

A ASCENSÃO DAS FIRMAS MULTINACIONAIS E O PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO: O CASO DA CHINA

Diana Chaukat Chaib¹

RESUMO: De acordo com o relatório da UNCTAD (2013), cerca de 80% do comércio global está relacionado às redes de produção de empresas multinacionais. Acompanhando essas transformações do capitalismo contemporâneo, a literatura sobre a firma multinacional tem se desenvolvido cada vez mais e ocupado uma posição de destaque quando o debate trata das metamorfoses da firma. O objetivo deste artigo é compreender o processo de internacionalização das firmas chinesas e as estratégias adotadas pelo país. Assim, parte-se do pressuposto de que não é possível analisar o processo de desenvolvimento recente da China sem considerar as multinacionais.

Palavras-chaves: China; Multinacionais; Mercado; Fronteira.

THE RISE OF MULTINATIONAL FIRMS AND THE PROCESS OF INTERNATIONALIZATION: THE CASE OF CHINA

ABSTRACT: According to the UNCTAD (2013) report, around 80% of global trade is related to the production networks of multinational companies. At the same time of these transformations of contemporary capitalism at the world level, the literature on the multinational firm has developed more and more and occupied a prominent position when the debate focuses on the firm's metamorphoses. The purpose of this article is to understand the internationalization process of Chinese firms. Thus, it is assumed that it is not possible to analyze China's recent development process without considering multinationals.

Keywords: China; Multinationals; Market; Frontier.

Data da submissão: 31-01-2022

Data do aceite: 02-11-2022

INTRODUÇÃO

De acordo com o *ranking* da Fortune Global 500, divulgado em 2020, o ano de 2019 ficou marcado como a primeira vez que a China superou os Estados Unidos em número de companhias listadas. De fato, para Acioly, Alves e Leão (2009), o processo de internacionalização das empresas chinesas passou por uma intensificação no período recente. Os autores destacam que com a adoção da política “China Going Global”, a partir de 2002, o Estado Chinês passou a oferecer uma série de incentivos às empresas internacionalizadas, além de facilitar o processo administrativo para a realização de investimentos. Para Libânio (2018) a expansão dos investimentos chineses no exterior guiada por essa estratégia é um dos elementos mais importantes na trajetória de desenvolvimento da China desde o início do século.

O relatório da UNCTAD (2013) estima que cerca de 80% do comércio global está relacionado às redes de produção de empresas multinacionais, sendo que as transações intrafirmas correspondem à grande parte desse volume. Diante das transformações do capitalismo contemporâneo, a literatura sobre as firmas multinacionais tem ocupado cada vez mais uma posição de destaque.

A primeira teoria sobre as firmas multinacionais foi elaborada por Hymer (1960), na qual o autor compreende a empresa multinacional como uma instituição voltada para a produção mundial, partindo da natureza de uma organização industrial. Após essa elaboração inicial, marcada pela tese de doutorado de Hymer (1960), diversas outras pesquisas passaram a dialogar com a proposição inicial do autor, com o objetivo de contribuir para a compreensão do movimento de expansão das multinacionais, as estratégias de entrada das firmas e a estrutura das firmas multinacionais, dentre outros aspectos. Neste arcabouço teórico, podemos considerar as contribuições de Dunning (1994), Dunning e Lundan (2008), Cantwell (2009), Silva (2014), Gerefi *et al* (2005) e UNCTAD (2011, 2013).

¹ Doutoranda PPGE-UFGM. Contato: dianachaib@cedepplar.ufmg.br

A partir disso o objetivo deste artigo é compreender o processo de internacionalização das firmas chinesas. Para isso, apresenta-se a discussão sobre a emergência e o avanço das empresas multinacionais bem como as metamorfoses nas fronteiras das firmas de modo a compreender como esse processo tem contribuído para o desenvolvimento econômico da China enquanto potência mundial. Assim, esse artigo parte da hipótese central de que não é possível analisar o processo de desenvolvimento econômico recente da China sem considerar o papel das multinacionais.

Para tanto, o artigo está estruturado como se segue. Após esta breve introdução, a próxima seção apresenta uma discussão preliminar sobre o mercado e a teoria da firma, fundamental para a posterior caracterização da firma multinacional. A seção 3 aborda a discussão sobre a emergência das firmas transnacionais, as metamorfoses nas fronteiras das firmas multinacionais e as cadeias globais de valor. A quarta seção, propõe uma abordagem desde a emergência das multinacionais na China até as estratégias adotadas pelo país. Por fim, tem-se as considerações finais.

2. ELEMENTOS SOBRE O MERCADO E A TEORIA DA FIRMA

Antes de promover a discussão sobre as firmas multinacionais e seus aspectos centrais, esta breve seção tem como objetivo retomar alguns dos principais elementos do mercado e, posteriormente da firma, partindo de uma perspectiva microeconômica e evolucionária. Esse entendimento é fundamental para a discussão posterior proposta neste artigo.

Para Swedberg (1995) o mercado representa uma das instituições econômicas mais importantes da sociedade e, para além da esfera econômica, tem desempenhado um papel central no ambiente de discussão política. Assim, considerando a importância do mercado em diversas esferas da sociedade, o entendimento do autor é voltado para os mercados enquanto estruturas sociais. Especificamente, o autor busca entender como os mercados são construídos socialmente, destacando o elemento dinâmico dos mercados, em outras palavras, a constante transformação a que os mercados estão sujeitos. Em Swedberg (2005), o autor ressalta que, além de outros mecanismos existentes de organização da sociedade além do mercado, como reciprocidade e retribuição, as instituições de mercado, observadas na perspectiva histórica com elementos como a revolução industrial por exemplo, são as que mais se desenvolveram fortemente.

Nessa discussão, Schumpeter (1942) apresenta o que pode ser considerado como um elemento central na construção de uma abordagem microeconômica e evolucionária sobre os mercados. Isso porque o autor descreve o mercado como o local da “destruição criadora”. Segundo o autor, esse processo de destruição criadora é fundamental para compreender a dinâmica do capitalismo, que está sempre relacionada a um processo evolutivo e em constante transformação. Essas transformações, que podem ser provocadas por alguma guerra, revoluções, crises do sistema, ou ainda considerando o cenário atual - uma pandemia -, produzem frequentemente o impulso fundamental que alimenta e mantém a máquina do capitalismo em funcionamento, acarretando na criação de novos bens de consumo, novos métodos de produção ou de transporte, novos mercados e de novas formas de organização industrial criadas pelas empresas capitalistas (SCHUMPETER, 1942).

Esse é um ponto interessante porque nos permite introduzir a lógica da competição schumpeteriana, à medida que o autor considera a competição e a concorrência existentes no mercado como fatores que se configuram além do preço. Isso significa que a ideia de competição para Schumpeter (1942) é baseada especificamente na dinâmica de inovação, isto é, a introdução de novos bens de consumo, novos métodos de produção, novos mercados, dentre outros elementos que são impulsionados pelas transformações que o sistema capitalista e, conseqüentemente o mercado, estão propensos.

A ideia de competição schumpeteriana é o ponto de partida para a elaboração de Nelson e Winter (1982, 2002). Baseados nos elementos de Schumpeter (1942), os autores elaboram e desenvolvem a ideia de que o mercado atua fundamentalmente como um mecanismo de seleção, isto é, os autores entendem o mercado como uma instituição que, considerando o cenário de competição e concorrência das firmas, seleciona quais as inovações introduzidas serão bem-sucedidas ou não (NELSON; WINTER, 1982 e 2002). Sobre a visão do mercado como um mecanismo de seleção, vale a ressalva de que os autores consideram em determinados casos, a existência de mecanismos de seleção que vão além do mercado, ou seja, instituições não mercantis, como os sistemas educacionais.

Partindo da configuração do mercado como um mecanismo de seleção, Nelson e Winter (2002) desenvolvem a visão do mercado como um instrumento de criação de assimetrias. O fato de uma empresa ter obtido sucesso em um determinado processo de inovação hoje, não significa necessariamente que essa mesma empresa estará em uma posição favorável para aproveitar as oportunidades que surgirão no futuro. Entretanto, as mudanças tecnológicas tem um caráter cumulativo, isso significa que os avanços da tecnologia são baseados nos avanços que essa determinada empresa alcançou. Isso coloca essa tal empresa em uma posição de liderança, à frente das demais, ainda que seu sucesso nas inovações futuras não esteja totalmente certo. Nesse cenário, as empresas que não acompanharam esse processo têm poucas chances de ultrapassar a firma líder (NELSON; WINTER, 2002). Na visão dos autores, essa é a lógica que determina o mercado como um instrumento criador de assimetrias. O mercado enquanto um ambiente de seleção, ao determinar as inovações que serão bem-sucedidas, atua como um criador de assimetrias, criando disparidades cada vez maiores entre as firmas que obtém sucesso e as que não o alcançam.

Em Dosi (1997), o autor reflete sobre em que medida o mercado é um mecanismo de seleção eficiente. Nesse caso, tem-se dois fenômenos microeconômicos que são de fundamental importância na discussão sobre a eficiência do mercado: “*path-dependence*” e “*lock in*”. Ainda que as tecnologias e as inovações sejam selecionadas pelo mercado, existe uma dependência de caminhos que precisa ser considerada. A dependência de caminhos pode ser verificada em pelo menos três níveis. Em primeiro lugar, a dependência de caminhos considera os padrões de aprendizagem tecnológica individual dos agentes. Em segundo lugar, a dependência de caminhos pode estar relacionada com alguns padrões comportamentais, e em terceiro, pode ter seus reflexos em fatores específicos como a intensidade dos fatores, características do produto, dentre outros. O *lock in*, por sua vez, está associado com a dependência de caminhos e se refere a ideia de “travamento”. O travamento pode ser ilustrado como o caso onde alguma tecnologia não tão eficiente tenha sido selecionada e ela se mantém no mercado.

Por fim, na abordagem teórica sobre o mercado vale o destaque para Simon (1991). Para destacar a importância das organizações o autor faz uma analogia interessante. Supondo que as organizações possam ser vistas de cima como uma área verde e as transações de mercado como linhas vermelhas e considerando ainda que um visitante de Marte possa enxergar toda essa área, sem dúvidas a conclusão que ele teria é “grandes áreas verdes interligadas por linhas vermelhas”. Por meio disso, Simon (1991) mostra que os mercados conectam as diferentes organizações e introduz a ideia de que as firmas são as organizações mais importantes.

Além disso, Simon (1991) destacou que elementos como o tamanho de uma organização, o grau de integração e as fronteiras entre organizações e o mercado são determinados por mecanismos bastante sutis. Isso porque existe uma diferença importante nos mecanismos de coordenação dentro e entre as organizações. A coordenação entre as organizações depende quase totalmente de motivações e de retornos econômicos, tornando-se imperfeitos quando existe externalidades negativas que não possam ser resolvidas por acordos contratuais. Dentro das organizações, existem mais instrumentos que possibilitam o combate as externalidades e reduzir as ineficiências como o “risco moral” e “oportunismo” (SIMON, 1991).

A discussão sobre os aspectos do mercado está intrinsecamente relacionada à natureza da firma. Coase (1937), com o conhecido dilema “*to make or to buy?*”, tem como objetivo compreender porque a coordenação de produção não é sempre realizada por meio do mecanismo do mercado, considerando a existência de métodos alternativos de coordenação. O autor propõe que existem dois mecanismos de coordenação da produção, sendo um através do mercado e o outro dentro da própria firma. Assim, para Coase (1937) isso seria explicado pela existência de custos inerentes ao uso dos mecanismos de mercado, que ficaram conhecidos como custos de transação. Os custos de transação podem ser os custos para definição de um nível de preços relevante, custos existentes nas negociações e na elaboração e manutenção de contratos, dentre outros.

Penrose (1959) discute as questões relacionadas ao crescimento da firma, a grande empresa e a sua capacidade gerencial. Pode-se considerar que a autora formula uma teoria da firma de uma perspectiva de dentro para fora, ou seja, partindo do entendimento da firma para o mercado, na qual o ambiente de mercado é tido como um ponto de desequilíbrio, considerando ainda a existência de irracionalidade das instituições e racionalidade limitada dos agentes. Em suma, Penrose (1959) tem uma visão endógena da firma, na qual a firma resulta de um conjunto maximizador de utilidades em um único ambiente e sendo determinada pela

diferenciação entre os recursos e os serviços produtivos. Além disso, a autora também destaca os fatores internos que estimulam e limitam o crescimento da firma como as novas combinações de serviços produtivos ociosos, que são uma fonte importante de expansão da firma e alguns serviços diretivos existentes que podem limitar a expansão da firma, dentre outros.

Por fim, Chandler (1977) elabora um termo que é de extrema importância na presente discussão, a firma multidivisional. A forma-M é o elemento chave para a expansão e a diversificação das empresas, uma vez que consiste em uma estrutura descentralizada, com algum grau de centralização, mas caracterizada pela independência nos níveis mais baixos, isto é, várias divisões com certo grau de autonomia que visam o crescimento da organização. Sendo assim, esse formato foi construído baseado no estabelecimento de divisões operacionais, semi-independentes, concentradas estrategicamente. Além disso, é possível adaptar a estrutura multidivisional de acordo com as diferentes necessidades e especificidades de cada organização. O autor analisa quatro empresas que atuavam em setores distintos e evidencia que elas conseguiram se adaptar à forma multidivisional, ajustando-se aos diferentes ambientes. Com essa evidência, o autor considerou que a estrutura segue a estratégia (CHANDLER, 1977). Outra questão discutida por Chandler (1977) é a ideia de que a expansão do mercado viabiliza uma produção em uma escala muito maior e consequentemente viabiliza a emergência de um processo de distribuição em massa.

De forma geral, os elementos discutidos por Chandler (1977), como a concepção da firma multidivisional, são um elemento chave para a nossa discussão à medida que, como veremos adiante, a firma multinacional é considerada uma multidivisional que possui divisões no âmbito internacional.

3. FIRMA MULTINACIONAL

A primeira teoria sobre as empresas multinacionais foi desenvolvida por Hymer (1960). A motivação central do autor era entender porque as empresas poderiam optar por negociar, investir, produzir e transacionar com o exterior, em um outro país, com leis, costumes e tradições diferentes, quando as empresas tinham a opção de exportar seus produtos ou processos produtivos. Para o autor, alguns dos elementos que explicam esse movimento das empresas de multinacionalização consistem no controle das operações internacionais e no poder de mercado.

Partindo dessa premissa, Hymer (1960) identifica que a origem das empresas multinacionais está no rápido processo de crescimento e desenvolvimento que a economia mundial passou, sobretudo os Estados Unidos, no início do século XX. Isso porque esse processo foi marcado por uma série de fusões e aquisições, nas quais empresas desenvolvidas à nível regional eram transformadas em grandes empresas e em conglomerados nacionais. Para o autor, quando esse processo de internacionalização se inicia, ocorrem inúmeras mudanças na estrutura da firma. O sistema administrativo se torna mais flexível, mantendo os escritórios locais voltados para questões e operações cotidianas, enquanto os escritórios centrais responsáveis pelo acompanhamento de resultados, administrando, controlando e alocando as transações no exterior. Esse processo, que dispõe de uma maior autonomia, permite que escritórios que estejam localizados no exterior, fora da fronteira, possam criar serviços ou produtos específicos de acordo com as demandas locais, sem que para isso seja preciso promover uma alteração em toda a estrutura da firma (HYMER, 1970).

Em outras palavras, tem-se que, de um lado, as corporações multinacionais precisam considerar os elementos específicos do país em questão e isso demanda um processo de tomada de decisão descentralizado. Por outro lado, as atividades da firma devem ser coordenadas em todas as partes do mundo, e isso, por sua vez, exige uma estrutura de tomada de decisões centralizada. Diante desse impasse, o autor sugere o processo de divisão do trabalho com base na nacionalidade, de modo que atividades como pesquisa e planejamento sejam realizadas nos escritórios centrais, enquanto operações diárias sejam realizadas nos escritórios nacionais (HYMER, 1970).

Em economias em desenvolvimento, a eficiência com que as firmas multinacionais podem alocar seus recursos internacionalmente depende, em grande medida, das decisões políticas do governo. Isso acontece porque, sobretudo nessas economias, as decisões do governo tendem a ir de acordo com a estrutura do setor privado. Sendo assim, em um cenário no qual as corporações multinacionais ganham importância e relevância em relação às nacionais, isso certamente irá exercer impacto sobre a condução das políticas pelo governo. Dessa forma, uma análise da eficiência das corporações multinacionais em economias em desenvolvimento precisa considerar tais aspectos e peculiaridades (HYMER, 1970). Vale ressaltar que o autor aponta que as

corporações multinacionais podem trazer questões também para os países desenvolvidos. Devido ao seu tamanho e suas conexões internacionais, as firmas multinacionais dispõem de certa flexibilidade para se sobressair das regulamentações impostas em um país.

De modo geral, Hymer (1970) aponta que, esse cenário mais competitivo se traduziria em benefícios aos consumidores e, no surgimento de acordos, como joint-ventures, por exemplo, seria formado uma espécie de divisão internacional dos mercados globais. No caso de economias em desenvolvimento, as corporações multinacionais aceleram a introdução de novos produtos, facilitando esse processo, transferindo ainda novos métodos de marketing para esses países.

Outra contribuição para o tema é o livro de Dunning e Lundan (2008). Os autores destacam que existem quatro principais atividades das firmas multinacionais. Com a expansão internacional da produção, as firmas podem estar buscando recursos naturais, novos mercados, maior eficiência ou ativos estratégicos. As firmas que buscam recursos naturais incluem produtores primários e empresas manufatureiras e além disso os autores destacaram que esse tipo de investimento na busca por recursos tem sido expressivo no caso de investidores da China buscando recursos em países da África. Já as empresas que buscam novos mercados abrangem o caso de firmas que, em função de tarifas ou outras barreiras impostas pelos países importadores, as exportações tornam-se inviáveis e isso induz às firmas a substituírem as exportações por investimentos e um consequente processo de expansão da produção. A busca das firmas por uma maior eficiência é basicamente induzida pela obtenção de uma maior vantagem da dotação dos fatores, dos arranjos institucionais, políticas econômicas, estruturas de mercado e dentre outros. Por fim, a busca por ativos estratégicos consiste na aquisição de ativos de outras empresas estrangeiras para promover seus objetivos estratégicos de longo prazo, especialmente aumentar e sustentar a competitividade global. Nesse caso, os autores destacam novamente um caso da China, com a aquisição por uma firma Chinesa, a Lenovo, de PCs na IBM, no ano de 2005 (DUNNING; LUNDAN, 2008). De forma geral, a internacionalização das empresas se fundamenta na busca por: recursos, mercados, ganhos de eficiência ou ativos estratégicos.

Ainda sobre as motivações da expansão internacional das firmas, Dunning e Lundan (2008) destacam que esse processo de expansão pode resultar de estratégias agressivas que visam obter lucro ou estratégias defensivas que ocorrem como uma resposta a movimentos de firmas competidoras.

Para os autores, a multinacionalização apresenta uma série de vantagens. Esse processo de expansão das firmas para além das fronteiras aumenta a flexibilidade operacional, oferecendo um leque mais amplo de oportunidades na tomada de decisões e no fornecimento global de insumos. Proporciona ainda, um acesso melhor e mais conhecimento no que diz respeito aos mercados internacionais; uma capacidade de aproveitamento das dotações de fatores em relação as diferenças geográficas, regulamentação governamental, mercados e dentre outros. Além disso, os autores destacam a capacidade gerada em termos de diversificação e redução de riscos e a capacidade de aprimoramento e aprendizagem com as diferenças sociais em processos, sistemas organizacionais e gerenciais (DUNNING; LUNDAN, 2008).

Uma importante elaboração de Dunning e Lundan (2008) é o paradigma eclético da produção internacional. Para Stal e Campanário (2011) o paradigma eclético da produção internacional é uma das teorias mais completas para explicar as razões que motivam as empresas a se internacionalizar, gerando investimentos diretos em outros países. A elaboração é conhecida como paradigma OLI em função das variáveis *ownership*, *location* e *internalization* (propriedade, localização e internalização). Basicamente, o paradigma determina se é benéfico para uma empresa se instalar em determinado país com objetivo de explorar uma vantagem competitiva própria ou se seria mais benéfico a empresa repassar esse ativo para uma empresa local. Isso pode se dar por meio de uma licença ou exportação de produtos.

A variável propriedade diz respeito às capacidades específicas da empresa, que lhe proporcionam um melhor posicionamento no mercado internacional em relação a empresas locais. Pode ser traduzido no acesso privilegiado a algum ativo específico, patentes, economias de escala, dentre outros. A localização, por sua vez, abrange questões como abundância de recursos naturais, transporte, energia, infraestrutura, instituições. A partir disso, as vantagens de internalização consistem na escolha entre explorar as vantagens específicas de propriedade internamente ou repassar essas vantagens através do mercado para outras empresas (STAL; CAMPANÁRIO, 2011).

A principal hipótese na qual o paradigma eclético se baseia é que o nível e a estrutura das atividades externas de uma determinada empresa depende de quatro pressupostos. O primeiro pressuposto é em que

medida a firma possui vantagens específicas de propriedades únicas em relação a empresas de outros países, no atendimento a determinados mercados. Supõe-se que essas vantagens aumentem a capacidade de geração de riqueza de uma empresa e, portanto, o valor de seus ativos. O segundo pressuposto consiste na ideia de que essas vantagens são chamadas de vantagens de internalização do mercado e podem refletir uma maior eficiência organizacional ou de estrutura e na sua capacidade de exercer um poder de monopólio. O terceiro pressuposto diz respeito a distribuição espacial de recursos, capacidades e instituições que é considerada desigual e podem gerar uma vantagem competitiva aos países que dispõem frente aos países que não dispõem. Por fim, dada a configuração das vantagens competitivas, da localidade e da internalização, o quarto pressuposto considera em que medida uma empresa acredita que a produção internacional condiz com os seus objetivos de longo prazo e das instituições que sustentam sua estratégia organizacional e gerencial (DUNNING; LUNDAN, 2008).

Em termos gerais, para os autores, as firmas sempre irão buscar expandir suas fronteiras quando existirem vantagens em combinar produtos intermediários transferíveis produzidos no país local - transnacionais, ou quando uma determinada localização proporcionar vantagens decorrentes de intervenções governamentais e que não causam impactos à nível estrutural, ou seja, nos custos ou nas receitas da empresa (DUNNING; LUNDAN, 2008).

Finalmente, uma importante perspectiva é apresentada por Cantwell (2009). O autor descreve o elemento tecnológico como decisivo e central no processo de multinacionalização das empresas. Cantwell (2009) reforça a proposição apresentada por Dunning e Lundan (2008) de que as novas gerações deveriam centralizar temas como inovação, especialização tecnológica e produtiva, e empreendedorismo, ao passo que esses elementos impactam no processo de internacionalização dos negócios e os possíveis avanços significativos na estrutura da produção internacional devem ocorrer neste sentido.

Para o autor, a empresa multinacional pode ser vista como uma organização evolucionária que elabora e utiliza uma rede de conhecimento e capacidades, originadas em diferentes localidades. Nesse sentido, Cantwell (2009) destaca a importância dessas interações entre atividades especializadas em diferentes localidades, à medida que a firma multinacional aproveita os recursos e habilidades específicas a partir da interação com os agentes locais. Para Silva (2014), o fato de a firma multinacional estruturar uma rede de conhecimento considerando as especificidades de cada local em que atua pode ser traduzido na proposição de que a empresa multinacional atua em múltiplos sistemas nacionais de inovação². Isso significa que o conceito de sistema nacional de inovação carrega os elementos que são importantes para a empresa multinacional, já que a inovação se configura como a principal fonte de vantagem de propriedade para a firma. (SILVA, 2014). Como vimos anteriormente a vantagem de propriedade resultam da posse de uma firma de algum ativo não disponível para as demais firmas em condições favoráveis.

Cantwell (2009) considera quando a firma multinacional age com o objetivo de explorar as suas vantagens de propriedade, a firma aprende a superar as possíveis inconveniências geradas por estar fora do seu sistema de inovação de origem, podendo vir a se tornar localmente dominante. Para isso, a empresa multinacional deve estar engajada no contexto local que está inserida de modo a estabelecer contatos e melhorar o grau de confiança em seus produtos ou em sua marca, o que está relacionado com a distância institucional entre seu sistema de inovação de origem e o de destino.

A partir disso, Silva (2014) considera então que as estratégias utilizadas pelas empresas multinacionais nas escolhas locais para expandir suas atividades devem depender das características e especificidades das vantagens de propriedade que a firma planeja explorar associadas às vantagens que ela pode obter explorando-as em lugares específicos. As vantagens de propriedade que a firma adquire são fundamentais para a sobrevivência e manutenção da firma na mesma medida em que o sistema nacional de inovação tem papel determinante na emergência e estabelecimento das empresas multinacionais.

Nessa perspectiva, os efeitos da imersão das multinacionais no país de destino também têm sido amplamente discutidos. Para Silva (2014) merece destaque a interação entre elementos do sistema nacional de inovação do país de origem e do país de destino. Um dos efeitos mais investigados dessa interação é o

² Sistema Nacional de Inovação é definido como um arranjo institucional constituído por elementos que se relacionam e interagem na produção, difusão e uso do conhecimento dentro do estado nacional. Engloba o sistema social, que é considerado o centro do aprendizado e da inovação que, por sua vez, é uma atividade social. Uma característica importante para um Sistema Nacional de Inovação é a homogeneidade cultural e política para sua formação (LUNDVALL, 1992).

processo de transferência de tecnologia entre ambos os países. Além da tecnologia, pode ocorrer transferência de outros fatores, como por exemplo o intercâmbio da cultura de negócios.

Gereffi et al (2005) descreve as firmas multinacionais como uma rede global e concentra sua contribuição a essa literatura na articulação das cadeias de valor global, sobretudo os padrões de governança existentes. Os autores consideram que o ponto de partida para compreensão das mudanças que ocorrem entre o comércio e a organização industrial está contido na noção de uma cadeia de valor global. De forma básica, uma cadeia de valor é o processo no qual uma tecnologia é combinada com insumos de material e de trabalho e então os insumos gerados são montados, distribuídos e comercializados. Para os autores, instituições, contextos sociais e locais, dependência de caminhos, dentre muitos outros elementos, influenciam como as empresas e os grupos de empresas se relacionam e são ligados na economia global.

Além disso, a estrutura das cadeias de valor global depende de três variáveis centrais: a complexidade das transações, a capacidade de codificar as transações e a capacidade na base de fornecimento. Essas variáveis podem ser determinadas de acordo com as características tecnológicas dos processos e dos produtos e a eficácia dos atores da indústria e os processos sociais que desenvolvem e disseminam a adoção de certos padrões produtivos (GEREFFI et al., 2005).

Nas cadeias de valor, existem dois tipos de governança, *producer-driven* e *buyer-driven*. No primeiro, os agentes produtores detêm o controle do sistema de produção e estabelecem regras ao longo da cadeia. Nesse processo, os produtores são considerados um elemento chave na ligação dos fornecedores de matérias-primas com a parte responsável pela distribuição e varejo. No segundo caso, tem-se as grandes marcas com alto poder de mercado, definindo a dinâmica de mercado na relação com os fornecedores. Basicamente, são as empresas que comercializam o produto, mas não o fabricam. Em resumo, as empresas manufatureiras controlam as cadeias no setor da produção, enquanto as empresas detentoras de marcas e varejistas utilizam design e controle de canais para impulsionar os compradores (GEREFFI et al., 2005).

Desse modo, tendo considerado que a firma multinacional é um fenômeno de complexo entendimento, multifacetado e de diferentes desdobramentos, esta seção nos permitiu avançar na compreensão de parte dos elementos da natureza desse fenômeno moderno e a evolução da própria teoria, que reflete, de certa forma, as transformações pelas quais a firma multinacional tem passado até o momento.

4. PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO DA CHINA

No século XXI, a China se propôs a ser um dos grandes *players* internacionais, buscando projetar poder e gerar riqueza. O investimento estrangeiro direto é parte construtiva desse processo, tendo no Estado chinês seu principal indutor (RODRIGUES; HENDLER, 2018). Assim, ao longo das últimas décadas, a intensificação das atividades ligadas ao investimento estrangeiro direto realizado pelas empresas chinesas colocou-as dentre as principais investidoras em todo o mundo (DE VASCONCELOS, 2016). Cintra e Pinto (2017) evidenciam que, o processo de internacionalização do capital da China, concentrado nos megaprojetos de investimento, vem ampliando a integração regional asiática e criando um emaranhado de interesses que depende, cada vez mais, do dinamismo econômico do país e da configuração de novas instituições multilaterais de crédito.

Para Garcia (2020), a atuação do investimento estrangeiro no processo de desenvolvimento da China foi uma via de mão dupla: a partir da década de 1970, o país inicia um processo de alavancagem da sua economia com a criação de condições para a acumulação de capital nacional e estrangeiro, apoiado por um conjunto de regulação e uma estratégia política e econômica com objetivo de que os investimentos estrangeiros contribuíssem significativamente para estratégias nacionais de produção, comércio e inovação tecnológica. À medida que a China ascendia a uma posição de destaque no cenário econômico mundial, o país se tornava um investidor internacional, com novos ciclos de acumulação de capital para fora. Em outras palavras, como uma potência econômica global, a China ascende em termos de comércio, investimentos, capacidade produtiva e tecnologia, expandindo-se para outros países e regiões do mundo.

Naughton (2018) destaca que os investimentos da China no exterior são feitos, basicamente, por empresas estatais que seguem um planejamento detalhado referente às suas estratégias de expansão global. Para Jaguaribe (2011), a transformação da China em um centro de produção global está diretamente ligada à maturação e expansão internacional do sistema de produção fragmentada. A produção fragmentada induz inovações secundárias, capacidades de produção paralelas, economias de escala e criação de redes de serviços

a cada etapa, alimentando o comércio interfirmas. Do mesmo modo, a busca por inovação secundária cria uma propensão para inovação no sistema produtivo e induz a criação de centros de pesquisa e desenvolvimento associados à empresa. Para Acioly, Alves e Leão (2009), esse desempenho da China está relacionado à agressividade da internacionalização de suas empresas amparadas por políticas de incentivos. Os autores ressaltam ainda que todas essas empresas são de propriedade estatal.

Cintra e Pinto (2017) corroboram com essas pesquisas e apontam que o processo de internacionalização da China ainda é fortemente comandado pelo Estado, que busca fortalecer suas estratégias de desenvolvimento. O Estado chinês incentiva as empresas locais por meio de mecanismos de financiamentos, facilitação do processo administrativo para a realização de investimentos diretos no exterior e de financiamento de projetos de integração física, como rodovias, ferrovias e portos, em outras regiões, tais como Eurásia, América Latina e África. Com isso, a estratégia é construir novos corredores econômicos voltados à ampliação dos investimentos e do comércio regional para os produtos e empresas chinesas.

Para os autores, a intensificação recente dos investimentos no exterior - tanto em infraestrutura como na implantação de novas empresas multinacionais industriais - se apresenta articulada com a necessidade de sustentar a demanda pela produção doméstica excedente em diversos setores, como por exemplo máquinas e equipamentos de construção, siderurgia, cimento, alumínio, energia solar, dentre outros. Assim, no curto prazo, configura-se um movimento de exportação de investimentos com objetivo de garantir demanda para a capacidade produtiva ociosa existente na indústria pesada (CINTRA; PINTO, 2017).

Para Rodrigues e Hendler (2018), as políticas adotadas pelo governo chinês para a internacionalização de capitais podem ser divididas em três períodos. A primeira fase, iniciada em 1979, teve como marco a formulação de quinze diretrizes de modernização econômica, que perdurou ao longo da década de 1980. Apenas empresas estatais eram autorizadas a investir no exterior e seus projetos, regulados pelo governo, eram na maior parte voltados para a facilitação das exportações com a abertura dos escritórios no exterior. Li (2018) destaca que as reformas econômicas implementadas nesse período, que visavam o desenvolvimento e modernização da indústria doméstica e a abertura gradativa da economia do país, representaram o marco da transição do desenvolvimento “para dentro”, ocorrido no período de 1949 a 1978, para uma estratégia mais voltada para a dinâmica econômica global.

De meados da década de 1980 até os anos de 1990, Acioly, Alves e Leão (2009) destacam que as empresas asiáticas, Hong Kong, Cingapura, Coreia e Taiwan, assumiram a liderança do processo de internacionalização das empresas dos países através do investimento direto externo, cuja motivação principal foi o desenvolvimento de novos mercados. A maior parte dos investimentos ocorreu nos seguimentos de maior sofisticação tecnológica, como TI, eletrônica e automobilística, visando a exportação e não apenas o mercado interno dos países receptores.

Na segunda fase, iniciada em 1992, o governo promoveu reformas jurídicas e empresas privadas e cooperativas passaram a integrar o processo e diversificar o perfil e o destino do investimento estrangeiro direto chinês: serviços, saúde, imóveis, seguros e turismo passaram a compor a pauta, além de agricultura, mineração e manufaturas (RODRIGUES; HENDLER, 2018). Guimarães (2012) destaca que, em 1999, o governo lançou a “Grande estratégia de desenvolvimento para o Oeste”, passando, a partir de então a elevar significativamente as transferências e os investimentos para as províncias mais pobres, além de estimular os investimentos de empresas multinacionais. Acioly, Alves e Leão (2009) apontam que no período entre 1990 e 2007, os fluxos de investimento direto chinês no mundo multiplicaram-se por quase 30 vezes.

O terceiro período teve início nos anos 2000 com a efetivação do plano *Going Global*. Assim, a partir de 2002, com o ingresso do país na Organização Mundial de Comércio (OMC) e a adoção da estratégia *Going Global*, o Estado Chinês passou a oferecer uma série de incentivos para as empresas internacionalizadas, além de simplificar o processo administrativo para a realização de investimentos. Hamatsu (2013) destaca que durante o *Going Global* foram aprofundados mecanismos como garantias e seguros para investimentos no exterior, acordos bilaterais, promoção de informações sobre as oportunidades de investimento, além dessa maior flexibilização burocrática e administrativa nos processos de aprovação de projetos. Para Rodrigues e Hendler (2018), um dos principais mecanismos desse período foi a concessão de crédito, com juros abaixo do praticado no mercado, por bancos estatais como o *Export-Import Bank of China*. Dessa forma, a política externa da China passou a priorizar o pragmatismo das reformas, com diretrizes focadas primordialmente em assegurar condições de segurança e estabilidade para o desenvolvimento.

Em 2006, o relatório da UNCTAD (2008) apontou que, das dez maiores empresas transnacionais dos países em desenvolvimento (por ativos no exterior), nove são de origem asiática, sendo cinco da China, incluindo Hong Kong, e da Coreia do Sul. Sendo elas: *Hutchison Whampoa Ltd.*, *Samsung Eletronics Co.*, *Hyundai Motor Company*, *China Internacional Trust and Investment Corporation (CITIC) Group* e *Jardine Matheson Holdings*. Nesse período, a China se destacou como o epicentro da rede de produção global de quase todos os setores industriais e as multinacionais mais avançadas tratam a China e seu impressionante leque de capacidades produtivas como o nódulo crítico das suas operações (JAGUARIBE, 2011).

Para Wegner (2017), desde a execução do 11º Plano Quinquenal - estratégia *Going Global* - o investimento estrangeiro direto de empresas chinesas vem se intensificando ainda mais e se configura como um dos elementos centrais no desenvolvimento de longo prazo da China. Nesse cenário mais recente do desenvolvimento do país asiático, suas empresas multinacionais seguem desempenhando função proeminente.

Em 2013, o governo propôs a política chamada *The Belt and Road* - Nova Rota da Seda, que consiste em um cinturão de comércio, logística, investimento e telecomunicação, conectando os continentes asiático, europeu e africano. O objetivo central era criar uma rede de livre comércio e investimento, promovendo o desenvolvimento econômico dos continentes de forma conjunta. Com essa estratégia, foram estabelecidos incentivos para as grandes firmas nacionais alongarem as suas cadeias produtivas com as empresas de alta qualidade no exterior, com intuito de adquirir suas habilidades tecnológicas e seus canais de operação, aumentando assim o *know-how* na gerência internacional e as vantagens competitivas perante o mercado global (LI, 2018). Barcellos e Mèrcher (2020) destacam a Nova Rota da Seda como uma ferramenta de maximização de recursos de poder pela China junto ao cenário internacional, responsável por promover uma maior diversificação e menor dependência das potências estabelecidas em sua balança comercial.

De acordo com o relatório da UNCTAD (2019), em 2017 os estoques acumulados do investimento direto estrangeiro da China continental representavam 4,81% do estoque total mundial. Incluindo as regiões de Hong Kong, Macau e Taiwan, essa porcentagem aumenta para 10,84%. Sendo assim, a China ocupa, atualmente, a posição de segundo lugar no *ranking* mundial de investimentos, tanto como investidora externa - após apenas do Japão - como receptora de investimento estrangeiro - após os Estados Unidos.

Do ponto de vista do destino do investimento estrangeiro direto chinês, Acioly e Leão (2011) destacam que a sua distribuição entre países e regiões também experimentou mudanças com o passar dos anos. Na fase inicial, de 1979 a 1991, os investimentos chineses se concentravam sobretudo na América do Norte e na Oceania, quase 80%. A partir de então, o país mudou gradualmente a direção dos seus investimentos dos países desenvolvidos para os países em desenvolvimento, particularmente a Ásia, com Hong Kong sendo o maior receptor dos seus investimentos. Em 2009, o estoque de IDE chinês que havia sido contabilizado em mais de US\$ 245 bilhões, concentrava-se majoritariamente na Ásia, com US\$ 186 bilhões, cerca de 76% do total. A África, que tem apresentado uma participação crescente, recebeu um estoque de US\$ 9 bilhões e a América Latina um total de US\$ 30,6 bilhões.

De modo geral e considerando a trajetória e as estratégias adotadas pelo governo chinês, Araújo e Diegues (2020) destacam que é possível perceber que o país promoveu um ambiente macroeconômico e institucional diferenciado, combinando diversos instrumentos de política, de forma que a abertura econômica não se restringiu apenas a permitir a livre movimentação de capitais. Além disso, merece destaque o plano *Made in China 2025*, que tem como objetivo principal endogeneizar a P&D, substituir a dependência tecnológica internacional e capturar *market share* global. Li (2018) avalia que o objetivo desse projeto é criar marcas chinesas, fomentar tecnologias *cutting-edge*, pesquisar novos materiais e produzir partes e componentes chaves dos produtos, com ênfase na indústria 4.0. Assim, Araújo e Diegues (2020) destacam que a economia chinesa segue buscando superar o *path dependence*, utilizando a internacionalização como uma “janela de oportunidade”, via diversificação produtiva.

Ainda sobre o *Made in China 2025*, Wegner (2017) destaca que o plano tem como foco a implementação de ações estratégicas para alavancar a gestão de grande volume de dados, a robótica e a automação. Essas ações passam pelo investimento em capacidade intelectual e pela injeção de capital em suas próprias campeãs nacionais de setores específicos, como semicondutores. Busca-se desenvolver a manufatura inteligente no país, isto é, um *upgrade* da sua indústria manufatureira, transformando-a de uma gigante da manufatura de baixo custo em uma potência na manufatura de alta tecnologia. Somado a esse plano, o autor

reforça a relevância da estratégia nacional de recriação da Rota da Seda. Em 2015, a China investiu US\$14,8 bilhões em países ao longo do cinturão. Nesse cenário, as estratégias de Fusões e Aquisições, de *holdings* e de fortalecimento do acesso a recursos naturais, tornam-se centrais para a economia do país. As empresas chinesas deverão ser cada vez mais globais e menos dependentes de tecnologia de ponta (WEGNER, 2017).

Wegner (2017) considera ainda que essa modernização pretendida da economia chinesa tem como núcleo sua empresa multinacional, que se expande via suporte financeiro e aparato institucional do governo. Tanto o *Made in China 2025* como a Nova Rota da Seda têm induzido as empresas do país a focarem no acesso a tecnologias avançadas e ao modelo de negócios *Network Marketing*, adotado em países como Estados Unidos e no Japão. Isso significa que na estratégia de desenvolvimento de longo prazo, as empresas chinesas têm como papel trazer para a China novas tecnologias e novas marcas, movimento que tende a tornar essas empresas cada vez mais competitivas e globais.

Vale destacar, por fim, que o *ranking* da Fortune Global 500 mostrou que um total de 143 empresas chinesas entraram na lista deste ano, 2021, superando os Estados Unidos pelo segundo ano consecutivo. A *State Grid Corporation of China* (SGCC) passou a ocupar o segundo lugar da lista. Em quarto e quinto lugar estão, respectivamente, a *China National Petroleum Corporation* (CNPC), a maior produtora de petróleo e gás do país, e a *China Petroleum & Chemical Corporation* (Sinopec Corp.), uma refinaria de petróleo.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este artigo teve como objetivo compreender o processo de internacionalização das firmas chinesas e entender as principais estratégias de desenvolvimento adotadas pelo governo do país. Considerando a posição de destaque da China no cenário internacional, partiu-se do pressuposto de que as multinacionais exercem um papel central no processo de desenvolvimento recente que o país tem passado.

Pode-se considerar que o processo de internacionalização da economia chinesa é marcado por fases distintas, orientado por diretrizes pragmáticas e tendo no Estado o principal indutor do investimento estrangeiro direto. No início dos anos 2000, uma estratégia marcante foi a adoção do *Going Global*, plano por meio do qual o Estado Chinês passou a oferecer uma série de incentivos para as empresas internacionalizadas, além de simplificar o processo administrativo para a realização de investimentos. Mais recentemente, ganha destaque o *Made in China 2025*, cujo objetivo é criar marcas chinesas, fomentar tecnologias *cutting-edge*, pesquisar novos materiais e produzir partes e componentes-chaves dos produtos, com ênfase na indústria 4.0. Somada a essas estratégias, tem-se ainda a Nova Rota da Seda, na qual as Fusões e Aquisições, de *holdings* e de fortalecimento do acesso a recursos naturais, tornam-se centrais para a economia do país.

Conforme foi destacado pelos autores na seção anterior, foi possível observar que a economia chinesa segue buscando superar o *path dependence*, utilizando a internacionalização como uma “janela de oportunidade”, via diversificação produtiva. Além disso, considera-se que a modernização pretendida da economia chinesa tem como núcleo sua empresa multinacional, que se expande via suporte financeiro e aparato institucional do governo. Isso acontece porque as empresas chinesas têm como papel trazer para a China novas tecnologias e novas marcas, movimento que tende a tornar essas empresas cada vez mais competitivas e globais.

REFERÊNCIAS

- ACIOLY, L.; ALVES, M. A. S.; LEÃO, R. P. F. A internacionalização das empresas chinesas. Nota técnica do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), 2009.
- ACIOLY, L.; LEÃO, R. P. F. Internacionalização das empresas chinesas: as prioridades do investimento direto chinês no mundo. Nota técnica do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), 2011.
- ARAÚJO, C. G.; DIEGUES, A. C. Os efeitos da globalização nas economias brasileira e chinesa: a importância das políticas internas. *Geosul*, v. 35, n. 77, p. 321-348, 2020.
- BARCELLOS, B. L.; MÈRCHER, L. Nova Rota da Seda: China e sua maximização econômica por recursos de poder. *Geosul*, v. 35, n. 77, p. 377-398, 2020.

- CANTWELL, J. Innovation and information technology in the MNE. In: RUGMAN, A. M. (ed.), **The Oxford Handbook of International Business**. Oxford University Press: Oxford, Second Edition, pp. 417-446, 2009.
- CHANDLER JR., A. **The Visible Hand**. The Managerial Revolution in America Business. London: The Belknap Press of Harvard University Press, 1977.
- CINTRA, M. A.; PINTO, E. C. China em transformação: transição e estratégias de desenvolvimento. **Brazilian Journal of Political Economy**, v. 37, p. 381-400, 2017.
- COASE, R. (1937) The nature of the firm. In: WILLIAMSON, O.; WINTER, S. (1991). **The nature of the firm: origins, evolution and development**. Oxford: Oxford University.
- DE VASCONCELOS, D. M. P. **Investimento Direto Estrangeiro de Multinacionais Chinesas na UE: Uma Análise Empírica**. Dissertação de mestrado, Faculdade de Economia, Universidade do Porto, 98p. 2016.
- DOSI, G. Opportunities, incentives and the collective patterns of technological change. **The economic journal**, v. 107, n. 444, p. 1530-1547, 1997.
- DUNNING, J. **Multinational enterprise and the global economy**. Alderhot: Edward Elgar. 1994.
- DUNNING, J.; LUNDAN, S. M. **Multinational enterprise and the global economy**. Alderhot: Edward Elgar. 2008.
- GARCIA, A. S. Investimentos da China no Brasil, na África do Sul e na Índia: arranjos institucionais, atores e impactos. **Revista Tempo do Mundo**, n. 22, p. 149-174, 2020.
- GEREFFI, G.; HUMPHREY, J.; STURGEON, T. The governance of global value chains. **Review of International Political Economy**, v.12, n. 1, pp. 78-104, 2005.
- GUIMARÃES, A. Q. A economia política do modelo econômico chinês: o estado, o mercado e os principais desafios. **Revista de Sociologia e Política**, v. 20, p. 103-120, 2012.
- HAMATSU, N. K. **O processo de internacionalização das empresas de Brasil, China e Índia no período recente**. Campinas, 2013. Dissertação (Mestrado em Economia) – Instituto de Economia. Universidade Estadual de Campinas, 2013.
- HYMER, S. (1960). **The International Operations of National Firms: A study of direct foreign investment**. Cambridge: MIT Press (1976).
- HYMER, S. The efficiency (contradictions) of multinational corporations. **American Economic Review**, v. 60, n. 2, pp. 441-448, 1970.
- JAGUARIBE, A. China: estratégias de modernização alternativa. **Desenvolvimento em Debate**, v. 2, n. 2, p. 39-49, 2011.
- NAUGHTON, B. **The Chinese Economy: adaptation and growth**, second edition. MIT Press, 2018.
- NELSON, R.; WINTER, S. **An evolutionary theory of economic change**. Cambridge: Harvard University, 1982.
- NELSON, R.; WINTER, S. Evolutionary theorizing in economics. **Journal of Economic Perspectives**, v. 16, n. 2, 2002.
- LI, L. China's manufacturing locus in 2025: With a comparison of “Made-in-China 2025” and “Industry 4.0”. **Technological Forecasting and Social Change**, v. 135, p. 66-74, 2018.
- LI, Y. F. Y. Investimentos das empresas chinesas no Brasil: estratégias de internacionalização e projeto. Monografia de conclusão de curso, Universidade Federal do Paraná, 2018.
- LIBÂNIO, G. Mr. Bolsonaro e os Chineses: uma sugestão de interpretação. **Brazilian Keynesian Review**, v. 4, n. 2, p. 300-312, 2018.
- LUNDEVALL, B.-A. **National systems of innovation**. New York: Printer Publishers, 1992.
- PENROSE, E. (1959). **The theory of the growth of the firm**. Oxford: Oxford University (third Edition) 1995.

- RODRIGUES, B. S.; HENDLER, B. Investimento externo chinês na América Latina e no Sudeste Asiático: uma análise de escopo, valores e setores-alvo. **Estudos Internacionais**, p. 5-25, 2018.
- SCHUMPETER, J. (1942). **Capitalismo, socialismo e democracia**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1984.
- SILVA, L. A. **Tensões e conexões**: um estudo sobre multinacionais e sistemas nacionais de inovação. Tese de doutorado. Universidade Federal de Minas Gerais, 2014.
- SIMON, H. Organization and markets. **Journal of Economic Perspectives**, v. 5, n. 2 pp. 25-44, 1991.
- STAL, E.; CAMPANÁRIO, M. de A. Inovação em subsidiárias de empresas multinacionais: a aplicação do paradigma eclético de Dunning em países emergentes. **REAd. Revista Eletrônica de Administração (Porto Alegre)**, v. 17, p. 560-591, 2011.
- SWEDBERG, R. Markets as social structures. In: SMELSER, N. J.; SWEDBERG, R. **The handbook of economic sociology**. Princeton, NJ: Princeton university press, 1995.
- SWEDBERG, R. Markets in society. In: SMELSER, N. J.; SWEDBERG, R. **The handbook of economic sociology**. Princeton, NJ: Princeton university press, 2005.
- UNCTAD. World Investment Report. Geneva: ONU. UNCTAD, 2008.
- UNCTAD. World Investment Report 2011 – Non-equity modes of international production and development. Geneva: UNCTAD, 2011.
- UNCTAD. World Investment Report 2013 – Global value chains: investment and trade for development. Geneva: UNCTAD, 2013.
- UNCTAD. World investment report 2019: special economic zones. Geneva: United Nations, 2019.
- WEGNER, R. C. Entre Planos Quinquenais: Presença de Empresas Chinesas na América do Sul. **Revista Econômica**, v. 19, n. 1, 2017.