

TCC/UNICAMP

Si38i

3384/IE



1290003384



CEDOC/IE

SILAS THOMAZ DA SILVA

**A influência do governo chinês
na formação de grupos empresariais de grande dimensão**

Monografia apresentada ao curso de graduação em Ciências Econômicas do Instituto de Economia na Universidade Estadual de Campinas, como requisito parcial à obtenção do título de bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Profº. Doutor Marcos Antonio Macedo Cintra

**CAMPINAS
DEZEMBRO DE 2007**

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	3
1 - MOMENTOS DE INFLEXÃO NA POSTURA DO PARTIDO COMUNISTA, UM POUCO DE HISTÓRIA E TEORIA.....	6
1.1 – DÉCADA DE 1980: UM MAL NECESSÁRIO	6
1.2 – DÉCADA DE 1990: AMEAÇA INTERNA E FORMAÇÃO DE GRANDES GRUPOS.....	8
1.3 - GOING GLOBAL: O QUE ESTÁ EM QUESTÃO?.....	11
1.4 - A IMPORTÂNCIA MACROECONÔMICA.....	13
2 - DA TEORIA À PRÁTICA	17
2.1 A CONDUÇÃO DO GOING GLOBAL.....	17
2.1.1 <i>Uma política do tipo caso a caso</i>	17
2.1.2 <i>O vazamento para o setor privado</i>	19
2.2 – A IMPORTÂNCIA DA POLÍTICA FISCAL	21
2.3 PARA ALÉM DA ECONOMIA.....	23
2.3.1 <i>Barreiras encontradas</i>	24
2.3.2 <i>De grão em grão</i>	25
3 – NÚMEROS: PARA ONDE VAI O IDE CHINÊS E QUEM SÃO AS MAIORES CHINESAS.....	27
3.1- EM QUAIS PAÍSES OU REGIÕES CHEGA O IDE CHINÊS?	27
3.2 – COLOCANDO UMA LUPA NAS ATIVIDADES ÀS QUAIS SE DESTINA O IDE CHINÊS?.....	33
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	40
BIBLIOGRAFIA	42

Introdução

Estudar a economia chinesa no período de 1979 até os dias atuais tem sido sinônimo de encontrar números surpreendentes e dinâmicas peculiares. O exemplo primeiro é a própria taxa crescimento da economia que tem se sustentado em patamares muito altos e que tem nos últimos anos, inclusive, deixado a China sob a insígnia do país que lidera o dinamismo mundial.

É interessante verificar que com o passar do tempo algumas discussões acerca da China saem de cena do meio acadêmico justamente por alguns autores sustentarem previsões que não se realizam. Um exemplo disso foi a discussão do *hard landing* das taxas de crescimento da economia chinesa. Há alguns anos jornalistas e acadêmicos publicaram trabalhos com a idéia da insustentabilidade do aumento do produto chinês em patamares ao redor de 10% em razão de possíveis estrangulamentos em infra-estrutura como, por exemplo, no setor energético, em virtude da falta de investimentos que sustentassem a expansão produtiva e, conseqüentemente, um ajuste entre oferta e demanda.

Esse tipo de abordagem foi perdendo força na medida em que o país continuou a crescer (chegando em 2006 a expandir 11%) e, sobretudo, em função da variável investimento que já chegou a representar, por exemplo, em 2005, quase 50% do PIB chinês. Por isso, sempre que uma hipótese é levantada em relação à China, deve-se ter muita cautela em se defender uma posição e o ideal é procurar esmiuçar todos os dados e trabalhos relacionados com a hipótese.

De 2004 até o primeiro semestre 2007 (segundo disponibilidade de dados) um movimento que vem ganhando expressão (e, logo, atraindo a atenção de pesquisadores) é a saída de investimento direto estrangeiro (IDE) da China para o resto do mundo em uma escala crescente. Uma inferência lógica disso é o fato de que empresas chinesas (independentemente de serem estatais ou privadas) estão começando a investir fora de seu país. Para se ter uma mensuração inicial, a Tabela 1 mostra como estava em 2004, o volume de ativos estrangeiros em posse das empresas chinesas que mais investem fora de seu país. Já nesse ano (2004), percebe-se que o total de ativos estrangeiros em posse das dez corporações chinesas que mais investem no mundo era de um total de US\$ 43,5 bilhões, o que na época representava 17% dos ativos dessas empresas.

Tabela 1 – Ativos domésticos e estrangeiros de corporações chinesas (US\$ bilhões) e a relação entre os dois em 2004

Corporação	Indústria	Ativos estrangeiros	Total de Ativos	Ativos est./Total de Ativos
CITIC Group	Diversificado - conglomerado	14,5	84,7	0,17
China Ocean Shipping (Group) Co.	Transporte	9,0	15,0	0,60
China State Construction Engineering Corporation	Construção	4,4	11,1	0,39
China National Petroleum Corporation	Petróleo expl./ref/distr.	4,1	110,4	0,04
Sinochem Corp.	Atacado	3,8	7,0	0,54
TCL Corporation	Equipamentos eletrônicos	2,7	3,7	0,72
China National Offshore Oil Corp.	Petróleo e gás	2,3	18,5	0,12
China Minmetals Corp.	Metais e derivados	1,1	4,8	0,24
Cofco International Ltd.	comidas e bebidas	0,9	1,1	0,83
BOE Technology Group Company Limited	Informática e atividades relacionadas	0,8	2,2	0,37
Total		43,5	258,7	0,17

Fonte: UNCTAD, WIR2006

No entanto, além de possuírem investimentos fora de seu país, algumas das corporações apresentadas na Tabela 1 estão entre as líderes mundiais de suas indústrias tanto em receita como em lucro (como será apresentado na seção 3), mostrando que, além de estarem se expandindo para fora de sua economia, essas corporações transnacionais já se configuram como grandes grupos empresariais.

E dado esse processo de *outflows* chineses como um movimento muito recente, entende-se que o crescimento e fortalecimento dessas empresas (hoje transnacionalizadas) se deram, primeiramente, e, em grande medida, na esfera doméstica. Em outras palavras, os motivos de elas terem se tornado líderes em suas indústrias não residiriam no processo de transnacionalização, mas sim na dinâmica da economia chinesa pré-transnacionalização. Um bom exercício de exemplificação é nos atentarmos para o fator de que a *China National Petroleum Corporation* tinha uma carteira de ativos de US\$ 110 bilhões em 2004, da qual apenas 4% eram de ativos estrangeiros – o que mostra que a sua presença no mundo em quase nada contribuiu para que a mesma se tornasse um grande grupo entre os maiores de sua indústria.

O presente trabalho imbuí-se de buscar as raízes do crescimento de grupos chineses na dinâmica interna da economia chinesa e, sobretudo, a partir da análise do papel do Estado chinês nesse processo, uma vez que o foco não poderia ser outro nesse país de

partido único (o Partido Comunista) que foi e tem sido palco de inúmeras reformas desde a década de 1980¹. O grande esforço do trabalho será, então, verificar em que medida as ações do Estado foram favoráveis ou não para o fortalecimento desses grupos – e isso tanto do ponto de vista do discurso e da formalização de apoio do Estado à formação de grupos nacionais como do ponto de vista das ferramentas utilizadas para o fomento dos mesmos.

Destarte, primeiramente, na seção 1, será estabelecida uma seqüência cronológica com marcos importantes referentes ao posicionamento do Estado perante as empresas domésticas. Em seguida, na seção 2 será tratada mais especificamente as políticas das quais o Estado utilizou para fazer frente ao posicionamento tomado em cada momento de auxiliar as empresas nacionais, mesmo que esses apoios fossem, por vezes, de forma indireta. Por último, na seção 3, serão apresentados alguns dados no intuito de mensurar a presença das maiores empresas chinesas no cenário mundial como reflexão da presença (ou ausência) do governo chinês no processo de transnacionalização.

¹ Pois é justamente a partir dessas reformas que foram delineado os espaços de atuação das empresas, sejam elas estatais, privadas ou estrangeiras

1 - Momentos de inflexão na postura do Partido Comunista, um pouco de história e teoria

1.1 – Década de 1980: um mal necessário

A China começou a realizar suas reformas econômicas a partir de 1978, sendo que em 1979 elaborou a *Joint-Venture Law* que permitia a entrada de empresas estrangeiras no país com a condição de que essas empresas se instalassem em associação com empresas estatais chinesas – as empresas Sino-Estrangeiras. De forma superficial pode-se pensar que tal medida veio a favorecer o aumento da produtividade das empresas estatais, o *know-how* das mesmas, a introdução de tecnologias inexistentes na China e que, portanto, os *spillovers* dessa medida foram benéficos para o fortalecimento das empresas domésticas.

Foi também a partir da *Joint-Venture Law* que a China estabeleceu quatro zonas econômicas especiais em 1980. As empresas estatais dessas zonas ganharam maior autonomia com as reformas (a palavra autonomia significou para essas empresas ter o controle dos próprios gastos; ter o seu próprio orçamento e não mais o orçamento fiscal), sendo também orientadas pelo Governo a buscarem eficiência e lucratividade. Com contabilidade própria, essas empresas tiveram em seus lucros um fator atrativo de investimentos estrangeiros, além de que internamente as empresas estatais eram os principais agentes tomadores de crédito dos bancos oficiais (Oliveira, 2005:6).

No entanto, não se pode esquecer que, além do baixo custo de mão-de-obra², a atração dessas empresas estrangeiras foi realizada mediante isenções de impostos, concessão de terrenos, concessão de divisas para importação, além de outros favorecimentos. Segundo Branstetter (2006:6):

In principle, by the mid-1980s, China had two trade regimes – a very open one for foreign firms and domestic enterprises engaged in export processing and a more restrictive trade regime for all other enterprises.

Além disso, as políticas de concessão não eram uniformes dentro do espaço territorial, mesmo porque às províncias e aos governos locais eram dadas consideráveis liberdades para regular as *Joint-Venture* que estivessem sobre suas jurisdições (Branstetter,

² Segundo Branstetter (2006:13): “FDI in China in the 1980s had been overwhelmingly dominated by Hong Kong and Taiwan-based investors seeking to exploit relatively low cost labor in the SEZs (Special Economic Zones) for export processing”

2006:11). E se os efeitos de *spillovers* eram o peso que contrabalançava os inúmeros incentivos concedidos às FIE's (Foreign Invested Enterprises) a partir de 1979, em 1986 isso já não seria tão importante uma vez que fora permitida a instalação de FIE's com 100% de capital estrangeiro (Acioly, 2005:179) e concedido mais incentivos como o envio de remessas de lucros³ e a diminuição de impostos.

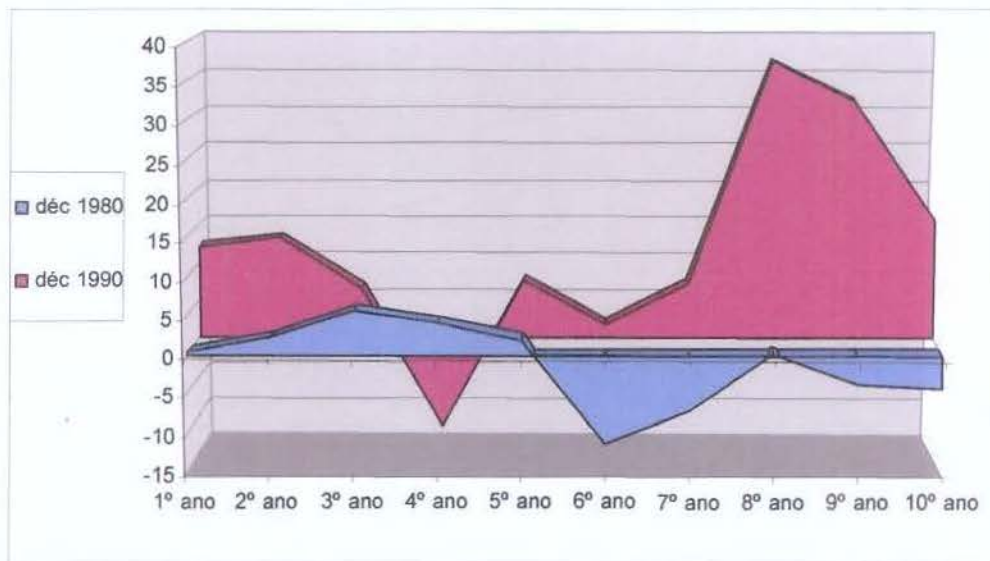
Essa maior permissividade à chegada e ao crescimento das FIE's dentro do território chinês realizada em 1986 tinha como contrapartida uma preocupação macroeconômica e seletiva de entrada de investimentos, qual sejam, de sustentar uma taxa fixa de câmbio e obter maior valor agregado nas suas exportação de modo a tentar instaurar internamente indústrias que não fossem intensivas em mão-de-obra (como ocorrera de 1979 à 1986), mas sim em tecnologia. Segundo Branstetter (2006:12):

Regulatory change in FDI came in 1986... designated two categories of foreign investments as being eligible for additional special benefits – export oriented projects (defined as projects exporting 50 percent or more of their production value) and technologically advanced projects (defined as projects which upgrade domestic production capacity through the use of advanced technology).

Esses incentivos adicionais direcionados a dois específicos grupos de FIE's mais os incentivos anteriores concedidos às outras FIE's levaram a duas conseqüências importantes na década de 1990. A primeira foi a melhora na balança comercial que foi percebida nos primeiros anos da década de 1990 e, posteriormente, em maior magnitude, no final da década, de modo que, durante a segunda metade da década de 1980 fora a própria entrada desses IDEs que contrabalançou os saldos negativos comerciais, assim como mostrado no Gráfico 1.

³ No entanto, uma condição necessária para o envio de lucros seria as FIE's conseguirem exportar em valores superiores aos seus custos de importação, o que não contribuiria para a diminuição das reservas chinesas.

Gráfico 1 – Saldo comercial chinês de 1980 a 1999 (US\$bilhões)



Fonte: FMI, World Economic Outlook. Elaboração própria.

A segunda consequência direta dos incentivos à entrada de IDE voltado à exportação, foi o crescimento das FIE's dentro do território chinês e o aumento da concorrência interna dessas empresas com as empresas nacionais⁴.

1.2 – Década de 1990: ameaça interna e formação de grandes grupos

Para Zhou Shixiu (2003) e Costa (2002), economicamente falando, a década de 1990 começa em 1992 para a China, uma vez que, para Shixiu (2003), este é o ano em que se inicia a terceira e última etapa de reformas chinesas, sendo essa a de maior profundidade e impacto no sistema econômico. Naquele ano, segundo Shixiu (2003:305):

- Deng Xiaoping, o responsável pelo início do processo de abertura econômica, apresenta três critérios importantes a serem ressaltados para um avanço qualitativo na reforma em direção à economia de mercado, quais sejam, a libertação e o desenvolvimento da produtividade, o fortalecimento do poderio nacional e a elevação do nível de vida do

⁴ Em 1994, segundo Costa (2002:22): "No que respeita às empresas do Estado – em que cerca de 20% se encontravam sob controlo Central enquanto as restantes dependiam das Províncias e de outras autoridades locais – convém recordar que o seu peso na economia chinesa tinha vindo a reduzir-se rapidamente, considerando quer a sua parte na produção, quer no emprego".

povo chinês. Além disso, ele visitou as províncias costeiras do Sul nas quais apelou a todo o país no sentido de acelerar o crescimento e prosseguir com mais vigor a política de reformas e de abertura da economia – afirmando expressamente que os mecanismos de mercado eram um instrumento para o desenvolvimento compatível com o socialismo;

- Na mesma direção, também em 1992, no 14º Congresso Nacional do Partido Comunista (PC), o secretário-geral do Comitê Central, Jiang Zemin, apresentou a necessidade de se estabelecer um sistema econômico de mercado socialista;

- Algumas empresas estatais de grande e médio porte e empresas privadas conseguiram o direito de comercializar com o exterior.

Tais medidas representam uma mudança no olhar do PC para com as empresas que não as FIE's, já que a decisão do governo chinês de estabelecer um sistema econômico de mercado socialista fez com que a reforma das empresas estatais, futuramente conhecida com reforma empresarial, começasse a tomar vida. Em novembro de 1993, no 3º plenário da 14º Congresso Nacional do PC, além do estabelecimento de uma nova regulação macroeconômica, alguns passos foram dados no sentido da reforma empresarial (Costa, 2002:22) no que concerne às empresas públicas. Em dezembro desse mesmo ano, foi criada a Lei das Companhias, por meio da qual foram reformadas muitas empresas estatais, visando adequá-las à economia de mercado. Em relação a essa lei, segundo Costa (2002:23-24):

A reorganização do sector das SOE (State Owned Enterprises), iniciada no início de 1992... culminou com a aprovação em 1993 da Company Law, que se aplica a todas as empresas (independentemente do tipo de propriedade), de onde se definem os procedimentos para as fusões, as falências e a liquidação de empresas. A Company Law, por sua vez, insere-se num conjunto mais vasto de diplomas, de que se distingue a nova National Securities Law que veio regular o regime das acções (titularidade, transacções, etc.), da sua emissão e dos mercados bolsistas, constituindo uma base indispensável para as tentativas de transformação das Empresa Públicas em sociedades por acções. As reformas relativas ao Sector Empresarial do Estado tiveram como aspecto central a criação de um novo enquadramento assegurando a separação das funções do Estado como proprietário, da gestão corrente das empresas, através da transformação das Empresas

Publicas em sociedades por acções, assegurando maior autonomia e responsabilização na sua gestão.

Esse novo enquadramento, que nasceu no intuito de conceder maior autonomia às empresas públicas, deveria permitir:

- colocar os direitos das empresas como entidades legais, com possibilidade de tomar decisões relativas aos ativos que lhe foram confiados pelos proprietários e investidores;

- separar os Ministérios e outros departamentos do Estado, da gestão das empresas a fim de eliminar a interferência governamental (e do Partido) na sua gestão;

- libertar as empresas da obrigação de fornecer serviços sociais, ao mesmo tempo em que o Governo, por si, se responsabiliza pela oferta desses serviços;

- reduzir o papel do Governo no controle direto das políticas salarial e de emprego, limitando a sua intervenção nestas áreas a uma função de supervisão;

- criar um sistema específico de gestão dos ativos que são propriedade do Estado por meio de sociedades *holding* e a formação de grupos empresariais.

No entanto, a despeito da Lei das Companhias trazer algumas novidades, a reforma empresarial foi colocada em um segundo plano dentro da reforma econômica iniciada a partir do 14º Congresso Nacional do PC em 1992. As duas principais questões de maior urgência levantadas foram: a reforma do sistema bancário e financeiro e a reforma fiscal. Esse 14º Congresso possui, então, a importância de mostrar as raízes da reforma empresarial chinesa. Um programa que fora anunciado em 1994 (na idéia de pragmatizar a reforma empresarial) e que foi cada vez mais ganhando importância dentro do PC foi a experiência das 100 novas corporações de empresas que denota a preocupação com a transformação de firmas-piloto em conglomerados (Cui, 2002: 258).

Em meados de 1995, o Conselho de Estado concluiu a seleção das cem indústrias estatais grandes e médias que participariam do programa. Em 1997, o número de Grandes Empresas sob o controle do Estado já era 120. Com a formação destes grupos empresariais pretendia-se atingir economias de escala, bem como uma diversidade de operações que as autoridades consideravam necessárias para que as empresas chinesas pudessem sobreviver num contexto de maior concorrência no mercado doméstico, o que não se pode negar, ser

fruto de uma década (1980) em que muito se favoreceu as empresas estrangeiras em relação às domésticas.

Assim sendo, a formação de grandes grupos nacionais estava na pauta de discussão econômica na década de 1990. A grande diferença é que, tendo realizado um processo gradual de liberalização da entrada de IDE a partir de 1979, ao chegar na década de 1990, o PC começou a perceber que as empresas chinesas poderiam ser engolidas pelas corporações transnacionais (ditas TNC's) no mercado doméstico e que era necessário fomentar o fortalecimento de algumas empresas nacionais. Nesse sentido, o ano de 1997 se tornou um marco, dado que essa preocupação se mostra mais evidente no 15º Congresso do Partido Comunista (que ocorrera nesse ano) em que a constituição de grupos empresariais passou a ocupar uma posição central nos esforços de reorganização das SOE's (*State Owned Enterprises*).

Esse apoio do Estado à formação de grandes grupos empresariais, embora não vislumbasse uma extroversão de empresas chinesas para o mundo, acabou por se configurar em uma condição de suma importância para esse movimento de transnacionalização, pois antes mesmo de se colocar em um ambiente de concorrência global, as hoje transnacionais chinesas, foram impelidas a concorrerem com TNC's em sua própria economia.

A próxima seção tem o intento de pontuar o momento em que formalmente a política do Estado chinês passa a não só se apoiar na fomentação de grandes grupos nacionais, mas também a tentar induzir um determinado grupo de empresas a investirem seus capitais fora da China. Essa nova postura do Estado chinês se encontra na política conhecida como *Going Global*.

1.3 - *Going Global*: o que está em questão?

Going Global (ou *Go Global*) é um termo que tende, cada vez mais, a se tornar popular no meio acadêmico quando o assunto tratado for a economia chinesa. Isso porque esse termo carrega consigo a discussão da mensuração da importância do Estado em impulsionar o crescimento de suas empresas para além do mercado doméstico. No entanto, a postura do Estado chinês como agente fomentador de um movimento de crescimento exógeno das empresas chinesas não exclui suas preocupações em conferir políticas

destinadas ao crescimento interno das empresas domésticas. O que ocorre, na verdade, é uma segmentação de políticas na qual o Estado chinês seleciona um conjunto de grandes grupos nacionais (e públicos) para uma política de crescimento interno e extroversão dos mesmos enquanto que, como veremos na seção 2.2, destina políticas de crescimento interno a pequenas e médias empresas, relegando aos poderes locais a responsabilidade em auxiliar essas empresas ao processo de internacionalização.

Essa expressão (*Going Global*) aparece como o título da pesquisa *IBM Intitute for Business Value* (2006). Segundo o estudo, a idéia do *Going Global* engloba o processo de extroversão das empresas chinesas. Para aumentarem sua presença no exterior, essas necessitam fazer a combinação certa entre capacidade administrativa, inovação, garantia de mercado e possibilidade de acesso a outros países para que, assim, possam competir em escala internacional e aumentar sua presença no valor agregado de suas indústrias. De forma mais simplificada, em Unctad (2006), coloca-se que a essência dessa estratégia é promover operações internacionais de empresas chinesas *capables* com o intuito de melhorar a alocação de recursos dessas empresas, o que, conseqüentemente, propiciaria o aumento de competitividade das mesmas.

O estudo de Zhang (2005:5-6) estabelece uma cronologia do *Going Global*, colocando que tal política se iniciou oficialmente em 2000 no encaminhamento anual de política do ex-premier Zhu Rongji. Nesse documento o ex-premier encorajava as firmas a investirem fora do país. No entanto, o ponto de inflexão na preocupação com a saída de IDE se deu em 2002, no 16º Congresso do Partido Comunista (PC), em que a estratégia de encorajamento de *outflows* de IDE foi inscrita no próprio relatório final do Congresso como um compromisso nacional.

A preocupação com a correta definição e cronologia da política *Going Global* deve ser enfatizada, pois um exercício menos atencioso de leitura de um ou outro trabalho que cita esse termo pode fazer com que se interprete erroneamente suas principais características. Um equívoco comum, por exemplo, é entender e passar a idéia de que o *Going Global* é uma espécie de acordo tácito do governo chinês em apoiar determinadas empresas nacionais, o que poderia levar o leitor a pensar que a presença do Governo se faz mediante medidas aleatórias e/ou sem prazo de maturação ou apenas através de apelos discursivos – caracterizando o *Going Global* como uma política desprovida de um

planejamento (seja ele padronizado ou segmentado) e tendo, então, um caráter totalmente pragmático de palanque.

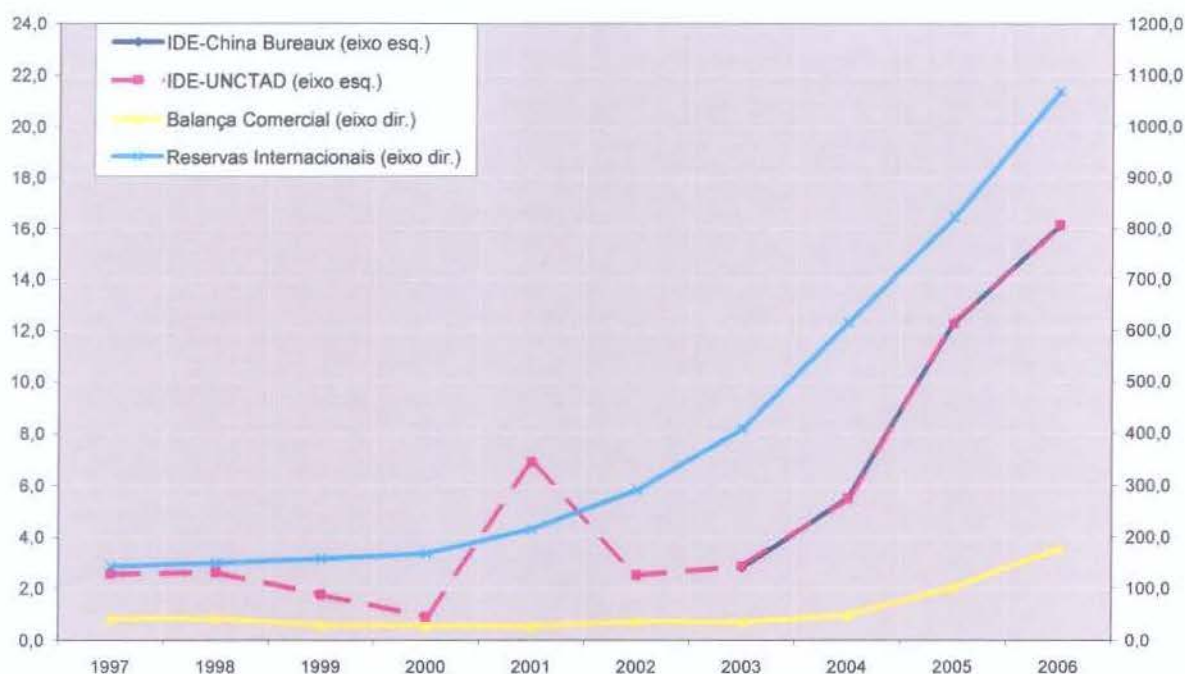
No entanto, desde os anos 1990, como mostrado na seção 1.2, o Governo vem demonstrando sua preocupação com o empresariado chinês e vem estabelecendo circulares e medidas provisórias de apoio direto a indústrias que são estratégicas na visão do próprio Partido Comunista. Segundo Unctad (2006:210) a estratégia chinesa foi planejada em meados dos anos 1990, mas formalmente realizada em 2000, de modo que, o feito do ex-premier Zhu Rongji supracitado (realizado em 2000) foi cronologicamente um marco.

No entanto, contrariamente descolado do marco histórico, os *outflows* chineses só ganharam volume a partir de 2003. Será que determinadas condições macroeconômicas também não se configuraram em grande parte dos anos 1990 e, sobretudo, nos primeiros anos após o anúncio da política *Going Global*, como um obstáculo à eliminação dos mecanismos de controle de saída de capitais (que eram muito superiores aos controles à entrada de capitais)?

1.4 - A importância macroeconômica

Uma resposta ao questionamento da importância de indicadores macroeconômicos (como reservas internacionais e saldo da balança comercial) no avanço da eliminação de mecanismos de controle de saída de capitais pode ser pensada comparando a evolução dos indicadores macroeconômicos supracitados com os *ouflows* realizados nos mesmos períodos, conforme explicita o Gráfico 2.

Gráfico 2 – *Outflows* chineses, reservas chinesas e Balança Comercial chinesa (US\$ bilhões)



Fonte: FMI, UNCTAD e Yearbook Statistics of China. Elaboração própria.

Observa-se que as reservas internacionais entre os anos 1997 e 2000 se mantiveram mais ou menos em um patamar estável, sendo que a partir de 2002 o nível começa a subir exponencialmente. Vale destacar que é nesse ano (2002) que se realiza o 16º Congresso do PC no qual a estratégia de encorajamento de *outflows* de IDE foi formalizada como uma estratégia nacional.

Além disso, a partir de 2004 a balança comercial chinesa começa a se tornar cada vez mais superavitária⁵, forçando mais ainda o aumento de reservas internacionais do banco central chinês – uma vez que é necessário esterilizar essas divisas dado o regime cambial pouco flexível. Oficiais do Governo, conforme relatado por Rossi (2007), recentemente indicaram aversão à continuidade de formação de reservas.

Em relação a isso, existem duas possíveis formas de se aliviar tanto o aumento do superávit comercial como a contínua construção de reservas internacionais:

⁵ Segundo a reportagem do *China Business Review* a previsão para 2007 é de um saldo na balança comercial de US\$ 250 bilhões. Já o Banco Mundial prevê um superávit em conta corrente de aproximadamente US\$ 378 bilhões.

- Primeiramente por meio do aumento dos *outflows*, que vêm crescendo a taxas extraordinárias, mas que ainda são valores muito tímidos perto dos *inflows*. Em Rossi (2007) grande responsabilidade é voltada para os incentivos governamentais e fica colocado que nos próximos anos a quantidade de IDE saindo da China vai aumentar bastante com o financiamento proporcionado por empréstimos dos bancos chineses - que possuem, hoje, um estoque de depósitos que gira em torno de US\$ 4 trilhões.
- Outro fator que promete aliviar essa entrada maciça de divisas é o compromisso firmado pelo governo chinês de cooperação com muitos países africanos que, em parte, se traduz no aumento de investimentos no continente. E dado que a maioria desses IDE se dirige para recursos naturais, presume-se que futuramente a China aumentará a importação (principalmente se continuar a crescer) de tais recursos como insumos para suas indústrias, aliviando assim, seu superávit comercial com o mundo.

Além disso, existe outro fator de maiores proporções numéricas que não foi mencionado em Rossi (2007), qual seja, a criação de uma agência estatal chamada China Investment Co. Ltd. Essa agência, via emissão de títulos, enxugará inicialmente US\$ 200 bilhões do mercado doméstico de divisas. Ainda existe muita especulação a respeito da natureza das operações a serem realizadas por essa agência. Alguns autores imaginam que tais divisas venham a formar um fundo para fins sociais. Outros acham que tal agência estará imbuída de busca rentabilidade no mercado financeiro internacional – tal qual faz a empresa Temasek de Cingapura.

Foi dito no Associated Press Newswires (2007) que essa agência iria começar oficialmente suas atividades em setembro de 2007. No entanto, em maio de 2007, a agência talvez tenha dado uma primeira pista sobre suas futuras operações ao comprar ações do fundo de investimento americano Blackstone Group LP. Tal operação foi da cifra de US\$ 3 bilhões.

Depois da exposição da evolução de alguns indicadores e de parte da conjuntura econômica chinesa, vê-se que, hoje, macroeconomicamente falando, existe uma base de suporte para a saída das empresas chinesas em um patamar totalmente diferente do encontrado no período de 1997 até 2000. Além disso, é justamente em 1997 que estoura a crise asiática, que leva à fuga maciça de capitais em muitos países em desenvolvimento decorrente das crises bancária e cambial.

Somando-se, então, os efeitos da crise dos países asiáticos e o clima de incerteza provocado pela mesma com o nível de reservas internacionais chinês e a balança comercial instável, vê-se que no período 1997-2000 o ambiente macro para a transnacionalização das empresas chinesas ia na direção contrária ao intento de formação de grandes grupos nacionais estabelecido no 15º Congresso do PC e às medidas subsequentes até o ano de 2000. Ou melhor dizendo, frente a determinadas condições, o *Going Global* só foi ganhar um forte impulso a partir de um contexto no qual a estrutura macroeconômica o sustentasse. De acordo com Unctad (2007:52)⁶:

In recent years, the pressure from the large amount of *China dollars* and their rapid expansion has made the promotion of outward FDI imperative for the Chinese Government. The policy framework encouraging Chinese enterprises to *Go Global* has become more explicit

Cabe, ainda, uma última ressalva de um fator novo no que concerne aos *outflows* chineses, qual seja, o fato de que representantes do Tesouro Americano visitaram (julho de 2007) alguns departamentos de Estado chinês na tentativa de sugerir a representantes chineses que o investimento direto chinês se dirija para os EUA⁷, de forma a aliviar a enorme relação deficitária dos EUA com a China. Robert Kimmit, o vice-ministro do Tesouro, argumentou que existem muitas oportunidades de investimento nas indústrias americanas e que a proibição de investimentos apenas existe em dois setores, quais sejam, o de aviação e redes de comunicação (mídia)⁸.

⁶ "Asian Foreign Direct Investment in Africa: Towards a New Era of Cooperation among Developing Countries".

⁷ Na seção 2.3.1 a discussão desse acontecimento será resgatada e colocada dentro de uma perspectiva geopolítica na qual o teor dessa visita não se mostra tão condizente com alguns acontecimentos recentes.

⁸ Ver China Knowledge Press (2007), "US solicits China's FDI".

2 - Da teoria à prática

2.1 A condução do *Going Global*

2.1.1 Uma política do tipo caso a caso

Na seção 1.3 fora sugerido que a política *Going Global* não foi um acordo tácito entre o Estado chinês e as empresas nacionais. De fato não o foi e, principalmente, antes de 2001 quando a China ainda não havia entrado na OMC⁹ (Organização Mundial do Comércio) e visto que o saldo da balança comercial ainda não era tão significativo para contribuir em um aumento significativo das reservas. A atuação do Governo caminhava mais no sentido de fortalecer as grandes SOEs (para um futuro processo de extroversão) ao invés de impulsionar a internacionalização das mesmas – movimento que só tomaria expressão após 2003.

Isso não quer dizer que após 2001 o Estado chinês passaria a apoiar apenas o movimento de extroversão de suas empresas. Pelo contrário! O apoio (tanto direto como indireto), desde o ano referido, só atinge maiores proporções e perspectivas. Na verdade, a grande mudança de postura após 2001 se fez mediante a maior importância dada a políticas indiretas (como será tratado na seção 2.2).

No entanto, a ênfase dada à afirmação de que a política *Going Global* não se configura em um acordo tácito é necessária por tal política não ser padronizada e, conseqüentemente, não ser esclarecedora quanto a valores brutos (o que favorece a argumentação de que a política é incerta e, portanto, tácita). O que se encontra na maioria dos trabalhos e relatórios a respeito são dados muito pontuais e que, geralmente, abarcam uma ou outra indústria.

Para se ter uma idéia de como esse processo não é padronizado, o governo chinês estuda caso a caso (indústria por indústria) para planejar qual será a estrutura de mercado ideal, escolher a(s) empresa(s) mais apta(s) para liderar cada indústria, implantar os mecanismos de apoio mais adequados (diretos ou indiretos) e decidir a própria forma de internacionalização (*greenfield investment, cross-border merger and acquisitions, equity swap, overseas listing, R&D centers* ou *industrial parks*). Segundo Nolan (2002:4):

⁹ Na verdade, não pertencer à OMC permitia uma postura mais ativa e direta do Estado chinês em preparar suas empresas para um futuro processo de internacionalização.

Within the same industry, radically different reform policies were pursued at different times. For example, in oil and petrochemicals, for many years, the policy was to increase the autonomy of large production units. Then policy shifted totally towards centralized control over large production units. At the same time, completely different policies were pursued in different sectors. For example, while control was being centralized in the oil and petrochemicals industry, AVIC (Aviation industries of China) was, incomprehensibly, being broken up into two separate entities

O trecho acima exemplifica o fomento de diferentes estruturas de mercado em indústrias distintas e em uma mesma indústria. Além disso, muitas eram as formas de intervenção estatal, as quais, segundo Nolan (2002:2) podem ser divididas em tarifárias e não-tarifárias. As tarifárias foram importantes para muitas indústrias na década de 1990 e, por isso, que se considera o período após 2001 como de maior participação de estímulos indiretos (leia-se, então, não-tarifários). Os incentivos não-tarifários incluem: acesso a veículos internos de *marketing*, transferência de tecnologias, sub-contratações de empresas selecionadas com preços de mercado, escolha de parceiros internacionais para estabelecerem *joint-ventures*, empréstimos preferenciais dos bancos estatais, reestruturação administrativa e acessos privilegiados para lançamento de ações no mercado de capitais.

Apesar de Nolan (2002) estabelecer uma divisão interessante entre incentivos tarifários e não-tarifários aludindo o apoio do Governo a incentivos diretos ou indiretos, observa-se que, também existem outras formas diretas de suporte do Estado que não apenas a isenção de tributos. Um primeiro exemplo observa-se nas indústrias consideradas de segurança nacional. Nelas, por questão de prioridade nacional o Governo acaba por injetar dinheiro diretamente e não sobre a forma de isenção tributária.

Assim aconteceu no final de 2000 quando o Vice-Ministro do Comitê de Ciência e Tecnologia para segurança nacional anunciou um investimento entre US\$ 600 milhões e US\$ 725 milhões para o desenvolvimento de um jato de sobrevôo regional com padrões internacionais. Tal volume de dinheiro foi alocado na companhia AVIC (*Aviation industry of China*), sendo que a origem desse recurso foi o próprio orçamento do governo central (Nolan, 2002:47).

Outro exemplo recente de apoio direto do Estado que não na forma de isenção tributária ocorreu no setor bancário chinês. No intuito de fazer dos bancos chineses

competidores em patamar global, o Governo decidiu por abrir o capital dos mesmos em bolsas de valores não-domésticas. Mas para tais empresas se apresentarem atraentes ao capital internacional, primeiramente elas deveriam passar por um processo de reestruturação já que padeciam da imagem de empresas ineficientes e com portfólios debilitados em razão da grande parcela de créditos podres existente em suas carteiras.

E como uma forma de incentivo direto (embora visto por vias legais sequer como um incentivo) o governo saneou um enorme estoque de créditos podres dos grandes bancos por meio da criação das *Asset Management Corporations* (AMCs)¹⁰. Essas corporações foram criadas em 1999 e tinham por objetivo comprar os créditos podres dos bancos e reavê-los cobrando diretamente dos devedores. Já em 1999 as AMCs receberam US\$ 172 bilhões de empréstimos irrecuperáveis (*non-performing loans*).

Observa-se, segundo dados do Banco do Povo da China, que a taxa de *non-performing loans* dos maiores bancos comerciais caiu de 17,2% no total de empréstimos em carteira em 2003 para 8,9% no final de 2005. No entanto, chegar nesses números é fácil se olharmos que só no ano de 2005 as AMCs receberam US\$ 84 bilhões do ICBC (*Industrial and Commercial Bank of China*) e US\$ 34 bilhões do Banco da China.

Em consequência de todo o custo dessa empreitada do Governo de saneamento dos grandes bancos (através da injeção direta de divisas e com a criação das AMCs), os resultados apareceram. Ao contrário do que muitos pensavam alguns dos grandes bancos lançaram ações em bolsas internacionais e conseguiram captar vultuosas quantias¹¹.

2.1.2 O vazamento para o setor privado

Uma novidade (ainda tímida) advinda de uma postura expansionista do governo chinês em relação à política *Going Global* está no alcance da mesma. Inicialmente, a política foi planejada apenas para grandes empresas estatais¹². No entanto, devido a algumas medidas, o alcance dessa política tem ido além das estatais. Algumas dessas

¹⁰ Além disso, segundo Trevisan (2006:94) o governo chinês reconhece gastos (injeção de recursos) da ordem de US\$ 60 bilhões desde 2003 em 3 dos 4 grandes bancos públicos.

¹¹ Em outubro de 2005 o *China Construction Bank* captou US\$ 9,23 bilhões na bolsa de Hong Kong. Em julho de 2006 foi a vez do Banco da China captar US\$ 9,7 bilhões. E pouco tempo depois (outubro de 2006), o ICBC estabeleceu o recorde captando US\$ 19 bilhões.

¹² Segundo Nolan (2002): "*The State will encourage big state-owned business to become internationally competitive corporations by listing on domestic and overseas stock market, increasing research and development expenditure, and acquiring other businesses*".

medidas podem ser visualizadas nos discursos de representantes importantes que propugnam a extensão dos benefícios que o Estado concede a determinadas empresas para as esferas locais¹³, ou seja, é como se o governo central comesse a enxergar nas províncias parceiros no processo de extroversão de empresas chinesas.

E o vazamento da política de internacionalização se dá na esfera privada, uma vez que as províncias (cada vez mais economicamente autônomas) possuem uma ligação muito maior com o capital privado¹⁴ nacional comparado ao governo central. Também existem autores que trabalham com a idéia de que o governo chinês, em seus discursos macroeconômicos, também encoraja empresas privadas nacionais a comprarem companhias no exterior como uma espécie de alívio à montanha de capitais que adentram a China¹⁵. Outro incentivo do Governo ao vazamento para o setor privado, embora indireto, é a recente valorização da taxa de câmbio (iniciada em setembro de 2005) que, para os chineses, torna mais barata a compra de dólares e, conseqüentemente, a compra de ativos cujos valores estejam nessa moeda.

Uma decorrência do grande número de possíveis ferramentas utilizadas para a extroversão de empresas chinesas e da fomentação passível de ser realizada por diferentes esferas de poder (governo central, província, regiões autônomas, municípios, cidades) é a dificuldade de geração de uma base de dados que informe, por exemplo, quanto de arrecadação o Estado perdeu por ano, quanto foi a taxa média do crédito concedido a essa categoria de empresa, além de outras coisas que ajudariam na mensuração da magnitude desse processo.

Assim sendo, o trabalho de entendimento da extensão do *Going Global* fica factível apenas olhando para os resultados do mesmo, ou seja, por meio do estudo do IDE realizado

¹³ No documento "Opinions of the State Administration of Taxation of the People's Republic of China, on Making efforts to Accomplish the Service and Administration Work on Tax Issues for China's Overseas Investment Enterprises" pede-se às esferas locais que se conceda isenções fiscais às empresas que investirem em outros países e que se promova a coordenação e a cooperação entre essas empresas.

¹⁴ Em Chesnais (2007) mostra-se a forte ligação dos poderes locais com os industriais locais no seguinte trecho: "As províncias buscam afirmar sua autonomia frente ao poder central, encorajando sem discernimento a implantação de indústrias, sendo que os industriais locais tentam se aproveitar da euforia geral".

¹⁵ Segundo Carew, R.; Leow, J. & Areddy, J. (2007): O Banco Mundial prevê que o superávit de conta corrente da China vai chegar a US\$ 378 bilhões, ou 11,9% do PIB previsto para 2007. À medida que essa montanha de dinheiro chega aos grandes bancos, a tentação de ceder empréstimos com alto risco cresce - e isso aumenta pressões inflacionárias. Por isso, o governo passou a encorajar certos tipos de saídas de capital para restaurar o equilíbrio. Encorajar certos fundos e outros investidores a comprar quantidades limitadas de ações e títulos de dívida estrangeiros faz parte desse esforço. Também faz parte encorajar empresas, estatais ou não, a comprar companhias no exterior.

pelas empresas chinesas (seção 3), uma vez que a análise dos custos (leia-se subsídios) desse processo é impraticável.

2.2 – A importância da política fiscal

O uso de isenção fiscal como auxílio a empresas chinesas para que elas se internacionalizem é, com certeza, um mecanismo direto muito obscuro de apoio do Estado chinês. Isso porque, por um lado, não é difícil encontrar na literatura sobre o assunto e em documentos oficiais do Partido Comunista (PC) chinês relatos de que a isenção de tributos é uma ferramenta usada no *Going Global*. Por outro lado, é quase impossível encontrar dados que mensurem o quanto foi destinado (ou deixado de arrecadar) em um ano (ou em qualquer outra periodicidade) de qualquer indústria (quanto mais de setores ou do agregado nacional).

Um exemplo disso pode ser visto no relatório de implementação do orçamento fiscal de 2006 (tanto do governo central como dos governos locais) apresentado pelo primeiro ministro chinês na 5ª seção do 10º Congresso Nacional do PC em que se relata:

Fund totaling 25 billion yuan was earmarked in the central budget for 2006 to support the policy-mandated bankruptcy of 93 SOEs (State Owned Enterprises) and to make arrangements for the 410,000 laid-off employees... 4.81 billion yuan was approved for subsidies for the work of relieving SOEs of the burden of operating social programs... In addition, a number of fiscal and tax policies were introduced to support development of small and medium-sized enterprises, promote reform of foreign trade and implement the go global strategy

Observa-se no trecho acima que, em um mesmo parágrafo, o ministro de finanças demonstra preocupação em quantificar o auxílio dado às empresas estatais que faliram, aos funcionários que foram, conseqüentemente, demitidos pela falência dessas empresas e em quantificar os subsídios concedidos a empresas estatais que operam programas sociais, ao passo que nenhuma cifra aparece para mostrar o tamanho do apoio dado ao *Going Global* no ano de 2006. Essa incerteza quanto a valores aumenta na medida em que o governo

chinês convoca¹⁶ as autoridades provinciais, regionais, municipais e citadinas a seguirem suas diretrizes de apoio ao *Going Global*, já que o trabalho em analisar diversos orçamentos dificultaria o intento de se chegar a um montante nacional de isenções concedidas.

No momento em que o Estado convoca as esferas locais a entrarem em sintonia com sua política *Going Global* (e olhando para a evolução da dinâmica fiscal central e local) poder-se-ia pensar que esse convite do governo central foi a forma que o mesmo encontrou para terceirizar parte de seus encargos orçamentários. Isso em razão da distribuição das receitas fiscais que vêm se mostrando com o passar dos anos mais descentralizadas e dado que o governo central tem muitas frentes de alocação de suas receitas¹⁷ que tem se revertido em déficits fiscais, diferentemente da esfera local que vem apresentando superávits.

Tabela 2 – Resultado fiscal central e local (Trilhões de yuan)

	Resultado fiscal central		Resultado fiscal local		Total	
	receitas	gasto	receitas	gasto	receitas	gasto
2005	1,7	2,0	1,5	1,1	3,2	3,2
2006	2,1	2,3	1,8	1,3	3,9	3,7

Fonte: MOFCOM

Porém, não existe terceirização alguma. O que de fato existe é uma expansão do processo, uma vez que as outras instância políticas (por uma questão de escala) acabam por auxiliar empresas de menor porte comparadas às grandes SOEs já apoiadas pelo governo central. Para se ter uma idéia de como o relacionamento de algumas províncias é quase inexistente no apoio às grandes SOEs (mostrando que o seu raio de ação atinge, de fato, as pequenas), em dezembro de 2006 foi anunciado o maior projeto de saída de IDE de empresas estabelecida na província de Shaanxi (que fica próxima à Pequim). O projeto se

¹⁶ Tal expansão dessa política pode ser encontrada no documento “Opinions of the State Administration of Taxation of the People’s Republic of China, on Making efforts to Accomplish the Service and Administration Work on Tax Issues for China’s Overseas Investment Enterprises”.

¹⁷ Nos últimos anos uma das grandes preocupações do PC é a incorporação da milhões de famílias de pequenos agricultores que vivem na parte oeste do país. Em 2006, 339,7 bilhões de yuans foram repassados para a agricultura e áreas (produtores) rurais. Outra grande preocupação tem sido a seguridade social. Para os encargos dessa, os recursos (em 2006) foram da ordem de 433,7 bilhões de yuans. Em educação, outro item de suma importância para o Estado, foi gasto no mesmo ano 475,2 bilhões de yuans. Além disso, ainda em 2006, o governo central transferiu para governos locais o equivalente a 1,35 trilhão de yuans.

chama *Indonesia Su Ba Yin laterite nickel*; a principal empresa envolvida é de natureza privada e o montante planejado de investimento no projeto é de US\$ 29 milhões.

2.3 Para além da economia

Na seção 1.4 foi apontado, em virtude de condições históricas, a importância para um país em desenvolvimento (que deseja iniciar um processo de internacionalização de suas empresas) de obter algum conforto no nível de reservas e de sustentar superávits em sua balança comercial. A intenção dessa seção é mostrar que esses pré-requisitos macroeconômicos são condições necessárias, mas não suficientes do *Going Global*.

Como justificar apenas só por razões econômicas que, em 2006, momento em que a China obteve um superávit de quase US\$ 200 bilhões na balança comercial e ultrapassou a cifra de US\$ 1 trilhão de reservas, os fluxos de saída tenham totalizado menos que US\$ 20 bilhões, ou seja, sequer 10% do superávit comercial? O olhar econômico responde em parte essa pergunta, pois para alguns setores como, construção civil, eletricidade, telefonia, seguros e outros, a fronteira de expansão (de crescimento) é ainda interna. A *China State Construction*, por exemplo, obteve uma receita de US\$ 18,2 bilhões em 2006 e com um patrimônio externo três vezes menor que sua receita (US\$ 5,4 bilhões) se configura como a 6ª maior empresa de construção civil do mundo (Quadro 4). E assim como a *China State Construction*, a fronteira de expansão para muitas empresas chinesas ainda é interna.

No entanto, para outros setores em que a expansão externa também é atraente, é necessário levar em conta não só as forças econômicas, mas também as políticas internas e externas¹⁸ para entendermos a existência de barreiras ao capital chinês. Quanto aos propósitos nacionais do *Going Global* (forças políticas internas), se as seções anteriores não foram suficientes para demonstrar como o Estado está imbuído desta idéia, segue um trecho do discurso do presidente Hu Jintao proferido no 17º Congresso Nacional do Partido Comunista que ratifica a idéia até aqui proposta. Segundo o Presidente em seu discurso:

Adhering to the basic state policy of opening up, we will better integrate our bring in and go global strategies... We will make innovations in our way of overseas investment and cooperation, support

¹⁸ As forças políticas externas entendidas como barreiras ao capital chinês será tratada na seção 2.3.1.

domestic enterprises in carrying out international operations of R&D, production and marketing, and accelerate the growth of Chinese multinational corporations and Chinese brand names in the world market

2.3.1 Barreiras encontradas

A visita do vice-ministro do Tesouro dos Estados Unidos Robert Kimmit à China (seção 1.4) pode ser vista tendo um cunho muito mais de retratação diplomática do que de convite às empresas chinesas em investirem nos Estados Unidos. Provavelmente os Estados Unidos tenham interesse na exportação do capital chinês para seu país. Porém, esse interesse deve ser bem restrito a determinadas indústrias e setores. Os líderes políticos conhecem bem o efeito popular da entrada de uma empresa chinesa comprando uma americana (como a compra da parte de *personal computer business* da IBM pela Lenovo) e, com certeza, não almejam a entrada de empresas que causem xenofobia por parte da população.

No entanto, essa aversão não se restringe à opinião pública e, talvez, essa deva ser a menor das forças que influencia a dinâmica do setor privado. A maior intervenção, na verdade, vem do próprio Estado americano que tem procurado ser cauteloso em relação à compra de empresas em determinadas indústrias. O Governo dos Estados Unidos tem a consciência de que o que vigora na China é um sistema político-econômico atípico¹⁹ e dada essa conformação, as palavras incerteza e precaução tornam-se peças-chave nas condutas dos líderes políticos americanos.

Uma demonstração desse receio foi a recusa em julho de 2005 de venda da empresa americana *Unocal Oil Company* mediante a oferta de US\$ 18,5 bilhões da *China National Offshore Oil Corporation (CNOOC)*²⁰. Torna-se, assim, no mínimo, irônico, depois do caso CNOOC, o vice-ministro do Tesouro americano ir à China dizer que as únicas indústrias americanas não disponíveis ao IDE chinês são: aviação e comunicação. No entanto, a despeito da postura contraditória dos americanos, a diplomacia é preferida em

¹⁹ Assim como ressalta Belluzzo no seminário MUDANÇAS NAS RELAÇÕES INTERNACIONAIS E NA INSERÇÃO DO BRASIL, realizado em 2006: "O sistema é singular, atípico... estamos lidando com um país que tem uma economia capitalista de Estado, mas o Estado não é dirigido pela classe economicamente mais poderosa. Não é dirigido pelos capitalistas. É dirigido por uma burocracia formada pelo partido comunista. Essa é a peculiaridade da China. Não há grupos de interesse... Isso é uma singularidade. Capitalismo sem uma classe dirigente capitalista, capitalismo de Estado, talvez."

²⁰ Segundo o Deutsche Bank Research (2007:10): "The 2005 bid by CNOOC for Unocal and the attempted acquisition of P&O by DP World sparked off an intense debate in the US about the review of foreign investment in the light of security concerns in the post-9/11 world"

ambas as partes, pois os Estados Unidos possuem uma relação virtuosa com a China que tem, nos últimos anos, dinamizado o crescimento mundial²¹.

Outro temor que tem assombrado os dirigentes de política econômica nos países desenvolvidos é a emergência de fundos soberanos (como a chinesa Investment Co. Ltd. que possui algo em torno de US\$ 200 bilhões em seu portfólio) com vultuosas quantias propícias a entrarem e saírem de seus países e sem uma legislação soberana (internacional) de controle dos mesmos. Todavia, como mostrado no *Deutsche Bank Research* (2007), tanto em relação à entrada de empresas indesejada quanto à utilização inesperada de vultuosos fluxos de IDE, existe em grande parte dos países centrais um arcabouço jurídico que permite determinados controles de fluxo de capitais por parte de órgãos nacionais. Mesmo assim, o governo alemão já anunciou que irá sugerir uma reunião do G8 no intuito de desenvolver um conjunto de regras de atuação transparentes dos fundos soberanos e estender tal criação jurídica conjunta no âmbito do FMI (Fundo Monetário Internacional) (USDT, 2007:18).

2.3.2 De grão em grão

Se a geopolítica por um lado explicita tensões que, às vezes, culminam em barreiras ao capital, por outro, ela mostra que o capital busca e encontra novos espaços de valorização. Em outras palavras, no caso chinês, enquanto, em alguns momentos, o capitalismo de Estado propaga xenofobia em alguns países centrais, nos países em desenvolvimento e, sobretudo, nos *Least Developed Countries*, o capital chinês tem sido recebido de braços abertos. No entanto, o motor geopolítico dos fluxos de IDE Sul-Sul é a atual corrida energética e de minérios²² como mostrado na seção 3.

Além disso, os bancos chineses também começam a dar sinal de expansão. Em outubro de 2007, o ICBC (Banco Industrial e Comercial da China) anunciou a compra de

²¹ Segundo Fiori (2007): “A relação entre EUA e China transformou-se numa relação virtuosa, e quase num casamento econômico indissolúvel. É ingênuo propor, como alguns analistas norte-americanos, que os EUA bloqueiem o crescimento da China para impedir que se transforme algum dia, numa grande potência global”.

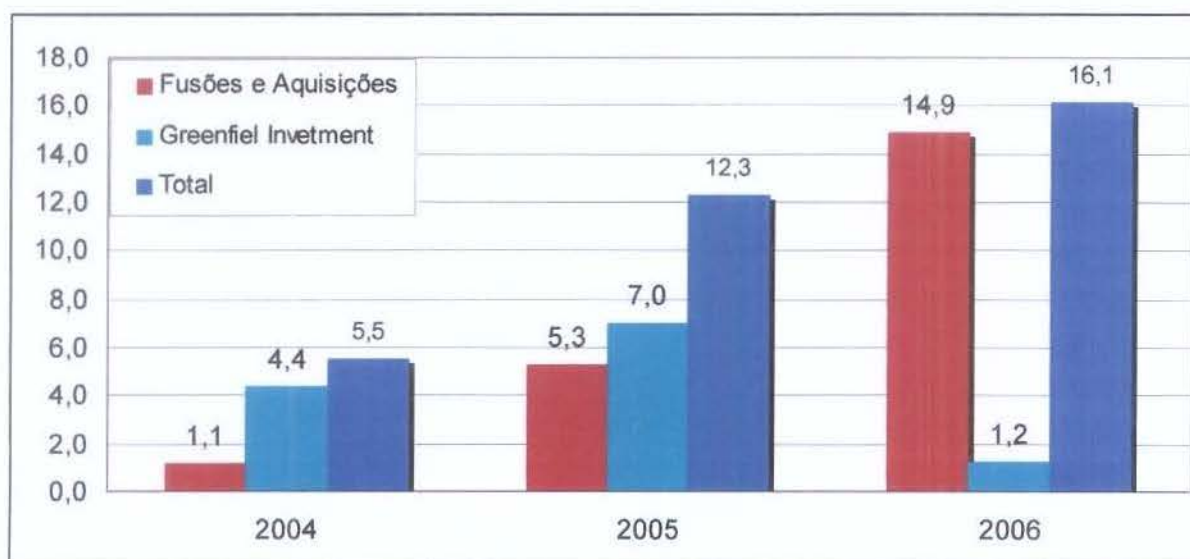
²² Segundo Fiori (2007): “A China hoje é o segundo maior importador de petróleo do mundo. E essas importações atendem apenas um terço de suas necessidades internas. No caso da Índia, sua dependência é ainda maior... Para complicar... o Japão e a Coreia também dependem de suas importações de petróleo e de gás, para sustentar suas economias. Esta situação explica... a ofensiva diplomática e econômica da China e da Índia na Ásia Central, na África e na América Latina, como também no Vietnã e na Rússia, pelo petróleo do Mar Cáspio. A estratégia de competição e expansão é seguida, também, pelas grandes corporações privadas chinesas e indianas”.

20% do Standard Bank, o maior da África do Sul, com ativos de US\$ 5,5 bilhões. Trata-se do maior investimento já feito por uma empresa no exterior. No mesmo mês a corretora Citic Securities Co. fez um acordo para criar uma *joint venture* na Ásia com o banco de investimento americano *Bear Stearns*. O Citic irá receber cerca de 6% no *Bear Stearns* e o americano deverá adquirir uma participação similar no Citic. Ainda em 2007, o Banco de Desenvolvimento da China fez acordo para investir US\$ 3 bilhões no Barclays PLC para ajudar o banco britânico em sua oferta pelo holandês ABN Amro Holding NV.

Esses são dados de 2007 que ainda não estão computados nas grandes bases conhecidas de IDE. Eles mostram que as empresas chinesas não estão paradas e que, aos poucos, estão se internacionalizando e comprando outras empresas. O ministério do comércio chinês (MOFCOM) soltou em setembro de 2007 uma nota mostrando que, no primeiro semestre de 2007, os fluxos de saída de IDE da China totalizaram US\$ 7,8 bilhões. Anualizando esse valor, estima-se que no ano de 2007 se alcançará um total de *outflows* chineses de US\$ 20 bilhões.

Quanto à modalidade de investimento, os processos de fusões&aquisições crescem de forma exponencial de 2004 para 2006, deixando os investimentos *greenfield* ofuscados. No entanto, na África, os investimentos *greenfield* (com exceção de 2006) tiveram grandiosa relevância e ainda apontam nessa direção.

Gráfico 3 – *Outflows* chineses por modalidade e total (US\$ bilhões)



Fonte: Unctad. Elaboração Própria.

3 – Números: para onde vai o IDE chinês e quem são as maiores chinesas

3.1- Em quais países ou regiões chega o IDE chinês?

Na década de 1980, a presença do IDE chinês se restringiu quase totalmente a países vizinhos como Hong Kong (China) e Macao (China) e com investimentos pequenos. Isso devido ao fato de que as empresas chinesas eram muito novas no período, o que, conseqüentemente, fazia com que não tivessem vantagens competitivas frente às grandes TNC's e, logo, não se estabeleciam em países desenvolvidos onde a competitividade era muito alta. Além disso, a China sofria pesadamente com a escassez de reservas internacionais.

Na década de 1990, os fluxos de saída de IDE cresceram bastante em relação à década anterior: até 2000 as empresas chinesas já haviam realizado 6.296 projetos em 140 países diferentes²³. No entanto, os *outflows* ainda continuavam concentrados em países asiáticos. E foram esses países os primeiros no ranking de 2005 que mais receberam IDE chinês, mostrado no Quadro 1.

²³ Ver UNCTAD (2007:52).

Quadro 1 – Estoque dos *outflows* chineses por países de destino em 2005

Estoques de IDE chinês no países de destino	
Países	US\$ milhões
Hong Kong	36510
Ilhas Cayman	8936
Ilhas Virgens	1984
Coreia	882
Estados Unidos	823
Macao (China)	599
Austrália	587
Rússia	466
Sudão	352
Bermuda	337
Cingapura	325
Alemanha	268
Cazaquistão	245
Vietnam	229
Tailândia	219
Paquistão	189
Malásia	187
Argélia	171
Zâmbia	160
Japão	151
Outros	3580
Total	57200

Fonte: Statistical Yearbook of China (2006)

Dos dados apresentados, Hong Kong se configurou como o país que mais recebeu investimentos chineses até o ano de 2005. No entanto, contrariamente ao que fora afirmado no parágrafo anterior, aparecem em segundo e terceiro lugar países que se encontram na América do Sul. Sabe-se, porém, que esses países (Ilhas Virgens e Ilhas Cayman) são conhecidos como paraísos fiscais. Assim sendo, não se descarta a hipótese de que tais fluxos destinados a esses países façam parte de um circuito de *round-tripping*²⁴ no qual empresas chinesas apenas saem com capital para fora da China (se dirigindo a esses países) e retornam, inclusive, com mais capital ainda (captado nos mercados *Offshore*) de forma a entrarem na condição de capital estrangeiro e ganhar consideráveis benefícios tributários.

Uma comprovação desse movimento pode ser encontrada no trecho do documento de explanação da *Enterprise Income Tax Law* mostrado abaixo:

²⁴ Ver Economist Intelligence Unit (2007) – “China risk: Macroeconomic risk”.

some loopholes in current preferential policies on enterprise income tax distort enterprise behaviors and lead to revenue loss. For instance, some domestic enterprises enjoyed tax preference for foreign-funded enterprises by transferring their funds abroad and then investing them back to China

Essa recente medida do governo chinês (a *Enterprise Income Tax Law*) de equalização de tributos ²⁵ entre empresas estatais, privadas e estrangeiras, contribuirá para uma diminuição de fluxos para esses paraísos fiscais, uma vez que não será mais tão vantajoso sair com capital nacional e voltar na condição de capital estrangeiro. Mas, cabe a ressalva que essa diminuição não significará estancamento imediato dos fluxos de IDE direcionados para esses países. Isso porque essa lei de unificação tributária só entrará em vigor a partir de 2008. E mesmo depois de a *Enterprise Income Tax Law* entrar em vigor, provavelmente os fluxos de IDE chinês para paraísos fiscais não cessarão, pois não se pode descartar a hipótese de que pelo menos parte do atual capital que se destina a essas regiões seja destinado à compra de ativos financeiros.

Tem-se visto nos últimos anos (em que os fluxos de saída explodiram em quantidade) um grande envio de capitais para essas ilhas. No Quadro 2, por exemplo, observamos a partir dos últimos dados disponíveis no *Statistical Yearbook of China* que em 2004 e em 2005, respectivamente, essas ilhas corresponderam a 30,4% e 52,1% de todo o IDE que saiu da China, o que implica incerteza em saber para onde grande parte do montante de capital chinês se dirigiu.

²⁵ Segundo Deloitte (2007): "The Tenth National People's Congress today enacted the new Enterprise Income Tax Law ("New Law") which unifies the income tax levied on domestic and foreign enterprises to create a level playing field for all. The New Law will introduce a single tax rate of 25%, replacing the existing two-system tax, which has substantially different effective tax rates for domestic companies and Foreign Investment Enterprises (FIEs)... Prior to the New Law, Chinese domestic companies paid a 33 per cent income tax while most manufacturing FIEs enjoyed a preferential tax status that caused on average for all FIEs an effective tax rate of 15 per cent"

Quadro 2 – Destino dos *outflows* chineses em 2004 e 2005 (%)

País ou região	2004	2005
Ásia	54,6	35,7
Hong Kong	47,8	27,9
Indonésia	1,1	0,1
Japão	0,3	0,1
Macao	0,5	0,1
Cingapura	0,9	0,2
Coréia	0,7	4,8
Tailândia	0,4	0,0
Vietnã	0,3	0,2
África	5,8	3,2
Argélia	0,2	0,7
Sudão	2,7	0,7
Guínea	0,3	0,1
Madagascar	0,2	0,0
Nigéria	0,8	0,4
África do Sul	0,3	0,4
Europa	3,1	4,1
Reino Unido	0,5	0,2
Alemanha	0,5	1,0
França	0,2	0,0
Rússia	1,4	1,7
América Latina	32,1	52,7
Bahamas	0,8	0,2
Ilhas Cayman	23,4	42,1
México	0,5	0,0
Ilhas Virgens	7,0	10,0
América do Norte	2,3	2,6
Canadá	0,1	0,3
Estados Unidos	2,2	1,9
Oceania	2,2	1,7
Austrália	2,3	1,6
Nova Zelândia	-0,1	0,0

Fonte: Statistical Yearbook of China (2005-2006)

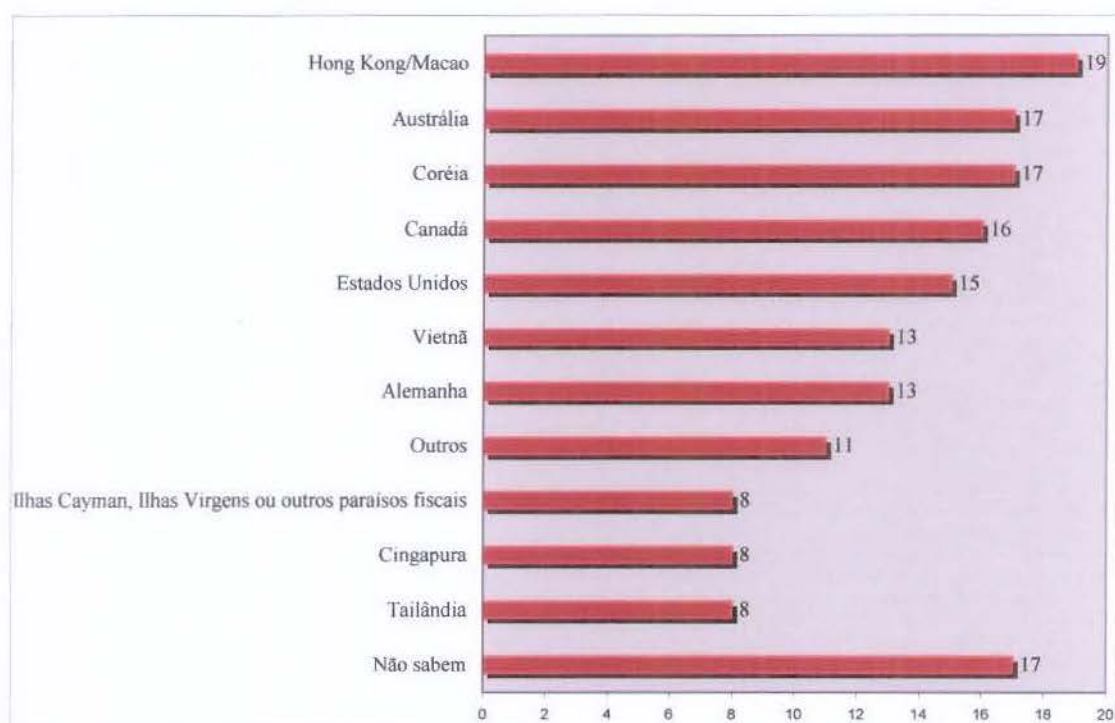
Uma forma alternativa de se obter uma *proxy* dos destinos dos fluxos de IDE chineses é não se ater a esses dados oficiais, mas sim procurar pesquisas realizadas diretamente com as empresas chinesas que realizam investimento no exterior. Em questionários de pesquisas de órgãos respeitados, as empresas tendem a colocar o verdadeiro destino no qual pretendem alocar seus recursos ao invés de identificarem as plataformas de investimento como lugar final de aplicação de seus capitais. Uma entidade que tem realizado esse tipo de trabalho é o *Asia Pacific Foundation of Canada* que

publicou uma pesquisa de intenção de investimento em novembro de 2005 e outra em dezembro de 2006²⁶.

No último trabalho (que possui uma amostra de 235 empresas) é perceptível como é diminuído o peso dos paraísos fiscais como destinos de investimento. O Gráfico 4 mostra que as Ilhas (Virgens e Cayman) - que totalizavam a chegada de 52,1 % dos *outflows* chineses no Quadro 2 em 2005 (de um total de USD 12,3 bilhões) - mais alguns *tax haven ports* estão na intenção de investimento de apenas 8% da empresas entrevistadas.

Nessa entrevista, ainda se mantêm na liderança países asiáticos, entre os quais, Hong Kong, Macao e Coreia do Sul. O interessante é verificar que após esses países, os próximos quatro países com maiores intenções de investimento são países desenvolvidos, sendo que juntos eles somam 61% das intenções de investimento.

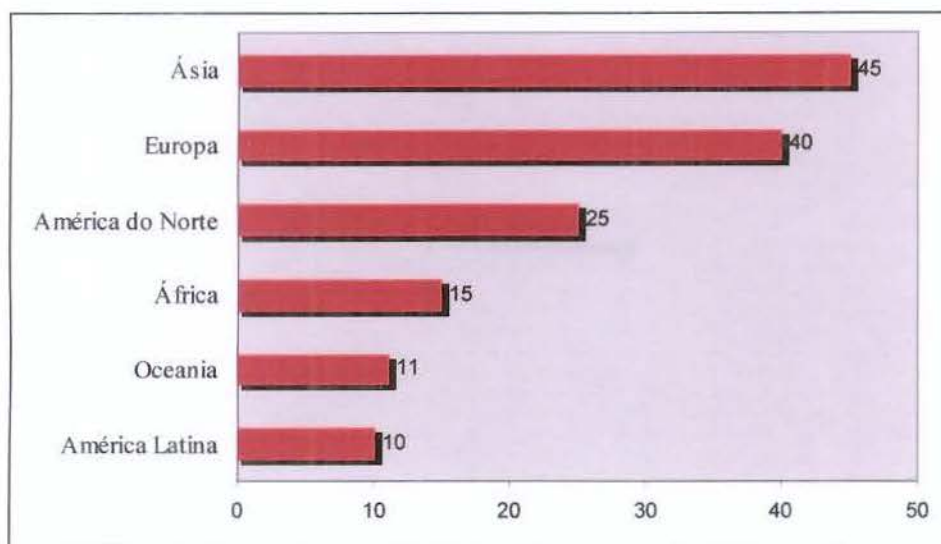
Gráfico 4 – Participação de cada país na intenção de investimento de empresas chinesas



Fonte: APF Canada

²⁶ O valor dessas pesquisas deve também ser relativizado por dois motivos. Primeiro dado que as empresas inseridas na pesquisa trabalham com intenção de investimento e segundo pelas porcentagens apresentadas nos gráficos e tabelas que são ponderadas pelo número de empresas e não pelo volume que cada uma já vem investindo fora da China. Assim sendo, empresas que relativamente investem valores irrisórios podem viesar os resultados das pesquisas.

Gráfico 5 – Participação de cada região no investimento de empresas chinesas



Fonte: APF Canada.

No entanto, a despeito de somarem 61% intenções de investimento, quando a pergunta é em qual continente a empresa já possui investimentos? o resultado é outro – como mostrado no Gráfico 5.

Observa-se a partir desse Gráfico um dado muito interessante, qual seja, o da presença do continente africano superando o continente latino-americano e aparecendo como o quarto colocado em atratividade para investimentos futuros. Isso é um movimento recente de cooperação entre a China e países africanos que vem se traduzindo em tratados bilaterais de investimento (conhecidos como BIT's) da China com países africanos (28 até 2005), em programas de treinamento de capital humano na África, em eliminação da dívida externa de países africanos (US\$ 10 bilhões) e na concessão de empréstimos a esses mesmos países (UNCTAD, 2007a:61).

Dois fóruns contemplaram esse ambiente de cooperação. Um realizado em 2000 na China (*China-Africa Cooperation Forum*) em que os incentivos supracitados foram levados por representantes chineses. Um segundo Fórum ocorreu em novembro de 2006 (o *The Beijing Summit of China-Africa Cooperation Fórum*). Nesse último Fórum o presidente chinês Hu Jintao anunciou a criação de um fundo de US\$ 5 bilhões para encorajar empresas chinesas a investirem na África.

Assim sendo, a perspectiva de aumento de IDE em países africanos é grande. No entanto, cabe relativizar que o volume total de IDE que se dirige para a África como um todo ainda é pequeno (o estoque de *outflows* chineses na África até 2005 era de US\$ 1,6 bilhão enquanto que só os fluxos desse mesmo ano foram de USD 11,3 bilhões – dados que são ambos da Unctad).

3.2 – Colocando uma lupa nas atividades às quais se destina o IDE chinês?

Com relação à análise de quais são os setores que recebem o IDE chinês não existe o problema encontrado no tratamento do destino dos fluxos por país, no qual os dados eram obscurecidos pelos circuitos de *round-tripping*. No entanto, sob a ótica das atividades em que esses capitais estão buscando rentabilidade, é complicado entender o movimento recente de saídas maciças de capitais da China apenas identificando quais são as indústrias que mais recebem IDE chinês e sabendo o quanto do IDE que chega em cada uma dessas indústrias representa do total dos fluxos de saída.

Felizmente são muitas as fontes de dados que colaboram para uma análise mais qualitativa do recente movimento de *outflows* chineses. Algumas fontes trazem, por exemplo, a classificação das atividades de destino em categorias setoriais desconsiderando o setor financeiro; outras dividem os destinos em indústrias. Alguns dados empregam importância nos setores de acordo com o tanto de ativos que as empresas de cada setor possuem fora da China, outros colocam importância na rentabilidade e/ou lucros como parâmetro de análise. Uma última classificação pode ser feita mediante comparação de cada TNC's chinesa em relação a outras TNC's do mesmo ramo de atividade.

Primeiramente, de forma mais bruta, mostra-se, no Quadro 3, o quantum de investimento que vai para cada setor.

Quadro 3 – Volume de IDE chinês por setor (US\$ bilhões)

Sector	(US\$ Billion)			
	Ouflores chineses			Acumulado até 2005
	2003	2004	2005	
Agriculture, Forestry, Animal Husbandry and Fishing	0,1	0,3	0,1	0,5
Mineração	1,4	1,8	1,7	8,7
Manufatura	0,6	0,8	2,3	5,8
Produção de eletricidade, gás e água	0,0	0,1	0,0	0,3
Construção	0,0	0,0	0,1	1,2
Transporte, estoque e correio	0,1	0,8	0,6	7,1
Serviços de informática e Softwares	0,0	0,0	0,0	1,3
Atacado e Varejo	0,4	0,8	2,3	11,4
Terrenos (Real Estate)	0,0	0,0	0,1	1,5
Leasing e serviços para empresas	0,3	0,7	4,9	16,6
Pesquisa científica	0,0	0,0	0,1	0,6
Prospecção geológica	0,0	0,0	0,0	0,0
Meio-ambiente	0,0	0,0	0,0	0,9
Serviços domésticos	0,0	0,1	0,1	1,3
Saúde, assistência social e bem-estar social	0,0	0,0	0,0	0,0
Cultura, esporte e entretenimento	0,0	0,0	0,0	0,0
Total	2,9	5,5	12,3	57,2

Fonte: Statistical Yearbook of China (2004-2006)

Observa-se pelos grifos dentro do Quadro 3 que são quatro os setores que mais se destacam como receptores de IDE chinês, qual sejam, o de extração de minérios, o de manufaturas, o de *Trading*²⁷ e o de Leasing e serviços. Isso não só com relação ao volumes dos fluxos dos últimos anos, mas também em relação aos estoques de IDE nesses setores.

A Unctad, por sua vez, estabelece um *ranking* com dados de 2005 classificando as maiores TNC's chinesas por ativos no exterior e mostrando, também a quais setores cada empresa pertence. Esse modo de classificação é interessante por mostrar quais empresas estão crescendo fora da China, o que pode ser entendido como um indicador de internacionalização de cada empresa.

²⁷ Um exemplo de uma empresa renomada nesse setor é a coreana Samsung.

Tabela 3 – Empresas chinesas que possuem mais ativos no exterior e respectivas indústrias (2005)

Corporação	Indústria	Ativos estrangeiros	Vendas Externas	Nº de filiais
CITIC Group	Diversificado - conglomerado	14,9	2,1	13
China Ocean Shipping (Group) Co.	Transporte	10,7	8,5	40
China State Construction Engineering Corporation	Construção	5,6	3,4	40
China National Petroleum Corporation	Petróleo expl./ref/distr.	5,3	6,5	5
Sinochem Corp.	Atacado	4,8	18,7	35
Lenovo Group	Equipamentos eletrônicos	3,1	8,5	18
China National Offshore Oil Corp.	Petróleo e gás	2,7	3,8	..
TCL Corporation	Equipamentos eletrônicos	2,2	4,3	28
Cofco International Ltd.	comidas e bebidas	1,4	2,0	..
China Minmetals Corp.	Metais e derivados	1,0	2,5	44
Total		51,6	60,2	223

Fonte: UNCTAD.

No entanto, a Unctad disponibiliza essa classificação com informações de 2005 (ano em que os *outflows* foram da cifra de USD 12,3 bilhão), o que, dado o volume de IDE saído da China em 2006 e o estimado de 2007 (respectivamente 12,3 e 20 – segundo o *Statistical Yearbook of China* e o MOFCOM), pode não estar condizente com a situação atual. Além disso, os dados não contemplam as empresas financeiras.

A revista *Fortune*, por sua vez, lança anualmente a revista *GLOBAL500* que classifica, de acordo com receitas em dólares, quais são as 500 maiores empresas do mundo. Essa revista também disponibiliza o país de origem de cada empresa, a indústria em que cada uma se enquadra, além da posição que cada empresa possui dentro de sua indústria de atuação. Os nomes contemplados nessa revista não são necessariamente nomes de empresas que possuem muitos ativos no mundo, mas por estarem nessa revista as maiores empresas das indústrias mais rentáveis da economia, é de se pensar que todas as 500 possuam ativos fora de seu país de origem.

Destarte, logo abaixo (na Tabela 3), mostra-se as chinesas que se encontram entre as 500 maiores empresas do mundo do ponto de vista de suas receitas. O Quadro 3 também traz a evolução das receitas dessas empresas entre os anos de 2004 e 2006. Muitas delas, na verdade, não auferem suas receitas em dólar, mas como o regime cambial na China entre 2004 e 2006 foi quase fixo (apontando no sentido da valorização cambial), então, torna-se de fácil apreensão o verdadeiro tamanho das receitas de todas as empresas chinesas.

Os dados disponibilizados pela *Fortune* dão a dimensão das grandes empresas chinesas, sendo que os números apresentados são surpreendentes. Em 2006, por exemplo, três empresas chinesas (não-financeiras) já superaram a casa dos US\$100 bilhões de receita anual, o que é maior que o PIB de muitos países em desenvolvimento. O Quadro 3 também mostra como tais empresas são geograficamente concentradas em Pequim (Beijing).

Quadro 3 – Maiores empresas chinesas do ponto de vista de suas receitas

As maiores empresas chinesas					
Empresas	Receitas das chinesas entre 500 maiores do mundo			Setor	Cidade
	2004	2005	2006		
Sinopec	75,1	98,8	131,6	Refino de petróleo	Beijing
China National Petroleum	67,7	83,6	110,5	Refino de petróleo	Beijing
State Grid	71,3	87,0	107,2	Infra-estrutura e serviços públicos	Beijing
Industrial & Commercial Bank of China	23,4	29,2	36,8	Bancário	Beijing
China Mobile Communications	24,0	28,8	35,9	Telecomunicações	Beijing
China Life Insurance	25,0	27,4	33,7	Seguro de saúde	Beijing
Bank of China	18,0	23,9	30,8	Bancário	Beijing
China Construction Bank	19,0	22,8	28,5	Bancário	Beijing
China Southern Power Grid	18,9	23,1	28,0	Infra-estrutura e serviços públicos	Guangzhou
China Telecommunications	21,6	22,7	24,8	Telecomunicações	Beijing
Agricultural Bank of China	15,3	17,2	24,5	Bancário	Beijing
Sinochem	20,4	21,1	23,1	Diversificado - conglomerado	Beijing
Baosteel Group	19,5	21,5	22,7	Metais	Shanghai
China Railway Engineering	11,5	15,3	20,5	Construção civil	Beijing
China Railway Construction	-	14,1	18,7	Construção civil	Beijing
China FAW Group	13,8	14,5	18,7	Motores e peças	Changchun
China State Construction	11,2	14,1	18,2	Construção civil	Beijing
Shanghai Automotive	12,1	14,4	18,0	Motores e peças	Shanghai
COFCO	14,2	14,7	18,0	Diversificado - conglomerado	Beijing
China Minmetals	-	14,3	16,9	Metais	Beijing
China National Offshore Oil	-	10,3	16,0	Extração e produção de petróleo	Beijing
China Ocean Shipping	-	13,7	15,4	Transporte	Beijing

Fonte: Revista *Fortune* (2005,2006 e 2007)

Outra observação importante é que dos setores que aparecem no Quadro 3, a maioria certifica a presença de mais de uma empresa chinesa no *hall* das 500 (no bancário aparecem 4 empresas), sendo que, por exemplo, na indústria em que se encontra a empresa *China Ocean Shipping*, apenas três empresas no mundo se encontram entre as 500 maiores.

Algo interessante também de se notar é que, no *ranking* das chinesas, as empresas de mesma indústria se encontram em posições muito próximas; o que mostra que não só existe mais de uma empresa chinesa em determinadas indústrias como também essas empresas que se encontram em uma mesma indústria são de tamanhos muito próximos. A

indústria que lidera esse *ranking* nacional (com grande diferença de dimensão das outras indústrias) é a indústria de refino de petróleo. Outras indústrias que também se destacam são: telecomunicações, infra-estrutura e serviços públicos (que engloba energia elétrica), o setor bancário, construção civil, automobilística e metais.

Algumas dessas empresas tem se inserido continuamente em outros países adquirindo competitividade e expandindo seus mercados. Como, no entanto, não são disponíveis dados que relatem em quais países cada uma dessas empresas já se instalou, uma forma de tentar mensurar quão internacionalizadas as mesmas estão (abstraindo a natureza da atividade de cada indústria, pois a natureza da atividade da indústria naturalmente influencia na necessidade de suas empresas buscarem mais ou menos o mercado internacional) é verificar quão líder cada empresa é em seu setor – algo que é mostrado no Quadro 4.

Quadro 4 – Classificação das empresas chinesas em relação a outras empresas do mesmo setor (no mundo) do ponto de vista de suas receitas

As maiores empresas chinesas				
Setor	Ranking das empresas chinesas dentro de seus setores			Empresas
	2004	2005	2006	
Infra-estrutura e serviços públicos	1º	1º	1º	State Grid
Construção civil	-	7º	3º	China Railway Engineering
Transporte	-	-	3º	China Ocean Shipping
Diversificado - conglomerado	4º	5º	5º	Sinochem
Construção civil	-	9º	5º	China Railway Construction
Construção civil	-	10º	6º	China State Construction
Refino de petróleo	7º	7º	7º	Sinopec
Refino de petróleo	9º	10º	8º	China National Petroleum
Diversificado - conglomerado	8º	9º	8º	COFCO
Infra-estrutura e serviços públicos	13º	10º	9º	China Southern Power Grid
Metais	9º	8º	9º	Baosteel Group
Telecomunicações	14º	11º	11º	China Mobile Communications
Seguro de saúde	10º	11º	11º	China Life Insurance
Metais	-	-	11º	China Minmetals
Extração e produção de petróleo	-	-	11º	China National Offshore Oil
Telecomunicações	17º	14º	15º	China Telecommunications
Bancário	28º	27º	26º	Industrial & Commercial Bank of China
Motores e peças	32º	31º	28º	China FAW Group
Motores e peças	-	32º	30º	Shanghai Automotive
Bancário	39º	31º	31º	Bank of China
Bancário	36º	34º	34º	China Construction Bank
Bancário	43º	44º	39º	Agricultural Bank of China

Fonte: Revista *Fortune* (2005,2006 e 2007)

Os traços (-) que aparecem na Tabela 4 representam que em determinados anos algumas empresas não estavam entre as 500 maiores elencadas pela revista e como, além desses casos, outras empresas da mesma indústria também não estavam entre as 500 fica complicado verificar qual fora a posição dessa empresa em questão dentro de sua indústria. Por outro lado, é interessante verificar que a existência de muitos traços em 2004 e em menor quantidade em 2005 mostram quantas empresas chinesas entraram no *hall* das 500 maiores de um ano para outro. Nesse sentido, o número de empresas chinesas que apareceram na revista em 2004, 2005 e 2006 foi, respectivamente, 15, 19 e 22.

Os dados contidos na Tabela 4 mostram que nos setores de infra-estrutura e serviços públicos, refino de petróleo, construção civil, diversificados (*trading*), além de outros²⁸, as empresas chinesas despontam como líderes. Por último, coloca-se o Quadro 5 que mostra qual foi a evolução na classificação de cada uma dessas empresas no *ranking* das 500 maiores.

²⁸ Algumas empresas chinesas como, por exemplo, a produtora de micro-ondas Galanz se configura como uma líder mundial na produção de micro-ondas (cerca de 50% do mercado mundial) apesar de esse não ser um nicho elevado à categoria de indústria.

Quadro 5 – Classificação das empresas chinesas em relação as 500 maiores do mundo do ponto de vista de suas receitas

As maiores empresas chinesas				
Empresas	Classificação no rank das 500 maiores do mundo			Setor
	2004	2005	2006	
Sinopec	31	23	17	Refino de petróleo
China National Petroleum	46	39	24	Refino de petróleo
State Grid	40	32	29	Infra-estrutura e serviços públicos
Industrial & Commercial Bank of China	229	199	170	Bancário
China Mobile Communications	224	202	180	Telecomunicações
China Life Insurance	212	217	192	Seguro de saúde
Bank of China	339	255	215	Bancário
China Construction Bank	315	277	230	Bancário
China Southern Power Grid	316	266	237	Infra-estrutura e serviços públicos
China Telecommunications	262	279	275	Telecomunicações
Agricultural Bank of China	397	377	277	Bancário
Sinochem	287	304	299	Diversificado - conglomerado
Baosteel Group	309	296	307	Metais
China Railway Engineering	-	441	342	Construção civil
China Railway Construction	-	485	384	Construção civil
China FAW Group	448	470	385	Motores e peças
China State Construction	-	486	396	Construção civil
Shanghai Automotive	-	475	402	Motores e peças
COFCO	434	463	405	Diversificado - conglomerado
China Minmetals	-	-	435	Metais
China National Offshore Oil	-	-	469	Extração e produção de petróleo
China Ocean Shipping	-	-	488	Transporte

Fonte: Revista *Fortune* (2005,2006 e 2007)

Considerações Finais

CEDOC/IE

Este trabalho teve por objetivo mapear a importância do Estado chinês (que como já apontado na página 24 pelas palavras de Belluzzo, é atípico política e economicamente falando) para a formação de grandes grupos empresariais nacionais.

Nesse sentido, a partir de uma ótica histórica, observa-se que a preocupação do Estado com a presença de empresas chinesas competitivas no cenário internacional foi uma decorrência das reformas econômicas iniciadas no final da década de 1970. Na década de 1980, o resultado dos movimentos de abertura econômica foi o crescimento de grandes empresas estrangeiras no território chinês que aumentou a concorrência no país.

Essa competição interna foi quem trouxe a consciência da necessidade em também se fomentar grandes empresas chinesas, idéia bem explicitada por um membro do Conselho de Estado chamado *WU Banguo* quando, em 1998, o mesmo salienta: *Our nation's position in the international economic order will be to a large extent determined by the position of our nation's large enterprise and groups.*

Essa consciência da importância de grandes corporações nacionais emergiu de forma significativa no centro do PC, mais precisamente, no começo da década de 1990. A idéia inicial desse fomento era a de um processo de criação de Campeões Nacionais; de seleção de empresas públicas para se tornarem líderes internamente e competitivas no mercado global.

No entanto, nesta mesma década, por um contexto internacional de crises nos países em desenvolvimento e de um suporte macroeconômico insuficiente, a teoria (leia-se intenção política) demorou um pouco a se configurar em prática no que tange ao fomento de grandes corporações apenas em seus processos de internacionalização, porque o estímulo ao crescimento interno e à reestruturação (tanto através de incentivos diretos e indiretos) foram peças chaves da política econômica e, sobretudo, da segunda metade da década de 1990.

Porém, depois de estabelecido as pré-condições macroeconômicas para o início do processo de internacionalização das já grandes chinesas, uma última barreira se mostrou relevante: a aversão aos investimentos chineses em setores estratégicos e a corrida por fontes de recursos naturais (sobretudo os energéticos). Lidar com isso, talvez seja o

próximo grande desafio do governo chinês. Ainda mais se a política da Investment Co. Ltd. a partir de 2008 for de comprar, comprar e comprar.

Isso também explica a razão do crescimento cadenciado dos *outflows* de 2005 para cá. Obviamente que as empresas chinesas poderiam tentar ser mais agressivas nos processos de fusões e aquisições, mas cabe lembrar que cautela é uma palavra fundamental para que não se sinalize nada erroneamente para as autoridades internacionais quando se fala de uma economia atípica, sendo que um processo desenfreado e abrupto de compras de chinesas pelo mundo afora iria causar especulações diversas. Alguns, inclusive, provavelmente chegariam a falar que a China teria iniciado um processo de Estatização do mundo.

Nos últimos anos a China tem dado grandes contribuições ao dinamismo da economia mundial, arrastando o crescimento de muitos outros países. E é a partir do mundo em desenvolvimento que ela está demonstrando uma postura de cooperação, de complementaridade (principalmente na África). Mas, além disso, também no mundo desenvolvido, os representantes do governo chinês têm batido na tecla da relação *win-win* entre as nações quando salienta a importância da concomitância do *Going Global* com o *Bring in* (ou *invite in*) como se estivesse dizendo: entramos na OMC e queremos que as FIE's mundiais continuem trazendo seus capitais e, portanto, também nos deixe levar os nossos.

Bibliografia

- ACIOLY, L. Brasil, China e Índia: O INVESTIMENTO DIRETO EXTERNO NOS ANOS NOVENTA. Campinas, SP: IE-Unicamp (Tese, Doutorado em economia), 2005.
- APF Canada et CCPIA *China Goes Global – II: 2006 Survey of Chinese Companies' Outward Direct Investment Intentions*, prepared by Asia Pacific Foundation of Canada e China Council for the Promotion of International Trade, 2006.
- ASSOCIATED PRESS NEWSWIRES. *Report: China's state investment agency to be set up by September*, 2007.
- BEEBE, A. *Going global: Prospects and challenges for Chinese companies on the world stage*, Podcast, 2006.
- BIANCARELLI, A. & CUNHA, A. O NOVO REGIME CAMBIAL CHINÊS E A DIPLOMACIA DO YUAN FRACO. *Boletim do Centro de Relações Internacionais*, nº7. Campinas: CERI/Instituto de Economia/Unicamp, out/dez de 2005.
- BRANSTETTER, L. & LARDY, N. *CHINA'S EMBRACE OF GLOBALIZATION*. NBER working paper nº12373, julho de 2006.
- CAGNIN, R.; CINTRA, A. & FARHI, M. Fundos Cambiais e Estratégias de Intervenção no Mercado Brasileiro de Câmbio. IEDI, agosto de 2007.
- Carew, R.; Leow, J. & Areddy, J. Aquisição na África espelha força da China como exportadora de capital, 2007.
- CHESNAIS, F. Até onde irá a crise financeira, 2007.
- CHINA KNOWLEDGE PRESS. *US solicits China's FDI*, 2007.
- COSTA, A. M. AS ECONOMIAS CHINESAS (II) – A REPÚBLICA POPULAR DA CHINA: DEFININDO UM MODELO DE ECONOMIA DE MERCADO, 2002.
- CUI, Z. O papel do Estado na economia: Um exame teórico sobre o caso chinês, in: BRASIL, MÉXICO, ÁFRICA DO SUL E CHINA – diálogo entre os que chegaram depois, 2002.
- DELOITTE. *China's Unified Enterprise Income Tax Law brings greater clarity, transparency & fairness to the tax system*, 2007.
- ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT. *"China risk: Macroeconomic risk"*, 2007.
- FIORI, J. O novo mosaico global, visto por Fiori. *LE MONDE DIPLOMATIQUE*, 2007.

IBM INSTITUTE FOR BUSINESS VALUE STUDY. Going global: Prospects and challenges for Chinese companies on the world stage, 2006.

JINTAO, H. HOLD HIGH GREAT BANNER OF SOCIALISM WITH CHINESE CHARACTERISTICS AND STRIVE FOR NEW VICTORIES IN BUILDING A MODERATELY PROSPEROUS SOCIETY IN ALL RESPECT. Relatório apresentado pelo presidente chinês no 17º Congresso Nacional do Partido Comunista, outubro de 2007.

MEDEIROS, C. A China como um Duplo Pólo na Economia Mundial e a Recentralização da Economia Asiática. Revista de Economia Política, vol. 26, nº3 (103), pp.381-400 jul-set/2006.

MUDANÇAS NAS RELAÇÕES INTERNACIONAIS E NA INSERÇÃO DO BRASIL. Centro Internacional Celso Furtado de Políticas para o Desenvolvimento, abril de 2006.

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

OLIVEIRA, C. Reformas Econômicas na China. Economia política Internacional 5, 2005.

OPINIONS OF THE STATE ADMINISTRATION OF TAXATION OF THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA, ON MAKING EFFORTS TO ACCOMPLISH THE SERVICE AND ADMINISTRATION WORK ON TAX ISSUES FOR CHINA'S OVERSEAS INVESTMENT ENTERPRISES. MOFCOM, junho de 2007.

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

ROSSI, W. *The Year of the Piggy Bank*. China Business Review, 2006.

SHIXIU, Z. A inserção soberana da China na globalização e o crescimento no comércio mundial, in: BRASIL NA ARQUITETURA COMERCIAL GLOBAL, 2003.

THE ECONOMIST PRINT EDITION (2007), *The world's most expensive club*.

TREVISAN, C. OS ESTRANGEIRO E A REFORMA DO SISTEMA FINANCEIRO CHINÊS. *Boletim do Centro de Relações Internacionais*, nº9. Campinas: CERI/Instituto de Economia/Unicamp, jul/dez 2006.

UNCTAD. *World Investment Report: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*, 2006.

UNCTAD. *ASIAN FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN AFRICA: Towards a New Era of Cooperation among Developing Countries*, 2007 a.

UNCTAD. *World Investment Report: Transnational Corporations, Extractive Industries and development*, 2007 b.

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

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