had. And it may be restricted by imposing costs or risks upon them larger than they would otherwise have faced, thus making it less easy to make some choices while making it more easy to make others (STRANGE, 1994, p. 31).

A literatura de EPI sobre a relação entre Estado e multinacionais pode ser dividida em pelo menos dois grupos, a saber: i) a visão estadocêntrica, que interpreta as multinacionais como subordinadas ao Estado; e ii) o capitalismo transnacional, cuja análise do poder dos grandes conglomerados transcende os estados e são os responsáveis pela globalização. Enquanto a

primeira abordagem diminui o papel das multinacionais na economia política internacional, a segunda exagera o poder dos conglomerados empresariais. Visto as diferenças epistemológicas e ontológicas entre essas vertentes, o diálogo acaba se tornando escasso entre essas duas abordagens (BABIC et. al., 2017).

A perspectiva do capitalismo transnacional aponta o processo de liberalização econômica e expansão do IED, em especial as fusões e aquisições, como elementos da expansão e consolidação de grandes conglomerados multinacionais, cuja receita supera a de muitos estados. A formação dessas elites transnacionais institucionalizou um regime de governança global marcado pela elevada mobilidade do capital e capacidade organizacional que foge do escopo estatal, obtendo relativa autonomia perante o estado (GILL e LAW, 1989; GILL e CUTLER, 2014). OHMAE (1996, 2005) afirma que o estado-nação não é preparado para lidar com as transformações da globalização, interpretando as multinacionais como os principais atores do sistema internacional que dominam os investimentos, as indústrias, a tecnologia e o mercado consumidor, resultando em um mundo sem fronteiras.

Na abordagem estadocêntrica, por seu turno, que tem GILPIN (2001) como um dos seus principais expoentes, ainda que fatores econômicos sejam importantes para o surgimento das grandes corporações, a ascensão e a expansão das multinacionais estão associadas ao apoio dos Estados e da hegemonia americana ao investimento estrangeiro e à expansão internacional. Ao contrário dos defensores da ideia de empresas transnacionais não pertencerem a um Estado, a abordagem estadocêntrica sustenta que elas são empresas nacionais que expandiram sua área de atuação, mas continuam inseridas nos elementos históricos, políticos e culturais de seus Estados nacionais. E, mesmo com a verticalização da estrutura corporativa, as multinacionais mantêm suas matrizes, centros financeiros, administrativos e de pesquisa nos países de origem (GILPIN, 2001).

the proponents of the MNCs exaggerate their importance and overstate the internationalization of services and production. The nation-state remains the predominant actor in international economic affairs, and domestic economies are still the most important feature of the world economy (...) As firms have increased their presence in foreign markets, some distancing from their home economies has taken place and their national identities have been attenuated; yet, the greater part of a firm's production, R & D, and activity remains in the home economy. It is also true that the huge expansion of intrafirm trade has changed the meaning of imports and exports. (GILPIN, 2001, p. 291, 294).

A perspectiva estadocêntrica também incorpora o conceito de geoeconomia. BLACKWILL e HARRIS (2016, p. 24) a definem da seguinte forma: “*Geoeconomics essentially combines the logic of geopolitics with the tools of economics, viewing the economic actions and options of a given state as embedded within larger realities of state power*”. As medidas estatais podem ser de curto ou longo prazo, objetivos amplos ou específicos, sendo resultado do poder estatal e das escolhas governamentais. A adoção de políticas liberais ou não-liberais é entendida como formas da geoeconomia, pois a proteção de setores industriais, incentivos à formação de grandes grupos empresariais, livre comércio ou a intervenção estatal mínima são práticas que atendem ao interesse estatal de maximizar poder.

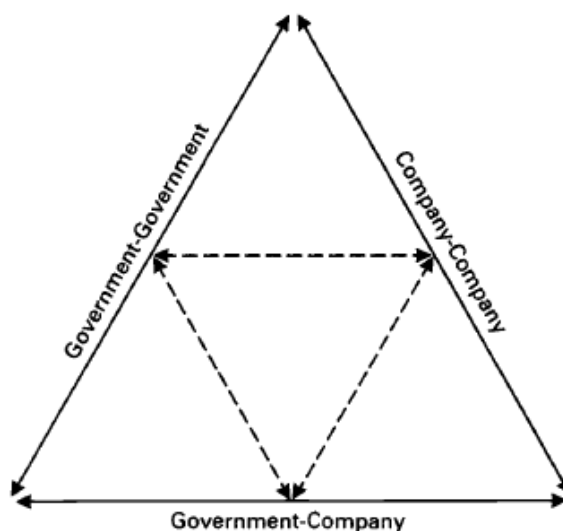
A corrente neoclássica possuía a tendência a quantificar a realidade na tentativa de se aproximar das ciências naturais, e enfatizar o papel das multinacionais. E a política na EPI segue a tradição das Relações Internacionais em definir o Estado e suas instituições como o seu principal objeto de estudo. STRANGE (1996) identifica a necessidade de estabelecer o diálogo entre as duas correntes. Desta maneira, a autora define política como qualquer associação de indivíduos voltados para um objetivo comum que detenha autoridade. Segundo a autora, essa definição ampla supera a divisão entre política doméstica e internacional, e resolve o problema conceitual de analisar Estados e corporações, governos e negócios sobre parâmetros semelhantes. Desta maneira, não apenas os estados são considerados os únicos objetos, as multinacionais também são interpretadas como atores políticos ao estabelecerem relações entre si e com governos. E assim como o Estado é capaz de mobilizar recursos de poder.

Na atual configuração do sistema capitalista mundial, a competição entre as multinacionais também impacta as estratégias de desenvolvimento nacionais, pois as empresas tendem a investir em países que fornecem maiores retornos e vantagens, dificultando e impondo barreiras ao desenvolvimento de países pobres. E as negociações não são apenas entre Estados, pois há, também, negociações entre estados e multinacionais. A competição não fica restrita ao centro. As multinacionais, além de competirem nos mercados dos países desenvolvidos, não podem ignorar os mercados domésticos dos “países em desenvolvimento”, considerados a nova fronteira da disputa capitalista (STOPFORD et. al., 1991).

Perante a intensificação da competição internacional entre os atores do sistema, com especial destaque ao surgimento das CGVs e da financeirização, assim como a consequente mudança nos elementos do poder estrutural de cada ator, STOPFORD et. al. (1991) propõem a noção de diplomacia triangular, isto é, considerando as transformações no sistema internacional

existem relações governo-governo, governo-corporação e corporação-corporação que também interagem entre si, como indica a figura 1.

Figura 1 – Possíveis relações entre Estados e multinacionais.



Fonte: STOPFORD et. al., 1991, p. 22.

Nesta nova configuração, as multinacionais devem considerar como obter ganhos de escala e, ao mesmo tempo, conseguir atender as especificidades de cada mercado. Suas decisões também são afetadas pelo modo como as outras corporações atuam ao redor do globo, e não apenas nos mercados que ela atua. Os Estados também competem entre si pela atração de investimentos em termos favoráveis, tendo em vista os possíveis ganhos tecnológicos do *spillover*. E, no caso das negociações governo-multinacional, as outras formas de diplomacia afetam o poder de barganha de cada ator, bem como o setor de destino do IED (recursos naturais, bens voltados para o mercado doméstico ou à exportação). No que diz respeito à política industrial, em particular, destaca-se: a produção voltada para o mercado interno; a exportação dependente das multinacionais ou a criação de “campeãs nacionais” dependem do poder de barganha do Estado perante as companhias (STOPFORD et. al., 1991).

Apesar destes esforços, BABIC et. al. (2017) afirmam que os dois campos seguem separados. Os autores propõem uma análise na mesma linha de STOPFORD et.al. (1991) e STRANGE (1996), de um estudo conjunto do Estado e das multinacionais. Segundo os autores, é necessário integrar o poder das corporações e dos Estados na mesma análise, pois ainda que as razões de agir no sistema global sejam distintas, ambos são atores racionais que visam reforçar e ampliar os seus poderes. Não são atores similares, mas estão justapostos. Assim, em alguns temas e situações, o Estado exerce maior poder sobre as multinacionais e vice-versa.

MNCs [multinationals] and states are, in this sense, foci of social forces competing for power and enforcement of their interests within global capitalism. They are embedded in relations represented as networks of power that combine different features, that is, they can be ownership, elite and/or other networks. This implies breaking with the popular idea of states and 'markets' as opposed principles or systems in the international environment. (BABIC et. al., 2017, p. 30).

3 A INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS CHINESAS: A ESTRATÉGIA GOING GLOBAL

Um dos principais elementos do desenvolvimento chinês é o uso do aparelho estatal como ferramenta de política econômica, sendo o incentivo do IED chinês, por meio da estratégia *Going Global*, um de seus exemplos. Os objetivos deste capítulo são apresentar o debate na literatura sobre o modelo de desenvolvimento chinês e discutir os mecanismos de apoio estatal ao IED chinês, dividido em três seções. A primeira estuda as diferentes abordagens sobre o desenvolvimento chinês. A segunda analisa as mudanças do governo em relação aos investimentos chineses no exterior, bem como as formas de apoio governamental. A terceira seção apresenta um panorama do IED chinês nos Estados Unidos, União Europeia, África e América Latina.

3.1 O modelo de desenvolvimento chinês

Não há consenso na literatura sobre o modelo de desenvolvimento da China. ARRIGHI *et. al.* (2003) defendem que a ascensão dos países do Leste Asiático não deve ser analisada de modo individual, mas, sim, como uma região-mundo, cujos processos estão interligados e possuem uma dinâmica própria em uma perspectiva de longo prazo.

De acordo com SUGIHARA (2003), o sucesso do modelo do Leste Asiático foi a fusão entre o padrão histórico de desenvolvimento asiático, baseado no aprimoramento de recursos humanos com tecnologias intensivas em mão-de-obra e industrialização baseada na economia de energia, e o ocidental, marcado pelo investimento em tecnologia e desenvolvimento de recursos intensivos em capital. Para esse autor, esse processo foi iniciado com a modernização da Era Meiji (1868), no Japão, e a vitória britânica sobre a China, nas Guerras do Ópio (1860), tendo sido aprofundado após a Segunda Guerra Mundial. A disputa entre EUA e União Soviética resultou, dessa forma, na competição por recursos naturais e novas tecnologias, permitindo que outros países se desenvolvessem visando atender a demanda das superpotências, em particular a norte-americana, especializando-se em bens intensivos em capitais e em mão-de-obra. O avanço japonês criou uma nova divisão do trabalho na Ásia, no qual o Japão se especializou na produção de bens intensivos em capital e as demais economias da região em produtos intensivos em trabalho. A incorporação da China nesta cadeia ocorreu nos níveis mais baixos de bens, com uso de mão-de-obra barata.

No século XIX, os países asiáticos, em especial China e Japão, procuram incorporar o modelo ocidental. Já após 1950, houve a convergência americana em direção ao modelo de

governo internacional asiático, no qual os EUA criaram um arranjo no Leste Asiático semelhante ao Sistema Tributário do Império chinês. Ou seja, visando ganhar legitimidade e acesso ao mercado do país hegemônico, os governos da região (Japão, Coreia do Sul e Taiwan) aceitaram a relação de subordinação com os Estados Unidos. Em troca desta submissão, tais países obtiveram vantagens comerciais com os americanos. Entretanto, este sistema apresentou sinais de instabilidade em sua origem, exemplificado pela Guerra da Coreia, em razão da exclusão de um dos principais países da região, a China. A derrota americana na Guerra do Vietnã forçou a incorporação de Pequim, permitindo a reintegração chinesa no comércio regional (ARRIGHI, 2007). Assim, segundo a linha dos autores que seguem a teoria de Sistema Mundo, a China deve ser analisada em um contexto internacional amplo que remonta ao Império chinês e sua relação com os britânicos.

MEDEIROS (1999) também enfatiza os elementos internacionais e nacionais no desenvolvimento econômico chinês a partir de 1978. No front externo, argumenta o autor, a inserção geopolítica da China no confronto EUA-URSS permitiu o acesso das exportações chinesas ao mercado americano e condições favoráveis de financiamento, devido ao tratamento de nação mais favorecida pelo EUA. Ademais, a desvalorização da moeda japonesa em relação ao dólar, decorrente da ofensiva americana realizada em meados dos anos 1980, deslocou o capital asiático em direção à China, associado à entrada do capital internacional visando o mercado doméstico chinês, resultado do acirramento da competição oligopolista mundial. A partir de 1989 e do fim da União Soviética, a estratégia americana mudou e a China perdeu a condição de nação mais favorecida, sendo reconhecida como uma possível adversária dos interesses norte-americanos na região. Entretanto, assevera o referido autor, o país asiático já havia alcançado estruturas econômicas distintas do final dos anos 1970, permitindo enfrentar os desafios econômicos e o novo cenário internacional.

No plano interno, MEDEIROS (2013) argumenta que apesar de as exportações contribuírem para o desenvolvimento chinês, especialmente para financiar as importações de bens de capital e bens intermediários, foram o investimento estatal e o mercado interno os principais responsáveis pelo desenvolvimento econômico chinês. Apesar de a China ser uma das principais exportadoras do mundo, ela não pode ser considerada uma economia orientada para exportações, como outras economias asiáticas. No caso de economias como Taiwan e Coreia do Sul, argumenta MEDEIROS (1999), há maior correlação entre o crescimento do PIB e o nível das exportações. Na China, “ (...) a importância do mercado interno decorrente da modernização da agricultura, da expansão da renda média de uma vasta população, dos

investimentos interindustriais e do processo de urbanização sobressaíram na liderança do crescimento econômico (...)” (MEDEIROS, 2013, p. 436).

Os investimentos estatais são um dos principais responsáveis pelo desenvolvimento econômico chinês mantendo-se em alto patamar do PIB e com função anticíclica. Os investimentos das empresas estatais assumiram a função de liderar o ciclo de investimentos na China estimulando a economia. Perante a pressões inflacionárias, superaquecimento da economia, aumento das importações e déficit na balança de transações correntes o governo desacelera os investimentos. Diante da queda da taxa de crescimento e de choques externos, como a crise asiática de 1997 e a crise econômica financeira de 2008, o Estado assumiu o papel de iniciar uma nova fase expansiva por meio dos investimentos, liderando o crescimento econômico. Nesse processo, o Estado criou e dinamizou zonas industriais, incentivou o progresso tecnológico e estimulou o mercado interno e a urbanização. E, a partir do início dos anos 2000, apoiou a expansão internacional das empresas estatais (MEDEIROS 2006, 2013).

Outras correntes são centradas no conceito de Estado Desenvolvimentista. O estudo sobre o papel do Estado no desenvolvimento está presente desde o século XIX, porém o uso do termo Estado Desenvolvimentista foi inicialmente empregado no livro “*MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925-1975*” de Chalmers Johnson em 1982 (MEIER, 2009). O conceito de Estado Desenvolvimentista foi utilizado por JOHNSON (1982) ao analisar o Estado japonês e, posteriormente, estendido a outros países, como a Coreia do Sul e Taiwan, no qual a ação estatal é orientada para o desenvolvimento econômico. Segundo o autor, no caso do Japão a existência de um corpo burocrático centralizado voltado para a transformação de uma economia intensiva em mão-de-obra para outra intensiva em capital voltada para inovação expresso na figura do MITI (Ministério do Comércio Internacional e Indústria⁴) – responsável por administrar a política industrial japonesa – caracteriza o Estado Desenvolvimentista. O êxito do MITI se deve também ao contexto político, econômico, social e histórico da formação do Estado japonês, cuja relação entre governo e conglomerados empresariais já era presente desde a Restauração Meiji no século XIX (JOHNSON, 1982).

The government will give greatest precedence to industrial policy, that is, to a concern with the structure of domestic industry and with promoting the structure that enhances the nation's international competitiveness. The very

⁴ Em 2001 o ministério foi reformulado pelo governo no Ministério da Economia, Comércio e Indústria (METI).

existence of an industrial policy implies a strategic, or goal-oriented, approach to the economy (JOHNSON, 1982, p. 19)

Entre as condições para o surgimento do Estado Desenvolvimentista está a existência de um Estado forte, capaz de cooptar os principais grupos de interesse. A renúncia à ideologia e a mobilização das massas promovem uma passividade e apatia política, permitindo à elite governar por meio de compromissos mínimos com os poucos grupos políticos existentes, evitando o surgimento de novos agrupamentos contrários ao projeto de poder dos mandatários, resultando em um Estado forte com uma sociedade fraca. O atraso econômico também é um dos pré-requisitos. A promoção da competitividade industrial e da criação de tecnologias é entendida como uma forma de preservar a autonomia estatal e garantir a segurança nacional, tornando o desenvolvimento econômico objetivo central do Estado Desenvolvimentista (MEIER, 2009). É válido ressaltar que apenas o compromisso político ou o desejo de promover o desenvolvimento econômico não é suficiente para caracterizar o Estado Desenvolvimentista (CHU, 2016).

No Estado Desenvolvimentista, o processo de tomada de decisão é realizado pela burocracia especializada e formada por uma elite intelectual incumbida de planejar a estratégia do governo, constituindo os formuladores das políticas estatais (JOHNSON, 1982). Segundo EVANS (1995), a burocracia apresenta elevado grau de coerência por possuir uma seleção rigorosa e recompensas na carreira em longo prazo. Esta coesão corporativa atribui autonomia ao processo decisório evitando que interesses individuais dominem o Estado, porém ela não é isolada da sociedade. A burocracia está inserida em um conjunto de relações sociais que conecta a sociedade ao Estado, sendo comum a formação de redes entre burocratas e líderes empresariais. A existência desta burocracia e as redes de contato atribuem ao Estado a característica de autonomia inserida, que permite o planejamento e a execução das políticas estatais, conforme EVANS (1995, p. 50) “*‘Embedded autonomy’ combines Weberian bureaucratic insulation with intense connection to the surrounding social structure*”. A forma que esta autonomia inserida assumirá depende da formação histórica do aparato estatal e da estrutura social em questão, impactando na formulação política industrial.

A política industrial, por sua vez, refere-se a um conjunto de políticas destinadas à proteção da indústria doméstica, ao desenvolvimento de indústrias estratégicas e a ajustes na estrutura econômica mediante mudanças externas e internas, incentivando a racionalização da produção, isto é, o envolvimento do Estado no desenvolvimento dos mercados e nas operações de empresas selecionadas pelo governo (JOHNSON, 1982). Entre os mecanismos empregados

para promover as indústrias nacionais estão a desvalorização cambial, isenções fiscais, viabilização e financiamento de atividades de pesquisa e desenvolvimento, imposição de tarifas a bens importados etc. Outro mecanismo é o uso do sistema financeiro pelos governos, ao utilizar empréstimos bancários preferenciais e alocação de crédito com taxas de juros baixas, garantindo que fossem realizados investimentos produtivos. Ademais, tais subsídios tendem a ser atrelados a exigências de metas (MEIER, 2009, ZHITING, 2017).

industrial policy is a reflection of economic nationalism, with nationalism understood to mean giving priority to the interests of one's own nation but not necessarily involving protectionism (...) it is equally possible that free trade will be in the national economic interest during particular periods (...). Industrial policy is, however, a recognition that the global economic system is never to be understood in terms of the free competitive model (JOHNSON, 1982, p. 26-27)

A abordagem do Estado Desenvolvimentista não segue o laissez-faire neoclássico e nem o planejamento centralizado do socialismo. Trata-se, pois, de uma análise voltada para o papel ativo do Estado na criação de políticas econômicas orientadas para o desenvolvimento das forças produtivas capitalistas, segundo MEIER (2009, p. 41) *“An approach in which the state plays an activist role and is characterized above all by the hybrid of state and market, namely “guided markets”. The developmental state approach emphasizes the state's capacity to implement economic policies sagaciously and effectively”*. Entre as suas características, está a existência de uma elite burocrática coesa e autônoma, pois o objetivo da burocracia é promover a transformação da economia, ao invés de ganhos pessoais; a existência de uma “agência piloto”, isto é, um órgão autônomo capaz de formular políticas industriais e coordenar o desenvolvimento econômico, como o MITI no Japão; e o crescimento econômico liderado pelo Estado (CHU, 2016; ZHITING, 2017).

O Estado Desenvolvimentista favorece a criação de “indústrias campeãs” em setores com alta elasticidade da demanda no mercado mundial, potencial de progresso tecnológico e ganho de produtividade. Também protege indústrias nascentes da competição, enquanto estimula a exportação em larga escala de outras empresas domésticas, buscando, assim, propiciar o crescimento econômico e o aumento da competitividade internacional dessas firmas. Ademais, há o controle da entrada de capital estrangeiro, visando diminuir a dependência de fluxos de capital internacional e proteger as firmas estratégicas menos competitivas (MEIER, 2009).

O Estado pode assumir três papéis ideais na estratégia desenvolvimentista, a saber: 1) regulador, 2) produtor e 3) incentivador. No primeiro caso, o Estado fornece auxílio, proteção e policiamento, como incentivos fiscais e políticas protecionistas que limitam as importações e o investimento estrangeiro. A função de produtor, por seu turno, é exercida quando o Estado avalia que o capital nacional é incapaz de criar novas indústrias e o internacional não está disposto a assumir riscos, assumindo a função de estabelecer um novo setor econômico através de uma empresa estatal, por exemplo. Por fim, a terceira estratégia, incentivador, o Estado não se atribui o papel de desenvolver uma indústria, delegando-a ao capital doméstico. Neste caso, no entanto, o Estado fornece incentivos ao surgimento de um novo setor atraindo o investimento nacional ou estrangeiro (EVANS, 1995).

Ao analisar as economias do Leste Asiático, WADE (1990) propõe e sintetiza seis elementos da intervenção estatal em economias em industrialização: 1) Uso de políticas para promover o investimento industrial em setores que estimulam o crescimento econômico; 2) Medidas protecionistas para ajudar na criação de grupos empresariais competitivos internacionalmente; 3) Políticas de promoção às exportações; 4) Aceitar multinacionais, mas direcioná-las em direção às exportações; 5) Promover a criação de um sistema bancário sob o controle do governo; e 6) Realizar a liberalização comercial e financeira de modo gradual e coerente, em contraste com a liberalização abrupta da América Latina.

Ao aplicar o modelo do Leste Asiático ao desenvolvimento chinês, percebe-se que as condições do Estado Desenvolvimentista estão presentes. A Revolução de 1949 eliminou as elites antigas e estabeleceu o domínio do PC Chinês (Partido Comunista Chinês), fortalecendo a posição do Estado sobre a sociedade. E no início das reformas de 1978, a China era um país economicamente atrasado, cujo desenvolvimento econômico foi entendido como um meio de garantir a segurança nacional. Outro elemento foi o projeto de transformar a economia chinesa baseada em mão-de-obra barata para intensiva em capital e tecnologia (ZHITING, 2017).

No que diz respeito à burocracia característica do modelo do Leste Asiático, a burocracia chinesa é dividida entre a central e as provinciais, sendo a primeira relativamente menor que as demais. Assim, a formulação de uma dada política industrial pelo governo central é repassada aos governos provinciais, responsáveis por implementá-las a partir das diretrizes de Pequim e adaptando-as em seus contextos e condições locais. Diante da ausência de uma organização

formal, principalmente nos níveis mais baixos, o corpo burocrático recorre ao uso do *guanxi*⁵ para substituir as relações institucionais. Outra característica é a influência do PC chinês na burocracia estatal, pois há uma simbiose entre Estado e Partido, refletindo na escolha dos funcionários do governo. Ainda que haja uma seleção baseada na meritocracia, os cargos mais importantes são designados segundo critérios políticos e de lealdade (MEIER, 2009). Assim, um elemento que distingue a China do modelo do Leste Asiático é a ausência da autonomia imbuída descrita por EVANS (1995). Visando obter ganhos, os burocratas locais tendem a agir de modo a proteger as empresas instaladas em suas regiões gerando uma interdependência entre os governos locais e as empresas⁶, caracterizando um estilo de “corporativismo estatal local”, no qual os funcionários públicos exercem função equivalente à de membros da diretoria da empresa (ZHITING, 2017).

Em relação à existência de uma agência piloto, MEIER (2009) afirma que a China depende de diferentes órgãos, como o Ministério das Finanças e a NDRC (Comissão Nacional de Desenvolvimento e Reformas), sem nenhum deles alcançar o mesmo status do MITI no Japão. ZHITING (2017) apresenta visão contrária. Para o autor, a SASAC (Comissão de Supervisão e Administração de Ativos do Conselho de Estado) constitui uma agência piloto. O órgão, criado em 2003, é responsável pela administração das SOEs (Empresas Estatais) com o objetivo de torná-las globalmente competitivas. A SASAC centralizou diferentes ministérios que eram responsáveis pela administração dessas empresas, exercendo controle por meio da indicação dos membros da diretoria das estatais. O método de administração adotado possui critérios de mercado: as estatais que atuam voltadas para o lucro devem estar entre as três melhores do seu setor para não ser liquidada ou absorvida por outra estatal, justificando a redução de 196 SOEs, em 2003, para 102, em 2016, resultando em grandes conglomerados controlados pelo Estado. Porém, segundo NAUGHTON (2015), existem limitações à autoridade da SASAC. A primeira é o controle das receitas, pois, apesar do órgão controlar 45 das 500 maiores empresas mundiais, o lucro é retido pelas SOEs. E a segunda diz respeito à capacidade de exercer controle, dividida com o Comitê Central do Politburo, núcleo do Partido, responsável por indicar a diretoria das principais estatais sobre controle da SASAC.

Assim como os governos do modelo do Leste Asiático, a China aplica políticas industriais voltadas para o desenvolvimento econômico. A ação do governo central, por meio

⁵ *Guanxi* é um conjunto de conexões que visa garantir favores pessoais, refletindo ligações pessoais com base em interesses e benefícios mútuos, remontando ao confucionismo (SCHIAVINI et. al., 2012).

⁶ Sobre o direito de propriedade e governança das empresas estatais, ver RAN e KEE (2019)

dos planos quinquenais, foi de guiar e supervisionar a economia, em contraposição à atuação centralizada do período Mao. Nos anos 1990, houve a seleção de setores que deveriam receber apoio estatal como os de máquinas, eletrônicos, indústria automotiva, processamento de petróleo e construção. Pequim recorre às mesmas estratégias do Estado Desenvolvimentista ao promover suas indústrias domésticas a partir de políticas econômicas ativas, a partir de medidas como o desenvolvimento de ciência e tecnologia, a industrialização com forte base exportadora, controle de importações, incentivos fiscais, manutenção da taxa de câmbio em patamar competitivo, compras governamentais com alto conteúdo nacional, uso do sistema financeiro como instrumento governamental para a política industrial etc. (MEIER, 2009).

the central government sees itself as the strategic mastermind of national (economic) development, although at the same time upholding the premise that market forces should be the dominant coordination mechanism for day-to-day business interaction (...) The central government follows the East Asian industrial policy approach of guiding the market and active state intervention through industrial policy in order to enhance economic development. (MEIER, 2009, p. 116-117).

A política industrial chinesa é sintetizada por NOGUEIRA (2015) como a estratégia de avançar o grau de complexidade da indústria nacional por meio da integração do país às CGVs, visto que a adesão às cadeias globais pode facilitar a absorção de tecnologias e a cópia, contribuindo para o progresso técnico, e por meio do apoio estatal a formação de empresas “campeãs nacionais” em setores julgados estratégicos pelo Partido. Para tanto a China recorreu ao uso do IED, considerado uma das particularidades do desenvolvimento chinês no Leste Asiático. O objetivo do governo foi acelerar o ganho de produtividade e competitividade das firmas nacionais através do efeito de *spillover* e a transferência de tecnologia por meio do estabelecimento de ZEEs, no qual multinacionais poderiam abrir filiais estabelecendo *joint-ventures* com empresas domésticas, tendo como condição a transferência de tecnologia. E investimentos estatais, fornecendo capital e capacitação para as empresas chinesas produzirem ganhos de inovação. O governo também limita os setores que podem receber capital estrangeiro através do “Catálogo para Guiar Investimentos Estrangeiros”, tornando-o compatível com a política industrial chinesa de *catch-up*. De acordo com SO (2016), mesmo com o avanço no grau de complexidade das exportações, a China continua na parte inferior das CGVs, pois o país recebe componentes prontos ou semiacabados e os monta em seu território, limitando o efeito *spillover*. E apesar de ser um dos principais exportadores do mundo, os setores voltados à exportação possuem elevada participação de companhias estrangeiras, especialmente nos produtos com maior valor agregado.

A política de C&T (ciência e tecnologia) constitui outra vertente da estratégia industrial chinesa. O avanço tecnológico já estava presente desde a década de 1950, direcionado para a área de defesa. Na década de 1980, o governo redesenhou a política de C&T, diminuindo a intervenção direta pelo financiando de fundos de pesquisa (BAARK, 2016). O apoio ao desenvolvimento tecnológico não é restrito às empresas estatais, pois as empresas privadas também recebem subsídios, ainda que a divisão entre público e privado na China não seja clara (CASSIOLATO, PODCAMENI, 2015). O desenvolvimento da indústria eletrônica constitui uma das prioridades de Pequim, por meio de investimentos crescente em pesquisa e desenvolvimento, e proteção do setor à competição estrangeira. O objetivo é não depender de tecnologia estrangeira tanto para a industrial civil como para a indústria militar, e evitar que o país fique estagnado na parte inferior das CGVs (NOGUEIRA, 2015).

Entretanto, a China enfrenta obstáculos em avançar nas cadeias globais, exemplificado por dois terços do valor adicionado das exportações de alta tecnologia da RPC serem feitas por multinacionais (NOLAN, 2014). Parte deste desafio é o modelo adotado pelos chineses, baseada na cópia e aprendizado de tecnologias já existentes nos países desenvolvidos, pois a industrialização por imitação é limitada pelas barreiras ao acesso à tecnologia de ponta, gerando a necessidade de um desenvolvimento tecnológico endógeno. Um exemplo é segmento de semicondutores, considerado um dos mais intensivos em capital, dado aos elevados gastos em pesquisa e desenvolvimento necessários para equipamentos eletrônicos, tecnologia da informação e uso militar. Esta indústria é formada por semicondutores e máquinas, na parte *upstream*, e computadores e smartphones, na parte *downstream*. Somente Alemanha, Estados Unidos e Japão dominam todas as fases da produção. Ao considerar, também, a dimensão militar, apenas os EUA possuem domínio da tecnologia. Já a China tem conhecimento do setor *downstream*, responsável pela montagem do produto final, porém é a fase *upstream* que dita o progresso tecnológico (MAJEROWICZ, MEDEIROS, 2018).

O sistema financeiro, assim como no Estado Desenvolvimentista, também é uma ferramenta para a promoção do desenvolvimento. O sistema bancário chinês segue um modelo de banco universal, isto é, combina as funções de banco comercial e de investimentos em uma instituição. O Estado atua como “emprestador de última instância”, ao assumir o papel de fiador dos empréstimos bancários e dívidas empresárias. E “investidor de primeira instância”, por formular e financiar políticas industriais e de infraestrutura através de bancos. Tal situação é possível dado à centralidade do Estado no sistema econômico chinês, que mantém a estabilidade

por meio de reformas e reestruturações no sistema bancário⁷ (BURLAMAQUI, 2015). Ainda assim, existem instituições financeiras estrangeiras. Elas atuam de forma indireta e possuem participação reduzida, por meio de ações minoritárias em bancos chineses, sob o controle do Estado chinês. Uma das razões para aceitar a entrada desses bancos é a necessidade de promover a aprendizagem com o capital internacional (POON, 2009; DEOS, 2015).

Apesar das singularidades da China, como não ser uma economia sustentada majoritariamente pelas exportações, uso de capital estrangeiro na indústria e predomínio de SOEs, existem autores, como BAEK (2005), MEIER (2009), POON (2009), GUIMARÃES (2012) e WEI e SHU (2017), que afirmam que a RPC segue o modelo de desenvolvimento do Leste Asiático, pois há o comprometimento com o desenvolvimento econômico, autonomia e centralidade do Estado, e a adoção de políticas industriais pragmáticas voltadas para a incorporação de maior valor agregado às exportações. Para ZHITING (2017) e SO (2016), a China pode ser considerada uma variante do Estado Desenvolvimentista, ao possuir elementos do modelo do Leste Asiático e características próprias, como a natureza da burocracia estatal e elevado grau de descentralização, impactando nas decisões políticas que variam de acordo com o setor industrial e as províncias, como no caso de Zhejiang, onde predominam companhias privadas, e em Shanghai, marcada por grandes *joint-ventures* e estatais, resultando na necessidade de políticas industriais específicas. Outra diferença reside na atuação das SOE's, pois, ao invés de apoiar a formação de oligopólios privados, como ocorreu no Japão e Coreia do Sul, o PC chinês recorreu ao uso de conglomerados estatais. Já MEDEIROS (2013) enfatiza o papel central do Estado na liderança e coordenação dos investimentos no desenvolvimento chinês, diferenciando o modelo chinês do padrão de desenvolvimento sustentado pelas exportações dos demais países do Leste e Sudeste Asiático. Para TSAI e NAUGHTON (2015), embora o papel desempenhado pelo Estado chinês seja similar ao Estado Desenvolvimentista, o controle direto do Estado sobre a economia, fragmentação e sobreposição regulatória e o papel central do PC chinês no desenho de políticas industriais destoam a China do modelo do Leste Asiático.

The Chinese government follows a developmental state path in leading its economic growth, while it is adaptive, flexible and responsive to market signals and uses market competition as a tool to better achieving this goal (...) China is a differentiated developmental state that varies its practices from industrial sector to industrial sector and from province to province. It is a big

⁷ Sobre as reformas no sistema bancário chinês, ver BURLAMAQUI (2015) e MENDONÇA (2015).

country that brings together variations on a developmental state model (ZHITING, 2017, p. 40-41).

Além da corrente que categoriza a China como um Estado Desenvolvimento ou uma variante dele outros autores classificam o modelo de desenvolvimento chinês como algo *sui generis*. Segundo SUIHENG (2017), o debate sobre um novo modelo chinês de desenvolvimento possui três ondas. A primeira teve início por volta de 2005, caracterizando a China como sendo voltada para inovação, crescimento econômico, valorização de sua independência, autodeterminação e resistência à imposição da agenda dos países ocidentais. A segunda onda ocorreu após as Olimpíadas de Pequim, em 2008, com o modelo sendo definido como desenvolvimento econômico guiado pelo Estado, na qual a terra e recursos naturais são de propriedade estatal, além da existência de empresas e instituições financeiras estatais de grande escala subordinadas ao Partido Comunista. Este movimento gerou o debate sobre a ideia de um “Consenso de Pequim”, em contraposição ao “Consenso de Washington⁸”, rejeitado pela administração Hu Jintao e Wen Jiabao, preocupados com uma possível discussão ideológica sobre a ameaça chinesa. A terceira ocorreu com a posse de Xi Jinping em 2012, com a idiosincrasia do modelo chinês sendo atribuída ao argumento que a China não é um Estado-Nação e sim um Estado-Civilização, caracterizado por uma grande população, um grande território, história e cultura milenar. Esse argumento foi apoiado pelo presidente e seu discurso nacionalista de sonho chinês, sendo introduzido nos debates da Academia chinesa.

For some Chinese scholars, this emerging discourse and the idea of a China model are not only mutually reinforcing but also, together, helpful in reinforcing the status quo in China (...) in terms of both Chinese power in the global system and the existing distribution of power within China, the ‘China model’ can be thought of as a speech act – talking of it, and defining it in a specific way, makes it real and gives it real power (BRESLIN, 2011, p. 1324).

O argumento de Estado-Civilização é defendido por RAN e KEE (2019), no qual o Estado chinês é resultado mais de sua própria história relativamente a influências externas. Assim, para os autores, o conceito Estado Desenvolvimentista não é capaz de compreender a China. Dentre suas características, os autores apontam que os objetivos do Estado chinês envolvem, além da defesa territorial, a tutela de sua civilização e população, incluindo o desenvolvimento econômico e transformação social. Ao contrário do Ocidente, não existe a separação e a oposição entre Estado e sociedade, dado a tradição confucionista. SHAMBAUGH

⁸ O Consenso de Washington é um conjunto de políticas econômicas recomendadas pelo governo americano a serem implementadas, como abertura comercial, privatização de empresas estatais e legislação favorável ao capital internacional, ver BATISTA (2001).

(2000) e RAMBURES (2015) apresentam argumentos semelhantes, ao afirmarem que apesar das mudanças políticas, econômicas e sociais, o PC chinês herdou das estruturas milenares o imperativo de a governança ser moral, virtuosa, benevolente (ao invés de coercitiva), e hierárquica. Os funcionários do governo devem ser cuidadosamente escolhidos e aderir à ideologia única que guia o Estado por meio da educação e das instituições.

As reformas nas empresas estatais são entendidas por esta corrente não como um processo gradual em direção à liberalização econômica. As estatais fazem parte do núcleo do Estado chinês e as reformas têm o objetivo de incrementar sua eficiência e apoiar as políticas estatais. Neste sentido, as fases de reestruturação destas companhias visam assimilar as práticas ocidentais, consideradas eficazes no processo endógeno de maturação das firmas chinesas. Diferente de outras empresas públicas, as companhias chinesas também possuem uma dimensão social, como atuação em situações de catástrofe, na diplomacia e no papel redistributivo, por meio de redes de bem-estar social, habitação e pensão para seus funcionários (RAN, KEE, 2019).

is a form of enterprise, neither fully public nor private, that defies stereotyping, which however fits well with the historical and socio-cultural development of China. Given the special environment in which they exist, these enterprises bear little resemblance to the Japanese keiretsu and Korean chaebol, which are private entities albeit with extensive government intervention (RAN, KEE, 2019, p. 66)

Além do elemento discursivo sobre o modelo chinês que legitima a atual estrutura de poder, destacado em BRESLIN (2011), o Estado-Civilização como característica distinta do modelo chinês não considera a disputa de classes decorrente da inserção chinesa na estrutura capitalista iniciada por Deng Xiaoping. Ainda que o surgimento de uma classe capitalista chinesa tenha sido guiado pelo Partido-Estado, como indicado por SO (2005, 2018), ela também se tornou fonte de pressão sobre o PC chinês. O processo de privatização beneficiou agentes com conexões, como ex-gerentes de fábrica e membros do Partido, constituindo a classe capitalista chinesa. Outra política que contribui para a formação desta classe foi a das expropriações de terras no decorrer dos anos 2000, que aumentou a concentração de capital e a massa de trabalhadores industriais. Ainda que a terra seja propriedade coletiva no país asiático, o Estado tem a prerrogativa de expropriar camponeses com base no interesse público, que a utiliza como ferramenta de arrecadação fiscal para as cidades e municípios, ao incentivar a construção de grandes projetos de infraestrutura e fábricas. Na outra ponta, o paulatino

desmonte do sistema de proteção social urbano atrelado às reformas nas empresas estatais, o crescimento do emprego informal e a comercialização de serviços básicos, como saúde e educação, resultaram no aumento de protestos sociais.

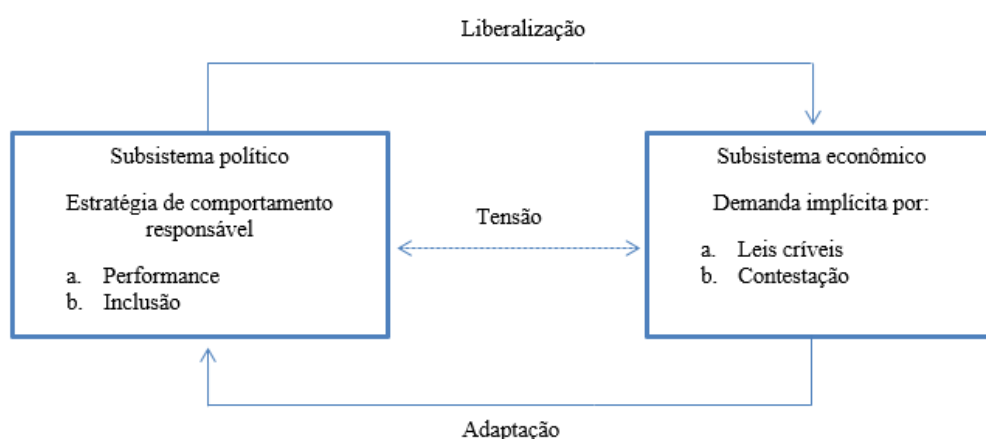
A relação de classe na China também é analisada por NOGUEIRA e HAO (2019). Para eles, a relação entre a classe capitalista e o Partido-Estado pode ser dividida em dois momentos, resultado da dinâmica capital-trabalho e das contradições do regime de acumulação. No primeiro período, denominado “grande compromisso”, entre 1980 e início dos anos 2000, a privatização e a mão-de-obra barata favoreceram o surgimento de grupos ligados às exportações de produtos com baixo valor agregado, enquanto o Partido-Estado manteve o controle sobre a economia. O segundo é a “aliança tensionada”, iniciada no final dos anos 2000. O aumento dos conflitos sociais decorrentes da crescente desigualdade e das condições precárias de trabalho, da escassez de novos trabalhadores urbanos e, assim, do aumento salarial, associados à crise deflagrada em 2008, diminuíram o lucro dos grupos ligados às exportações. Tais empresários iniciaram um movimento em direção à especulação financeira para retomar seus ganhos. Assim, o interesse comum entre a classe capitalista e o Partido-Estado foi reduzido, aumentando o conflito entre eles, como, por exemplo, a campanha anticorrupção de Xi Jinping iniciada em 2012, que visa impor maior controle sobre a fração financeira da classe capitalista doméstica.

Unlike other class-divided societies, however, the Chinese state has played a decisive role in mediating these class relations, leading to the embourgeoisement of cadres and the patronization of capitalists, the semi-proletarianization and the segmentation of the working class, the depoliticization of the new middle class, and the professionalization of cadres. Although the fusion of political capital, economic capital, and social/network capital has produced an all-powerful cadre-capitalist class that has become the target of attacks by other classes, the mediation of the state has also led to the incorporation of class organizations into the state bureaucracy and the institutionalization of class conflict (SO, 2005, p. 493).

A ideia de um modelo chinês também é defendida por LING e NAUGHTON (2017), não pelo argumento do Estado-Civilização, mas pela particularidade da China decorrente dos sucessivos saltos de instabilidade, onde em cada fase há um modelo chinês de desenvolvimento distinto, resultado da coevolução entre a política e a economia. O norte do PC chinês, nessa linha de argumentação, diz respeito à manutenção da legitimidade de seu poder por meio de dois pilares: i) a performance, medida pelo crescimento econômico; e ii) a inclusão, no qual o Partido deve representar o interesse dos principais grupos sociais, sendo obrigado a ouvi-los e garantir que sejam cooptados, evitando o surgimento de um poder independente. Como

contrapartida, o desempenho econômico e a inclusão geram a demanda por leis efetivas e contestação. CINTRA, PINTO (2017) e JABBOUR, PAULA (2018) apresentam posição semelhante ao afirmarem que a permanência da autoridade do Partido permite introduzir políticas que geram êxitos e contradições, cujos períodos de crise promovem reformas que modificam as relações político-sociais e geram novos grupos de poder. Assim, o desenvolvimento chinês é marcado por ciclos, mas permanece o compromisso com a legitimidade do sistema político e a integridade do Estado “(...) o Estado chinês – e, por conseguinte, o Partido Comunista Chinês – tem se mostrado altamente flexível e inovador, com extraordinária capacidade de se autocorrigir e de se reinventar.” (CINTRA, PINTO, 2017, p. 384). Visando identificar estes modelos LING e NAUGHTON (2017) criaram o modelo representado na figura 2.

Figura 2 – Modelo de desenvolvimento chinês.



Fonte: LING e NAUGHTON, 2017, p. 5. [tradução do autor]

Os autores dividem esta situação de tensão e equilíbrio, representadas na figura 2, em cinco fases: 1) A existência de políticas econômicas ineficientes gera desafios ou situações de crise; 2) O governo introduz medidas liberalizantes graduais, recorrendo ao uso de “experimentos” para comprovar a efetividade de tais medidas, resultando no crescimento econômico; 3) A mudança na economia, mesmo que positiva, gera a demanda de novos grupos de interesse que devem ser incluídos pelo Partido, adaptando o modo de governar; 4) As mudanças políticas e econômicas desencadeiam um equilíbrio e um novo modelo chinês; 5) Mesmo diante de um novo equilíbrio, permanece a tensão entre as esferas econômica e política, com novas demandas de diferentes grupos de interesse. O Partido, perante às ameaças destes grupos, impõe uma estratégia de substituição, com as medidas liberalizantes sendo substituídas

pela intervenção direta do Estado na economia e o recrudescimento do PC chinês, ao centralizar as decisões políticas, excluindo visões divergentes. No longo prazo, as políticas adotadas se tornam ineficientes, pois o Estado não consegue alocar os recursos nos setores necessários para manter o crescimento econômico.

De acordo com esta argumentação, existem pelo menos dois modelos chineses. O primeiro modelo, do final dos anos 1980, possuía flexibilidade e baixo nível de institucionalização. Foram adotadas medidas liberalizantes, como o fim das comunas, criação das TVEs (*Town-Village Enterprises*) e das ZEEs. Na esfera política, reintroduziram no Partido intelectuais, tecnocratas e empresários excluídos no período anterior. O fim deste equilíbrio ocorreu em 1989, quando os reformistas foram expurgados e o Estado aumentou o controle sobre a economia. Após um período de transição, a nova estabilidade e, consequentemente, o segundo modelo vigorou entre 1998-2012, marcado por maior grau de institucionalidade e um arranjo de poder sustentável. No plano econômico, a China adaptou instituições financeiras ocidentais às suas particularidades, incorporou e incentivou as grandes empresas estatais. Na política, a estrutura de poder autoritária foi combinada com a meritocracia dentro do Partido, sendo capaz de atender diferentes grupos sociais. Em resposta à crise deflagrada em 2008, o governo adotou estratégias de substituição, aumentando a participação estatal por meio de elevadas linhas de crédito. A crise deste modelo surgiu com o aumento na dívida interna, a queda da taxa de crescimento econômico e a baixa eficiência das políticas de inovação tecnológica. O desenho de uma possível terceira geração do modelo chinês teve início com o governo Xi Jinping. No campo econômico, as políticas liberalizantes têm como objetivo realizar uma reforma fiscal, financeira, nas estatais e internacionalizar o renminbi. No plano político, sinais da adaptação do Partido são a campanha anticorrupção, o discurso do sonho chinês e a concentração do poder nas lideranças do Partido (LING, NAUGHTON, 2017).

Assim, ao analisar o desenvolvimento chinês, a RPC apresenta características que suportam a caracterização da China como um Estado Desenvolvimentista e os defensores da experiência do país asiático como algo *sui generis*. A diferença entre ambas linhas se dá no objetivo da análise. Estudar a China como uma expoente do Estado Desenvolvimentista permite comparar a política industrial, de C&T, a formação dos grandes grupos industriais e o papel dos bancos com outros países asiáticos, como Coreia do Sul e Japão, constituindo um conceito importante para análises em perspectiva comparada. Porém, ao utilizá-lo apenas para o caso chinês as divergências com o modelo descrito por JOHNSON (1982), WADE (1990) e EVANS (1995) tornam-se mais evidentes, como a atração de companhias estrangeiras e a ausência de

autonomia inserida da burocracia. Já considerar o modelo chinês como único, por sua vez, favorece análises de atores subnacionais, como a formação e transformações das classes sociais e as mudanças do Partido.

3.2 A estratégia *Going Global*

A estratégia *going global* faz parte de um conjunto amplo de políticas promovidas pelo Partido visando o desenvolvimento econômico⁹. MIN (2020) destaca que essa estratégia em conjunto com Programa de Desenvolvimento do Oeste, do final da década de 1990, e a Iniciativa Rota e Cinturão da Seda, iniciada em 2013, possuem um elemento em comum, a centralidade do Estado no processo decisório e na coordenação dos investimentos visando o desenvolvimento econômico e a estabilidade política.

Até o final da década de 1990 o IED chinês não era incentivado por Pequim, pois até o início dos anos 1990 a China possuía reservas cambiais limitadas e a internacionalização das empresas nacionais não era necessário para o crescimento econômico. A política “*Going Global*” entrou no debate interno do PC chinês no final dos anos 1990. Perante as dificuldades presenciadas em 1997 durante a Crise Asiática o governo elaborou estudos sobre a possibilidade de incentivar a atuação internacional de empresas para aumentar as exportações. Em 2001 esta estratégia foi incorporada no esboço do 11º Plano Quinquenal e foi mencionada pelo então presidente Jiang Zemin no 16º Congresso do Partido Comunista. Em linhas gerais o objetivo é incentivar a internacionalização das companhias chinesas visando aumentar a competitividade destas firmas, seja por meio do fortalecimento de vantagens de propriedade ou superar desvantagens de propriedade, criando uma sinergia entre investimento, comércio e política industrial (WENBIN, WILKES, 2013; JAGUARIBE, 2018; RAN, KEE, 2019). Deste modo o IED chinês possui dois níveis: o Estado fornece guias gerais sobre os setores a serem investidos pelas empresas, e as companhias e governos locais têm seus próprios interesses (RAN, KEE, 2019).

O objetivo de aumentar a competitividade das empresas remonta a década de 1980 e 1990, no qual o governo chinês introduziu reformas nas empresas estatais visando aumentar sua competitividade. Entre as principais estava a política “*grasping de large, letting go the small*”, lançada em 1995, na qual o Estado manteve o controle sobre as grandes empresas estatais e em setores estratégicos, permitindo a aquisição, fusão ou liquidação das estatais menores por meio de diferentes formas de privatização, como por exemplo obter o controle,

⁹ Sobre os elementos e o debate sobre o desenvolvimento econômico chinês consulte a sessão 3.1

mas não o direito de propriedade da firma. Nos anos 1990 o governo iniciou um processo de reforma das estatais e construção de “campeãs nacionais”. O PC chinês delegou maior autonomia a estes grupos para decisões como volume de produção, investimentos e decisões financeiras, por meio da criação de companhias financeiras internas a estes conglomerados, responsáveis por fornecer linhas de crédito a curto prazo e realizar empréstimos que os bancos não podiam (SILVA, 2012).

Em 2003 com a criação da SASAC, no nível central e regional, houve a unificação do gerenciamento das empresas públicas. A SASAC dividiu as estatais em três categorias: 1) as orientadas para o lucro; 2) as estatais que atuam em áreas de segurança nacional ou ocupam setores estratégicos na economia e 3) as dedicadas ao bem-estar social. Nas empresas do primeiro grupo o governo estimulou a entrada de atores não-estatais. As que atuam em setores estratégicos e de bem-estar social continuaram públicas e protegidas (POON, 2018; RAN, KEE, 2019). Nas empresas do primeiro grupo a estratégia corporativista da SASAC de transformar as estatais em indústrias mais competitivas tem como um de seus elementos o estabelecimento do IPO¹⁰ (Oferta Pública Inicial) das principais empresas, visando aumentar as receitas e ganhar presença internacional, sem modificar o controle estatal. Como foi dito anteriormente, as SOEs possuem também uma função social, cuja consequência é o aumento de seus gastos. Para torná-las atrativas a SASAC criou subsidiárias com os bens mais valiosos das firmas para realizar o IPO, enquanto manteve os passivos dos gastos sociais e dívida bancária em outras empresas. Um exemplo é a CNOOC (China National Offshore Oil Corporation), cuja subsidiária listada é composta pelos maiores campos de petróleo e gás, e as refinarias mais lucrativas. A CNOOC na bolsa de valores é composta por mil funcionários, enquanto que nas outras filiais não listadas constam 16 mil funcionários. A estratégia da matriz envolve usar os dividendos da filial lucrativa para compensar as perdas das outras filiais (PEARSON, 2015; NAUGHTON, 2015).

Em relação as empresas chinesas, é possível separá-las em três níveis, ainda que as linhas que as separam sejam fluídas e uma firma possa pertencer a mais de um estrato devido à integração vertical. O nível superior diz respeito às indústrias mais estratégicas da China e são grandes conglomerados estatais dos setores de energia, petróleo, fornecimento de grãos, telecomunicações e finanças. Apesar de possuírem um conselho administrativo próprio, o Estado aponta membros da diretoria e são supervisionadas pela SASAC e NDRC. O nível intermediário também é entendido como importante, sendo composto por privadas e estatais,

¹⁰ Abertura de capital de uma empresa, por meio da venda de ações na bolsa de valores pela primeira vez.

de nível central, provincial e municipal, porém com menor supervisão estatal do anterior. Por atuarem nos setores automobilístico, farmacêutico, siderúrgico, químico, equipamentos de máquinas e de telecomunicações necessitam estar integrados nas CGVs ou em *joint-ventures*, mesmo com o incentivo governamental de criar uma cadeia doméstica de suprimentos. A camada inferior concentra o maior volume de empresas chinesas, principalmente as pequenas e médias empresas de manufatura que atendem as redes de varejo ocidentais. Elas são privadas, decorrentes do processo de privatização dos anos 1990 ou são TVEs, com baixo nível de regulamentação e fiscalização (PEARSON, 2015). As empresas do primeiro nível, geralmente responsáveis pelo maior capital investido no exterior, possuem quatro componentes: 1) a matriz, cujas ações pertencem a SASAC; 2) uma ou mais subsidiárias com títulos na bolsa de valores da China, Hong Kong ou estrangeiras, sendo que a maioria das ações pertence à matriz; 3) uma sociedade financeira não bancária responsável pelas necessidades de financiamento do grupo; 4) centros de pesquisa voltados para inovação (LIN, MILHAUPT, 2013).

De acordo com KANG (2009) a trajetória de internacionalização das empresas chinesas é influenciada pelo período de fundação da empresa, quando a expansão internacional teve início e seus objetivos ao atuar no mercado mundial. O primeiro grupo é formado por empresas criadas e consolidadas no mercado doméstico antes do processo de abertura comercial. Por meio da expansão internacional pretendem complementar seus conglomerados e fortalecer suas vantagens comparativas. Os membros do segundo também surgiram antes do processo de abertura, mas tiveram que disputar o mercado interno com produtos estrangeiros, resultando em um processo mais lento e constante de internacionalização, pois já possuem uma porcentagem do mercado nacional. E o último são as empresas que surgiram após a abertura comercial e para ganhar mercado necessitam expandir internacionalmente, ganhando competitividade e integrando-se as CGVs, resultando em uma estratégia agressiva de internacionalização.

Além do objetivo amplo de promover a competitividade das empresas chinesas, as motivações, os setores de destino e a forma de investimento mudam constantemente, refletindo as necessidades da economia chinesa. Enquanto a fase inicial da estratégia *Going Global* era garantir recursos naturais para sustentar o crescimento baseado no investimento e exportações, o BRI (Rota e Cinturão da Seda) envolve indústrias de bens de capitais e construção, setores que a China ganhou competitividade na última década. Este projeto é composto pela criação de corredores terrestres e marítimos conectando a China até a Europa, sendo financiado primordialmente pelo AIIB (Banco Asiático de Investimento em Infraestrutura) (POON, 2018).

Um sinal desta mudança é a transformação dos destinos dos investimentos, em 2010 54% dos IEDs eram direcionados a recursos naturais, enquanto tecnologia respondia por 1%, em 2016 este setor foi responsável por 16% dos investimentos (JAGUARIBE, 2018)

The investment drive has constant and evolving priorities: ensuring the stability in cost and supply of energy, commodities, and food; finding outlets for overcapacity of industries at home and exploiting capabilities developed during the growth phase; expanding market networks and finding opportunities to advance in technology-intensive sectors. (JAGUARIBE, 2018, p. 20-21)

No caso de matérias-primas uma das principais áreas é o setor energético. A China conta com três estatais petrolíferas: SINOPEC, CNOOC e CNPC (*China National Oil Corporation*) que dominam o mercado doméstico, com cada uma atuando em um segmento distinto, guiadas pelo crescimento e não o lucro. Dado a crescente dependência por petróleo o governo incentivou estas SOEs a investir no exterior com apoio do CDB (*China Development Bank*) e do EXIMBANK, com a meta de assegurar recursos e gerar dividendos. Em contraste a divisão doméstica, não há uma divisão de funções clara entre as filiais no exterior. E no mercado internacional o principal objetivo é gerar lucro. Esta situação transformou as petrolíferas em instituições híbridas dado aos diferentes papéis exercidos no mercado nacional e internacional (HOGENBOOM, 2017).

Outro objetivo para realizar o IED é tornar as reservas financeiras chinesas mais lucrativas. A China possui a segunda maior reserva de divisas do mundo, decorrente do superávit gêmeo na balança de pagamentos e conta capital. A maior parte destas reservas está em títulos do tesouro americano, porém dado à diferença de retorno entre os títulos públicos e investimentos, o país asiático aumentou o nível de investimentos realizados no exterior. A crise de 2008 também demonstrou a fragilidade chinesa em depender dos títulos americanos e gerou um ponto de inflexão na economia chinesa, impondo a necessidade de gerar novas forças para seu crescimento. Diversificar as reversas diminui riscos, além do elemento geopolítico em reduzir a dependência dos EUA (YUNING, QINZHEN, 2018; JAGUARIBE, 2018).

A aquisição e o desenvolvimento tecnológico também constituem uma das razões desta estratégia. Associado com a política doméstica de C&T o governo tem criado plataformas conectando instituições chinesas e parceiros internacionais para oferecer informações sobre oportunidades internacionais no campo de ciência e tecnologia para pesquisadores e empresas de alta tecnologia. Em geral tais medidas funcionam por meio de subsídios, pois não há interesse de empresas privadas atuarem. Outra prática é a compra de empresas estrangeiras que

possuem conhecimento tecnológico ausentes na China, como empresas de robótica (LI, 2018). Segundo PUTY (2018) criar demanda internacional para dar vazão a superprodução também constitui um dos motivos. Diante da crise financeira de 2008 o governo aumentou as linhas de crédito destinadas a produção. Esta estratégia associada ao estímulo do mercado interno permitiu que o país não fosse contagiado pela crise, porém gerou desequilíbrios econômicos, sendo um dos principais a superprodução. Assim a internacionalização é uma forma de eliminar o potencial industrial ocioso, como é o caso da capacidade de produção de aço que atingiu em 2015 1.1 bilhões de toneladas, com excedente em torno de 300 milhões de toneladas (JAGUARIBE, 2018).

Na esfera administrativa as agências responsáveis pelo IED chinês possuem quatro níveis. O órgão principal é o Conselho de Estado, que supervisiona todas as dimensões do Estado Chinês. O segundo nível é composto pelas agências centrais de nível ministerial, como o MOFCOM (Ministério do Comércio), a NDRC e a SAFE (Administração Estatal de Câmbio). O terceiro é composto por agências menores em diferentes áreas, como tributação e finanças, auxiliando os ministérios na coordenação e implementação de novas políticas e sua relação com as já existentes. O quarto é composto pelos demais ministérios, como agricultura e mineração, porém possuem pouca influência sobre os investimentos estrangeiros que podem afetar seus setores. Além destes existem as agências locais subordinadas a esta estrutura responsável por executar tais políticas (WENBIN, WILKES, 2013).

Parte da política *Going Global* foi mudar o sistema de aprovação dos investimentos no exterior. De maneira geral a aprovação de um investimento internacional possui três etapas: 1) A NDRC aprova a viabilidade do projeto proposto pela empresa, 2) O MOFCOM mantém informações fornecidas pela firma para monitoramento, 3) A SAFE aprova a troca cambial do valor em questão (LI, 2018). Em 2004 a NDRC facilitou a realização de IED ao diminuir as regras necessárias para investir no exterior, foram eliminadas a necessidade de aprovação governamental para IED privado realizado sem dinheiro público, e para os investimentos com recursos do governo abaixo de US\$ 300 milhões no setor primário e US\$ 100 milhões nas demais áreas. Os investimentos que fugiam a este padrão continuaram a necessitar da aprovação do NDRC. Em 2014 o órgão introduziu uma nova reforma diminuindo as situações necessárias de exame. Investimentos de até um bilhão de dólares não precisam de aprovação, mas o NDRC ainda aprova investimentos em países, regiões ou setores considerados sensíveis (YUNING, QINZHEN, 2018).

Além de reformas nas leis de aprovação, outra ferramenta de apoio a internacionalização é a política fiscal por meio de isenções tributárias, como auxiliar no aumento da escala de produção por cinco anos e redução dos impostos sobre componentes e equipamentos para projetos (ZHAOXI, 2009). Apesar de o tema ser encontrado na literatura e nos documentos oficiais não existem informações sobre o valor destinado as indústrias ou quanto o Estado deixou de arrecadar. Os subsídios ocorrem por meio dos bancos de desenvolvimento que fornecem crédito a taxa de juros abaixo do mercado, diferença coberta pelo Ministério das Finanças. Há também a realização de acordos bilaterais internacionais de investimento, realizados pelo Conselho de Estado e o Ministério do Comércio. Tais acordos servem para proteger os investimentos realizados entre as partes, evitar taxações duplas e criam comitês que fornecem informações sobre oportunidades de investimento no exterior (SILVA, 2012; ACIOLY, LEÃO, 2011). Dois elementos norteiam estes acordos a proteção ao investidor e promoção ao investimento. A assinatura destes tratados pelo governo chinês remonta a meados da década de 1980 visando atrair investimentos ao estabelecer regras claras de proteção ao capital. A partir de 2007, Pequim começou a modificar a estrutura de novos acordos deste tipo para incluir também a proteção aos investimentos chineses, como as “cláusulas guarda-chuvas”, incluindo elementos para além do tratamento nacional, expropriação e tratamento justo. Um exemplo é o mecanismo arbitral de solução de disputas pelo investidor privado, no qual mediante a falta de pagamento em projetos de infraestrutura acordados com governos receptores (PEREIRA, 2018).

Diferentes bancos e instituições públicas atuam na política *Going Global*, como o EXIMBANK, a seguradora *China Export & Credit Insurance Corp* e Ministério da Finança. Também existem instituições orientadas para projetos específicos como o AIIB, e o Fundo da Rota da Seda destinados aos projetos do BRI. O CDB é o principal deles. Essa instituição surgiu na década de 1990 como um banco de desenvolvimento voltado para realizar financiamentos de longo prazo em infraestrutura e projetos industriais, promovendo a competitividade nacional, obtendo status de ministério em 2003. Ao contrário dos bancos comerciais o CDB capta recursos emitindo títulos a longo prazo de risco zero, permitindo realizar empréstimos domésticos através dos *Local Government Funds Vehicles*¹¹ e internacionais por meio de financiamento sustentado em commodities e infraestrutura (POON, 2018).

¹¹ Sobre o funcionamento dos LGFV ver POON (2018); SANDERSON, FORSYTHE (2013)

Além de linhas de créditos para as estatais chinesas o CDB também realiza empréstimos para outros governos. Os empréstimos internacionais do CDB possuem commodities (geralmente petróleo) ou acordos de infraestrutura como garantia de pagamento, entre os países que já assinaram este tipo de acordo estão o Brasil, Equador, Venezuela, Rússia e Turcomenistão. As negociações geralmente envolvem o banco e duas estatais petrolíferas, a chinesa e a do país em questão. Mediante empréstimo a estatal X se compromete a vender, a preço de mercado, determinada quantia de barris de petróleo por dia a empresa chinesa e a arrecadação desta venda é utilizada para pagar o CDB. Um exemplo deste acordo são os empréstimos à Venezuela. Além da atuação da SINOPEC e CNOOC na exploração e refino de petróleo, o crédito recebido por Caracas é utilizado na compra de bens e serviços chineses. As empresas chinesas que atuam na Venezuela recebem crédito do CDB, demonstrando a ação do banco em auxiliar o processo de internacionalização das companhias ao atuar em diferentes frentes (SANDERSON, FORSYTHE, 2013).

China wins twice: It secures large deliveries of oil for its growing economy. Even better, much of the money loaned to Venezuela goes right back to Chinese companies in the form of contracts. The majority of these companies are state-owned, and almost all are long-term clients of CDB (...)the companies themselves depend on low-interest CDB financing for their operations in China and across the globe. (SANDERS, FORSYTHE, 2013, p. 136-137).

Outra forma de empréstimo é o “Modelo Angola”, no qual mediante empréstimo do banco a petrolífera estatal as companhias chinesas têm preferência em novos projetos de exploração de recursos naturais e a infraestrutura associada à exploração (DOWNS, 2011; POON, 2018). O CDB também atua por meio de fundos de investimento, como na África por meio do Fundo de Desenvolvimento China-África, criado em 2007 e responsável por financiar investimentos estratégicos para o desenvolvimento chinês. Um exemplo de atuação deste mecanismo é o acordo entre o fundo e a *Xinjiang Goldwind Science & Technology*, do setor de turbinas eólicas, para o desenvolvimento de energia eólica no continente africano. E a construção de uma rede de telefonia e internet pela ZTE e Huawei na Etiópia (BURLAMAQUI, 2015).

Uma negociação internacional típica de petróleo e gás envolve pelo menos três atores chineses com objetivos próprios: um banco, posição geralmente ocupada pelo CDB nas negociações energéticas; agência governamental e a empresa estatal. O interesse do CDB é gerar divisas atendendo interesses políticos, mesmo que o banco forneça taxas de juros menores que outras instituições ocidentais não significa que o CDB age sem considerar o lucro. Ao atuar

na estratégia “*Going Global*” o banco demonstra sua importância na expansão internacional das empresas chinesas resistindo as pressões internas em transforma-lo em um banco comercial, que implicaria no fim da emissão de títulos e empréstimos a longo prazo, limitando a capacidade de ação do CDB. O segundo ator, o Conselho de Estado, visa obter acesso a fontes seguras de energia para atender à crescente demanda interna por petróleo, garantindo a segurança energética do país, e diversificar as reservas internacionais da China. As estatais visam aumentar suas reservas e produção de gás e petróleo, lucrar com os investimentos no exterior e ganhar competitividade (DOWNS, 2011).

No caso do BRI e os megaprojetos o interesse de Pequim é aprofundar a integração física com os países fronteiriços, viabilizando novas redes de comércio para exportação de bens e serviços chineses, lidar com o excesso da capacidade produtiva, diversificar o uso das reservas internacionais por meio dos megaprojetos, que mesmo com baixas taxas de retorno ainda são superiores aos títulos americanos. Na esfera política visa reforçar a diplomacia “*win-win*”, demonstrando que o desenvolvimento chinês é benéfico para a região, obter controle sobre a rota de petróleo que abastece o país e exercer controle sobre o Mar da China, diminuindo a presença norte-americana no Leste Asiático (HONG, 2016; CAI, 2017; CINTRA, PINTO, 2017). Ainda que em sua proposta original o BRI era centrado em torno da Eurásia e Sudeste Asiático, no final de 2017 e início de 2018 Pequim divulgou a extensão geográfica deste projeto, incluindo a Rota Polar, demonstrando o interesse chinês no Ártico, e convidou os países latino-americanos a participarem do projeto (NOI, 2018).

Em 2017 o Conselho de Estado, o NDRC e o Ministério do Comércio divulgaram um novo documento (*Guidelines on Further Guiding and Regulating Overseas Investments*) sobre a regulamentação do IED chinês. As novas regras encorajam os investimentos atrelados ao BRI e os que estimulam a exportação de equipamentos que as empresas chinesas são líderes. Entre as restrições impostas estão os investimentos imobiliários, hotéis e setor de entretenimento. Há também mais medidas de supervisão para garantir que as empresas chinesas estão em conformidade com as novas regras e os investimentos são autênticos, introduzindo mecanismos de compartilhamento de informações entre os órgãos do governo (NDRC, 2017). A imposição de novas restrições é uma forma de o governo impedir a fuga de capitais dos últimos anos que pressionam a moeda e as reservas chinesas. Neste sentido a campanha anticorrupção de Xi Jinping descrita por DITTMER (2017) segue a descrição de NOGUEIRA e HAO (2019) sobre a luta interna entre a facção financeira e o governo.

Conforme grandes empresas e bancos se instalam em um determinado país os investimentos se tornam sistêmicos, aumentando a escala do IED. As estatais e bancos provêm apoio local a novas firmas chinesas, fornecendo conhecimento sobre o quadro institucional e atuando como intermediários (JAGUARIBE, 2018). Um exemplo é o modelo de negócios da China na África dividido em quatro fases: 1) aproximação política entre governos cria um ambiente favorável a negociações; 2) os bancos de desenvolvimento e comerciais realizam empréstimos para as estatais; 3) as estatais constroem infraestrutura no país em questão e estabelecem contatos com empresas e instituições locais; 4) o setor privado começa a atuar por meio de exportações para este país. Assim há uma coordenação entre governo, os bancos, SOEs e empresas privadas na estratégia *Going Global* (YUNING, QINZHEN, 2018).

3.3 Características gerais do IED chinês

Analisar o IED chinês constitui um desafio, diante da falta de dados precisos (PUTY, 2018). Assim o objetivo desta seção é apresentar um panorama geral do IED chinês nas regiões desenvolvidas (EUA e União Europeia) e em desenvolvimento (África e América Latina), ressaltando alguns de seus elementos gerais, como valores e setores de investimento. Tendo em vista a divergência de dados, serão adotadas diferentes fontes para contextualizar os investimentos chineses nestas regiões.

Até 2003, não existiam dados oficiais da RPC sobre o IED chinês. Os órgãos governamentais chineses, MOFCOM e SAFE, não diferenciam entre investimentos realizados e anunciados, e identificam apenas o primeiro destino dos investimentos, apesar do comunicado divulgado em 2015, quando afirmaram que considerariam o destino final. Assim, cerca de 60% do IED chinês tem como destino Hong Kong. Esta região administrativa é utilizada como o primeiro destino dos investimentos, por oferecer baixas taxas sobre dividendos e reinvestimentos. Parte deste capital é destinado à China continental, para usufruir do status de investimento estrangeiro, movimento conhecido como *round tripping*. No caso do capital destinado à Europa, por exemplo, após Hong Kong as empresas chinesas investem em Luxemburgo, outro paraíso fiscal, e, posteriormente, para os membros e não-membros da UE (União Europeia) (YUNING, QINZHEN, 2018; XIAOYU, 2019).

No caso dos Estados Unidos, o departamento responsável pelo monitoramento do IED é a BEA (*Bureau of Economic Analysis*). Porém, a agência considera apenas o último país do investimento, de modo que os investimentos chineses que utilizam paraísos fiscais não são atribuídos à China. Um segundo método empregado pelo BEA é o *Ultimate Beneficial*

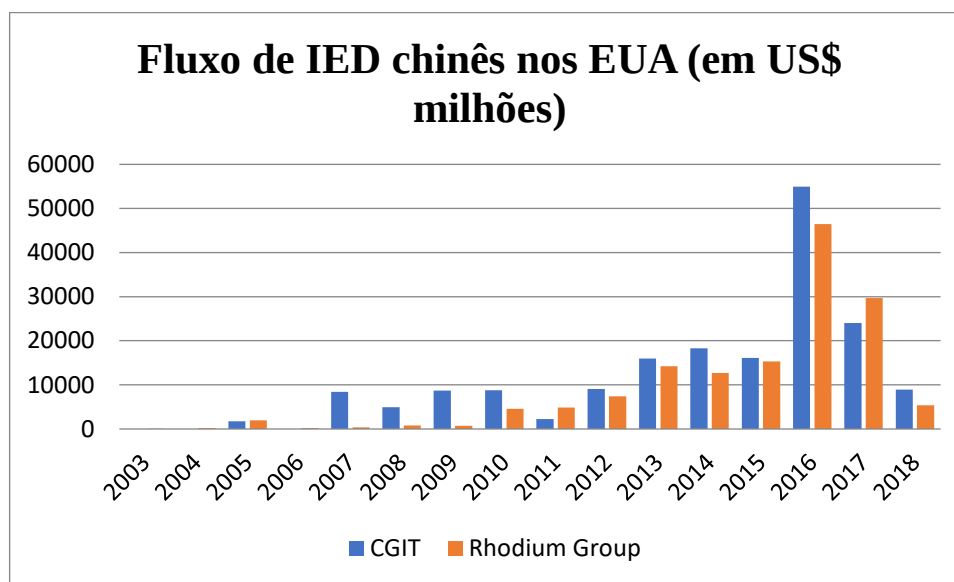
Ownership, no qual os investimentos são categorizados por países de origem e não pelo último destino. Entretanto, não é fornecido para o público o fluxo de investimento, apenas o estoque e os principais setores investidos. No caso de instituições multilaterais, a UNCTAD (*United Nations Conference on Trade and Development*) é uma das principais responsáveis por monitorar o fluxo de IED pelo mundo, através do UNCTADstat. Porém, a base de dados utiliza as agências nacionais, como BEA e MOFCOM, enfrentando os mesmos problemas de dados sobre o IED chinês (HANEMANN e ROSEN, 2016).

Não são apenas as fontes oficiais que contabilizam o IED chinês. Existem, também, bases de dados de *think tanks* e instituições privadas. O CGIT (*China Global Investment Tracker*) foi criado pela *Heritage Foundation* e, depois, agregado pelo *American Enterprise Institute*. O CGIT fornece informações sobre o IED chinês em todas as regiões do mundo a partir de 2005, sendo um dos únicos que fornece a base de dados ao público. Em relação à metodologia, o grupo considera apenas investimentos superiores a US\$100 milhões e não segue o padrão definido pelo FMI de considerar como IED apenas investimentos iguais ou superiores a 10% do valor da companhia, incluindo, também, porcentagens inferiores. O *Rhodium Group* considera investimentos a partir de US\$ 500 mil e segue o padrão do FMI, porém não fornece toda a base de dados e monitora o fluxo de IED entre EUA-China. O grupo em parceria com o instituto alemão MERICS (*Mercator Institute for Chinese Studies*), por seu turno, estuda o IED chinês na União Europeia. Há, também, fontes pagas privadas como o *FDImarkets*, cuja base de dados é limitada a investimentos *greenfields*¹², e a CEIC, através do China Premium Database.

Nos Estados Unidos os investimentos da China, segundo dados do *Rhodium Group*, começaram crescer a partir de 2010, já segundo a CGIT o aumento remonta a 2007, conforme indica o gráfico 1. Neste caso, é válido notar que enquanto a primeira base de dados registrou investimentos de US\$ 360 milhões, a segunda apurou US\$ 8.400 milhões, sendo que US\$ 8.030 milhões pertencem à compra de ações do Morgan Stanley e Black Stone pelo fundo soberano chinês *China Investment Corporation*, transação que não é considerada pelo FMI como IED. A partir de 2013, houve um novo avanço que perdurou até 2016, quando os investimentos começam a diminuir. Dentre as razões, estão a eleição do presidente americano Donald Trump e o conflito comercial entre a China e os EUA, bem como a decisão de restringir investimentos não industriais como imobiliária, turismo e entretenimento, anunciados pelo NDRC em 2017.

¹² Capital estrangeiro voltado à construção ou ampliação de plantas industriais.

Gráfico 1 – Fluxo de IED chinês nos EUA (em US\$ milhões) entre 2003 e 2018



Fonte: Elaboração do autor com base nos dados do CGIT e *Rhodium Group*.

Em termos de setores, o CGIT aponta os setores imobiliário, transportes, finanças, tecnologia e turismo como os principais destinos do IED chinês, com US\$ 30 bilhões, US\$ 24 bilhões, US\$ 23 bilhões, US\$ 21,5 bilhões e US\$ 20 bilhões, respectivamente, para o período 2005-2018. No caso do setor imobiliário, metade do valor investido ocorreu entre 2014-2016, no caso do turismo 95% dos investidos foram realizados neste mesmo triênio. Segundo o *Rhodium Group*, os investimentos chineses se concentram em imobiliário e turismo (US\$ 41 bilhões), tecnologia (US\$ 22 bilhões), transportes (US\$ 16,7 bilhões) e energia (US\$ 14 bilhões) no período 2003-2018. Os primeiros investimentos de meados dos anos 2000 foram na indústria de petróleo e na tentativa de compra da UNOCAL, com a maior parte destes investimentos ocorrendo entre 2010-2013, dado a estratégia chinesa de assegurar recursos naturais para o seu crescimento. Após este período, o IED chinês se diversificou em termos geográficos e industriais, sendo um dos principais destaques o aumento dos investimentos em C&T, seguindo a estratégia de obter acesso a novas tecnologias, e imobiliário. Entre os principais investidores estão a Wanda e Fosun, do setor de entretenimento, e Shunghui, de alimentos, Lenovo, de indústria de computadores, Haier, de eletrodomésticos, e Sinopec, CNOOC, de energia (HANEMANN e ROSEN, 2016). É válido notar que estas sete empresas

correspondem a cerca de 30% dos investimentos chineses nos EUA, demonstrando a diversidade de empresas que atuam no país.

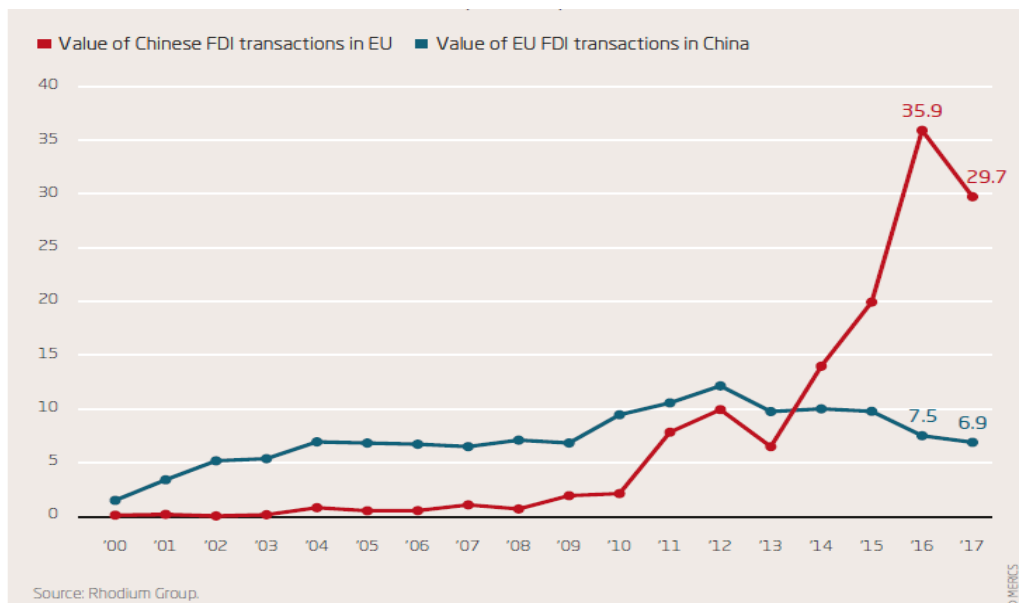
O avanço do IED chinês gerou um debate na classe política americana. GLOBERMAN e SHAPIRO (2009) apontam que os motivos de preocupação dos políticos americanos residem no fato destas empresas serem estatais ou possuírem vínculos com o governo chinês, ressaltando a segurança nacional, falta de transparência e competição injusta como fontes de apreensão. Neste sentido, o CFIUS (Comitê americano de investimentos estrangeiros) se tornou um dos principais mecanismos de controle sobre os investimentos da RPC nos EUA. Esta agência foi fundada em 1975, com o objetivo de analisar e monitorar as propostas de investimento ou aquisição de empresas americanas que ameassem a segurança nacional. Nos anos 1980, a tentativa da empresa japonesa Fujitsu em comprar uma firma de semicondutores na Califórnia gerou pressões contrárias do Congresso que aumentou as responsabilidades do comitê. Pelas novas regras, promulgadas em 1988, o CFIUS tem a responsabilidade de analisar investimentos que afetem a segurança nacional, em tecnologias de ponta, empresas controladas por outros governos e em infraestruturas críticas, como energia. E permite ao Presidente bloquear investimentos após relatório favorável do CFIUS (GRIFFIN, 2017).

As empresas chinesas são os principais objetos de análise do CFIUS. Existem três negociações em que o presidente bloqueou a compra. Em 1990, uma SOE tentou adquirir a MAMCO, empresa em Seattle da área de aviação. Em 2012 a Ralls, do setor de energia eólica, que apesar de ser americana pertence a dois chineses, foi proibida de comprar parques de geração de energia, por serem próximos a bases do exército americano no estado de Oregon. Em 2016, a Fujian Grant Chip, da área de semicondutores, também foi bloqueada, todos sob a justificativa de ameaça à segurança nacional. Há, também, casos que, diante da pressão do Congresso e da opinião pública, as empresas chinesas retiraram suas ofertas, como a CNOOC, na tentativa de comprar a petrolífera UNOCAL, em 2007, e a Huawei, que tentou comprar a 3Leaf, startup de tecnologia, em 2010. Em 2013, o Congresso tentou bloquear a compra da Smithfield, empresa de criação de suínos, pela Shuanghui, chinesa do mesmo ramo, sob a alegação de segurança nacional. Porém, o CFIUS aprovou a transação. Desde então, os congressistas tentam ampliar o escopo da CFIUS, como atribuir à agricultura status de segurança nacional, visando ampliar os poderes do Congresso no tema dos investimentos chineses (GRIFFIN, 2017; FELDMAN, 2017).

No caso da Europa, o CGIT considera todos os países europeus, exceto a Rússia. O MERICS, que divulga relatórios anuais, utiliza a mesma metodologia do Rhodium Group e analisa apenas os membros da UE. A dificuldade em comparar as duas bases de dados é o fato de a primeira utilizar o dólar como referência e o segundo o euro, bem como a ausência de acesso público em todos os dados do MERICS. O IED chinês é concentrado na Alemanha, França e Reino Unido, variando entre 40% e 60% do fluxo anual do capital chinês. Em termos de setores econômicos, o padrão do IED chinês é similar ao norte-americano, os setores de tecnologia, transportes e automóveis são os principais destinos do capital chinês, e, a partir de 2014-2015, um aumento nos setores imobiliário e entretenimento, seguido por uma queda depois de 2016 (HANEMANN, HUOTARI, 2018; HANEMANN et. al; 2019). Entre os motivos para investir nos membros do bloco está o acesso ao mercado consumidor, redes de distribuição e compra de bens estratégicos, visando obter novas tecnologias. Há, também, a tendência em investir nos setores em que cada país é mais competitivo, como máquinas e C&T na Alemanha (NICOLAS, 2014).

A trajetória do IED chinês na União Europeia é semelhante à americana: mais da metade dos investimentos ocorreram após 2013, como indica o gráfico 2. Tal avanço aconteceu, por um lado, dado à consolidação da estratégia *Going Global* (conforme será discutido no próximo capítulo), expandindo a atuação internacional das empresas chinesas, e, por outro lado, devido ao fato de que os países europeus necessitavam de capital, diante da crise do Euro. A falência de indústrias, comércios, bancos; o estouro da bolha imobiliária; e os programas de privatização abriram espaço para a inserção das firmas chinesas no continente. Os governos europeus estabeleceram representações em Pequim para estimular o investimento de conglomerados chineses e o uso de incentivos fiscais para atrair investidores. A primeira onda de investimentos, em 2008, foi centrada nos países centrais do bloco – Alemanha, França e Reino Unido –; a segunda, em 2013, durante a crise econômica, os países do sul europeu foram os principais destinos; a terceira está relacionada com o BRI e atua na periferia do continente, Balcãs e Leste Europeu (MEUNIER, 2014; 2019). DREGER et. al. (2017) também observa uma diferença entre os setores de atuação: nos países centrais, firmas chinesas utilizam F&A para obter acesso ao mercado, dado a elevada competição e a necessidade de obter tecnologia; nos países do Leste Europeu, predominam investimentos *greenfield* e em manufaturas, dado facilidade de acessar o mercado, a mão-de-obra qualificada e sua baixa remuneração.

Gráfico 2– Fluxo de investimentos entre China e União Europeia entre 2000 e 2017 (em milhões de euros)



Fonte: HANEMANN, HUOTARI (2018), p. 16.

Segundo MEUNIER (2019), sob a perspectiva chinesa, investir na UE tem sido benéfico, pois permitiu adquirir tecnologia e *know-how*, aumentar a reputação através de compra de marcas e estabelecer presença em um dos principais mercados do mundo. Na visão europeia, por sua vez, o capital chinês levou oportunidades de crescimento em um momento que a região enfrentava a crise econômica, recessão e baixas taxas de crescimento econômico. Porém, gerou um aumento no debate interno sobre qual posição adotar perante à China. Entre as principais críticas, está a compra de tecnologia e o seu impacto para o futuro da competitividade europeia. Tradicionalmente, o IED pode gerar efeitos *spillover* no país receptor, porém, no caso UE-China, ocorre o movimento contrário, pois o país asiático é menos eficiente em tecnologia, gerando a percepção que a compra de empresas do setor de C&T são utilizadas para promover a competitividade chinesa. Além da falta de reciprocidade, no sentido de que a China limita o acesso de empresas estrangeiras em alguns setores econômicos, não há transparência nas operações das firmas orientais.

Até 2013, não havia consenso entre os membros centrais da UE sobre como tratar o IED chinês. Os políticos franceses, de esquerda e direita, defendiam maior regulamentação e restrições às empresas chinesas. Os alemães, um dos principais parceiros comerciais e com saldo positivo na balança comercial com os chineses, não apresentavam as mesmas questões que a França. No nível supranacional, a Comissão Europeia e a jurisprudência do bloco adotam

uma postura favorável ao IED e procuram restringir medidas protecionistas (NICOLAS, 2014). Entretanto, a aquisição de empresas de tecnologia, como a Kuka (empresa alemã de robótica), elevou a preocupação sobre as implicações a longo prazo deste tipo de operações. Assim, de maneira geral, os países centrais do bloco veem adotando uma postura cautelosa sobre o IED chinês, enquanto os países do Sul, do Leste e da Europa Central continuam a atrair investimentos chineses (MEUNIER, 2019).

No âmbito da UE, desde 2013 o bloco negocia com a China um acordo geral de investimento, substituindo os acordos bilaterais de investimentos entre o país asiático e os europeus. A UE demanda acesso ao mercado chinês, não discriminação de investimentos estrangeiros na RPC, visto que os investimentos do bloco no país asiático são inferiores ao da China na Europa (ver gráfico 2), transparência nas negociações e mecanismo de arbitragem para disputas (Parlamento Europeu, 2019). No caso da França, SEAMAN (2017) afirma que o governo já possui um sistema de fiscalização de investimentos avançado e houve uma mudança no comportamento de “ingenuidade” para cautela com os investimentos chineses. Na Alemanha, o governo fortaleceu os mecanismos de controle perante o avanço, nos últimos anos, de aquisições chinesas de companhias de C&T no país. Pelas novas regras, a “infraestrutura crítica”, composta por tecnologia da informação e softwares, é considerada elemento de ordem e segurança pública (HUOTARI, 2017). Posição contrária ocorre na Hungria e em Portugal, cuja percepção sobre o capital chinês é entendida pelos governantes como positiva, não existindo leis ou mecanismos de fiscalização voltados para a China (MATURA, 2017; RODRIGUES, 2017).

No caso da África, além do CGIT, o CARI (*China Africa Research Initiative*), da escola de estudos internacionais avançados da universidade Johns Hopkins, também contabiliza os investimentos chineses no continente africano. A discrepância de dados entre as duas bases decorre da metodologia empregada pelo CARI, que utiliza dados da UNCTAD, países africanos e MOFCOM. Apesar da diferença de dados da tabela 1, ambos apontam para a concentração de investimentos em energia, mineração e construção. Pelos dados do CGIT, estes três setores correspondem por cerca de 50% do valor do IED chinês no continente, contrastando com a maior diversidade nos EUA e UE. Em geral, ainda que nos últimos anos o número de projetos em manufaturas tenha crescido, são valores baixos.

Tabela 1 - Fluxo do IED chinês para o continente africano 2003-2018 (em US\$ milhões)

Ano	CGIT	CARI
2003		74
2004		317
2005	910	391
2006	16.100	519
2007	11.369	1.574
2008	18.220	5.490
2009	16.190	1.438
2010	14.650	2.111
2011	27.220	3.173
2012	34.290	2.516
2013	41.060	3.370
2014	33.150	3.201
2015	39.640	2.985
2016	41.690	2.398
2017	26.930	4.104
2018	35.350	

Fonte: Elaboração do autor com base nos dados da CGIT e CARI

Existe também uma concentração nas empresas que realizam os investimentos. Segundo o CGIT, a Argélia recebeu US\$ 23 bilhões de investimentos chineses, mas quase metade deles pertence à estatal *China State Construction Engineering*, do ramo de construção. Na Nigéria, os investimentos em energia e transportes correspondem a aproximadamente 35% e 50% de todos os investimentos da RPC no país, sendo que a estatal *China Railway Construction* é a principal investidora, com 30% de todo o montante investido. Em Angola e Etiópia, estes dois setores são responsáveis, respectivamente, por 65% e 60% de todo o IED chinês.

A dificuldade de dados precisos possibilita análises distintas sobre a atuação da China na África. Parte da literatura atribui à RPC características neoimperialistas e que o investimento em países com risco político, como ditaduras, perpetua este tipo de regime. Uma segunda linha afirma que o comportamento das empresas chinesas é orientado para a maximização dos lucros, semelhante às companhias ocidentais. Há, também, os autores que utilizam método qualitativo e analisam os empréstimos realizados por bancos chineses, enfatizando os acordos de recursos naturais, porém não ressaltam que o crédito associado à venda de commodities não é algo exclusivo da China e que as taxas de juros são acima do mercado (BRAUTIGAM et. al, 2017).

ASONGU e AMINKENG (2013) dividem os estudos sobre este tema em três “escolas”. Os neocolonialistas, em sua maioria do Ocidente, atribuem ao IED chinês caráter negativo,

afirmando que não são benéficos para o país receptor, pois não contratam trabalhadores africanos e ganham licitações por desconsiderarem impactos ambientais e sociais em seus projetos. A segunda, chamada de desenvolvimento balanceado, afirma que o capital não possui condicionalidades como no Ocidente e, contrariando a escola anterior, o IED do país asiático considera o nível institucional e o padrão de normas internacionais. A última, a escola de acomodação, argumenta que o investimento chinês é uma alternativa para países excluídos do fluxo internacional de capitais. E embora haja tendências neoimperialistas, o impacto chinês nas economias nacionais está atrelado a medidas adotadas por cada governo, impossibilitando generalizações.

the literature either focuses on the negative associations with Chinese investment in Africa, which do not appear unique to China, or acknowledges that investment is growth and market seeking but does not delve much further (...) more research is required to fill the gap in understanding the mechanisms through which Chinese FDI contributes to the growth and how African governments can best leverage its potential. Criticism of investment practices and their geopolitical effects should be applied even-handedly. (BRAUTIGAM et. al., 2017, p. 18)

A China se tornou a principal parceira comercial do continente em 2009, com relevante avanço do IED chinês na região. Em 2014, havia investimentos chineses em 52 países do continente, com destaque para Nigéria, Etiópia e África do Sul. Nos Estados politicamente estáveis, caso da Etiópia e África do Sul, o investimento chinês é concentrado na manufatura para utilizar a mão-de-obra barata e atender o crescente mercado consumidor destes países. No caso de países instáveis, as empresas privadas de médio e pequeno porte evitam realizar investimentos. Nestas situações, geralmente atuam as SOEs no ramo de exploração de recursos e infraestrutura, que possuem apoio governamental. Outra estratégia chinesa é atuar em países que não possuem acesso a financiamento externo, como o caso de Angola, em que empréstimos estão ligados à exploração de recursos naturais e a construtoras chinesas. Assim, uma das práticas do IED chinês consiste na conexão entre investimentos, em sua maioria *greenfields*, e projetos de infraestrutura (CANFEI, SHENGJUN, 2018).

Em contraste com os países desenvolvidos, CANFEI e SHENGJUN (2018) demonstram que a maior parte dos investimentos são feitos por SOEs do governo central, pois um dos principais atrativos do continente são as reservas de petróleo e recursos naturais. Os autores dividem o IED chinês na África em dois momentos, a saber, de meados dos anos 2000 até 2014, cujos investimentos foram destinados a matérias-primas, e após 2014, no qual houve maior diversificação de investimentos. PIGATO e TANG (2015) apresentam visão semelhante, ao

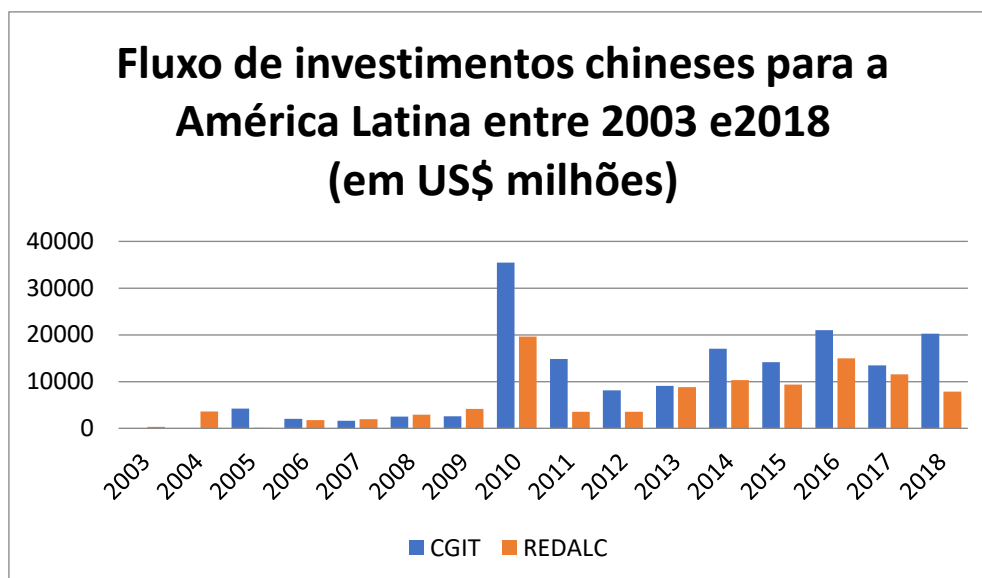
afirmarem que houve a expansão dos investimentos chineses para além do setor primário a partir de 2013. Manufaturas de baixo valor agregado de empresas privadas e TVEs aumentaram o número de projetos no continente. Em parte, dado o aumento dos custos de produção e saturação do mercado na China. Não obstante, não há integração destas indústrias dentro da cadeia produtiva chinesa, limitando o impacto das transformações econômicas e exportações geradas por esta diversificação no IED chinês.

No caso da América Latina, além do CGIT, a REDALC (Rede Acadêmica da América Latina e Caribe sobre a China) também contabiliza os investimentos a partir de US\$ 1 milhão, considerando a base de dados da UNCTAD, governos da região, MOFCOM, Comissão Econômica para a América Latina e Caribe e do próprio CGIT, sendo a base de dados divulgada ao público. Conforme indica o gráfico 3 o IED chinês já estava presente na América Latina desde o início dos anos 2000, mas assim como o caso do continente africano foi a partir de 2010 que os países latino-americanos receberam a maior parte do fluxo de capital chinês.

Em ambas bases de dados, o Brasil aparece como destino de aproximadamente metade do capital chinês destinado à região¹³. Segundo a REDALC (2019), em número de projetos não há disparidades entre o setor primário, secundário e terciário. Porém, em termos de valor, a maior parte dos investimentos foi destinado à exploração de produtos primários, com US\$ 73 bilhões, seguido por serviços, US\$ 37,4 bilhões, e manufaturas, US\$ 10,5 bilhões. Diferentemente dos EUA e UE, em C&T houve apenas nove transações, no total de US\$ 720 milhões. E, ao utilizar a base da CGIT, os países latino-americanos apresentam maior diversidade de empresas chinesas atuando nas economias nacionais, contrastando com a situação existente na África. Ainda que também exista concentração de investimentos no setor energético

Gráfico 3 – Fluxo de investimentos chineses para a América Latina entre 2003 e 2018
(em US\$ milhões)

¹³ As características sobre o investimento chinês no Brasil são analisadas no quarto capítulo.



Fonte: Elaboração do autor com base nos dados da CGIT e REDALC¹⁴.

Apesar do avanço da China na região e a literatura sobre o tema produzida por acadêmicos e *think tanks* na América Latina, EUA e China, PETERS (2019) afirma que falta integração e diálogo entre diferentes artigos e livros produzidos sobre o tema: a metodologia empregada são distintas; e os estudos de caso e as análises específicas sobre países não são referenciadas, limitando o processo de aprendizagem ao tornar os debates repetitivos, resultando em conclusões e propostas políticas fracas “*Reviews of existing literature in China and in lac on the respective issues are practically non-existent or insufficient. (...) not only limits the learning process but also reflects the poor conclusions and policy proposals and the repetitive nature of the overall conversation.*” (PETERS, 2019, p. 107).

O padrão do IED chinês na América Latina apresenta semelhanças com o africano. Segundo HIRATUKA (2018), em 2010 o investimento na região foi primordialmente em minérios de ferro e petróleo, concentrando cerca de 80% do valor investido. A partir de 2013, iniciou-se um processo de diversificação do IED na América Latina em direção à infraestrutura e indústria manufatureira, bem como o uso de empréstimos de bancos chineses, em especial o CDB. A crescente diversificação para a produção de manufaturas e serviços reduziu o valor total de investimentos em matérias-primas para 53%, enquanto os setores secundário e terciário representam 36% e 34% do total de investimentos, respectivamente (PETERS, 2019).

¹⁴ No caso dos dados da REDALC foram contabilizados os dados da Argentina, Brasil, Chile, Equador, México, Peru e Venezuela.

Assim como no continente africano, a China realiza diversos projetos de construção na América Latina. Em relação à infraestrutura, existem três tipos de investimentos chineses. O primeiro é a aquisição de bens já existentes, permitindo entrar nos mercados nacionais. O segundo são os contratos de construção e engenharia, geralmente realizados por empresas com conhecimento tecnológico, como ZTE e Huawei, no ramo de telecomunicações. O último consiste em empréstimos de bancos chineses a governos latino-americanos para a construção de projetos específicos de infraestrutura, condicionado pelo uso de empresas chinesas. A construção de infraestrutura também é utilizada como ferramenta diplomática, principalmente nos países caribenhos que reconheciam Taiwan como Estado. Em tais países, estes projetos estão associados à adesão a política de “uma única China”, atribuindo a Taiwan o status de província rebelde (GRANSOW, 2015).

Considerando a heterogeneidade da América Latina, os impactos da RPC também são distintos pela região, sendo, ao mesmo tempo, uma parceira e uma rival econômica. Nos países cuja pauta de exportação é concentrada em commodities, a presença chinesa é considerada positiva. O país asiático contribui para saldos positivos na balança comercial e diminuiu o impacto da crise deflagrada em 2008. Já os países com parques industriais, a competitividade dos produtos chineses deslocou as manufaturas latino-americanas dos mercados domésticos e internacionais. Em relação ao IED na região, faltam estudos de caso sobre o seu impacto e se a recente onda de investimentos em manufatura contribui para a integração latino-americana nas CGVs (BARRAGÁN, CASTILLO, 2017; PETERS, 2019).

Deste modo, é possível estabelecer algumas diferenças entre o IED chinês nos países desenvolvidos e em desenvolvimento. Nos países centrais, apesar da concentração em tecnologia em algumas economias, há maior diversificação dos investimentos, as empresas privadas possuem maior volume de capital investido, o principal modo de entrada é por meio de aquisições e, na esfera política, existe uma preocupação sobre o impacto dos investimentos chineses nas economias nacionais em longo prazo. No Sul, o IED é concentrado nos setores de exploração e construção, as SOEs são as principais investidoras, os bancos chineses atuam por meio de empréstimos e, no âmbito político, não há medidas significativas sobre como lidar com o impacto do capital chinês. Segundo JAGUARIBE (2018), há uma divisão de trabalho na estratégia *going global*. Na África, na América Latina e em alguns países asiáticos predominam investimentos em energia, recursos naturais e infraestrutura. Na Europa e nos EUA, por sua vez, os investimentos são destinados serviços financeiros, mídia, tecnologia e manufaturas com alto valor agregado.

4 O IED CHINÊS NO BRASIL NO PERÍODO RECENTE (2000-2018)

As relações diplomáticas Brasil-China foram estabelecidas nos anos 1970, porém seu avanço ocorreu a partir dos anos 2000. Uma destas dimensões é o IED, no início dos anos 2000 os investimentos chineses no Brasil eram escassos, porém a partir de 2010 o Brasil tornou-se um dos principais destinos de capitais chineses na América Latina. O objetivo deste capítulo é situar o Brasil na estratégia *Going Global*. Para tanto o capítulo está dividido em quatro seções. Nas duas primeiras discute-se o contexto político e comercial das relações Brasil-China, respectivamente. A terceira aborda a volta do país latino-americano ao fluxo de capitais e as principais características do IED nos anos 1990 e 2000. E o quarto o perfil e características do IED chinês no Brasil.

4.1 As relações diplomáticas sino-brasileiras

As relações diplomáticas entre Brasil e a República Popular da China remontam à década de 1970. Neste período, o governo chinês modificou sua política externa visando se inserir no Sistema Internacional. O Brasil era entendido pelos dirigentes do PC chinês como o principal país da América Latina, exercendo um papel central na diplomacia chinesa para a região. O discurso chinês enfatizava o fato de ambos constituírem os maiores países em desenvolvimento do Leste e Oeste como elemento de aproximação. O posicionamento similar na ONU em defesa do multilateralismo e o exercício de uma política externa independente dos EUA também foram pontos de contato entre os dois países (HOLANDA, 2016).

O início de um governo civil no Brasil em 1985 ampliou a agenda entre os dois governos, até então limitadas ao comércio. Um dos temas que houve mais avanços foi a cooperação científica e tecnológica espacial com o programa CBERS (Satélite Sino-Brasileiro de Recursos Terrestres)¹⁵. O projeto era uma alternativa aos embargos que ambos os países sofriam na área espacial, com o objetivo de adquirir acesso a uma tecnologia dominada pelos Estados Unidos e União Soviética (BRITO, 2013a).

No final dos anos 1980 e começo da década de 1990, ambos os países lidavam com problemas internos e um aparente estancamento das relações bilaterais, dado a queda no comércio e dificuldades no programa CBERS. O Brasil enfrentava um período de hiperinflação, de recessão e de processo de impeachment do governo Collor. Por sua vez, a cisão na sociedade chinesa que resultou no episódio da Praça da Paz Celestial, o isolamento internacional e a

¹⁵ Sobre o programa CBERS ver BRITO, 2013a e BRITO, 2013b.

pressão das potências vitoriosas da Guerra Fria contra o regime do PC chinês demandaram esforços de seus dirigentes, renegando a segundo plano a relação com o Brasil (BIATO JR, 2010).

Não obstante, em 1993 foi estabelecida a Parceria Estratégica sino-brasileira. Naquele ano, houve a visita de dirigentes do governo chinês ao Brasil, no qual foi proposto pelos chineses elevar o patamar das relações Brasil-China. Diante do isolamento internacional, Pequim iniciou um processo de reaproximação com países vizinhos, potências regionais e países em desenvolvimento, enfatizando a possibilidade de ganhos mútuos nas relações bilaterais com o gigante asiático. Na esfera econômica, a China buscava diversificar seus fornecedores de matéria-prima para sustentar a expansão do seu processo de industrialização (ALTEMANI, 2012).

De acordo com SU (2009) e ZHOU (2017), o estabelecimento da parceria simboliza o amadurecimento da relação bilateral e a importância do Brasil para a China. Segundo ALTEMANI (2012) a cooperação com a China estava centrada na atuação conjunta em fóruns internacionais e no potencial para a cooperação política. Para além do multilateralismo, havia também a expectativa brasileira de aumentar as exportações de equipamentos industriais para o mercado chinês, em acelerada expansão desde a década de 1980, e consolidar o programa CBERS.

No entanto, segundo diplomatas chineses, a China não havia estabelecido, até então, nenhuma parceria estratégica, sendo considerado um termo vago e abstrato que indicava apenas a intenção de aprofundar o relacionamento bilateral. Considerando que este termo era amplo, sujeito a diferentes interpretações, o seu uso por autoridades chinesas gerou expectativas no governo e empresariado brasileiro que haveria uma preferência dos chineses pelo Brasil, o que não correspondia à realidade. No decorrer dos anos 1990, dentre os principais interesses brasileiros na parceria estavam o programa CBERS, a maior cooperação em setores de alto conteúdo tecnológico e ganhar contratos para empreiteiras brasileiras em território chinês. As metas da China se concentraram em objetivos práticos, sendo eles a compra de matérias-primas minerais e agrícolas (BIATO JR, 2010).

Perante à divergência de expectativas e objetivos, havia diferentes percepções sobre o saldo da parceria estratégica. O aumento do fluxo comercial na segunda metade dos anos 1990 deveu-se, além do progressivo processo de abertura comercial da economia brasileira, ao Plano Real, à consolidação de um setor agroexportador e à demanda chinesa, muito mais do que à

parceria firmada em 1993. Iniciou-se uma tendência de deslocamento da pauta de exportação brasileira em direção a produtos primários relativamente a produtos com maior valor agregado. A tentativa de vender serviços de construção de hidrelétricas para a China gerou frustrações no empresariado e no governo, diante da análise que a parceria não resultou em vantagens ou benefícios esperados para o Brasil. Deste modo, no final dos anos 1990 o governo brasileiro avaliou que a relação ficou aquém das expectativas. Já a China a avaliou positivamente, apesar de ainda persistirem pontos de atrito, como a temática de direitos humanos no governo Fernando Henrique, em que o Brasil votou ao lado dos americanos contra a China (BIATO JR, 2010).

Até o início do século XXI, não havia uma estratégia brasileira para lidar com a RPC, havendo divergências sobre como ambos os governos deveriam lidar com a relação bilateral. As decisões de Brasília não possuíam um caráter estratégico definido, em parte pela estrutura do processo de tomada de decisão brasileiro suscetível a pressões da opinião pública e da sociedade. As ações de Pequim, por sua vez, eram guiadas por uma visão de longo prazo, dado a concentração de poder uma tecnocracia centralizada (ALTEMANI, 2012).

desde o início das relações bilaterais, movia o Governo chinês uma visão de longo prazo, efetivamente estratégica, na qual interesses de curto prazo, por mais sensíveis que pudessem ser, jamais lograram obscurecer o sentido permanente de busca do fortalecimento e intensificação da relação bilateral (BIATO JR, 2010, p. 38)

Os anos 2000 presenciaram, no entanto, o aprofundamento da relação entre os dois países na dimensão política e econômico-comercial. A política externa do governo Luís Inácio Lula da Silva (Lula) entre 2003 e 2010 modificou a forma de inserção internacional do país enfatizando a Cooperação Sul-Sul no âmbito regional e a busca de parcerias em outros continentes, visando tornar o país um *global player*. A viagem do Presidente Lula à China em maio de 2004 visou demonstrar aos chineses o interesse brasileiro em dar continuidade e aprofundar as relações bilaterais. Visita que foi retribuída no mesmo ano pelo presidente Hu Jintao ao Brasil. Havia a percepção que o mercado chinês poderia ampliar a demanda por produtos brasileiros. E no campo político, era patente a existência de interesses em comuns, como o aumento do peso de países emergentes em organismos do sistema internacional (BECARD, 2011). Neste período, também houve o aprofundamento das relações políticas a nível multilateral, através da ação conjunta nos BRICS, na OMC e no G-20, pelo aumento do poder decisório dos países emergentes nos organismos internacionais (PIRES, 2015).

As visitas de alto nível continuaram no governo Dilma Rousseff (2011-2016). Ao analisar os discursos dos dois presidentes brasileiros, ALBUQUERQUE e FANG (2015) apontam que os conteúdos são similares. Ambos mencionam uma identidade em comum, ou seja, países em desenvolvimento com papéis crescentes na ordem internacional, grande território e população; a cooperação em fóruns internacionais; e a expansão do comércio e dos investimentos. A diferença reside na ênfase da Presidenta Dilma de que a complementaridade comercial por si só não justifica o caráter estratégico da relação Brasil-China, ressaltando a necessidade de diversificar a pauta de exportação brasileira por meio de um maior diálogo político entre os dois países.

O governo brasileiro criou, ainda, a “Agenda China” em 2008, projeto para estabelecer uma estratégia coesa perante à China, envolvendo as entidades públicas e o empresariado. Sua elaboração envolveu o então Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, o Ministério das Relações Exteriores e o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Além, mas não menos importante, de envolver o Conselho Empresarial Brasil-China, ONG responsável por promover o diálogo entre empresários brasileiros e chineses. O objetivo era estimular o aumento das exportações brasileiras, em especial os produtos de maior valor agregado, e atrair investimentos para infraestrutura e a siderurgia através da realização de seminários com empresários chineses, envio de missões comerciais e atração de missões chinesas ao Brasil (BRASIL, 2008).

O resultado dessas iniciativas foi a criação de mecanismos de diálogo e a celebração de acordos bilaterais. Em 2006, ocorreu a primeira reunião da COSBAN (Comissão Sino-Brasileira de Alto Nível de Concertação e Cooperação), sendo responsável por: 1) orientar e coordenar as relações bilaterais; 2) promover a cooperação internacional; e 3) fomentar o intercâmbio entre as sociedades dos dois países. A COSBAN é presidida pelo Vice-Presidente da República do Brasil e o Vice-Primeiro-Ministro do Conselho de Estado chinês, sendo subdividida em sete subcomissões¹⁶, dentre elas política e economia e comércio (COSBAN, 2006).

Entre 2006 e 2018 foram realizadas quatro sessões da COSBAN (2006, 2012, 2013 e 2015). Permeia todas as sessões o fato de serem países em desenvolvimento e o compromisso de aprofundar o diálogo político nos níveis bilateral e multilateral, sendo semelhante aos

¹⁶ Política, Ciência e Tecnologia, Economia e Comércio, Cooperação Espacial, Energia e Mineração, Agricultura e Cultura.

discursos presidenciais. A principal diferença se dá na área econômico-comercial. Enquanto na primeira reunião foram destaque a complementaridade do comércio e o interesse em expandi-lo, na segunda surgiu a questão brasileira sobre a disparidade do conteúdo comercial entre os dois países e a necessidade de incorporar maior valor agregado à pauta exportadora brasileira. As duas reuniões seguintes mantiveram na pauta a questão da inclusão de produtos com maior peso tecnológico nas exportações brasileiras e o tema dos investimentos ganhou destaque. E foi estabelecido o compromisso do governo chinês em incentivar a diversificação dos investimentos no Brasil.

O incremento das relações bilaterais resultou em três acordos: o Plano de Ação Conjunta (2010-2014); o Plano Decenal de Cooperação Brasil-China (2012-2021); e o Plano de Ação Conjunta (2015-2021), elaborados através das discussões realizadas na COSBAN. O objetivo destes tratados é expandir e aprofundar as áreas de cooperação de maneira benéfica para os dois países. Dentre os temas, devem ser registrados o maior diálogo entre as universidades e centros de pesquisa, a promoção do intercâmbio cultural e a viabilização de maior valor agregado nas exportações brasileiras. No entanto, projetos de grande importância, como o estabelecimento conjunto de um Centro de Nanotecnologia previsto no Plano Decenal e investimentos conjunto no setor industrial nas áreas de semicondutores, componentes eletrônicos e autopeças, não foram adiante.

De acordo ROSITO (2016), a despeito das assimetrias entre os dois países, houve um avanço na construção de mecanismos de diálogo e uma agenda ampla e positiva de cooperação. Análise oposta sugere que, apesar do estabelecimento de uma estratégia brasileira e da elaboração de instância de diálogo e acordos, o Brasil não logrou alcançar seus objetivos – aumentar o valor agregado das exportações e investimentos no segundo setor –, em razão da assimetria de poder entre os dois países. Um dos pontos que o governo brasileiro obteve sucesso, a entrada da Embraer (companhia de fabricação de aviões) no mercado chinês, logo naufragou, diante do encerramento das operações da empresa em 2016.

4.2 O comércio Brasil-China

O fluxo comercial entre Brasil e China apresentou considerável expansão a partir dos anos 2000, em contraposição ao século XX. Na década de 1980, apesar do baixo valor das trocas comerciais, a pauta exportadora brasileira era concentrada em produtos manufaturados e semimanufaturados, enquanto as importações eram principalmente de petróleo. Entretanto, no decorrer da década de 1990 iniciou-se uma tendência de aumento nas exportações de produtos

primários brasileiros e queda nos bens industriais, ocorrendo o oposto na pauta de importação da China. Tal movimento foi resultado do desenvolvimento industrial na área siderúrgica chinesa, diminuindo a demanda por aço e ferro brasileiro e aumentando a de minério de ferro, e da construção de um complexo de processamento de óleo e farelo de soja, diminuindo a demanda por estes produtos e o correspondente aumento de grão de soja (BIATO JR, 2010).

Entre 2000 e 2004, o comércio avançou de aproximadamente 3 bilhões de dólares para mais de 10 bilhões de dólares, como pode ser verificado na tabela 2. A pauta de exportação brasileira possuía presença de produtos de baixo conteúdo tecnológico e matérias-primas, além de concentração em poucos setores: agropecuária (32%), mineração (21%) e siderurgia (7,8%). Entre os motivos para este avanço, devem ser destacados a desvalorização cambial no Brasil no final dos anos 1990, a superação da crise asiática de 1997, o avanço da indústria pesada e urbanização na China (BECARD, 2011).

Tabela 2 – Comércio Brasil-China (incluindo Hong Kong e Macau) entre 2000 e 2018
(em US\$ bilhões)

Ano	Exportações	Importações	Fluxo Comercial	Balança Comercial
2000	1.559	1.579	3.138	-20
2001	2.368	1.667	4.035	701
2002	3.043	1.845	4.888	1.198
2003	5.224	2.397	7.621	2.827
2004	6.205	4.048	10.253	2.157
2005	7.716	5.730	13.446	1.986
2006	9.430	4.048	13.478	5.382
2007	12.112	13.203	25.315	-1.091
2008	18.327	20.834	39.161	-2.507
2009	22.858	16.439	39.297	6.419
2010	32.468	26.327	58.795	6.141
2011	46.526	33.796	80.322	12.730
2012	43.682	35.117	78.799	8.565
2013	49.362	38.178	87.540	11.184
2014	43.932	38.241	82.173	5.691
2015	37.395	31.337	68.732	6.058
2016	37.395	23.866	61.261	13.529
2017	50.173	27.903	78.076	22.270
2018	66.679	35.459	102.138	31.220

Fonte: Elaboração do autor com base nos dados do Ministério da Economia Indústria, Comércio Exterior e Serviços.

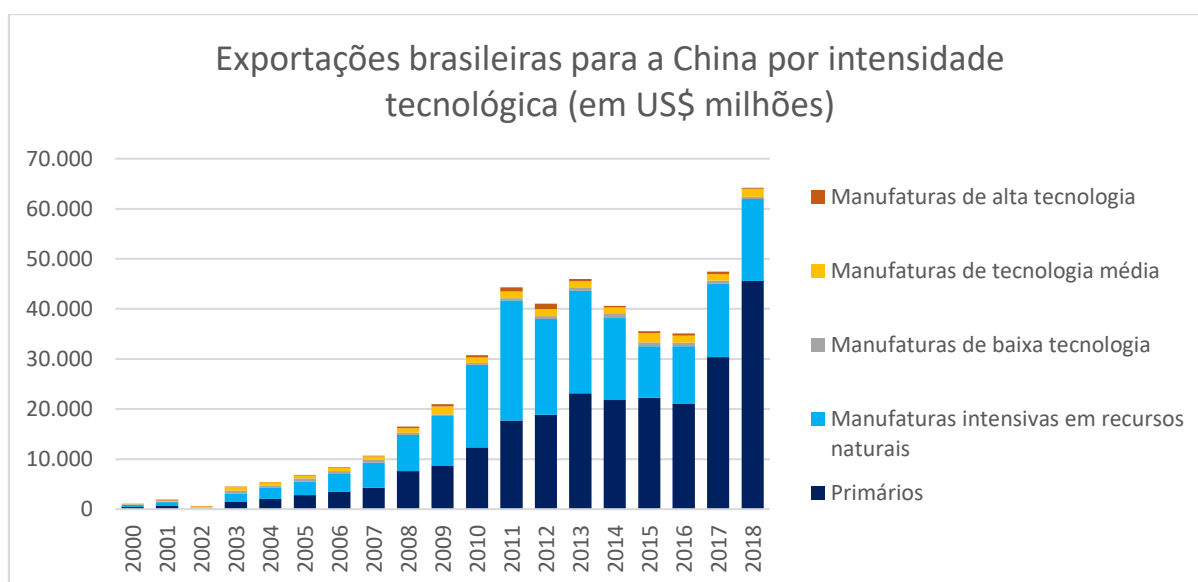
No decorrer das duas primeiras décadas do século XXI houve expansão do comércio bilateral, tornando a China o principal parceiro comercial do Brasil a partir de 2009. Conforme indica a tabela 2 a balança comercial brasileira é majoritariamente superavitária, com exceção do biênio 2007-2008. O avanço do comércio a partir de 2007, como indica CUNHA *et al.* (2012), está relacionado à política contracíclica chinesa perante a crise financeira mundial, a partir da qual o país promoveu investimentos e incentivou o crescimento do consumo doméstico, fortalecendo a demanda por commodities. Outra estratégia da China foi a diversificação do destino das exportações, aumentando sua presença em mercados da periferia, diante da crise no centro. Entre os motivos para a estagnação e queda do fluxo comercial bilateral a partir de 2013, devem ser destacados a crise econômica e política no Brasil, diminuindo a demanda por importações chinesas, e a intensificação das transformações estruturais na economia chinesa. A partir de 2017, as exportações brasileiras voltam a apresentar alta: entre as razões, estão a desvalorização cambial e, em 2018, o desvio de comércio gerado pela guerra comercial entre EUA e China, no qual a soja norte-americana foi substituída pela brasileira.

Em relação à pauta comercial, conforme indicam os gráficos 4 e 5, o Brasil exporta majoritariamente produtos primários para o mercado chinês e importa bens com maior nível tecnológico. A partir de 2009, cerca de 80% das vendas brasileiras para a China são compostas por commodities, enquanto as importações são principalmente de manufaturados. As exportações brasileiras para a China também possuem concentração em poucos produtos. Segundo o Ministério da Economia (2019), em 2018, soja, petróleo bruto e minério de ferro representaram 43%, 23% e 17% das vendas, respectivamente. Os bens chineses, por sua vez, apresentam maior diversidade, como circuitos eletrônicos, componentes para aparelhos telefônicos e plataformas de exploração e perfuração, sendo que nenhum deles ultrapassa o limite de 15% do total das importações brasileiras da China.

Diante deste expressivo aumento no comércio bilateral e da presença chinesa na América Latina, houve expressivo aumento de trabalhos acadêmicos sobre o tema (ACIOLY *et al.*, 2011; JENKINS, 2015; CUNHA *et al.*, 2012; BRAGA *et al.* 2013; HIRATUKA, SARTI, 2016; MORAES *et al.*, 2018), visando compreender os possíveis impactos para o Brasil. Entre os efeitos positivos apontados pela literatura, a procura chinesa por matérias-primas manteve elevado o preço internacional das commodities, permitindo os países exportadores de produtos primários manterem saldos comerciais altamente positivos no período de queda na demanda internacional, aumentando as reservas internacionais e diminuindo a vulnerabilidade externa.

E, com o aumento dos IED chinês na região, havia a expectativa de que a parceria com empresas chinesas permitiria inserir as empresas brasileiras nas redes globais de produção. Não obstante, além de não ter sido verificado isso, a especialização das exportações brasileiras em poucos produtos primários, a intensificação da competição industrial em terceiros mercados e a queda da participação industrial no PIB acentuou o debate sobre a desindustrialização do Brasil¹⁷ e sobre o caráter Norte-Sul desta relação. Ademais, o peso da China nas exportações brasileiras é superior ao do Brasil nas exportações chinesas.

Gráfico 4 – Exportações brasileiras para a China por intensidade tecnológica entre 2000 e 2018 (em US\$ milhões)



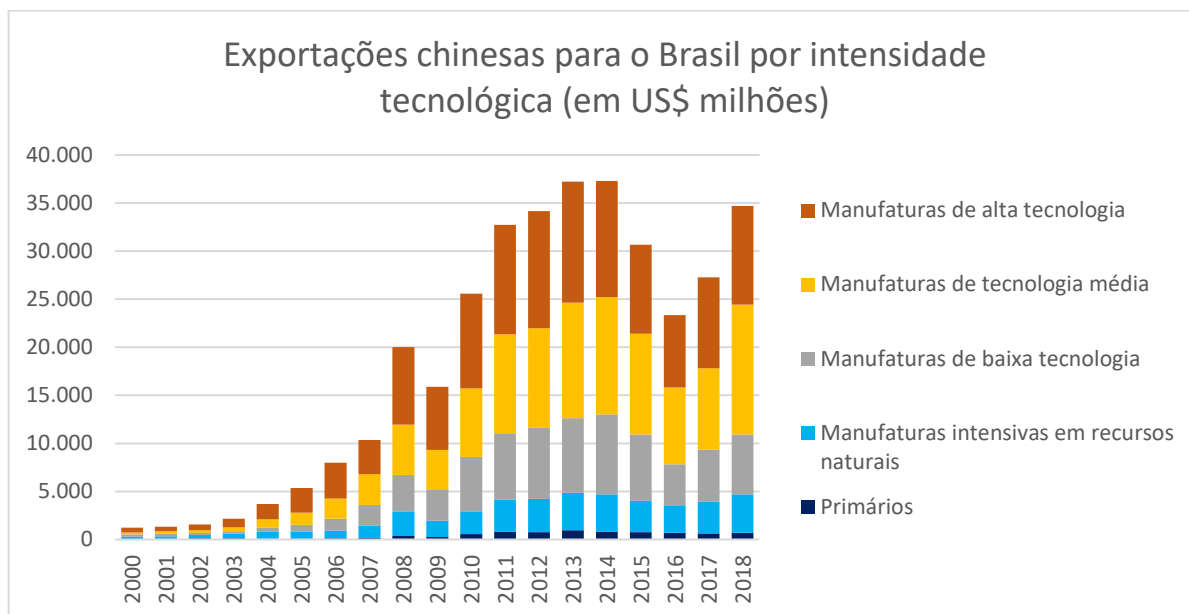
Fonte: Elaboração do autor com base nos dados do UNCTADstat.

As relações bilaterais Brasil-China produziram três efeitos: 1) Balança comercial superavitária ao Brasil; 2) Estímulo ao setor agroexportador, minerador e petrolífero brasileiro; e 3) Competição com o parque industrial brasileiro. O superávit comercial permitiu ao Brasil promover uma política macroeconômica de expansão do consumo e do crédito, diminuição da taxa de juros e acúmulo reservas financeiras internacionais entre 2004 e 2012. Apesar da balança superavitária brasileira, ao analisar apenas os produtos manufaturados o país possui déficit com os chineses. E mesmo os produtos de maior valor agregado exportados pelo Brasil perderam espaço no mercado chinês, como a siderurgia. Este setor, tradicionalmente competitivo na economia brasileira, exportava para a China até 2005, ano em que atingiu superávit de US\$ 400 milhões. No entanto, nos anos seguintes o Brasil passou a importar

¹⁷ Em relação ao debate sobre a desindustrialização brasileira, ver OREIRO, FEIJÓ (2010), SALAMA (2012), CANO (2012) e HIRATUKA, SARTI (2017).

produtos siderúrgicos da China (SENNES e BARBOSA, 2011; JENKINS e BARBOSA, 2012; ALTEMANI, 2016).

Gráfico 5 – Exportações chinesas para o Brasil por intensidade tecnológica (em US\$ milhões)



Fonte: Elaboração do autor com base nos dados da UNCTADstat.

O aumento das importações brasileiras da China, não apenas em setores intensivos em trabalho, mas também, a partir de meados dos anos 2000, intensivos em capital, deslocaram tradicionais parceiros comerciais do Brasil como EUA e UE. Até 2008, os produtos chineses eram complementares à produção doméstica, porém, diante da crise econômica global e intensificação da concorrência, ocorreu um processo de perda de mercado dos produtos nacionais perante os chineses (HIRATUKA e SARTI, 2016). No mercado internacional, o principal destino das manufaturas brasileiras, a América do Sul, apresentou avanço dos produtos brasileiros nos anos 2000, motivados pela expansão dos mercados da região e dos acordos regionais. No entanto, no período pós-crise global a China ganhou mercado, em termos absolutos e relativos, enquanto o Brasil apresentou perdas (JENKINS e BARBOSA, 2012; PIRES, 2015).

o estímulo aos setores que se beneficiam da demanda chinesa por recursos naturais e a pressão competitiva na indústria de transformação, particularmente nos setores trabalho intensivo (...) a concorrência com as exportações chinesas deslocam seus rivais dos principais mercados e agravam a perda de dinamismo na produção industrial (CUNHA *et al*, 2012, p. 28)

4.3 O perfil do IED no Brasil

No decorrer da década de 1980 o Brasil esteve excluído do fluxo internacional de investimentos devido à crise da dívida externa. Nos anos 1990, com a internacionalização produtiva e a financeirização, juntamente com as políticas de transformação na estrutura produtiva e organizacional do governo brasileiro, ocorreu um expressivo aumento dos investimentos estrangeiros no país. Em 1990, o Brasil recebeu em torno de US\$ 1 bilhão em IED e, em 2000, US\$ 33,8 bilhões, tornando-o um dos principais destinos de IED no decorrer da década. Apesar de manter uma taxa de crescimento de 2% entre 1990-1999, o Brasil ocupou a 11º posição entre vinte países, sendo superado apenas pela China entre os países em desenvolvimento (ACIOLY, 2004).

A atração da economia brasileira decorreu do programa de privatizações iniciados no governo Collor com o Programa Nacional de Desestatização, a abertura comercial e financeira, com destaque à mudança na legislação brasileira sobre o investimento estrangeiro. A abertura financeira possui três níveis: 1) *inward transactions*; 2) *outward transactions*; 3) conversibilidade interna da moeda. O primeiro diz respeito à entrada de capitais que podem ser realizadas por não-residentes no mercado doméstico, enquanto os residentes têm a possibilidade de captar recursos no exterior. O segundo faz referência à liberalização dos investimentos em ativos externos, permitindo a conversibilidade entre ativos nacionais e internacionais. O terceiro permite as transações de moeda estrangeira no mercado doméstico, como por exemplo, no sistema bancário (ACIOLY, 2004).

No caso de *inwards transactions* houve a redução das barreiras à entrada de investidores estrangeiros no mercado de ações nacional e acesso de residentes ao financiamento externo. Em relação às *outward transactions*, houve mudanças institucionais no mercado de câmbio, como a criação do mercado de câmbio flutuante. O aumento do grau de conversibilidade da conta corrente e do nível de conta capital da economia brasileira e a conversibilidade da moeda ocorreram de forma paulatina, mediante o avanço nos outros dois níveis, permitindo mudança nas formas de captação de recursos das empresas e bancos, como a emissão de títulos no mercado internacional. O efeito foi o maior grau de mobilidade internacional do capital, diante do grau de liberalização financeira. Paralelamente, houve o fim da regulação sobre as remessas de lucro ao exterior, do imposto sobre lucro líquido e da diferenciação entre empresas de capital nacional e estrangeiro, permitindo, por exemplo, o acesso de empresas de capital internacional ao crédito público (ACIOLY, 2004).

Quanto ao investimento externo direto (...) pode-se a quebra do monopólio estatal e a eliminação de diferenciação entre empresas estrangeiras e empresas nacionais para fins de acesso de não-residentes a setores e a créditos públicos, como algumas das principais mudanças no marco regulatório para o IDE (ACIOLY, 2004, p. 159).

Nos anos 2000 manteve-se, em linhas gerais, a política favorável aos investimentos. O novo Código Civil de 2002 criou incentivos ao investimento definindo as regras para a formação de *joint ventures* e formação de sociedades estrangeiras que atuam no território nacional. Houve, também, a permissão de empresas estrangeiras em participar de licitações e compras governamentais, tendo em vista que antes havia uma preferência pelo capital doméstico e critérios de conteúdo tecnológico nacional (ANDRADE et. al, 2017).

Não obstante a política favorável aos investimentos estrangeiros, em alguns temas o Brasil manteve uma postura cautelosa, como nos tratados bilaterais de investimento. Estes acordos servem para padronizar as relações entre o país origem do investimento e o país receptor, geralmente com cláusulas favoráveis à proteção ao investidor. Ao celebrar estes tratados, o governo receptor deve avaliar se a redução do seu poder político é compensada pelo aumento no fluxo de capitais estrangeiros. No caso brasileiro, há dois argumentos para rejeitar os tratados¹⁸, a saber, o primeiro é a perda de soberania ao fornecer um conjunto de direitos e prerrogativas ao investidor, como o uso de arbitragem internacional envolvendo o investidor e o Estado brasileiro; o segundo é a percepção da elite política que o país é um dos principais destinos de investimentos desde meados dos anos 1990, mesmo sem ratificar tratados bilaterais de investimentos (MOROSINI, XAVIER JR, 2015).

A principal origem dos investimentos nos anos 1990 continuou sendo os EUA, tendo havido, também, aumento da participação dos países ibéricos. Em relação ao perfil do IED na década de 1990, F&A ocuparam a primeira posição, sendo responsável por 61% dos investimentos diretos. Em contraposição às décadas anteriores, o setor de serviços atraiu a maior parcela dessa modalidade de investimento¹⁹, ultrapassando a indústria no período 1996-2000, com participações relativas de 80% e 18%, respectivamente. Tais características são decorrentes da desvalorização cambial do início de 1999, abertura do mercado consumidor e o

¹⁸ A partir de 2005 inicia-se um movimento no governo brasileiro em promover tratados bilaterais de investimento, principalmente com países africanos, dado ao processo de internacionalização de algumas empresas brasileiras (MOROSINI, XAVIER JR, 2015).

¹⁹ Segundo ACIOLY (2004) em 1980 a indústria foi responsável por 74% do IED e os serviços por 20%.

programa de privatizações nos setores de infraestrutura – telecomunicações, portos e distribuição de energia – e do sistema financeiro (ACIOLY, 2004).

Nos anos 2000, o Brasil se consolidou como um dos principais destinos de IED. Em 2004, o país recebeu cerca de US\$20 bilhões e, em 2013, aproximadamente US\$ 65 bilhões. O setor de serviços continuou como o principal destino, seguido pela indústria. A principal origem dos investimentos foram os EUA, seguido por países europeus. Até o fim da primeira década do século XXI os investimentos *greenfield* acompanhavam a tendência do IED. Porém, a partir de 2011 houve um descolamento entre o fluxo de investimentos e o capital voltado à instalação ou melhoria da capacidade produtiva, indicando o aumento das F&A (SILVA, 2015).

Uma das características do investimento *greenfield* é sua concentração no início (exploração de recursos naturais) ou final (bens de consumo para o mercado interno) das cadeias produtivas, indicando a baixa aderência nas CGVs e especialização da pauta exportadora do país (ANDRADE et al, 2017). O investimento em metalurgia, siderurgia, mineração e automotivos e commodities é superior à média mundial, porém é inferior na área de eletrônica, semicondutores e biotecnologia, áreas de maior valor agregado (RIBEIRO e SILVA, 2013).

Entre 2003 e 2014, os setores industriais que receberam maior investimento estrangeiro *greenfield* no Brasil foram do segmento primário-exportador, com destaque para mineração e siderurgia (US\$ 91,1 bilhões) e carvão, petróleo e gás natural (27,2 bilhões), além da indústria automotiva (US\$ 56,6 bilhões), de telecomunicações (US\$ 35,3 bilhões) e serviços financeiros (US\$ 25,2 bilhões). Nestes últimos setores, os projetos foram destinados principalmente ao suprimento do mercado interno (ANDRADE et al, 2017, p. 330)

No período 2015-2018, por seu turno, destacam-se o comércio, os serviços financeiros e eletricidade, gás e outras utilidades (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2016; 2019).

Geograficamente, o IED se concentra na região Sul e Sudeste, sendo São Paulo o principal destino (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2016; 2019). Estas regiões também possuem maior diversidade de investimentos, pois dispõem de maior capital humano e infraestrutura, concentrando a maior parte dos investimentos em setores de média intensidade tecnológica. No restante do país, o investimento é voltado para a exploração de recursos naturais (SILVA, 2015).

Entre os determinantes do IED no Brasil, ANDRADE *et al.* (2017), LARRAÑAGA *et al.* (2016) e RIBEIRO e SILVA (2013) apontam o tamanho do mercado consumidor, taxa de crescimento econômico, mão-de-obra barata e especializada em algumas regiões do país,

recursos naturais, abertura ao comércio exterior e um quadro regulatório favorável ao capital estrangeiro, como proteção aos direitos de propriedade.

4.4 O IED chinês no Brasil

Um dos desafios de analisar o IED chinês no Brasil é a questão da fonte de dados. Conforme foi discutido no capítulo 2, algumas empresas chinesas recorrem ao uso de paraísos fiscais para investir no exterior. No caso brasileiro, o BCB (Banco Central do Brasil), o Ministério do Planejamento e o RENAI (Rede Nacional de Informações sobre o Investimento) do Ministério da Economia são as principais entidades públicas responsáveis pelos dados de investimento direto no país. O RENAI contabiliza os investimentos anunciados pela mídia, mas não acompanha se foram concretizados. O Ministério do Planejamento estabeleceu, em 2017, o Boletim sobre Investimentos Chineses no Brasil, com o objetivo de mapear a entrada das empresas do país asiático no país. No caso do Boletim, há a diferença entre o IED anunciado e confirmado, recorrendo-se ao uso da mídia, contato com as empresas em questão e organizações não governamentais. O BCB, por sua vez, faz uso do Censo, pelo qual as empresas que captaram recursos no exterior ou receptor de IED devem reportá-los ao governo. Porém KUPFER e ROCHA (2018) ressaltam que o Banco Central registra apenas o último destino do capital antes de ingressar no Brasil, independentemente de sua origem. Ainda que nos relatórios anuais de investimento direto de 2017 e 2018, o BCB tenha feito a distinção entre investidor final e intermediário para o caso chinês, há outra dificuldade em utilizar os dados do Banco Central, isto é, o uso do Investimento Direto no País (IDP)²⁰, que considera o reinvestimento de lucro das filiais no país.

O mapeamento do IED chinês no Brasil também é realizado por ONGs, como o CGIT do *American Enterprise Institute*, *RedALC*, CEPAL, mencionados no segundo capítulo, e o CEBC (Conselho Empresarial Brasil-China), considerado a principal organização não-governamental sobre os investimentos chineses no país. O CEBC é uma instituição bilateral, fundada em 2004, com o objetivo de promover o contato entre o empresariado dos dois países. Em 2011, lançaram o primeiro relatório anual sobre o IED chinês utilizando a mídia, entrevistas com empresas chinesas e o governo brasileiro, bem como relatórios financeiros e outros documentos das empresas estudadas. KUPFER e ROCHA (2018) argumentam que as fontes alternativas oferecem uma melhor aproximação da realidade dos investimentos comparado às

²⁰ Desde 2015 o Banco Central adotou o uso do IDP, ao invés do IED. Na prática, esta mudança permite contabilizar o reinvestimento do lucro de firmas estrangeiras na economia brasileira e a entrada de recursos oriundas de subsidiárias brasileiras no exterior.

fontes oficiais, porém ressaltam que também podem apresentar problemas como contabilizar operações que não são IED, subestimar ou sobrestimar valores e apresentar falta de precisão ao lidar com a diferença entre investimentos anunciados e confirmados.

Diante da diferença de metodologias e, consequentemente, de dados, KUPFER e ROCHA (2018) construíram a Base GIC sobre os investimentos chineses no período de 2010 a 2016, recorrendo ao uso de quatro base de dados alternativos (CEBC, REDALC, CGIT e FDI Markets²¹), diferenciando em investimentos realizados, não-realizados e anunciados, isto é, não foi possível determinar se o projeto foi abandonado ou se há o interesse de concretizá-lo. Os autores analisaram os projetos anunciados em cada uma das bases de dados, não contabilizando as duplicadas, distinguiram os investimentos chineses globais que impactaram subsidiárias no Brasil, os investimentos que não tem origem na China e os que não podem ser classificados como IED. No decorrer da análise sobre o IED chinês no Brasil neste trabalho, serão utilizados os dados da Base GIC, do CGIT, CEBC, REDLAC e Boletim sobre Investimentos Chineses por apresentarem as informações mais completas sobre o tema.

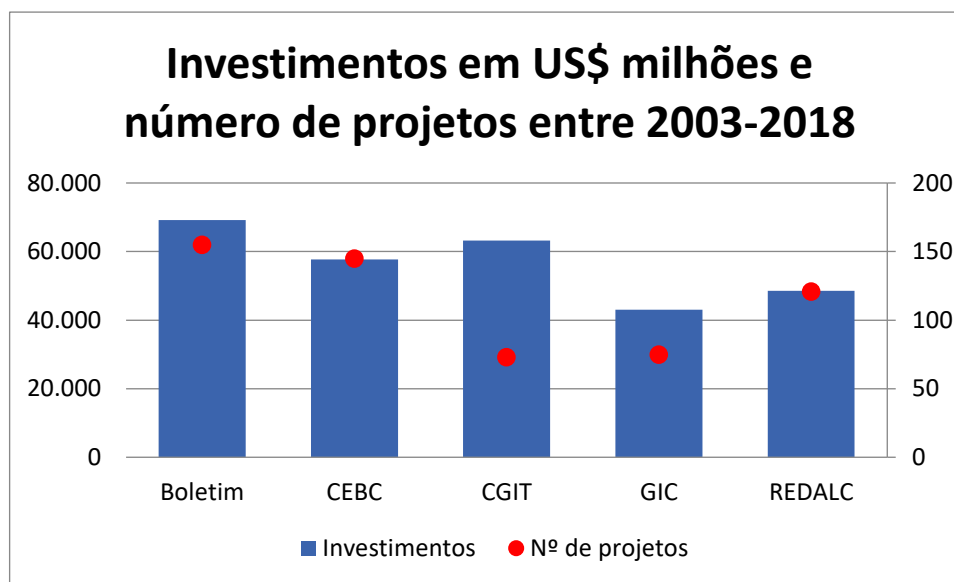
Conforme indica o gráfico 6, há uma disparidade de valores e números de projetos. Parte das divergências decorre da diferença de tempo entre as fontes. O GIC analisa o período 2010-2016, enquanto o CEBC a partir de 2007-2009, o GTIC, de 2005 e, os demais, de 2003. Os dados anuais também divergem (ver gráfico 7), pois as empresas podem anunciar um investimento em um ano e iniciá-lo em outro, datando as transações em anos diferentes dependendo da fonte. Outra divergência é a metodologia: no caso do GTIC são contabilizados apenas os investimentos superiores a 100 milhões de dólares; a REDALC e o Boletim compilam bases governamentais e secundárias; o CEBC e o GIC utilizam a mídia e contatam as empresas chinesas e suas subsidiárias no Brasil. Assim, as cinco bases de dados apresentam valores que variam entre US\$ 43 bilhões e US\$ 69 bilhões, e o número de projetos entre 73 e 155.

Conforme indica o gráfico 7, entre 2003 e 2009 o IED chinês era constituído por poucos projetos de baixo valor. Desde 2010, o Brasil se tornou um dos principais destinos do capital chinês. O elevado aporte de capital no biênio 2010-2011 é oriundo do setor de commodities, como petróleo e gás. Ocorreu uma diminuição dos valores investidos entre 2012 e 2014, porém há um aumento do número de projetos, diversificando os setores para além dos recursos naturais. De 2015 a 2017, o aumento decorre do capital investido no setor de energia elétrica. E em 2018, os projetos e investimentos diminuem, acompanhando a tendência geral do IED no

²¹ Base de dados privada que contabiliza o IED chinês do tipo *greenfield*.

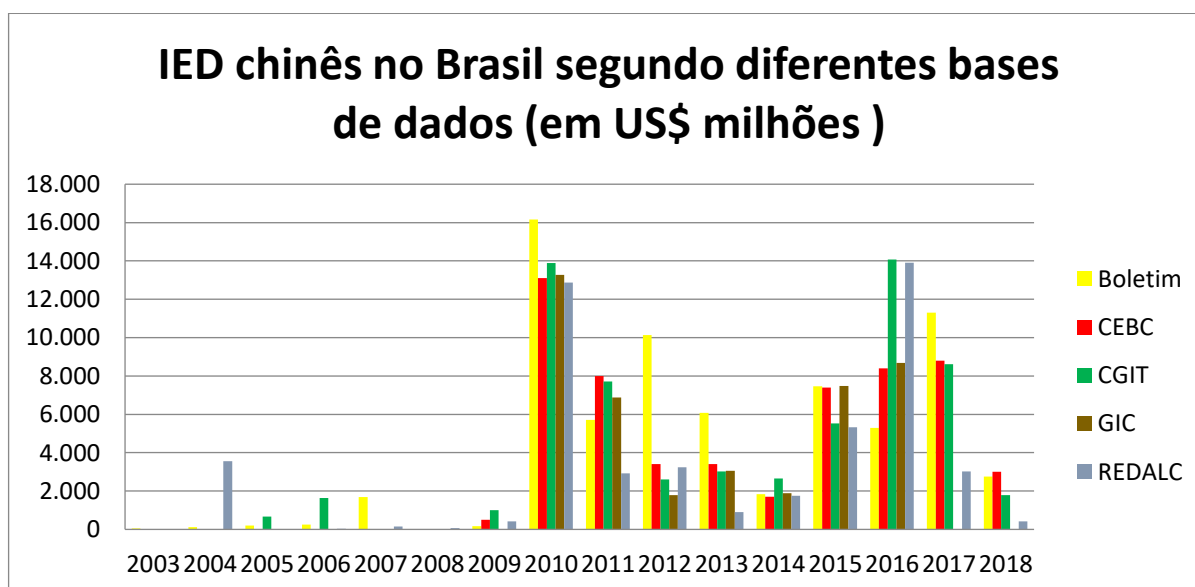
Brasil, em parte devido às incertezas da eleição presidencial no Brasil e a crise econômica brasileira.

Gráfico 6 – Total do IED chinês no Brasil em milhões de dólares e número de projetos segundo diferentes fontes de dados.



Fonte: Elaboração do autor com base no Boletim de Investimentos Chineses no Brasil, CEBC, CGIT, GIC, REDALC.

Gráfico 7 – IED chinês no Brasil entre 2003 e 2018 segundo diferentes bases de dados (em US\$ milhões)



Fonte: Elaboração do autor com base no Boletim de Investimentos Chineses no Brasil, CEBC²², CGIT, GIC, REDALC.

²² O CEBC apresenta o valor de US\$ 500 milhões para o período 2007-2009. O autor optou por apresentá-los no ano de 2009.

O Brasil é o principal destino dos investimentos na América Latina, responsável por metade do IED chinês na região. O aumento dos investimentos da China no país a partir de 2010 não é um evento isolado, fazendo parte da expansão global do IED chinês, dentro da estratégia de diversificar as fontes de recursos primários para a economia chinesa, ao lado do continente africano, Austrália e Indonésia. E, também, como mercado consumidor para seus produtos, dado a crise econômica em 2008 e a estagnação dos países centrais nos anos seguintes. Outro efeito da crise de 2008 foi a queda nos ativos das companhias, permitindo a compra pelas empresas chinesas. A desvalorização da moeda brasileira desde meados de 2016 também contribuiu para os investimentos, em especial as fusões e aquisições, dado a rentabilidade destas operações (CEBC, 2011, 2017, 2018; PIRES, 2015).

As bases de dados também diferem na categorização dos investimentos, indicado pela tabela 3. No caso das cinco fontes de dados utilizados, o Boletim de Investimentos Chineses não apresenta informações por setores; a GIC utiliza a CNAE 2.0 (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) adotada pelos órgãos federais brasileiros de registros administrativos; a CGTI e READLC utilizam suas próprias classificações - um exemplo é o caso da firma *Didi Chuxing*, que comprou a 99Táxi, pois enquanto a primeira a classifica na área de transportes, a segunda a considera na área de logística; o CEBC, por sua vez, apresenta os dados através de relatórios anuais que não obedecem a um padrão na questão da distribuição setorial, diferentemente das três fontes anteriores, que disponibilizam todos os dados. Nos relatórios para os anos de 2012, 2013 e 2017, são apresentados os investimentos confirmados por setor, enquanto no período 2014-2016 são apresentados os investimentos anunciados e confirmados.

Há uma concentração dos valores em torno da exploração de mineração, petróleo e gás natural; e geração, transmissão e distribuição de energia elétrica, respondendo por cerca de 90% dos investimentos. A concentração também está presente no número de empresas Sinopec (petróleo e gás), State Grid (energia elétrica) e CTG (China Three Gorges) (energia elétrica), que responderam, respectivamente, por 27%, 27% e 15% de todos os investimentos chineses no período 2010-2016. Os investimentos destas companhias correspondem a seis dos dez principais investimentos no país (KUPFER e ROCHA, 2018).

O setor de transformação inclui maior número de projetos e diversidade de setores. Destacam-se a fabricação de produtos químicos, eletrônicos, máquinas e aparelhos elétricos, veículos automotores e equipamentos de informática, correspondendo, em seu conjunto, a 51% do número de investimentos e a 5% do valor total entre 2010-2016. Na área de serviços, as

finanças possuem a maior parte dos investimentos, 52%, próximo a US\$ 1,5 bilhão, realizados por grandes bancos chineses que estabeleceram filiais ou adquiriram bancos brasileiros de pequeno porte (KUPFER e ROCHA, 2018).

Tabela 3 – IED chinês por setor em diferentes bases de dados (em US\$ milhões)

Setores	GIC	CGTI	CEBC	REDALC
Agricultura		2.710	1.856	1.954
Energia elétrica	18.199	29.160	25.448	17.881
Fabricação de máquinas e eletrônicos	638		465	605
Finanças	1.450	1.670	1.607	3.012
Infraestrutura e logística		1.650	355	745
Minerais	4.440	4.630	5.200	7.500
Petróleo e Gás	16.470	17.440	16.550	10.170
Produtos químicos	353	1.500		83
Telecomunicações, serviços e tecnologia	411	1.150	1.468	1.434
Transportes	906	1.860	925	1.869
Veículos automotores	944	800	2.402	1.088

Fonte: Elaboração do autor com base nos dados da GIC, CGTI, CEBC e REDALC.

A presença de empresas chinesas também ocorre através dos investimentos globais da China em companhias estrangeiras com subsidiárias no Brasil. A COFCO (*China National Cereal, Oils and Foodstuffs Corporation*) comprou a Noble Agri e Nidera, ambas do setor agrícola, entre 2014-2016. No Brasil, elas apresentam elevada capacidade logística, permitindo a inserção da COFCO no país. Outro exemplo foi a compra de 26% da italiana Pirelli pela ChemChina (*China National Chemical Corp*), passando a ter controle sobre as fábricas em São Paulo, Bahia e Rio Grande do Sul. Enquanto a COFCO realizou o investimento visando entrar no mercado brasileiro, a compra da Pirelli possui objetivos mais amplos (KUPFER e ROCHA, 2018; CEBC, 2016).

O principal modo de entrada do capital chinês é através de F&A, responsável por 83% dos investimentos entre 2010 e 2016. Em relação ao número de projetos, as F&A responderam por 43% e o *greenfield investment* por 39% no mesmo período. As fusões e aquisições se concentram na área de energia elétrica e recursos naturais, enquanto o setor secundário concentra os investimentos de novas plantas industriais (KUPFER e ROCHA, 2018). CARIELLO (2019) identifica a política de concessões e leilões públicos para o predomínio de projetos de F&A entre 2014-2016. De acordo com CEBC (2017), contribuem para as F&A que as empresas instaladas no país já possuem conhecimento do mercado e da burocracia,

facilitando a entrada da companhia chinesa. Elas também tendem a ser mais imediatas comparativamente ao investimento *greenfield*, visto sua necessidade de maior tempo para consolidar os projetos comparados.

O IED chinês, segundo CARIELLO (2019), pode ser dividido em três fases: 2010-2011, com a concentração de investimentos em *commodities*; 2012-2013, com o setor industrial ganhando destaque, indicando interesse pelo mercado consumidor brasileiro, bem como o setor financeiro; a partir de 2014, com o capital chinês privilegiando as áreas de energia elétrica e infraestrutura. KUPFER e ROCHA (2018) identificam fatores semelhantes: 1) Há uma modificação no padrão setorial. Após o período 2010-2011, de investimentos em recursos naturais, o setor de manufatura e serviços apresentou aumento no número de projetos, indicando maior diversidade de atuação. Comparando o biênio 2010-2011 com 2015-2016, duplicaram os setores de atuação chinesa no país. Ocorreu, também, uma mudança nos valores, uma vez que os primeiros investimentos de grande porte foram realizados no setor de petróleo e gás, posteriormente o setor de energia elétrica ganhou destaque; 2) O principal método de ingresso no Brasil é por meio de F&A. No entanto, a partir de 2014 existe uma tendência de crescimento dos investimentos *greenfield*, indicando maior familiaridade com o mercado brasileiro.

A distribuição geográfica do IED chinês possui o mesmo perfil dos demais investimentos estrangeiros, com a concentração no Sudeste, principalmente no estado de São Paulo. Em termos de número de projetos, de acordo CARIELLO (2019), São Paulo recebeu 35% dos empreendimentos, enquanto Minas Gerais, Rio de Janeiro e Bahia estão em segundo lugar, com 7% cada. A concentração apresenta as mesmas motivações dos demais investimentos diretos, a saber, existência de infraestrutura, capital humano e mercado consumidor. Ainda assim, segundo CEBC (2017), as empresas estão presentes em 23 dos 26 estados e Distrito Federal²³.

Em relação ao perfil das empresas chinesas, os primeiros investimentos realizados foram feitos por empresas estatais, mas, a partir de 2012, as empresas privadas aumentaram os números de projetos. Em 2017, metade do número de projetos anunciados e confirmados foram de firmas privadas, enquanto seu valor representou apenas 13% do valor total no mesmo ano. Tal discrepância decorre do perfil de investimento realizado pelas empresas privadas e estatais. Enquanto as primeiras tendem a focar no setor de veículos, máquinas, equipamentos e aparelhos

²³ Os únicos estados em que não existiam, até 2016, investimentos chineses eram Paraíba, Sergipe, Rondônia e Roraima (CEBC, 2017).

eletrônicos, as públicas investem no setor extrativista e energético, que demandam elevados aportes financeiros (CEBC, 2017).

Ao analisar as motivações para o investimento, as duas razões principais são: 1) Adquirir e diversificar fontes de recursos naturais para a segurança energética chinesa; 2) Acesso ao mercado consumidor. Dado o elevado custo logístico das exportações, a instalação de uma planta no Brasil para atender o mercado doméstico e regional torna-se economicamente viável. Nota-se a ausência de investimentos de busca por eficiência, que envolvem o desenvolvimento tecnológico. Mesmo no caso da Huawei e da ZTE, do setor de telecomunicações, ambas investiram na construção de centro de pesquisa e possuem como objetivo adaptar tecnologias existentes ao mercado brasileiro, ao invés de desenvolver novas pesquisas (FRISCHTAK et. al., 2013; CEBC, 2017). Contribuem, também, a existência de relações políticas estáveis e o desenvolvimento do comércio bilateral, permitindo às empresas chinesas maior familiaridade com o mercado nacional (PAIVA et al, 2019).

O IED chinês é majoritariamente horizontal, devido aos investimentos petrolíferos e no setor elétrico da SINOPEC, CTG e State Grid, que atuam nas mesmas atividades em território chinês. Também configuram como horizontais as empresas que substituem as exportações pela produção local, como a *Chery Automobile* e *XCMG Construction Machinery*. (KUPFER e ROCHA, 2018). Desta forma, as instalações chinesas no Brasil não integram as CGVs, mantendo o mesmo perfil dos outros investimentos diretos no país nas “pontas da produção”, isto é, recursos naturais e bens finais para o mercado consumidor.

Em relação ao debate sobre se os investimentos são guiados por interesses estatais ou econômicos, no caso brasileiro também não há consenso. KLINGER (2015), ao analisar o setor de mineração, argumenta que as empresas chinesas são guiadas por interesses econômicos. Enquanto NOGUEIRA e HAFFNER (2016) defendem o caráter estratégico, guiado pelo Estado chinês, como o principal determinante do IED. KUPFER e ROCHA (2018) e HEARN (2015) destacam que os dois fatores não são excludentes, as empresas podem ser guiadas por interesses comerciais e, ao mesmo tempo, buscarem garantir a segurança econômica chinesa “(...) a internacionalização das empresas chinesas para o Brasil reflete tanto estratégias do governo central, como motivações de internacionalização de ordem exclusivamente microeconômica e/ou puramente comercial (...)” (KUPFER e ROCHA, 2018, p. 253).

De maneira geral, existem poucos estudos de caso e literatura especializada sobre a atuação das empresas chinesas no Brasil. A maioria dos trabalhos sobre este tema (BRAGA et

al, 2013; OLIVEIRA, 2016; BUSTELO e REIS, 2019) tendem a concentrar a análise no panorama do IED chinês, pois é um tema recente que exige a necessidade de mensurar os investimentos e seu perfil. Ainda assim, nos últimos anos vem ocorrendo um aumento nas análises setoriais.

No setor automotivo a Chery é uma das principais investidoras chinesas no Brasil. A estratégia de internacionalização da fabricante de automóveis foi de buscar mercados semelhantes à sua atuação na China, isto é, voltado para o seguimento de veículos de baixo valor (OLIVEIRA, A., 2012). No Brasil a empresa iniciou um projeto de construir uma montadora no interior do estado de São Paulo em 2011, concluído em 2014. Em entrevista ao CEBC (2011) o presidente da filial no Brasil afirmou que utilizaria fornecedores de peças brasileiros, modificando a estratégia da multinacional em importar todos os componentes da China. Porém em 2017 a empresa vendeu 50% de suas ações e o controle das operações para a distribuidora de marcas e montadora CAO A. A decisão foi tomada diante de constantes prejuízos da Chery no país e da capacidade ociosa da planta no interior paulista (GASQUES, 2017).

No setor de telecomunicações, as principais multinacionais chinesas são a Huawei e ZTE. Segundo BECARD e MACEDO (2014), três fatores contribuíram para o processo de internacionalização destas companhias: 1) auxílio do governo chinês, por meio da transferência de recursos financeiros e tecnologia, e apoio político para conquistar o mercado doméstico e internacional; 2) formação de alianças estratégicas com multinacionais estrangeiras, a partir das quais se tornou possível obter conhecimento sobre o processo de desenvolvimento tecnológico e a direcionar pesquisas para a inovação; 3) estratégia de mercado voltada para fornecimento de produtos semelhantes e mais baratos que os competidores.

A estratégia de internacionalização da Huawei é atuar em mercados periféricos com estrutura semelhante ao chinês, gerando receitas, e em mercados centrais que favoreçam pesquisa e desenvolvimento (OLIVEIRA, A, 2012). No Brasil a Huawei iniciou suas operações em 1999. Desde então, vem expandindo sua presença no país, em particular nos negócios com empresas de telefonia, responsável pela maior parte dos lucros da subsidiária no país. A empresa fornece infraestrutura de rede para toda a linha de telefonia fixa e móvel das maiores operadoras brasileiras, como VIVO, TIM e OI (FRISCHTAK et al, 2013; PROENÇA, KUPFER, 2018). A decisão de investir no mercado brasileiro foi orientada para ganhar experiência e escala em mercados menos exigentes e competitivos, para depois avançar nos países desenvolvidos.

Apesar de possuir um centro de desenvolvimento tecnológico no Brasil, a área de pesquisa e desenvolvimento está localizada na China, nos Estados Unidos e na Europa. A unidade brasileira é voltada para adaptar tecnologias existentes às condições no Brasil. E apesar de ser uma das primeiras multinacionais chinesas no país, a empresa não possui fábricas em território nacional, importando os componentes necessários para a construção de infraestrutura em telecomunicações da China e outros fornecedores (MACEDO, 2014). De acordo com FRISCHTAK *et. al.* (2013, p. 92) “A estratégia da Huawei no Brasil está focada na prestação de serviços (...) Essa estratégia permite que a eficiência e o baixo custo na produção de seus equipamentos sejam repassados aos consumidores brasileiros.”

Outro exemplo é a LENOVO, empresa de tecnologia voltada para a produção de computadores. A estratégia internacional da companhia é oferecer produtos mais baratos que suas concorrentes, atuando principalmente em “países emergentes”. No Brasil as operações da multinacional começaram em 2012, ao instalar uma nova planta no interior do estado de São Paulo. Apesar de fabricar notebooks, *tablets* e *smartphones*, há baixa incorporação de conteúdo nacional no produto final, visto que a produção está reduzida à fase de montagem de *kits* importados (BARBOSA *et. al.*, 2014).

Diante da necessidade de analisar os investimentos por setores, o restante da seção é destinado à análise dos investimentos em agricultura, energia elétrica e petróleo. Conforme os dados da CIG, CGTI, CEBC e REDALC o setor agrícola não é um grande destino do IED chinês no Brasil, apesar de ser um dos principais setores exportadores para a China, sendo válido compreender o motivo desta diferença. Já os setores de petróleo e gás e elétrico constituem os destinos majoritários do capital chinês no Brasil, o primeiro recebendo grande parte dos investimentos no início dos anos 2010 e o segundo a partir de 2014.

4.4.1 O IED chinês na produção de soja brasileira

A China é uma das principais importadoras de soja do mundo, sendo destino de cerca de 80% das exportações de soja brasileira em 2017 e 2018. A necessidade de importar tal produto decorre da estratégia de segurança alimentar chinesa em privilegiar o abastecimento de arroz, trigo, hortaliças e proteína animal, garantindo autossuficiência em alimentos básicos, deslocando parte do abastecimento de algodão, milho e soja para o exterior (WILKINSON *et al.* 2016; VIEIRA *et. al.*, 2016). A alta prioridade da questão alimentar na estratégia do PC chinês tem raízes históricas e na Grande Fome de 1959-1961, resultado de desastre naturais e erros humanos. A mudança no padrão alimentar propiciada pelo crescimento econômico aumentou o

consumo de carne e, conseqüentemente, a pressão sobre os recursos agrícolas chineses (HEARN, 2015; ESCHER et. al., 2018).

A soja na China historicamente serviu como fonte de proteína para o consumo humano. Atualmente, a soja, principalmente a importada, é usada primariamente para alimentar suínos e aves. Tais mudanças têm origem na década de 1990, quando o governo eliminou o controle sobre os preços e liberalizou a importação do grão, visando atender os requisitos para a adesão na OMC e a mudança no padrão de consumo da ascendente classe média, rica em proteína animal. Paralelamente, incentivou a indústria de processamento doméstico com o objetivo de garantir a participação da China no mercado de esmagamento. Entretanto, em 2004 os principais importadores chineses declararam falência²⁴, permitindo a entradas das empresas multinacionais que passaram a controlar todas as etapas do fluxo de processamento de soja na China. O governo chinês implementou políticas de apoio a firmas domésticas, em especial as estatais, permitindo a recuperação da indústria nacional de processamento. O crescimento destas empresas e o excesso de capacidade produtiva levaram tais empresas a modificarem suas estruturas e a internacionalização, ao atuar nos demais setores do fluxo de soja (OLIVEIRA, SCHNEIDER, 2016).

Um dos países beneficiários desta demanda foi o Brasil. A produção de soja no Brasil saltou de 38,4 para 95,4 milhões de toneladas entre 2000 e 2016. Ainda que o mercado interno seja importante para o cultivo de soja, a expansão da área cultivada e o aumento da produtividade e das exportações foram potenciados pela demanda chinesa. Em 2003, a China era destino de 30% das exportações de soja brasileira, tendo atingido 75% em 2013. Assim, metade da soja produzida no Brasil tem como destino a China. E, apesar da capacidade brasileira de processar o grão, 95% das exportações para o país asiático são *in natura*, sem qualquer tipo de processamento (ESCHER, WILKINSON, 2019).

A relação Brasil e China na agricultura é definida por ESCHER e WILKINSON (2019) como um “complexo soja-carne Brasil-China”, no qual os dois atuam como polos. A China como importadora de soja, pelos motivos descritos anteriormente, e o Brasil como exportador. Trata-se de um “complexo agroalimentar”, pois essa interação ultrapassa o comércio bilateral,

²⁴ Em 2004 as empresas chinesas de processamento compraram soja americana a um alto preço. No período do pagamento o valor da commodity havia caído e para evitar prejuízos não pagaram o preço acordado com os americanos. O caso foi levado a arbitragem e os empresários chineses obrigados a pagar o preço original, resultando na falência destes (OLIVEIRA, SCHNEIDER, 2016).

incluindo também o IED e uma variedade de atores, instituições, tecnologias e processos, desde a produção até o consumidor final. Conforme indicam ESCHER e WILKINSON (2019, p. 659),

Essa lógica se expressa por meio das ações, práticas e estratégias de certos atores (grandes empresários, investidores e proprietários fundiários, agricultores e consumidores) e instituições (corporações, bancos, burocracias estatais, grupos de interesse, agências multilaterais e movimentos sociais) do sistema agroalimentar e se reflete nos conflitos de poder e disputas por hegemonia, que, por sua vez, direcionam os modos de ordenamento das relações de produção, circulação e consumo em escala global.

O IED chinês no setor agrícola é dividido por ESCHER et. al. (2018) em três períodos. Apesar da política de *Going Out* em 2001 e a incapacidade da produção doméstica em atender a demanda interna, até 2008 não havia investimentos diretos significativos na agricultura. Entre 2008 e 2012, o IED chinês visou a compra de terras no Sudeste Asiático, África e América Latina, gerando críticas e discussões se a China estaria se tornando uma potência neocolonial. A partir de 2012, os investimentos se deslocam para a aquisição de empresas do agronegócio com o objetivo de obter controle sobre as etapas da cadeia de valor das commodities. Nesta nova fase, destacam-se a compra da americana *Smithfield* pela *Shanghui*, tornando-se a maior empresa de carne suína do mundo, e a aquisição da Syngenta pela *ChemChina*, permitindo o controle de 8% e 20% do mercado global de sementes e pesticidas, respectivamente. E a consolidação da COFCO como uma das líderes de produção agrícola com a compra da Nidera e Noble.

No caso brasileiro, existem anúncios de investimentos chineses no agronegócio desde 2011. Entre 2011 e 2013, predominam os projetos de *greenfield* visando o cultivo direto de soja, porém nenhum destes projetos foi concluído. A partir de 2014, o IED assume a forma de F&A e a maioria dos empreendimentos foi realizada (ESCHER et. al, 2018). A razão para esta diferença é resultado da disputa de forças internas no Brasil. O IED voltado para a compra de terras está inserido no período em que os primeiros investimentos chineses no Brasil foram destinados ao setor de petróleo, gerando o discurso por parte da elite brasileira e do Norte que os interesses da China seriam primariamente políticos, visando assegurar uma fonte de recursos primários e a compra de terras ameaçaria a segurança nacional. Entretanto, o IED chinês no setor agrícola é inferior ao dos países desenvolvidos e o modo de atuação das empresas é semelhante às contrapartes europeias e americanas. A proibição de compra de terras por estrangeiros em 2010 está relacionada com a necessidade de garantir apoio dos latifundiários para a campanha da então candidata Dilma Rousseff, ao invés de uma real ameaça da China,

pois a lei manteve o status quo dos produtores de soja, impedindo a entrada de novos competidores, e consolidou a posição deles nas negociações com investidores internacionais (OLIVEIRA, 2017).

O mercado mundial de soja é dominado por quatro empresas, a saber, a ADM, Bunge, Cargill e Dreyfus, conhecidas como ABCD. No Brasil, a abertura ao capital estrangeiro nos anos 1990 aumentou a participação da ABCD, de 22% para 43%. Em 2014, as quatro empresas foram responsáveis pela exportação de quase 50% dos grãos. Tais empresas possuem atuação horizontal, de produtos relacionados à soja, e vertical, isto é, desde fertilizantes, financiamento da produção, o refinamento e a infraestrutura para exportação. A lei sobre compra de terras e da situação de oligopólio no setor agrícola dificultou o estabelecimento de projetos *greenfield* na área agrícola, com a estratégia das empresas chinesas sendo baseada no uso de F&A para obter acesso a este setor (ESCHER et. al, 2018).

Entre as companhias chinesas que entraram no mercado brasileiro, a principal delas é COFCO. A aquisição da *Nidera e Noble Agri* – empresas de grande porte do setor agrícola na área de fertilizantes, sementes, financiamento e comércio – visa contornar as barreiras à entrada de novos competidores no mercado de soja e diminuir a dependência da China das ABCD (WILKINSON et al., 2016). Mesmo com uma dívida de US\$ 7,6 bilhões em 2016 e problemas financeiros com a *Nidera*, a estatal continuou com o processo de integração produtiva e compra da *Noble Agri*. A empresa também tende a operar com taxas de lucro menores que seus competidores. Dentre as razões para isso estão o acesso ao fundo soberano chinês CIC (*China Investment Corporation*) e ao mercado chinês, que a torna competitiva. A COFCO vende óleo e farelo de soja para mercados europeus e asiáticos, mas os grãos de soja possuem como destino a China, onde a empresa vende o produto in natura para sua subsidiária, responsável pelo esmagamento e processamento. O objetivo da COFCO é controlar a cadeia de valor de milho e soja, desde o desenvolvimento de sementes e fertilizantes até a produção, esmagamento e comércio exterior (ESCHER et. al, 2018).

a China está investindo na cadeia brasileira da soja não apenas pelas vantagens competitivas que possa ter, mas para alcançar níveis de controle sobre a cadeia que assegurem a segurança alimentar como um componente estratégico da nova dieta chinesa. As empresas chinesas buscam maior controle sobre as etapas e processos à montante e à jusante das cadeias de valor de determinadas commodities em certas regiões chave, assim como a construção de infraestruturas de logística, transporte e armazenagem (ESCHER et. al., 2018, p 289-290).

4.4.2 O IED chinês no setor de energia elétrica brasileiro

A atuação das multinacionais chinesas, em geral estatais, no setor elétrico, atuam na produção de energia termoelétrica, hidroelétrica, nuclear e energia renovável. Geograficamente os investimentos são concentrados no Sudeste Asiático (23%), América Latina (19%), Sul da Ásia (18%) e Europa/ Ásia Central (15%). No setor hidroelétrico a principal região de IED chinês é a América Latina, no qual empresas chinesas detêm 12806 MW de produção, seguido pelo Sudeste Asiático, com 4372 MW de produção (ZHONGSHU *et. al.*, 2020). Além da distribuição de energia, as companhias chinesas também atuam na construção de represas, sendo responsáveis pela elaboração e execução de todo ou de parte do projeto. Os bancos chineses também atuam nestes projetos por meio de empréstimos aos governos locais ou a firmas chinesas. Esta forma de investimento ocorre, primordialmente, na Ásia e África. Na América Latina, a construção de represas ocorre na América Central e nos países da região andina, como o Equador (INTERNATIONAL RIVERS, 2012).

Em 2014, os investimentos no setor de geração e distribuição de energia superaram o do setor de extração como o principal destino do IED global chinês, correspondendo a 10% do total de investimentos internacionais no setor elétrico (termoelétricas, hidrelétricas, energia solar e eólica), comparado a menos de 2% em 2012 (GOPAL *et. al.*, 2018). Por ser um tema recente, a literatura sobre o IED chinês neste setor também é nova, com os primeiros artigos voltados para o tema surgindo em 2015/2016. Os estudos tendem a se concentrar no continente asiático e africano, com poucas análises sobre a América Latina. Entre as dificuldades reportadas estão a falta de base de dados e a realização de entrevistas, dado que existe um sigilo por parte dos atores envolvidos (KIRCHHERR, MATTHEWS, 2017; ZHONGSHU *et. al.*, 2020).

O interesse chinês pelo setor elétrico, segundo CABRÉ *et. al.* (2018), decorre da competitividade das empresas chinesas e da perspectiva de lucro em um mercado em expansão, em especial na área de energia renovável. ZHONGSHU *et. al.* (2020) apontam que os ganhos do IED são o aumento das exportações de equipamentos de energia, utilização de serviços de engenharia, compras e construção chinesa, diversificação do portfólio de investimentos dos bancos e empresas estatais, porém não descartam interesses estratégicos, já que metade do valor investido pertence a países do BRI. O CDB e China Eximbank são os principais financiadores dos projetos ao liberarem linhas de crédito para as estatais chinesas e governos. O total de investimentos em geração de energia é de US\$ 110 bilhões, sendo 36% destinados a hidrelétricas, com a maioria ocorrendo após 2012, por meio de F&A.

Na América Latina, o governo chinês apontou no Livro Branco de 2008 o interesse em atuar na área energética da região “*The Chinese side will strengthen practical cooperation with Latin American and Caribbean countries in (...) water conservancy and hydropower and other areas of infrastructure development, scale-up project contracting in the region (...)*” (CHINA, 2008, s/p.). Entre as motivações para atuar na região estão a competitividade das empresas chinesas, detentoras da tecnologia necessária, e razões de mercado. Outro elemento que as favorece é a dificuldade dos governos latino-americanos em obter investimentos. Os bancos multilaterais de desenvolvimento, como o Banco Interamericano e o Banco Mundial, possuem condicionantes relacionadas aos possíveis impactos socioambientais e, no caso dos governos latino-americanos, não há leis ou *enforcement* relacionados à proteção ambiental e aos direitos humanos na construção de hidrelétricas. Elementos ausentes nos bancos chineses, cujas condições de financiamento tendem a ser menores e voltadas para a obrigatoriedade da participação de empresas chinesas na construção dos projetos (KIRCHHERR, MATTHEWS, 2017; GERLAK et. al, 2018; ZHONGSHU et.al, 2020).

No Brasil o setor hidrelétrico é o principal destino de investimentos na área de geração de energia, no qual as empresas chinesas controlam 14 GW, maior valor controlado por companhias chinesas em um único país, representando em torno de 10% da geração de energia brasileira. A CTGC (*China Three Gorges Company*) e State Grid são as companhias que atuam em território brasileiro, por meio das aquisições da empresa americana Duke Energy, da portuguesa EDP, CPFL e licitações do governo brasileiro (ZHONGSHU et. al, 2020). LEITE e VANDERLEI (2017) ressaltam que a assinatura de protocolos e memorandos entre os órgãos responsáveis pelo setor energético nos dois países e o trabalho da subcomissão de minas e energia no âmbito da COSBAN contribuíram para o conhecimento do sistema energético brasileiro pelas entidades chinesas.

A CTGC é uma empresa estatal chinesa sob a gestão direta da SASAC, criada em 1993 para a construção e operação da Usina de Três Gargantas. O processo de internacionalização data de 2011, estando presente em quase cinquenta países. No Brasil, os primeiros investimentos ocorreram em 2012, com a aquisição de 21% da EDP-Energias de Portugal, controladora da EDP Brasil, visando ter acesso ao mercado europeu e brasileiro. O sistema de geração e distribuição elétrico brasileira ocorre em um sistema de livre concorrência e estabilidade institucional, pela qual as empresas disputam projetos determinados pelo Estado, sendo contratada para financiar, construir e ou operar em troca de uma remuneração pré-determinada (PROENÇA, KUPFER, 2018). A atuação da empresa no país é entendida como

uma tipicamente capitalista “A CTGC deve ser entendida como uma empresa capitalista como outras, que opera para ser lucrativa” (PROENÇA, KUPFER, 2018, p. 277-278).

A estatal State Grid, sob controle da SASAC, também está presente no país. Uma das razões para a expansão internacional são os baixos lucros no mercado doméstico, em torno de 2% e 3%. O processo de internacionalização foi iniciado em 2009 com a participação nas Filipinas, pelo consórcio *Philippines' National Grid Corporation*. O interesse por “países em desenvolvimento” é devido a maior taxa de lucro das operações comparado ao caso chinês e europeu (COSTA et. al., 2019). Outro interesse no processo internacionalização da State Grid é expandir a escala de produção e o uso de linhas de transmissão elétrica de ultra-alta-voltagem (UHV). Ao expandir o uso da tecnologia de UHV, que a empresa domina, o objetivo é torna-lo o padrão de uso internacional, por meio do incremento na participação do mercado global (PAULSON INSTITUTE, 2015). No Brasil os primeiros investimentos ocorreram em 2010, tornando-se o seu principal mercado na América Latina. A subsidiária no país também é responsável pelos projetos na América Latina. No Brasil a empresa atua em duas frentes: serviços de engenharia, financiamento e construção *greenfield*, e na área de componentes e operação de redes de transmissão. Apesar da CTGC e State Grid atuarem no setor energético, elas oferecem serviços distintos: a primeira na área de hidrelétricas e a segunda na distribuição de energia, evitando a competição entre as duas estatais no mercado brasileiro (PROENÇA, KUPFER, 2018). Além de maximizar os ganhos, a State Grid visa exportar o uso de sua tecnologia, conforme indicam SCHUTTE e DEBONE (2017, p. 106-107)

No caso da aquisição do controle majoritário da CPFL Energia, a maior empresa privada do setor elétrico brasileiro, esta segue a lógica de aquisições de ativos de grandes empresas do setor elétrico já realizadas nas Filipinas, em Portugal, na Austrália e na Itália: a propriedade sobre estes ativos estratégicos em variados países corresponde a uma estratégia de prazo mais longo de afirmação internacional da companhia, que pretende, por meio de controle ou participação em subsidiárias estrangeira, implementar novos projetos de infraestrutura

O uso da tecnologia chinesa visa permitir ditar um novo padrão tecnológico. A possibilidade de ganhos de escala, ao eliminar outras formas de produção, e de prescrever níveis mínimos de desempenho, incluindo qualidade e segurança, são alguns dos ganhos em definir um novo padrão. O seu estabelecimento é disputado entre diferentes atores, sendo o uso disseminado da tecnologia que o define, e não o produto mais eficiente (SANTOS, ALVES, 2000).

Assim, o Brasil é um mercado no qual os chineses desejam difundir o uso de sua tecnologia. A primeira linha de UHV, conectando a Usina de Belo Monte ao Sudeste, foi realizada por um consórcio liderado pela State Grid no final de 2017 (NOGUEIRA, 2017). A transmissão UHV foi produzida pela China diante da necessidade de atender a demanda energética crescente do país. Geograficamente, os centros de consumo estão localizados na região costeira afastados da produção de energia hidrelétrica, localizadas no interior. A tecnologia UHV é mais eficiente, pois possui maior capacidade de transmissão, maior alcance e menor perda. Atualmente, a tecnologia está em um estágio avançado na China, sendo capaz de ser construída em larga escala (YINBIAO; WEIJIANG, 2018).

4.4.3 O IED chinês no setor de petróleo brasileiro

Ao contrário do setor elétrico, o IED chinês no setor de petróleo possui uma vasta literatura, em parte pelo fato de esta área constituir um dos primeiros destinos do investimento chinês e pelo elemento geopolítico do petróleo. Segundo KOCH-WESER (2015), são poucos autores que debatem o investimento na América Latina, com a maioria se concentrando no continente africano e asiático. Em parte, isso ocorre porque a região é marginal na estratégia de segurança energética chinesa, pois corresponde a apenas 10% das importações de petróleo do país.

Apesar de possuir reservas de petróleo, desde 1993 a dependência chinesa de importação de petróleo vem aumentando. De acordo com MAYER e WÜBEEKE (2013), a estratégia energética chinesa se encaixa na política de externa de desenvolvimento pacífico, constituindo uma resposta pragmática à percepção do cenário internacional. Dado aos custos de securitizar a pauta energética e recorrer ao uso das forças armadas, que apesar de mudanças na força naval não é capaz de competir com os americanos, os autores afirmam que parte da estratégia chinesa é recorrer ao mercado internacional. Três quartos do petróleo importado têm origem nos mercados internacionais, e 90% dos navios petrolíferos que abastecem a China pertencem a empresas estrangeiras privadas. Segundo HOGENBOON (2017), Pequim apoia a internacionalização de suas empresas petrolíferas e utiliza os bancos públicos para financiar projetos em infraestrutura em troca de petróleo, visando diversificar os fornecedores e a rota do petróleo, pois a dependência do mercado internacional deixou de ser suficiente.

A segurança energética chinesa envolve três atores principais: as empresas petrolíferas, os bancos e os governos. Não há consenso na literatura em relação à dinâmica entre o Estado chinês e as petrolíferas, nem sobre qual dos atores determina os investimentos, mas, em linhas

gerais, entende-se que a influência do PC chinês sobre as empresas petrolíferas é maior do que a verificada nos países ocidentais (HOGENBOOM, 2017). Segundo CORRÊA (2015) as petrolíferas têm autonomia operacional, visam atuar em economias de escala de forma integrada e expandir internacionalmente. Por outro lado, o Partido recorre as estatais para manter preços de derivados do petróleo acessíveis e estáveis.

O setor energético é formado por três empresas, SINOPEC, CNOOC e CNPC. O governo criou estas empresas em um sistema doméstico de monopólio, cuja atuação é orientada para o crescimento, ao invés do lucro, tendo em vista que não há competição de empresas estrangeiras e as três estatais atuam em segmentos diferentes do setor petrolíferos. No cenário internacional, a rentabilidade tende a importar mais comparado ao interno. Um exemplo é o fato de apenas 10% a 15% de a produção internacional destas empresas terem como destino a China, com restante sendo vendido no mercado internacional (HOGENBOOM, 2017).

The Party and government do grant them substantial freedom to reach the dual aim of COCs [China Oil's Companies] : being commercially successful while also securing supplies. This particular state influence has turned Chinese oil companies into hybrid institutions that have a double face, because of the different roles they perform at home and abroad (HOGENBOOM, 2017, 181).

As petrolíferas chinesas são retardatárias na exploração de petróleo na América Latina, com os principais investimentos remontando a 2010, concentrado em três empresas: SINOPEC, SINOCHEN e CNOOC. Apesar dos investimentos, a região continua exportando baixos volumes de petróleo para a China. Entre os motivos, estão o custo e a segurança de transportar longas distâncias e a natureza do petróleo latino-americano, cujos componentes as refinarias chinesas ainda não estavam aptas a processar. Assim, as empresas chinesas tendem a vender o petróleo no mercado internacional e a comprar de fornecedores próximos e passíveis de refino pelas suas refinarias (KOCH-WESER, 2015). Ainda sim, o governo chinês demonstra o interesse em aprofundar a relação energética com os latino-americanos, como indica o documento de 2016 *“China is ready to actively explore with Latin American and Caribbean countries the establishment of mechanisms for long-term supply of energy and resources products and local currency pricing and settlement, to reduce the impact of external economic and financial risks”* (CHINA, 2016, s/p).

Além do IED, os empréstimos também são uma forma de atuação chinesa no setor petrolífero no mundo e na região, por meio do CDB e do Eximbank. Existem três modelos de empréstimos: entre governos, também conhecido como o “Modelo Angolano”; entre empresas

sob a lógica de mercados, em que disputam contra empresas ocidentais; e uma forma mista. O modelo angolano tende a ser empregado entre os bancos e os governos de países subdesenvolvidos ricos em recursos naturais, no qual os empréstimos são pagos em petróleo e os projetos de infraestrutura possuem como contrapartida o uso de produtos, serviços e trabalhadores chineses. O estabelecimento de acordos de longo prazo limita as decisões de futuros governos em diminuir a produção de petróleo ou vender para outras empresas (ALVES, 2013; HOGENBOOM, 2017).

No Brasil, a SINOPEC é principal companhia chinesa que atua neste setor. O primeiro projeto da empresa foi a construção de uma rede de gasodutos, a Gasene, em parceria com a Petrobrás, com US\$ 750 milhões de empréstimos do CDB, correspondendo a 37,5% do total da obra. Ao contrário do modelo angolano, os empréstimos ao Brasil foram entre a Petrobrás e os bancos chineses, não o governo, e os destinados à construção de infraestrutura foram minoritários, diminuindo o poder de barganha chinês (ALVES, 2013).

Apesar dos empréstimos e o projeto da Gasene, o que favoreceu a entrada das empresas chinesas no setor petrolífero brasileiro foi a crise internacional de 2008. Perante a falta de liquidez internacional e o início das explorações do pré-sal, a Petrobrás realizou um empréstimo de US\$ 10 bilhões com o CDB em troca do fornecimento de 200 mil barris de petróleo ao dia por dez anos. E as dificuldades financeiras das empresas ocidentais resultaram na aquisição de parte das subsidiárias das firmas espanhola REPSOL, a portuguesa Petrogal e a norueguesa Norway's Statoil por companhias chinesas (HOGENBOOM, 2017). A opção por F&A reflete a estratégia chinesa em conhecer o país que pretende atuar e não necessitam realizar investimentos além do capital (ABDENUR, 2017).

O melhor conhecimento do mercado e legislação brasileira resultou na participação da CNOOC e CNPC no consórcio vencedor do leilão de Libra, em 2013²⁵. Ainda que ambas as empresas respondam por uma pequena parcela do consórcio, este investimento inaugurou uma nova fase do IED chinês no Brasil, no qual as empresas chinesas visam ganhar experiência atuando com empresas consolidadas mundialmente (HOGENBOOM, 2017). Segundo LEÃO e PUTY (2018) a atuação das petrolíferas chinesas no Brasil são motivadas por interesses econômicos e estratégicos. Além de atender à crescente demanda chinesa por petróleo, a importância do Brasil deve-se ao êxito alcançado na exploração do pré-sal. Assim o IED chinês visa integrar sua atuação no segmento de *commodities*, incluindo não apenas a exploração de

²⁵ Área de exploração de petróleo do pré-sal.

gás e petróleo, mas também o escoamento e exportação da produção de energia, por meio de projetos de infraestrutura. Diante do fim do monopólio da Petrobrás na e a redução das exigências de conteúdo nacional na produção petrolífera, as estatais chinesas avançaram no setor energético brasileiro, atuando no setor petroquímico, distribuição e fornecimento de equipamentos.

a atual configuração dos investimentos das estatais chinesas no Brasil mostrou uma maior integração do país asiático no setor de petróleo brasileiro. Com a perda de espaço da Petrobras, o que era para ser uma parceria abriu espaço para tornar a China protagonista de toda a cadeia produtiva petrolífera direta e indireta no Brasil, atendendo não apenas seus interesses de segurança energética, como também para alavancar sua indústria em âmbito internacional (LEÃO, PUTY, 2018, p.28).

Outro interesse está na tecnologia da Petrobrás de exploração em águas profundas²⁶. Esse processo é considerado uma tecnologia de ponta que promove a inovação tecnológica, de alto risco e de grandes investimentos, dado o complexo processo de exploração *offshore*²⁷. Já as explorações deste tipo se concentram no Golfo do México, Mar do Norte, Brasil e Mar do Sul da China. Há, também, reservas energéticas na região atlântica do continente africano (WEI, 2011).

Na China, a principal empresa responsável pela exploração *offshore* é a estatal CNOOC. Segundo WEI (2011), a China não está na vanguarda do desenvolvimento desse tipo de tecnologia, pois a exploração ocorre majoritariamente em águas rasas. Em 2011, o campo de exploração de petróleo de maior profundidade no mundo era de 2.743 metros, enquanto que na China era de 333 metros. Em todas as etapas e equipamentos para exploração e desenvolvimento em águas profundas e ultraprofundas, o país asiático possui defasagem tecnológica. Desde a publicação do artigo de WEI (2011), contudo, o país asiático obteve avanços significativos nesta área. CAI et. al. (2015) destaca a construção da primeira plataforma de exploração em águas profundas pela CNOOC, em 2014, realizada apenas com tecnologia nacional. E, segundo a SASAC (2018), em 2018 a CNOOC estabeleceu um novo recorde nacional ao perfurar um poço de 2.600 metros de profundidade. O recorde mundial é de 3.600 metros perfurado pela dinamarquesa *Maersk Drilling*, no consórcio da francesa Total SA. e a americana ExxonMobil (SCHULER, 2016). Ainda que a China esteja realizando um processo

²⁶ A perfuração para exploração de petróleo e gás acima de 300m de profundidade é considerado tecnologia de águas profundas, e acima de 1500m de águas ultraprofundas (WEI, 2011).

²⁷ Sobre a tecnologia de exploração em águas profundas e ultraprofundas, ver MORAIS (2013) e XU et. al. (2013).

de *catching up* tecnológico neste setor, o país ainda não está na fronteira do desenvolvimento tecnológico na exploração *offshore*.

Assim a parceria com a Petrobrás também é vista como uma forma de aprender com a tecnologia brasileira. De acordo com MORAIS (2013), a estatal brasileira é uma das líderes na tecnologia de exploração em águas profundas e ultraprofundas. O estabelecimento de um abrangente programa de pesquisa e desenvolvimento, o “Programa de Capacitação Tecnológica em Águas Profundas”, criado nos anos 1970, tornou a empresa um dos centros inovadores do setor. A Petrobrás também incentivou a construção de uma rede de fabricantes nacionais de equipamentos de exploração de petróleo e de parcerias com universidades²⁸. Não obstante, a Petrobras tem demonstrado resistência em estabelecer acordos com companhias chinesas que envolvam a transferência de tecnologia, apesar de acordos de cooperação tecnológica (HOGENBOOM, 2017).

²⁸ Sobre as dificuldades que a Petrobrás e a indústria petrolífera no Brasil sofreram a partir de 2016, ver COLOMBINI (2020)

5 CONCLUSÃO

A dissertação analisou a evolução e as características do IED chinês no Brasil, bem como a posição brasileira na estratégia de internacionalização das empresas chinesas.

No período analisado, foi crescente a importância das relações entre os dois países, o que pode ser aferido a partir da cooperação aeroespacial no final do século XX, do avanço na esfera política nos anos 2000 - no âmbito bilateral, a partir da COSBAN; e no multilateral, por meio dos BRICS -, do expressivo crescimento das relações comerciais e do crescente fluxo de IED chinês para o Brasil com este ocupando o principal destino do capital chinês destinado à América Latina.

O apoio estatal à expansão internacional de grupos empresariais é uma característica central do processo de internacionalização das empresas chinesas. A estratégia *Going Global* faz parte de um conjunto de políticas do Estado chinês, como a industrial e de C&T, cujo objetivo é o desenvolvimento econômico e a preservação da soberania do país. Os dirigentes chineses entendem que a internacionalização das empresas chinesas atende a fins estratégicos e econômicos. Para tanto, as estratégias são formuladas e executadas pelo Estado conforme as necessidades de cada momento. Em um primeiro momento, o principal objetivo com a internacionalização das empresas chinesas foi garantir ao país o acesso a matérias-primas, em especial petróleo e minério de ferro. Posteriormente, a partir de meados da segunda década do século XXI, o acesso ao mercado consumidor e a aquisição de tecnologia também foram incentivados por Pequim.

A análise realizada permitiu verificar que o IED chinês seguiu, no período considerado, um padrão nos países desenvolvidos e outro nos periféricos, em conformidade com a divisão internacional do trabalho prevalecente. No centro, a aquisição de tecnologia é uma das principais características, bem como o investimento no setor de serviços. Já o perfil dos investidores nessas economias, caso EUA e União Europeia, tende a ser de empresas privadas com o apoio de Pequim. No caso das regiões subdesenvolvidas, como África e América Latina, o IED é centrado na exploração de recursos naturais e na construção de infraestrutura, geralmente feitos por estatais que possuem maior capital e acesso a maiores volumes de empréstimos dos bancos chineses. Verificou-se, além disso, que o caso brasileiro segue o padrão do restante da América Latina e complementa as relações comerciais Brasil-China: o padrão comercial entre os dois países é assimétrico e segue a lógica Norte-Sul, ou seja, o Brasil

exporta, majoritariamente, produtos primários com baixo valor agregado, e importa bens manufaturados, de maior valor agregado.

O IED chinês é mensurado de diferentes maneiras dependendo da fonte utilizada, pois as empresas chinesas também recorrem ao uso de paraísos fiscais como intermediários dos investimentos finais. Ainda assim, é possível perceber que o volume do IED chinês teve um avanço no período 2010 a 2012, apresentou ligeira queda no período 2013 a 2015, voltou a aumentar em 2016 e 2017, e caiu no ano de 2018. Em termos setoriais, até 2012 predominaram os investimentos na indústria extrativista. Já a partir de 2013, o IED destinado ao setor elétrico ganhou destaque. Ocorreu, também, uma diversificação desses investimentos, com o aumento no número de projetos para manufaturas (como máquinas, equipamentos e veículos automotivos) e serviços (como, por exemplo, na área financeira). No setor agrícola, a oposição à aquisição de terras pelas empresas chinesas por parte de setores da sociedade brasileira resultou na mudança de estratégia da China, favorecendo-se a aquisição de empresas brasileiras ou estrangeiras instaladas no país.

Do ponto de vista setorial, sendo o Brasil um dos maiores produtores mundiais de soja, o investimento chinês visa garantir o fluxo constante e estável do grão para a continuidade e expansão do complexo soja-carne entre os dois países, permitindo à China aumentar o controle sobre a cadeia mundial de produção de soja. No setor elétrico, por sua vez, os investimentos são pautados pela competitividade das companhias chinesas, pela possibilidade de lucro e pela necessidade de diversificar os investimentos. Ademais, o uso da tecnologia chinesa nas linhas de transmissão tem como objetivo estabelecer o padrão internacional de UHV. Neste sentido, o tamanho do mercado brasileiro é um atrativo neste processo de padronização. No setor de petróleo e gás, por seu turno, a posição brasileira é uma peça importante para a RPC, constituindo mais um elo no processo de diversificação de fornecedores de petróleo e mercado para atuação das estatais petrolíferas chinesas. As estatais visam aumentar seus ativos e sua competitividade, bem como ter acesso à tecnologia de águas profundas e ultraprofundas, dominados pela Petrobrás. No caso dos investimentos no setor industrial e de serviços, o principal atrativo é o mercado consumidor brasileiro.

Assim, pode-se concluir que o Brasil possui posição estratégica importante na política *Going Global* da China, embora isso possa, até mesmo, aprofundar as assimetrias existentes entre os dois países do ponto de vista das suas relações de comércio e investimento.

REFERÊNCIAS

- ABDENUR, Adriana Erthal. Skirting or Courting Controversy? Chinese fdi in Latin American Extractive Industries. In: **International Development Policy | Revue internationale de politique de développement**. Vol. 9. Pp. 174-198, 2017.
- ACIOLY, Luciana Silva. **Brasil, China e Índia: O investimento direto externo nos anos 1990**. Tese de doutorado defendida no Instituto de Economia da UNICAMP, 2004.
- ACIOLY, Luciana; PINTO, Eduardo C; CINTRA, MARCOS A. Macedo. **As relações bilaterais Brasil-China: A ascensão da China no sistema mundial e os desafios para o Brasil**. IPEA, 2011.
- ALON, Titan. Institutional Analysis and the Determinants of Chinese FDI. In: **Multinational Business Review**, Vol. 18, nº 3, 2010.
- ALTEMANI, Henrique Oliveira. **Brasil e China Cooperação Sul-Sul e parceria estratégica**. Belo Horizonte: Fino Traço, 2012.
- ALVES, Ana Cristina. A Comparative Study of China's Oil-backed Loans in Angola and Brazil. In: **Journal of Current Chinese Affairs**, Vol.42, nº1, Pp. 99–130. 2013.
- AMSDEN, Alice H. Does firm ownership matter? POEs vs. FOEs in the developing world. In: Theoretical aspects of MNEs from emerging economies. In: Ramamurti, Ravi, Singh, Jitendra V. (Ed.) **Emerging Multinationals in Emerging Markets**. Cambridge: Cambridge University Press, Pp. 64-78, 2009.
- ANDRADE, Israel de Oliveira; SILVA, Edison Benedito Filho; LEITE, Alixandro Werneck. Análise da regulação dos investimentos estrangeiros diretos no Brasil. In: MESSA, Alexandre; OLIVEIRA, Ivan Tiago Machado. In: **A política comercial brasileira em análise**. Brasília: IPEA, 2017.
- ARRIGHI, Giovanni. **O longo século XX: dinheiro, poder e as origens de nosso tempo**. Rio de Janeiro: Editora Contraponto, 2006.
- _____. **Adam Smith in Beijing: Lineages of the Twenty-First Century**. Londres: Verso, 2007.
- ARRIGHI, Giovanni; HUI, Po-Keung; HUNG, Ho-Fung; SELDEN, Mark. Historical capitalism, East and West. In: ARRIGHI, Giovanni; HAMASHITA, Takeshi; SELDEN, Mark. **The Resurgence of East Asia: 500, 150 and 50 years' perspective**. Nova York: Routledge, 2003.
- ASONGU, Simplice A.; AMINKENG, Gilbert A.A. The economic consequences of China–Africa relations: debunking myths in the debate. In: **Journal of Chinese Economic and Business Studies**, Vol. 11, nº 4, Pp. 261-277, 2013.
- BAARK, Eric. The Chinese State and Its Role in Shaping China's Innovation System. In: CHU, Yin-Wah (Ed.). **The Asian Developmental State Reexaminations and New Departures**. Londres: Palgrave Macmillan, 2016.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Relatório de Investimento Direto no País**, 2016.
- _____. **Relatório de Investimento Direto no País**, 2018.

_____. **Relatório de Investimento Direto no País**, 2019.

BABIC, Milan; FICHTNER, Jan; HEEMSKERK, Eelke M. In: States versus Corporations: Rethinking the Power of Business in International Politics. In: **The International Spectator**, Vol. 52, p. 20-43, 2017.

BAEK, Seung-Wook. Does China follow “the East Asian development model”?, In: **Journal of Contemporary Asia**, Vol. 35, nº4, Pp. 485-498, 2005.

BARBOSA, Alexandre de Freitas; TEPASSÊ, Ângela Cristina; BIANCALANA, Marina Neves. Las relaciones económicas entre Brasil y China a partir del desempeño de las empresas State Grid y Lenovo. In: PETERS, Enrique Dussel (org.). **La inversión extranjera directa de China en América Latina: 10 estudios de caso**. México: Unión de Universidades de América Latina y el Caribe, 2014.

BARRAGÁN, Juan M. Gil; CASTILLO, Andrés A. China and Latin America: Strategic partnership or competitors?. In: **Revista Escuela de Administración de Negocios**, nº. 82, Pp. 73-90, 2017.

BATISTA, Paulo Nogueira. **O Consenso de Washington**: a visão neoliberal dos problemas latino-americanos. 3. ed. São Paulo, SP: Consulta Popular, 2001. 61 p. (Cartilha, nº 7).

BECARD, Danielly S. Ramos. O que esperar das relações Brasil-China. In: **Revista de Sociologia e Política**, v. 19, n. suplementar. Pp. 31-44, 2011.

BECARD, Danielly Silva Ramos; MACEDO, Bruno Vieira. Chinese multinational corporations in Brazil: strategies and implications in energy and telecom sectors. In: **Revista Brasileira de Política Internacional**, vol. 57, nº 1, p. 143-161, 2014.

BELLUZO, L. G. M. O declínio de Bretton Woods e a emergência dos mercados "globalizados". In: **Economia e Sociedade**, v.4, p.11-20, 1995.

BIATO JR, Oswaldo. **A parceria estratégica sino-brasileira**: origens, evolução e perspectivas (1993-2006). Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão, 2010.

BJÖRKMAN, Igmarr; FORSGREN, Mat. Nordic International Business Research. In: **International Studies of Management & Organization**, Vol. 30, Pp. 6-25, 2000.

BLACKWILL, Robert D.; HARRIS, Jennifer M. **War by Other Means**: Geoeconomics and statecraft. Cambridge, Massachusetts: The Belknap Press of Harvard University Press, 2016.

BOLETIM SOBRE INVESTIMENTOS CHINESES NO BRASIL. Ministério do Planejamento. Disponível em: < <http://www.planejamento.gov.br/noticias/planejamento-lanca-boletim-sobre-investimentos-chineses-no-brasil> >. Acesso em 02 de dezembro de 2019.

BRAGA, José Carlos de Souza. A financeirização da riqueza: a macroestrutura financeira e a nova dinâmica dos capitalismos centrais. In: **Economia e Sociedade**, Vol 2, nº 1, 1993

BRAGA, José Carlos; OLIVEIRA, Giuliano Contento; WOLF, Paulo J. Whitaker. O "efeito China" e alguns dos principais desafios para o desenvolvimento brasileiro. In: **As mudanças mundiais em curso e seus impactos sobre as perspectivas de desenvolvimento do Brasil**. Brasília: Centro de Gestão e Estratégicos, 2013.

BRAGA, José Carlos; OLIVEIRA, Giuliano Contento; WOLF, Paulo José Whitaker; PALLUDETTO, Alex W. Antonio; DEOS, Simone Silva. For a political economy of financialization: theory and evidence. In: **Economia e Sociedade**, vol. 26, nº especial, 2017.

BRASIL. **Agenda China**: Ações positivas para as relações econômico-comerciais sino-brasileiras, 2008.

_____. Plano de Ação Conjunta Brasil-China 2010-2014. In: LIMA, Sérgio E. Moreira (Org.). **Brasil e China**: 40 anos de relações diplomáticas. Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão, 2016.

_____. Plano Decenal de Cooperação Brasil-China 2012-2021. In: LIMA, Sérgio E. Moreira (Org.). **Brasil e China**: 40 anos de relações diplomáticas. Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão, 2016.

_____. Plano de Ação Conjunta Brasil-China 2015-2021. In: LIMA, Sérgio E. Moreira (Org.). **Brasil e China**: 40 anos de relações diplomáticas. Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão, 2016.

BRAUTIGAM, Deborah; DIAO, Xinshen; MCMILLAN, Margaret; SILVER, Dio. Chinese Investment in Africa: How Much do we Know?. In: **PEDL Synthesis Series**, nº 2.

BRESLIN, Shaun. The 'China model' and the global crisis: from Friedrich List to a Chinese mode of governance?. In: **International Affairs** (Royal Institute of International Affairs 1944-), Vol. 87, No.6, Pp. 1323-1343, 2011.

BUCKLEY, Peter J. Is the International Business Research Agenda Running Out of Steam? In: **Journal of International Business**, Vol. 33, Pp. 365-373, 2002.

BUCKLEY, Peter J; CLEGG, Jeremy; CROSS, Adam R; LIU, Xin; VOSS, Hinrich; ZHENG, Ping. The determinants of Chinese outward foreign direct investment. In: **Journal of International Business Studies**, Vol. 38, nº4. Pp. 499-518, 2007.

_____. A retrospective and agenda for future research on Chinese outward foreign direct investment. In: **Journal of International Business Studies**, Vol. 49, 2017.

BURLAMAQUI, Leonardo. As finanças globais e o desenvolvimento financeiro chinês: Um modelo de governança financeira global conduzido pelo Estado. In: CINTRA, Marcos A. Macedo; SILVA, Edison Benedito Filho; PINTO, Eduardo Costa (Org.). **China em transformação**: dimensões econômicas e geopolíticas do desenvolvimento. Rio de Janeiro: IPEA, 2015.

BUSTELO, Santiago; Reis, Marcos. The Economic Relationship Between Brazil and China: Recent Trends and Prospects. In: Grivoyannis, Elias C, (ed.). **International Integration of the Brazilian Economy**. New York: Palgrave Macmillan, Pp. 247-264, 2019.

CABRÉ, Miquel Muñoz; GALLAGHER, Kevin P.; LI, Zhongshu. Renewable Energy: The Trillion Dollar Opportunity for Chinese Overseas Investment. In: **China and World Economy**. Vol. 26, nº 8, Pp. 27-49, 2018.

CAI, J. et. al. Deep Water Breakthrough with LWD Technology in South China sea. In: **Society of Petroleum Engineers**, 2015.

CAI, Peter. Understanding China's Belt and Road Initiative. **Lowy Institute for international policy**, 2017.

CANFEI, He; SHENGJUN, Zhu. China's Foreign Direct Investment into Africa. In: **The State of African Cities 2018** - The geography of African investment. African Development Bank Group, 2018.

CANO, Wilson. A desindustrialização no Brasil. **Economia e Sociedade**, Vol. 21, N° Especial, p. 831-851, 2012.

CARI. China Africa Research Initiative. Disponível em: < <http://www.sais-cari.org/> >. Acesso em 10 de dezembro de 2019.

CARIELLO, Tulio. Investimentos chineses no Brasil em 2018: o quadro brasileiro em perspectiva global. **Conselho Empresarial Brasil-China**, 2019.

CARNEIRO, Flávio Lyrio. Fragmentação internacional da produção e cadeias globais de valor. In: Oliveira, Ivan Tiago Machado et. al. (org.). **Cadeias globais de valor, Políticas Públicas e Desenvolvimento**. Instituto de Pesquisa Economia Aplicada (IPEA). 2017.

CASSIOLATO, José Eduardo; PODCAMENI, Maria Gabriela von Bochkor. As políticas de Ciência, Tecnologia e Inovação na China. In: CINTRA, Marcos A. Macedo; SILVA, Edison Benedito Filho; PINTO, Eduardo Costa (Org.). **China em transformação: dimensões econômicas e geopolíticas do desenvolvimento**. Rio de Janeiro: IPEA, 2015.

CEBC. Investimentos Chineses no Brasil Uma nova fase da relação Brasil-China. **Conselho Empresarial Brasil-China**, 2011.

_____. Chinese Investments in Brazil in 2016. **Conselho Empresarial Brasil-China**, 2017.

_____. Investimentos chineses no Brasil em 2017. **Conselho Empresarial Brasil-China**, 2018.

CHESNAIS, François. **A Mundialização do Capital**. Tradução Silvana Finzi Foá 1º edição. São Paulo: Editora Xamã, 1996.

_____. **Finance Capital Today Corporations and Banks in the Lasting Global Slump**. Leiden: Brill, 2016.

CHINA. China's Policy Paper on Latin America and the Caribbean, 2008. Disponível em: < http://www.chinadaily.com.cn/china/2008-11/06/content_7179488.htm >. Acesso em 10 de outubro de 2019.

_____. China's Policy Paper on Latin America and the Caribbean, 2016. Disponível em: < https://www.fmprc.gov.cn/mfa_eng/zxxx_662805/t1418254.shtml >. Acesso em 09 de outubro de 2019.

CHINA GLOBAL INVESTMENT TRACKER. **American Enterprise Institute**. Disponível em: < <https://www.aei.org/china-global-investment-tracker/> >. Acesso em 12 de janeiro de 2020.

CHU, Yin-Wah. The Asian Developmental State: Ideas and Debates. In: CHU, Yin-Wah (Ed.). **The Asian Developmental State Reexaminations and New Departures**. Londres: Palgrave Macmillan, 2016.

CINTRA, Marcos Antônio Macedo; PINTO, Eduardo Costa. China em transformação: transição e estratégias de desenvolvimento. In: **Revista de Economia Política**, Vol. 37, nº 2, Pp. 381-400, 2017.

CLEGG, L. Jeremy; VOSS, Hinrich. Chinese Outward FDI as a Stimulus to Research in International Business. In: **Management International Review**, Vol. 58, 2018.

COLOMBINI, Iderley. Crise da geopolítica do petróleo no Brasil e o ‘mundo invisível’ das para-petroleiras. In: **OIKOS**, Vol. 19, n. 1, 2020.

CORREIA, Alexandre Palhano. Industrialização, demanda energética e indústria de petróleo e gás na China. In: CINTRA, Marcos A. Macedo; SILVA, Edison Benedito Filho; PINTO, Eduardo Costa (Org.). **China em transformação: dimensões econômicas e geopolíticas do desenvolvimento** Rio de Janeiro: IPEA, 2015.

COSBAN. Ata Final da Primeira Sessão Plenária da Comissão Sino-Brasileira de Alto Nível de Concertação e Cooperação. In: LIMA, Sérgio E. Moreira (Org.). **Brasil e China: 40 anos de relações diplomáticas**. Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão, 2016.

_____. Ata Final da Segunda Sessão Plenária da Comissão Sino-Brasileira de Alto Nível de Concertação e Cooperação. In: LIMA, Sérgio E. Moreira (Org.). **Brasil e China: 40 anos de relações diplomáticas**. Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão, 2016.

_____. Ata Final da Terceira Sessão Plenária da Comissão Sino-Brasileira de Alto Nível de Concertação e Cooperação. In: LIMA, Sérgio E. Moreira (Org.). **Brasil e China: 40 anos de relações diplomáticas**. Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão, 2016.

_____. Ata Final da Quarta Sessão Plenária da Comissão Sino-Brasileira de Alto Nível de Concertação e Cooperação. In: LIMA, Sérgio E. Moreira (Org.). **Brasil e China: 40 anos de relações diplomáticas**. Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão, 2016.

COSTA, Armando Dalla; YI, Li Yu Fang; ALTHUS, Adalto Acir Jr. Chinese Companies and Foreign Direct Investment in Brazil between 2000 and 2018. In: **Journal of Evolutionary Studies in Business**, Vol. 4, nº 2, Pp. 68-107, 2019.

CUNHA, André Moreira; LÉLIS, Marcus T. Caputi; BICHARA, Julimar da Silva. O Brasil no espelho da China: Tendências para o período pós-crise financeira global. In: **Revista de Economia Contemporânea**. Vol. 16, nº 2. Pp. 208-236, 2012.

DEOS, Simone Silva. Sistema bancário chinês: Evolução e internacionalização recente. In: CINTRA, Marcos A. Macedo; SILVA, Edison Benedito Filho; PINTO, Eduardo Costa (Org.). **China em transformação: dimensões econômicas e geopolíticas do desenvolvimento** Rio de Janeiro: IPEA, 2015.

DITTMER, Lowell. Xi Jinping's New Normal: Quo Vadis?. In: **Journal of Chinese Political Science**, Vol. 22, Pp. 429-446, 2017.

DOWNS, Erica. **Inside China, Inc: China Development Bank's Cross-Border Energy Deals**. Washington: Brookings, 2011.

DREGER, Christian; YUN, Zhou-Schüller; SCHÜLLER, Margot. Determinants of Chinese direct investments in the European Union. In: **Applied Economics**, Vol. 49, nº 42, 2017.

DUMÉNIL, Gerard; LÉVY, Dominique. **The crisis of neoliberalism**. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2011.

DUNNING, John H. The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future. In: **International Journey of Economics of Business**, V.8, Pp. 173-190, 2001.

_____. Towards a general paradigm of foreign direct and foreign portfolio investment. In: DUNNING, John H. **Theories and Paradigms of International Business Activity**. The Selected Essays of John H Dunning Volume I. Edward Elgar: Cheltenham, Reino Unido, Pp. 339-380, 2002a.

_____. The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions. In: DUNNING, John H. **Theories and Paradigms of International Business Activity**. The Selected Essays of John H Dunning Volume I. Edward Elgar: Cheltenham, Reino Unido, p. 199-233, 2002b.

_____. Trade, location of economic activity and the multinational enterprise: a search for an eclectic approach. In: DUNNING, John H. **Theories and Paradigms of International Business Activity**. The Selected Essays of John H Dunning Volume I. Edward Elgar: Cheltenham, Reino Unido, p. 52-76, 2002c.

_____. Explaining the international direct investment position of countries: towards a dynamic or developmental approach. In: DUNNING, John H. **Theories and Paradigms of International Business Activity**. The Selected Essays of John H Dunning Volume I. Edward Elgar: Cheltenham, Reino Unido, Pp. 103-137, 2002d.

_____. Trade, location of economic activity and the multinational enterprise: some empirical tests. In: DUNNING, John H. **Theories and Paradigms of International Business Activity**. The Selected Essays of John H Dunning Volume I. Edward Elgar: Cheltenham, Reino Unido, Pp. 77-102, 2002e.

_____. Towards an interdisciplinary explanation of international production. In: DUNNING, John H. **Theories and Paradigms of International Business Activity**. The Selected Essays of John H Dunning Volume I. Edward Elgar: Cheltenham, Reino Unido, Pp. 259-281, 2002f.

DUNNING, John H.; LUNDAN, Sarianna M. **Multinational Enterprises and the Global Economy**. 2ª Edição. Cheltenham: Edward Elgar, 2008.

DUNNING, John H.; NARULA, Rajneesh. The investment development path revisited: some emerging issues. In: DUNNING, John H.; NARULA, Rajneesh (Eds). **Foreign direct investment and governments** Catalysts for economic restructuring. Nova York: Routledge, Pp. 1-33, 1998.

EICHENGREEN, Barry. **Globalizing Capital**: A history of the international monetary system. 2ª edição. Oxford: Princeton University Press, 2008.

ESCHER, Fabiano; WILKINSON, John, PEREIRA, Paulo. Causas e implicações dos investimentos chineses no agronegócio brasileiro. In: JAGUARIBE, Anna (Ed.). **Direction of Chinese Global Investments** Implications for Brazil. Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão, 2018.

_____. A economia política do complexo Soja-Carne Brasil-China. In: **Revista de Economia e Sociologia Rural**, Vol. 57, nº 4, 2019.

EVANS, Peter. **Embedded autonomy**: states and industrial transformation. New Jersey: Princeton University Press, 1995.

FAETH, Isabel. Determinants of foreign direct investment – A tale of nine theoretical models. In: **Journal of Economic Surveys**, Vol.23, Pp. 165–196, 2009.

FELDMAN, Mark. China's outbound foreign direct investment: the US experience. In: **International Journal of Public Policy**, Vol. 13, 2017

FIORI, José Luís. O poder global dos Estados Unidos: formação, expansão e limites. In: FIORI, José Luís (org.). **O Poder Americano**. Petrópolis: Editora Vozes, 2004.

_____. **O poder global e a nova geopolítica das nações**. São Paulo: Boitempo, 2007.

_____. **História, Estratégia e desenvolvimento**: para uma geopolítica do capitalismo. São Paulo: Boitempo, 2014.

FMI. Foreign Direct Investment Trends and Statistics: A Summary, 2003. Disponível em: < <https://www.imf.org/External/np/sta/fdi/eng/2003/102803s1.pdf> >. Acesso em 10 de maio de 2019.

FRISCHTAK, Claudio; SOARES, André; O'CONOR, Tania. Uma análise dos investimentos chineses no Brasil: 2007-2012. **Conselho Empresarial Brasil-China**, 2013.

GASQUES, Marcus Vinicius. Grupo CAO A assume operação da Chery no Brasil. Disponível em: < <https://revistaautoesporte.globo.com/Noticias/noticia/2017/11/grupo-caoa-assume-operacao-da-chery-no-brasil.html> >. Acesso em 28 de março de 2020.

GERLAK, Andrea K.; SAGUIER, Marcelo; MILLS-NOVOA, Megan; FEARNSIDE, Philip M.; ALBRECHT, Tamee R. Dams, Chinese investments, and EIAs: A race to the bottom in South America?. In: **AMBIO**, Vol. 49, Pp. 156-164, 2019.

GILL, Stephen R.; LAW, David. Global Hegemony and the Structural Power of Capital. In: **International Studies Quarterly**, Vol. 33, p. 475-499, 1989.

GILL, Stephen R.; CUTLER, A. Claire. New constitutionalism and world order: general introduction. In: GILL (Ed.). **New Constitutionalism and World Order**. Cambridge: Cambridge University Press, p. 1-22, 2014.

GILPIN, Robert. **US power and the multinational corporations**: The political economy of foreign direct investment. Estados Unidos: Basic Books, 1975.

_____. **The Political Economy of International Relations**. Princeton: Princeton University Press, 1987.

_____. **The Challenge of Global Capitalism**: The World Economy in the 21st century. Princeton: Princeton University Press, 2000.

_____. **Global Political Economy**: Understanding the International Economic Order. Princeton: Princeton University Press, 2001.

GLOBERMAN, Steven; SHAPIRO, Daniel. Economic and strategic considerations surrounding Chinese FDI in the United States. In: **Asia Pacific Journal of Management**, Vol. 26, Pp. 163–183, 2009.

GONÇALVES, Reinaldo. A Teoria do Comércio Internacional: Uma Resenha. In: **Economia e Ensaios**, Vol. 12, Pp. 4-20, 1997.

GOPAL, Sucharita; PITTS, Joshua; ZHONGSHU, Li; GALLAGHER, Kelvin P.; BALDWIN, James G.; KRING, William N. Fueling Global Energy Finance: The Emergence of China in Global Energy Investment. In: **Energies**, Vol. 11, nº 10, 2018.

GRAHAM, Edward M. The Contributions of Stephen Hymer: One View. In: **Contributions to Political Economy**, Vol. 21., 2002.

GRANSOW, Bettina. Chinese Investment in Latin American Infrastructure: Strategies, Actors, and Risks. In: In: PETERS, Enrique Dussel; ARMONY, Ariel C. (Coord.). **Beyond raw materials: Who are the actors in the Latin America and Caribbean-China Relationship**. Buenos Aires: Nueva Sociedad, 2015.

GRIFFIN, Patrick. CFIUS in the Age of Chinese Investment. In: **Fordham Law Review**, Vol. 85, nº 4, Pp. 1757-1787, 2017.

GUIMARÃES, Alexandre Queiroz. A economia política do modelo econômico chinês: O Estado, o mercado e os principais desafios. In: **Revista de Sociologia e Política**, Vol. 20, nº. 44, Pp. 103-120, 2012.

GUTTMANN, Robert. Financialization revisited: the rise and fall of finance-led capitalismo. In: **Economia e Sociedade**, Vol. 26, Pp. 857-877, 2017.

HAI, Yue Liu; YING, Kai Tang; XIAOLEN, Chen, POZNANSKA, Joanna (2017) The Determinants of Chinese Outward FDI in Countries Along “One Belt One Road”. In: **Emerging Markets Finance and Trade**, Vol.53, nº6, Pp. 1374-1387, 2017.

HANEMANN, Thilo; ROSEN, Daniel H. **Chinese Investments in the United States: Recent Trends and the Policy Agenda**. Rhodium Group, Relatório para a Comissão EUA-China do Congresso Americano, 2016.

HEARN, Adrian H. A Clash of Paradigms? Trust and Authority in Sino-Brazilian Agricultural Cooperation. In: PETERS, Enrique Dussel; ARMONY, Ariel C. (Coord.). **Beyond raw materials: Who are the actors in the Latin America and Caribbean-China Relationship**. Buenos Aires: Nueva Sociedad, 2015.

HIRATUKA, Célio. Changes in the Chinese Development Strategy after the Global Crisis and its Impacts in Latin America. In: **Revista de Economia Contemporânea**, Vol. 22, nº1: 1-25, 2018.

HIRATUKA, Célio; SARTI, Fernando. Relações econômicas entre Brasil e China: análise dos fluxos de comércio e investimento direto estrangeiro. In: **Revista Tempo no Mundo**, Vol. 2, nº 1, Pp. 83-98, 2016.

_____. Transformações na estrutura produtiva global, desindustrialização e desenvolvimento industrial no Brasil. In: **Revista de Economia Política**, Vol. 37, nº 1. Pp. 189-207, 2017.

HOGENBOOM, Barbara. Chinese Influences and the Governance of Oil in Latin America the Cases of Venezuela, Brazil, and Ecuador. In: AMINEH, Mehdi P.; GUANG, Yang (Ed.). **Geopolitical Economy of Energy and Environment: China and European Union**. Leiden: Brill, 2017.

HOLANDA, Francisco M. Brasil. 40 anos das relações Brasil-China: de onde viemos, onde estamos, para onde vamos. In: LIMA, Sérgio E. Moreira (Org.). **Brasil e China: 40 anos de relações diplomáticas**. Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão, 2016.

HONG, Yu. Motivation behind China's 'One Belt, One Road' Initiatives and Establishment of the Asian Infrastructure Investment Bank. In: **Journal of Contemporary China**, Vol. 26, nº 105, Pp. 353-368, 2016.

HUOTARI, Mikko. Germany's Changing Take on Chinese Direct Investment: Balancing Openness with Greater Scrutiny. In: SEAMAN, John; HUOTARI, Mikko; OTERO-IGLESIAS, Miguel. **Chinese Investment in Europe: A Country-Level Approach**. French Institute of International Relations (Ifri), Elcano Royal Institute, Mercator Institute for China Studies, 2017.

HYMER, Stephen. H. **The International Operations of National Firms: A Study of Foreign Direct Investment**, MIT: Cambridge, Massachusetts. Reimpressão da tese de doutorado, Departamento de Economia, MIT de 1960, 1976.

INTERNATIONAL RIVERS. **The New Great Walls A Guide to China's Overseas Dam Industry** 2ªEd. 2012

JABBOUR, Elias; PAULA, Luiz Fernando. A China e a "socialização do investimento": Uma abordagem Keynes-Gerschenkron-Rangel-Hirschman. In: **Revista de Economia Contemporânea**, Vol. 22, nº 1, Pp 1-23, 2018.

JAGUARIBE, Anna. Characteristics and Direction of China's Global Investment Drive. In: JAGUARIBE, Anna (Ed.). **Direction of Chinese Global Investments** Implications for Brazil. Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão, 2018.

JENKINS, Rhys. Is Chinese Competition Causing Deindustrialization in Brazil?. In: **Latin America Perspectives**. Vol. 20, nº 30, Pp. 1-22, 2015.

JENKINS, Rhys; BARBOSA, Alexandre Freitas. Fear for Manufacturing? China and the Future of Industry in Brazil and Latin America. In: **The China Quartely**, Vol. 209, Pp. 59-81, 2012.

JOHANSON, Jan; MATTSO, Lars-Gunnar. Internationalisation in Industrial Systems – A Network Approach. In: Hood, Neil; Vahane, Jan-Erik (Eds.). **Strategies in Global Competition**. Reino Unido: Croom Helm. Pp.111-132, 1988.

JOHANSON, Jan; VAHLNE, Jan-Erik. The Internationalization Process of the Firm-A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. In: **Journal of International Business Studies**, Vol. 8, Pp 23-32, 1977.

_____. "The Mechanism of Internationalisation". In: **International Marketing Review**, Vol.7, Pp 11-24, 1990.

_____. The Uppsala Internationalization Process Model Revisited: From Liability of Foreignness to Liability of Outsidership. In: Forsgreen et al. (Eds.). **Knowledge, Networks and Power – The Uppsala School of International Business**. Reino Unido: Palgrave Macmillan, p. 153-186, 2015.

JOHANSON, Jan; WIEDERSHEIM-PAUL, Finn. The Internationalization of the firm – Four Swedish Cases. In: **The Journal of Management Studies**, Vol.12, Pp. 305-323, 1975.

JOHNSON, Charles. **MITI and the Japanese miracle**: The growth of Industrial Policy, 1925-1975. California: Stanford University Press, 1982.

KANG, Rongping. The Internationalization Process of Chinese Multinationals. In: LARÇON, Jean-Paul (Ed.). **Chinese Multinationals**. Singapura: World Scientific, 2009.

KINCHHERR, Julian; MATTHEWS, Nathaniel. Technology transfer in the hydropower industry: An analysis of Chinese dam developers' undertakings in Europe and Latin America. In: **Energy Policy**, Vol. 113, Pp. 546-558, 2018.

KLINGER, Julie Michelle. Chinese Investment in Brazil's Strategic Minerals: An Evolving Partnership. In: PETERS, Enrique Dussel; ARMONY, Ariel C. (Coord.). **Beyond raw materials**: Who are the actors in the Latin America and Caribbean-China Relationship. Buenos Aires: Nueva Sociedad, 2015.

KLUGE, Janis Nikolaus. Foreign direct investment, political risk and the limited access order. In: **New Political Economy**, Vol. 22, Pp. 109-127, 2017.

KOCHER-WESER, Iacob. Chinese Energy Engagement with Latin America: A Review of Recent Findings. In: **Inter-American Dialogue China and Latin America**, 2015.

KUPFER, David; ROCHA, Felipe Freitas. Direções do investimento chinês no Brasil 2010-2016: estratégia nacional ou busca de oportunidades. In: JAGUARIBE, Anna (Ed.). **Direction of Chinese Global Investments** Implications for Brazil. Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão, 2018.

LARRANAGA, Félix Alfredo; GRISI, Celso Claudio de H.; MONTINI, Alexandra de Ávila. Fatores competitivos que afetam a decisão de investimento direto estrangeiro no Brasil. In: **Revista de Administração Mackenzie**. Vol. 17, nº 1, Pp. 112-134, 2016.

LEÃO, Rodrigo P. Ferreira; PUTY, Claudio C. Branco. A estratégia do investimento direto chinês e da atuação das empresas estatais no Brasil: uma análise do ingresso no setor petrolífero. In: **Instituto de Estudos Estratégicos de Petróleo, Gás Natural e Biocombustível**. Texto para discussão vol. 1, nº 5, 2018.

LEITE, Alexandre Cunha; VANDERLEI, Gary Chumacero. China-Brazil technical cooperation: An analysis of the Incorporation Movements of the State Grid Corporation in the Brazilian Energy Sector. In: **Revista Internacional de Cooperación y Desarrollo**, Vol. 4, nº 2, Pp. 85-105, 2017.

LESSA, Carlos. **Problema do método em economia**. Mimeo, 1981

LIN, Li-Wen; MILHAUPT, Curtis J. Los grandes grupos empresariales chinos: entendiendo los mecanismos del capitalismo de Estado en China. In: **Revista Chilena de Derecho**, Vol. 40, nº 3, Pp. 801 – 858, 2013.

LING, Chen; NAUGHTON, Barry. A Dynamic China Model: The Co-Evolution of Economics and Politics in China. In: **Journal of Contemporary China**, Vol. 26, nº103, Pp.18-34, 2017.

LOREE, David W.; GUISENGER, Stephen E. Policy and Non-Policy Determinants of U.S. Equity Foreign Direct Investment. In: **Journal of International Business Studies**, Vol. 26, Pp. 281-299, 1995.

MACEDO, Bruno Vieira. **O Great Game Tecnológico das multinacionais chinesas de telecom e seus impactos sobre o Brasil**. Dissertação de mestrado defendida no Instituto de Relações Internacionais da Universidade de Brasília, 2014.

MAJEROWICZ, Esther; MEDEIROS, Carlos Aguiar. Chinese industrial policy in the geopolitics of the information age: the case of semiconductors. In: **Revista de Economia Contemporânea**. Vol.22, nº1. Pp. 1-28, 2018.

MATHEWS, John A. Dragon multinationals: New players in 21st century globalization. In: **Asian Pacific Journal Management**, Vol. 23, Pp 5-27, 2006.

_____. Dragon multinationals powered by linkage, leverage and learning: A review and development. In: **Asian Pacific Journal Management**, Vol.34, Pp. 769-775, 2017.

MATURA, Tamas. Chinese Investment in Hungary: Few Results but Great Expectations. In: SEAMAN, John; HUOTARI, Mikko; OTERO-IGLESIAS, Miguel. **Chinese Investment in Europe: A Country-Level Approach**. French Institute of International Relations (Ifri), Elcano Royal Institute, Mercator Institute for China Studies, 2017.

MAYER, Maxiliam; WÜBBEKE, Jost. Understanding China's International Energy Strategy. In: **The Chinese Journal of International Politics**, Vol. 6, Pp. 273-298, 2013.

MEDEIROS, Carlos Aguiar. Economia e Política do Desenvolvimento Recente na China. In: **Revista de Economia Política**, vol. 19, nº 3, 1999.

_____. A China como um Duplo Pólo na Economia Mundial e a Recentralização da Economia Asiática. In: **Revista de Economia Política**, vol. 26, nº 3, 2006.

_____. Padrões de investimento, mudança institucional e transformação estrutural na economia chinesa. In: BIELSCHOWSKY, Ricardo (Org.). **Padrões de desenvolvimento econômico (1950–2008): América Latina, Ásia e Rússia** Vol. 2. Brasília: Centro de Gestão e Estudos Estratégicos, 2013.

MEIER, Nicola. **China – The New Developmental State? An Empirical Analysis of the Automotive Industry**. Frankfurt: Peter Lang, 2009.

MENDONÇA, Ana Rosa Ribeiro. Sistema financeiro chinês: Conformação, transformação e controle. In: CINTRA, Marcos A. Macedo; SILVA, Edison Benedito Filho; PINTO, Eduardo Costa (Org.). **China em transformação: dimensões econômicas e geopolíticas do desenvolvimento**. Rio de Janeiro: IPEA, 2015.

MERICS. Mercator Institute for China Studies. Disponíveis:< <https://www.merics.org/en> >. Acesso em 10 de dezembro de 2019.

MEUNIER, Sophie. ‘Beggars can’t be Choosers’: The European Crisis and Chinese Direct Investment in the European Union. In: **Journal of European Integration**, Vol.36, nº 3, Pp. 283-302, 2014.

_____. Chinese Direct Investment in Europe: Economic Opportunities and Political Challenges. In: ZENG, Ka (Ed.). **Handbook of the International Political Economy of China**. Reino Unido: Edward Elgar, 2019.

MILHAUPT, Curtis J.; ZHENG, Wentong. Why Mixed-Ownership Reforms Cannot Fix China's State Sector. In: **Paulson Policy Memorandum**, 2016.

MIN, Ye. **The Belt Road and Beyond** State-Mobilized Globalization in China: 1998–2018. Cambridge: Cambridge University Press, 2020.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA. Estatísticas de comércio exterior. Disponível em: < <http://www.mdic.gov.br/comercio-exterior/estatisticas-de-comercio-exterior/comex-vis/frame-ppe> >. Acesso em 10 de dezembro de 2019.

MOOSA, Imad A. **Foreign Direct Investment: Theory, evidence and Practice**. Palgrave: Nova York, 2002.

MORAIS, José Mauro. **Petróleo em águas profundas**: Uma história tecnológica da PETROBRAS na exploração e produção offshore. Brasília: IPEA, 2013.

MORAES, Isaías A.; AGUIAR, Mônica H. Portella; TAUIL, Carlos Eduardo. Relações Brasil-China: Uma parceria para desenvolvimento ou uma relação de codependência?. In: **Revista de Desenvolvimento Econômico**, Vol. 2, nº 40, Pp. 402-432, 2018.

MOROSINI, Fabio; XAVIER, Ely Caetano Júnior. Regulação do investimento estrangeiro direto no Brasil: da resistência aos tratados bilaterais de investimento à emergência de um novo modelo regulatório. In: **Revista de Direito Internacional**, Vol. 12, nº 2, Pp. 420-447, 2015.

NAUGHTON, Barry. The Transformation of the State Sector: SASAC, the Market Economy, and the New National Champions. In: NAUGHTON, Barry; TSAI, Kellee S. State (Ed.) **Capitalism, Institutional Adaptation, and the Chinese Miracle**. Cambridge: Cambridge University Press, 2015.

NDRC. Opinions on Further Guiding and Regulating the Directions of Overseas Investments. Tradução: Paulweiss Institute, 2017.

NICOLA, Françoise. China's direct investment in the European Union: challenges and policy responses. In: **China Economic Journal**, Vol. 7, nº 1, Pp. 103-125, 2014.

NOGUEIRA, Alberto M.; HAFFNER, Jacqueline A. O papel do Estado Chinês nos investimentos externos diretos (IDE) na América Latina. In: **Anais do II Simpósio Internacional Pensar e Repensar a América Latina** PROLAM, 2016

NOGUEIRA, Isabela. Políticas de Fomento à ascensão da China nas cadeias de valor globais. In: CINTRA, Marcos A. Macedo; SILVA, Edison Benedito Filho; PINTO, Eduardo Costa (Org.). **China em transformação**: dimensões econômicas e geopolíticas do desenvolvimento Rio de Janeiro: IPEA, 2015.

_____. Estado e capital em uma China com classes. In: **Revista de Economia Contemporânea**, Vol. 22, nº 1, Pp. 1-23, 2018.

NOGUEIRA, Isabela; HAO, Qi. The state and domestic capitalists in China's economic transition: from great compromise to strained aliance. In: **Critical Asian Studies**, Vol.51, nº4, Pp. 558-578, 2019.

NOGUEIRA, Marta. Linha de transmissão da hidrelétrica de Belo Monte entra em operação. Disponível em: < <https://extra.globo.com/noticias/economia/linha-de-transmissao-da-hidreletrica-de-belo-monte-entra-em-operacao-22187879.html> >. Acesso em 20 de junho de 2020.

NOI, Goh Sui. China's Belt and Road Initiative An Overview of Developments. In: **China and the World: Ancient and Modern Silk Road** Vol. 1, 2018.

NOLAN, Peter. Globalization and Industrial Policy: The Case of China. In: **The World Economy**. Vol 37, nº 6, Pp. 747-764, 2014.

OCDE. OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, 4º Edition, 2008. Disponível em: < <https://www.oecd.org/daf/inv/investmentstatisticsandanalysis/40193734.pdf> >. Acesso em 10 de maio de 2019.

OHMAE, Kenichi. **The end of the Nation State: The Rise of Regional Economies**. Londres: Harper Collins, 1996.

_____. **The Next Global Stage Challenges and Opportunities in Our Borderless World**. Upper Saddle River: Wharton School Publishing, 2005.

OLIVEIRA, A. **O investimento direto das empresas chinesas no Brasil: um estudo exploratório**. Dissertação de mestrado defendida na UFRJ/COPPE, 2012.

OLIVEIRA, Gustavo de L.T. Chinese land grabs in Brazil? Sinophobia and foreign investments in Brazilian soybean agribusiness. In: **Globalization**, Vol. 15, nº 1. Pp. 114-133. 2017.

OLIVEIRA, Gustavo de L.T.; SCHNEIDER, Mindi. The politics of flexing soybeans: China, Brazil and global agroindustrial restructuring. In: **The Journal of Peasant Studies**. Vol. 43, nº 1, Pp. 167-194, 2016.

OREIRO, José Luis; FEIJÓ, Carmem A. Desindustrialização: conceituação, causas, efeitos e o caso brasileiro. In: **Revista de Economia Política**, Vol. 30, nº 2. Pp. 219-232, 2010.

PAIVA, Marcus C.; LINS, Clarissa; FERREIRA, Guilherme. **Brasil e China o Estado da Relação**, Belt and Road e lições para o futuro. Centro Brasileiro de Relações Internacionais, 2019.

PAN, Wang; ZHIHONG, Yu. China's Outward Foreign Direct Investment: The Role of Natural Resources and Technology. In: **Economic and Political Studies**, Vol. 2, nº 2, Pp. 89-120, 2014.

PARLAMENTO EUROPEU. **EU-China Comprehensive Agreement on Investment** (EU-CHINA CAI), 2019. Disponível em: < <https://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-a-balanced-and-progressive-trade-policy-to-harness-globalisation/file-eu-china-investment-agreement> >. Acesso em 20 de janeiro de 2020.

PAULSON INSTITUTE. **Power Play: China's Ultra-High Voltage Technology and Global Standards**. Lemont: Center for Energy, Environmental, and Economic Systems Analysis (CEEESA) – Argonne National Laboratory, 2015.

PEREIRA, Lia B. Valls. As relações econômicas Brasil-China: do comércio para o investimento. In: JAGUARIBE, Anna (Ed.). **Direction of Chinese Global Investments Implications for Brazil**. Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão, 2018.

PERSON, Margaret M. State-Owned Business and Party-State Regulation in China's Modern Political Economy. In: NAUGHTON, Barry; TSAI, Kellee S. (Ed.). **State Capitalism, Institutional Adaptation, and the Chinese Miracle**. Cambridge: Cambridge University Press, 2015.

PETERS, Enrique Dussel. China's OFDI in Latin America and the Caribbean (200-2018) Debates and General Tendencies. In: PETERS, Enrique Dussel (Ed.) **China's Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean: Conditions and Challenges**. Cidade do México: Universidad Nacional Autónoma de México, 2019.

PIGATO, Miria; TANG, Wenxia. **China and Africa: Expanding Economic Ties in an Evolving Global Context**. In: Washington: World Bank Group, 2015.

PINTO, Eduardo Costa; FIANI, Ronaldo; CORRÊA, Ludmila Macedo. Dimensões da abordagem da cadeia global de valor: Upgrading, governança, políticas governamentais e propriedade intelectual. In: Oliveira, Ivan Tiago Machado et. al. (org.). **Cadeias globais de valor, Políticas Públicas e Desenvolvimento**. Instituto de Pesquisa Economia Aplicada (IPEA). 2017.

PIRES, Marcos Cordeiro. Notas sobre a parceria estratégica Brasil-China. In: SOARES, Adrián B.; GARCÍA, Paz M. (Ed.). **China en América Latina y el Caribe: Escenarios estratégicos subregionales**. San José: FLACSO, 2015.

POON, Daniel. China's Evolving Industrial Policy Strategies & Instruments: Lessons for Development. In: **Trade & Industrial Policy Strategies: Working Paper Series**, 2009.

_____. China's Overseas Development Finance: Policy Tools and Mechanisms. In: JAGUARIBE, Anna (Ed.). **Direction of Chinese Global Investments Implications for Brazil**. Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão, 2018.

PROENÇA, Adriano; KUPFER, David. Experiências empresariais. In: JAGUARIBE, Anna (Ed.). **Direction of Chinese Global Investments Implications for Brazil**. Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão, 2018.

PUTY, Claudio Alberto Castelo Branco. A estratégia de internacionalização das estatais chinesas e o Brasil. In: **Boletim de Análise Político-Institucional**, nº 15, 2018.

RAMBURES, Dominique. **The China Development Model: Between the State and the Market**. Londres: Palgrave Macmillan, 2015.

RAN, Li; KEE, Cheok C. **China's State Enterprises: Changing Role in a Rapidly Transforming Economy**. Singapura: Palgrave Macmillan, 2019.

RED-ALC China. Red Académica de América Latina y el Caribe sobre China. Disponível em: < <https://www.redalc-china.org/v21/es-es/> >. Acesso em 10 de setembro de 2019.

RHODIUM GROUP. China Investment Monitor. Disponível em: < <https://rhg.com/impact/china-investment-monitor/> >. Acesso em 10 de dezembro de 2019.

RIBEIRO, Elton Jony Jesus; SILVA, Edison Benedito Filho. Investimento externo direto no Brasil no período 2003-2012: Aspectos regionais e setoriais. In: **Boletim de Economia e Política Internacional**, nº 14, Pp. 30-46, 2013.

RODRIGUES, Carlos. Chinese Investment in Portugal: Gaining Access to Cutting-Edge Knowledge and Extending Global Influence. In: SEAMAN, John; HUOTARI, Mikko; OTERO-IGLESIAS, Miguel. **Chinese Investment in Europe: A Country-Level Approach**. French Institute of International Relations (Ifri), Elcano Royal Institute, Mercator Institute for China Studies, 2017.

ROSITO, Tatiana. Evolução das relações econômicas Brasil-China e perspectivas futuras. In: LIMA, Sérgio E. Moreira (Org.). **Brasil e China: 40 anos de relações diplomáticas**. Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão, 2016.

RUGMAN, Alan H. Internalization as a General Theory of Foreign Direct Investment: A Re-Appraisal of the Literature. In: **Weltwirtschaftliches Archiv**, Vol. 116, Pp. 365-379, 1980.

_____. Theoretical aspects of MNEs from emerging economies. In: RAMAMURTI, Ravi; SINGH, Jitendra V. (Ed.) **Emerging Multinationals in Emerging Markets**. Cambridge: Cambridge University Press, Pp. 42-63, 2009.

SALAMA, Pierre. China-Brasil: industrialização e “desindustrialização precoce”. In: **Cadernos do Desenvolvimento**. Vol. 7, nº 10. Pp. 229-251, 2012.

SALLY, Razeen. Multinational enterprises, political economy and institutional theory: Domestic embeddedness in the context of internationalization. In: **Review of International Political Economy**, Vol 1, Pp. 161-192, 1994.

SANDERSON, Henry; FORSYTHE, Michael. **China’s Superbank Debt, Oil and Influence**—How China Development Bank Is Rewriting the Rules of Finance. Singapura: John Wiley & Sons Singapore, 2013.

SANTOS, Dionísio Jr.; ALVES, Alceu Gomes Filho. Padrões tecnológicos e processo de inovação de produtos: O caso da Itaútec-Philco S.A. In: **Gestão e Produção**, Vol. 7, n. 2, 2000.

SASAC. CNOOC drills China’s first-ever deep-water well. Disponível em: < http://en.sasac.gov.cn/2018/11/13/c_636.htm >. Acesso em 23 de junho de 2020.

SCHIAVINIA, Janaina Mortari; SCHERERB, Flavia Luciane; CORONEL, Daniel Arruda. Entendendo o Guanxi e sua Influência nas Relações Internacionais. In: **Revista de Economia Contemporânea**, Vol. 16, nº 2, Pp. 316-332, 2012.

SCHNEIDER, FRIEDRICH; Frey, Bruno S. Economic and Political Determinants of Foreign Direct Investment. In: **World Development**, Vol. 13, Pp. 161-175, 1985.

SCHULER, Mikel. Maersk Drillship Spuds World’s Deepest Well. Disponível em: < [https://gcaptain.com/maersk-venturer-begins-drilling-worlds-deepest-well/#:~:text=A%20Maersk%20drillship%20has%20broken,3%2C400%20meters%20\(11%2C156%20feet\).](https://gcaptain.com/maersk-venturer-begins-drilling-worlds-deepest-well/#:~:text=A%20Maersk%20drillship%20has%20broken,3%2C400%20meters%20(11%2C156%20feet).>) >. Acesso em 25 de junho de 2020.

SCHUTTE, Giorgio Romano; DEBONE, Victor Sant’Anna. A expansão dos investimentos externos diretos chineses: o caso do setor energético brasileiro. In: **Conjuntura Austral**, vol. 8, nº 44, p. 90-113, 2017.

SEAMAN, John. Chinese Investment in France: An Openly Cautious Welcome. In: SEAMAN, John; HUOTARI, Mikko; OTERO-IGLESIAS, Miguel. **Chinese Investment in Europe: A Country-Level Approach**. French Institute of International Relations (Ifri), Elcano Royal Institute, Mercator Institute for China Studies, 2017.

SERFATI, Claude. Financial dimensions of transnational corporations, Global Value Chain and Technological Innovation. In: **Journal of Innovation Economics & Management**, Vol. 2, Pp. 35-61, 2008.

SHAMBAUGH, David. The Chinese State in the Post-Mao Era. In: SHAMBAUGH, David, **The Modern Chinese State**. Cambridge: Cambridge University Press, 2000.

SILVA, Edison Benedito Filho. Trajetória recente do investimento estrangeiro direto e em carteira no Brasil. In: **Boletim de Economia e Política Internacional**, nº 19, 2015.

SO, Alvin Y. Beyond the logic of capital and the polarization model. In: **Critical Asian Studies**, Vol. 37, nº3, Pp. 481-494, 2005.

_____. The Post-Socialist Path of the Developmental State in China. In: CHU, Yin-Wah (Ed.). **The Asian Developmental State Reexaminations and New Departures**. Londres: Palgrave Macmillan, 2016.

STOPFORD, John M.; STRANGE, Susan; HENLEY, John S. **Rival States, rival firms: Competition for world market shares**. Cambridge: Cambridge University Press, 1991.

STRANGE, Susan. International Economics and International Relations: A Case of Mutual Neglect. In: **International Affairs**, Vol. 46, No.2, 1970

_____. **States and Markets**. 2º Ed. Londres: Continuum, 1994.

_____. **The retreat of the state: The diffusion of power in the world economy**. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.

SUGIHARA, Kaoru. The East Asian path of economic development: a long-term perspective. In: ARRIGHI, Giovanni; HAMASHITA, Takeshi; SELDEN, Mark. In: **The Resurgence of East Asia: 500, 150 and 50 years' perspective**. Nova York: Routledge, 2003.

SUISHENG, Zhao. Whither the China Model: revisiting the debate. In: **Journal of Contemporary China**, Vol. 26, nº103, Pp. 1-17, 2017.

TSAI, Kellee S; NAUGHTON, Barry. State Capitalism and the Chinese Economic Miracle. In: NAUGHTON, Barry; TSAI, Kellee S. (Ed.). **State Capitalism, Institutional Adaptation, and the Chinese Miracle**. Cambridge: Cambridge University Press, 2015.

UNCTAD. UNCTADstat. Disponível em: < <https://unctadstat.unctad.org/EN/> >. Acesso em 15 de janeiro de 2020.

VERNON, Raymond. International Investment and International Trade in the Product Cycle. In: **The Quarterly Journal of Economics**, Vol. 80, p. 190-207, 1966.

_____. The product cycle hypothesis in a new international environment. In: **Oxford Bulletin of Economics and Statistics**, Vol. 41, p. 255-267, 1979.

VIEIRA, Pedro Abel; BUAINAIN, Antônio Macedo; FIGUEIREDO, Eliana V. Covolan. O Brasil alimentará a China ou a China engolirá o Brasil?. In: **Revista Tempo no Mundo**, Vol. 2, nº 1. Pp. 51-81. 2016.

WADE, Robert. **Governing the Market: Economic theory and the role of government in East Asian industrialization**. Nova Jersey: Princeton University Press, 1990.

WEI, Chen. Status and challenges of Chinese deepwater oil and gas development. In: **Petroleum Science**, Vol. 8, 2011.

WEI, Chen, Wei; SHU, Keng. The Chinese developmental state in transition: in light of the East Asian experiences. In: **Journal of Chinese Governance**, Vol. 2, nº 2, 209-222, 2017.

WENBIN, Huang; WILKES, Andreas. Análise das políticas de investimento da China no exterior. In: **CIFOR**, Documento de trabalho 125, 2013.

WILKINSON, John; WESZ, Valdemar João Jr.; LOPANE, Anna Rosa Maria. Brazil and China: the agribusiness connection in the Southern Cone context. In: **Third World Thematics: A TWQ Journal**, Vol. 1, nº 5, Pp. 726-745, 2016.

WOLF, Paulo José Whitaker. **Os Estados de Bem-Estar Social da Europa Ocidental: tipologias, fundamentos e evidências**. Defesa de dissertação de mestrado, Instituto de Economia UNICAMP, 2015.

XIAOYU, Song. Regulations of Chinese OFDI: General Trends in Latin America and the Caribbean (2000-2018). In: PETERS, Enrique Dussel (Ed.) **China's Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean: Conditions and Challenges**. Cidade do México: Universidad Nacional Autónoma de México, 2019.

XU, L.; JIANG, S.; ZHOU, J. The Challenges and Solutions for Deep Water Drilling in South China sea. In: **Offshore Technology Conference**, 2013.

YIN, Wen-Yan. Motivations of Chinese outward foreign direct investment: an organizing framework and empirical investigation. In: **Journal of International Business and Economy**, Vol. 16, nº1, Pp. 82-106, 2015.

YINBIAO, Shu; WEIJIANG, Chen. Research and application of UHV power transmission in China. In: **The Institution of Engineering and Technology**, Vol 3, 2018.

YUNING, Gao; QINZHEN, Wang. China's Global Investment: Structure, Route and Performance. In: JAGUARIBE, Anna (Ed.). **Direction of Chinese Global Investments Implications for Brazil**. Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão, 2018.

ZHAOXI, Li. China's Go Global Policy. In: LARÇON, Jean-Paul (Ed.). **Chinese Multinationals**. Singapura: World Scientific, 2009.

ZHITING, Chen. **Governing Through the Market: SASAC and the Resurgence of Central State-owned Enterprises in China**. Tese de doutorado defendida na Universidade de Birmingham, 2017.

ZHONGSHU, Li; GALLAGHER, Kevin P.; MAUZERALL, Denise L. China's global power: Estimating Chinese foreign direct investment in the electric power sector. In: **Energy Policy**, Vol. 136, 2020.

ZHOU, Zhiwei. Prospect of China-Brazil Relations from the perspective of "the belt and road initiative". In: **Revista Mundo e Desenvolvimento**. Vol. 1, nº 2, Pp. 149-171, 2019.