



Vinicius Barboza

Graduado em Relações Internacionais
pela UNISINOS.

OS PADRÕES DO INVESTIMENTO EXTERNO DIRETO CHINÊS: UMA PARCERIA ENTRE ESTADO E MERCADO

THE PATTERNS OF CHINESE FOREIGN DIRECT INVESTMENT: A PARTNERSHIP BETWEEN STATE AND MARKET

RESUMO: O trabalho procura analisar o padrão de recebimento do Investimento Externo Direto (IED) da China e entender quais são as correlações entre esse padrão e os perfis de suas empresas exportadoras. Esse estudo nos serve para realizar possíveis análises e comparações futuras em outros países em desenvolvimento, que utilizaram esse mesmo mecanismo para elevar seu padrão econômico. Para isso, se procura, primeiramente, trazer uma análise do perfil de desenvolvimento trazido pelo país asiático na virada da década de 1970 para 1980. Após, é feito um histórico do recebimento do Investimento Externo Direto na China pós era Mao (1976) até os dias atuais, evidenciando os padrões setoriais, empresariais, regionais e de investimento desse indicador. Na sequência, é apresentado o perfil das empresas privadas e estatais chinesas, suas ambições, seus padrões de investimentos setoriais e sua localização. Por fim, as considerações finais procuram sintetizar o conteúdo apresentado ao longo do trabalho. A metodologia utilizada é descritiva bibliográfica e qualitativa, por contar com materiais subjetivos e interpretativos de pesquisa. Dentre os resultados encontrados, se constatou que, apesar de heterogêneas, as empresas chinesas possuem um perfil setorial, empresarial, regional e de investimentos moldados pelos padrões de recebimento de IED.

Palavras-chave: Investimento Externo Direto. China. Desenvolvimento. Economia Política Internacional.

ABSTRACT: This paper seeks to analyze the pattern of receipt of Foreign Direct Investment (FDI) from China and understand what the correlations are between this pattern and the profiles of its exporting companies. This study serves us to carry out possible future analysis and comparisons in other developing countries, which used this same mechanism to raise their economic standard. To achieve this, we seek, firstly, to provide an analysis of the development profile brought by the Asian country at the turn of the 1970s to 1980s. Afterwards, a history of the receipt of Foreign Direct Investment in China after the Mao era (1976) until the current days, highlighting the sectoral, business, regional and investment patterns of this indicator. Next, the profile of Chinese private and state-owned companies, their ambitions, their sectoral investment patterns and their location is presented. Finally, the final considerations seek to summarize the content presented throughout the work. The methodology used is bibliographic descriptive and qualitative, as it relies on subjective and interpretative research materials. Among the results found, it was noticed that, despite being heterogeneous, Chinese companies have a sectoral, business, regional and investment profile shaped by the patterns of receiving FDI.

Keywords: Foreign Direct Investment. China. Development. International Political Economy.

1 Introdução

O trabalho objetiva analisar o padrão de recebimento de IED da China e entender quais são as correlações entre esse padrão e os perfis de suas empresas exportadoras. O caminho traçado para almejar este objetivo é através de uma abordagem histórica do recebimento de IED na China, num primeiro momento, e da saída dele, num segundo. Do ponto de transição da era pós-Mao (1976-1978) até os dias atuais, houve padrões empresariais, regionais, setoriais e de investimentos de recebimento de IED que influenciaram o futuro das empresas exportadoras chinesas, afetando, conseqüentemente, seus perfis regionais, setoriais e empresariais.

Desde o início das reformas de Deng Xiaoping, o desenvolvimento econômico esteve no imaginário dos burocratas chineses, almejando alcançar um nível tão alto quanto Coréia e Japão, seus vizinhos mais ricos. O IED, nesse contexto, veio cumprir grande parte dessa função. Os desafios, entretanto, foram inúmeros: seu passado imperial e comunista, seu tamanho continental e sua particular maneira de visualizar Estado e mercado, ora rivalizando-os, como durante a era Mao, ora trabalhando junto com as forças do mercado, como durante boa parte do período imperial. Assim, este trabalho analisa um período mais maduro e recente da nova China em que, politicamente, se distanciava cada vez mais de seus vizinhos comunistas, Vietnã e União Soviética; e economicamente procurava transitar de uma economia fechada e rígida para uma mais aberta e modernizada.

Para dar a base dessa discussão, a abordagem teórica que o artigo propõe é a Economia Política Internacional (EPI), que reconhece a influência de aspectos econômicos dentro da política e aspectos políticos dentro da economia. Em outras palavras, como posta pelos autores Robert Jackson e Georg Sorensen (2013, p. 262): “Se a economia é a busca da riqueza e a política é a do poder, as duas interagem de modos complicados e surpreendentes. Essa complexa interação entre a política e a economia é a essência da EPI”. A China, dessa maneira, é um ótimo estudo para aplicá-la, pois é um país acostumado, desde tempos imperiais, a equilibrar as forças do mercado através do Estado.

Isabella Weber, pesquisadora tanto da EPI quanto da história econômica chinesa e autora do livro “Como a China escapou da terapia de choque”, ajudará a unificar a linha argumentativa com a teórica. Sua obra faz uma análise histórica econômica da China desde o Império até os dias atuais, mostrando como a relação Estado e mercado no país asiático ocorreu muito antes de Deng Xiaoping. Além de Weber, autores clássicos como Robert Gilpin

que defende a “crescente percepção de que o Estado pode influenciar as forças do mercado” (1987, p.27) e Susan Strange (1994, p.17), que prioriza os “valores básicos que os seres humanos procuram proporcionar através da organização social (riqueza, segurança, liberdade e justiça)”¹, também serão abordados e discutidos ao longo do texto.

A metodologia aplicada é descritiva, bibliográfica e qualitativa. Descritiva pois, de acordo com Pedro Demo, ela se aplica ao pesquisador que opta “pelo trabalho de coletar os dados, sistematizá-los e, a partir de então, fazer uma descrição da realidade” (1995, p.11); e bibliográfica, pois procurou-se “aprimorar e atualizar o conhecimento através de uma investigação científica de obras já publicadas” (SOUSA; OLIVEIRA; ALVES, 2021, p.65). Tanto para a coleta de dados, quanto para essas obras publicadas, foram utilizadas as plataformas Google Acadêmico e EBSCOhost, com a procura, em inglês e português, de artigos relacionados a “China”, “Investimento Externo Direto” e “Desenvolvimento Econômico Chinês”.

Também se pode definir como qualitativa, pois seguindo os conceitos de King, Keohane e Verba (1995), envolve um número considerável de abordagens; concentra-se em um pequeno número de casos, coletando neles informações mais específicas e aprofundadas para explicar o contexto geral; e utiliza métodos como análises conjunturais históricas, análises de discurso, dentre outros.

Com relação ao IED, a definição defendida pelo artigo pode ser encontrada na OCDE, que o traduz das seguintes formas: 1) Um importante meio para a transferência de tecnologia entre países; 2) Tem seu foco na promoção do comércio internacional através do acesso a mercados estrangeiros; e 3) É um veículo importante para o desenvolvimento econômico (OCDE, 2023). Sum (1998, apud Zang; Felminghan, 2002), em sintonia com essa definição, destaca três importantes usos do IED no caso da China, especialmente nas províncias da costa leste: o aumento da oferta de fundos para investimentos no país receptor; o estímulo ao investimento doméstico através de sua expansão às cadeias de produção locais; e o aumento da capacidade de exportação do país anfitrião. Neste último ponto, Chen, Chang e Zhang (1995, p. 699) argumentam que “a quota do IED nas exportações totais da China aumentou de 0,3% em 1984, para 12% em 1990, para 20% em 1992 e, em 1993, atingiu 30%”², evidenciando a presença da relação exportação-IED no caso chinês.

¹ Tradução nossa: We have to start by thinking about the basic values which human beings seek to provide through social organization, i.e. wealth, security, freedom and justice.

² Tradução nossa: FDI's share of China's total export soared from a negligible 0.3% in 1984 to more than 5% in 1988 to 12% in 1990, to nearly 17% in 1991 and to 20% in 1992. This figure reached 30% by 1993.

Há, no entanto, um lado perverso desse indicador. Em casos não bem executados, como na Rússia pós-soviética, os investimentos podem causar impactos negativos às suas populações. Ao injetá-lo indiscriminadamente na economia, podem substituir a poupança interna, tornando-se dependente de capital externo; aumentar o déficit da balança de pagamentos, criando enormes problemas macroeconômicos como a inflação; ou cria formas de desenvolvimento desiguais entre as diferentes regiões do país (CHEN; CHANG; ZHANG, 1995). O Estado chinês é visto aqui como um amenizador desses contrapontos.

Por fim, visto o que foi discutido até então, o capítulo dois contextualiza brevemente o ponto de corte do artigo: a China num fim da era Mao se encaminhando para o início de sua reforma econômica, visando entender a mudança estrutural que estava acontecendo naquele país e como se formou o novo pensamento de seu desenvolvimento. O capítulo três traz uma análise histórica do recebimento de IED na China, desde seu início, quando se percebe os primeiros sinais dos padrões setoriais, regionais, empresariais e de investidores, até o final da segunda década do século XXI, quando se nota a consolidação e o impacto desses padrões para suas empresas exportadoras. O capítulo quatro analisou o perfil e o histórico do IED que sai da China, procurando entender as correlações entre os padrões de recebimento desse indicador com os perfis das empresas exportadoras. E as considerações finais, por fim, procuram resumir as conclusões do artigo.

2 O contexto da China na transição dos anos 1970 aos 1980

Isabella Weber acentua que “em 1950, a participação da China no PIB mundial havia caído para menos de 5% contra cerca de um terço em 1820” (WEBER, 2023, p. 139), tendo estimativas de crescimento *per capita* anuais até 1978 não mais altas que 2,7%. Dessa forma, apesar do sucesso comunista em conter a hiperinflação dos anos 1940 e manter certa estabilidade nos preços, a China se manteve como um dos países mais pobres do mundo daquela época (WEBER, 2023). A transição para uma economia mais aberta e moderna era necessária, e muito se discutiu sobre como ela deveria ser feita.

A reorientação econômica e política da China começa ainda durante a Revolução Cultural (1966-1976) sob a direção de Mao Tsé-Tung. Em 1972, Richard Nixon visita a China, simbolizando a sua reabertura para o Ocidente. Além disso, o país asiático aumentou suas importações de tecnologia e bens de capital, de uma maneira um tanto descontrolada na

visão dos dirigistas, levando a um aumento na balança de pagamentos e a uma crise das contas externas (Idem).

Mesmo assim, pouco antes da morte de Mao, Hua Guofeng foi designado primeiro-ministro e tornou-se seu sucessor. Apesar de ser um período curto, ele é marcado por várias experimentações econômicas e pela continuação do processo de mudança ideológica do partido comunista. Guofeng enviou delegações chinesas ao mundo inteiro, especialmente aos países ocidentais, ao leste asiático e ao leste europeu, que estava passando por um processo semelhante de reformas de transição econômica. Também estabeleceu relações diplomáticas com os Estados Unidos e declarou guerra ao Vietnã, além de criar a primeira Zona Econômica Especial (ZEE) e iniciar os esforços para a atração de investimento estrangeiro nas zonas costeiras (ibidem). Segundo Isabella Weber (2023, p. 166) esse processo inicial representou “um adeus ao velho internacionalismo socialista e ao terceiro-mundismo”.

No entanto, somente a partir do governo de Deng Xiaoping as reformas mais estruturais começaram. As suas chamadas “Quatro Modernizações³” mudaram os rumos da economia chinesa e a transformaram no que conhecemos como “Socialismo de Mercado⁴” (NEVES, 2011), que pode ser entendido como uma série de experimentações de abertura econômica num regime partidarista e centralizador. Um exemplo é a reintrodução da pequena propriedade privada e a liberação de produtos agrícolas não essenciais, concomitantemente com os subsídios e a manutenção de preços em bens agrícolas e industriais considerados essenciais (WEBER, 2023). Se nos atentarmos aos conceitos teóricos de Susan Strange (1994), o Estado chinês estaria, sob a liderança de Xiaoping, disposto a diminuir níveis de igualdade e segurança em prol da riqueza e da liberdade, sempre em doses experimentais e controladas.

Assim, para os pesquisadores Qing Zang e Bruce Felminghan (2002, p. 157-158), “a abertura da China em 1978 criou prospecções de um novo mercado e de novas oportunidades de investimento para o resto do mundo em uma escala sem precedentes⁵”. E para esse processo de desenvolvimento, o IED se tornou uma das ferramentas mais importantes utilizadas pelo *bureau* chinês. Na verdade, os autores destacam cinco delas: IED, investimento doméstico, mão-de-obra, exportações e *spillover*⁶. Mas a importância do IED foi

³ Modernização na agricultura, na indústria, na ciência e tecnologia e na defesa nacional.

⁴ Segundo Cartomagno (2011), foi Zhou Enlai, ainda em 1975, o pioneiro do “Plano das Quatro Modernizações”.

⁵ Tradução nossa: “The opening of China’s door in 1978 created the prospect of new market and investment opportunities for the rest of the world on an almost unprecedented scale”.

⁶ A tradução mais próxima para *Spillover* seria “transbordamento”, isto é, quando algo ou alguma coisa acontece em determinada área e se espalha para outra. Para ser fiel ao seu significado original, mantereí o termo em inglês ao longo do trabalho.

tanto simbólica quanto estratégica, pois ele que fomentou o *spillover* das demais ferramentas através do exemplo de suas regiões costeiras. Sendo um país pobre e majoritariamente agrário em pleno processo de industrialização, era muito improvável sustentar um processo de desenvolvimento apenas com o investimento doméstico. O governo de Mao tentou depender somente deste recurso, mas criava uma condição muita precária para os camponeses, que tinham de vender suas produções a um custo baixíssimo para o Estado em prol de seu projeto desenvolvimentista (WEBER, 2023).

Dessa forma, a abertura do país para o IED também simbolizou, em certa medida, uma ruptura dos métodos maoístas. Na sequência, veremos como se deu esse processo na China desde as reformas de Deng Xiaoping até os dias atuais, tratando de observar os padrões que foram se formando ao longo dos anos.

3 A China como recebedora de IED

A maior abertura da República Popular da China no que diz respeito ao IED veio através de uma lei promulgada em 1º de julho de 1979, a chamada Lei da Joint Venture. Para David Salem (1981, p. 84), essa lei tinha o objetivo de “atrair tecnologia e expertise estrangeira na produção de mercadorias para que se satisfizessem as necessidades e expectativas da população chinesa”⁷. Mas também não foi uma tarefa simples, já que para aprova-la, e efetivamente trazer o investimento estrangeiro, a República Popular da China teve que aprovar um número adicional de leis, incluindo temas como trabalho, taxas e regulação bancária (Idem). Além disso, para fazer negócios com os novos participantes desse gigante asiático, a China “estabeleceu um número de agências para autorizar e supervisionar as operações das Joint Ventures dentro do país” (SALAM, 1981, p. 74)⁸. Tudo isso para garantir maior controle e cuidado nessa transição de um modelo comunista para um capitalismo de mercado.

Graças à lei de 1979, no ano de 1980 deu-se origem as célebres ZEEs. Como visto anteriormente, a ideia havia sido introduzida e testada por Hua Guofeng, mas foi realmente implementada naquele ano em quatro regiões pré-selecionadas: Shenzhen, Zhuhai e Shantou na província de Guangdong, e Xiamen na província de Fujian. Todas na parte leste e costeira do país. Para os autores Chen, Chang e Zhang (1995), elas tiveram inicialmente um duplo

⁷ Tradução nossa: “To attract foreign technology and expertise in the production of goods in order to satisfy the needs and expectations of the Chinese people”.

⁸ Tradução nossa: “The Chinese have had to establish a number of agencies to authorize and oversee the operations of the joint venture in the People's Republic”.

objetivo: economicamente serviram como base de experimentos para suas reformas; e politicamente, sua localização, próxima às regiões de Hong Kong, Macau e Taiwan, possibilitariam a futura reunificação da China.

Nos anos seguintes esse processo se intensificou. Segundo os pesquisadores Coughlin e Segev (2000, p.3), “estendeu-se o tratamento preferencial de investimento estrangeiro para outras 14 cidades costeiras e para a Ilha Hainan”⁹. Além disso, outras medidas foram sendo adotadas nessa gradual abertura chinesa até que, em 1986, surgiram novas reformas: a aceitação de empresas totalmente estrangeiras no país; a redução de tarifas sobre o uso da terra e do trabalho; e a extensão máxima de um acordo de Joint Ventures para além de 50 anos (CHEN; CHANG; ZHANG, 1995).

Há dois pontos, no entanto, que merecem destaque com relação a esse processo. O primeiro é com relação à participação ativa do Estado durante esse início; e o segundo é relativo aos baixos níveis de investimentos adquiridos nos primeiros anos da abertura. Ambas as problemáticas apresentam explicações compreensíveis.

Quanto à primeira, Mendonça (2009, p. 29) mostra que foi o “Estado que teve o papel de propulsor da abertura ao mesmo tempo em que a regulava, tomando medidas graduais, fiscalizando e fazendo ajustes quando necessário”. Procurava-se, assim, sempre encontrar um equilíbrio entre as demandas do mercado e as suas necessidades. Nesse ponto, Gilpin afirma que “todos os Estados pretendem que seus ganhos sejam desproporcionalmente maiores do que as vantagens que o comércio lhe traz” (1987, p. 42), o que se torna uma verdade na China da década de 1980, já que, procurando manter os mesmos padrões de preços do regime comunista, o país tinha receio de qualquer abertura mais brusca da economia e visava maximizar seus ganhos frente ao mercado.

Quanto à baixa entrada de IED durante os primeiros anos, Coughlin e Segev (2000, p. 3) se atentam a alguns fatores dessa condição: “dificuldade de acesso ao mercado chinês; não conversibilidade da moeda chinesa; e a falta de precedência desestimularam os estrangeiros a investirem na China”¹⁰. Chung Chan *et al* (1995, p. 692), por sua vez, definem a “insegurança dos direitos de propriedade combinado com o medo da reversão da política por parte do governo chinês”¹¹ como o fator que causou esse baixo nível de investimento. E Chen, Chang e

⁹ Tradução nossa: “Extending preferential treatment to foreign investment in 14 coastal cities and Hainan Island”.

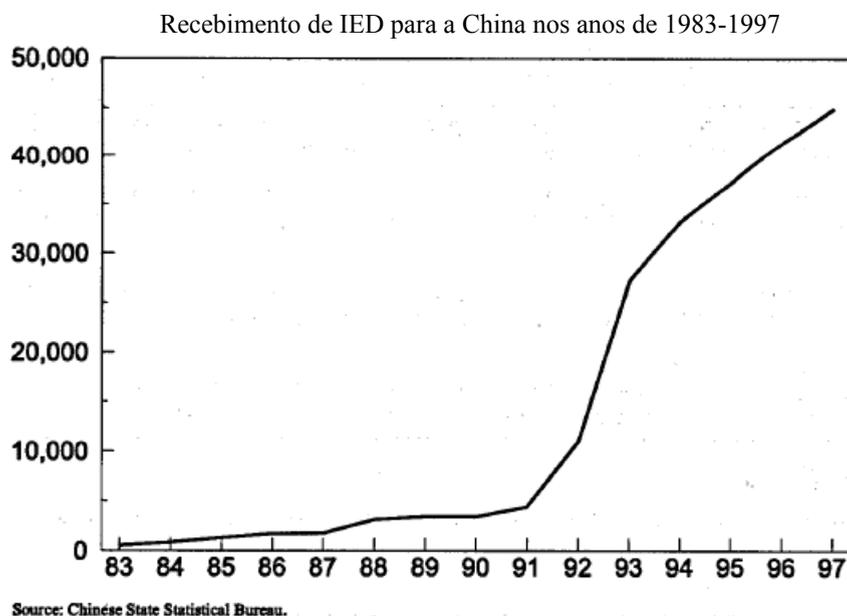
¹⁰ Tradução nossa: “Difficulty in accessing the Chinese market, the non-convertibility of the Chinese currency, and the lack of precedence combined to deter foreigners from investing in China”.

¹¹ Tradução nossa: “Uncertain property rights were coupled with the fear of policy reversal on the part of Chinese government”.

Zhang (1995) se atentam, para além destes processos já reportados, à lentidão da burocracia chinesa para aprovar os investimentos.

Conforme o processo de desburocratização do Estado ia se concretizando, e o receio de uma política revisionista ao comunismo se esvaia, os investimentos entravam substantivamente na China. Se em 1980 ele totalizava menos de USD 200 milhões de dólares, em 1997 passou a totalizar algo em torno de USD 44,9 bilhões, configurando a China como o maior receptor de IED entre os países em desenvolvimento e o segundo maior do mundo, atrás somente dos Estados Unidos (COUGHLIN E SEGEV, 2000).

O gráfico abaixo, retirado por Coughlin e Segev (em bilhões de dólares), nos fornece a dimensão do crescimento exponencial que o IED teve durante a década de 1990:



Fonte: Coughlin e Segev (p. 3, 2000)

Contudo, dentro destes índices, algumas regiões, setores, empresas e até mesmo investidores foram mais beneficiados do que outros, gerando novos impactos e desafios para os dirigentes chineses, e certo padrão para o perfil dos investimentos estrangeiros. Essas questões, portanto, devem ser mais bem analisadas. A começar pelo perfil das empresas receptoras. Quatro destinos de investimentos ingressaram majoritariamente na China durante o período de 1980-1995: *Joint Ventures*; Empresas Cooperativas; Empresas Totalmente Estrangeiras; e Empresas de Exploração de Petróleo *offshore* (COUGHLIN E SEGEV, 2000). No início da década de 1980, as cooperativas eram disparadas as mais beneficiadas deste recurso (83,8%), sendo gradativamente substituída pelas *Joint Ventures* e

pelas Empresas Estrangeiras que, a partir de 1989, passaram a adquirir 70-80% do investimento total de IED recebido e se consolidaram como os principais destinos dos investidores. É interessante perceber que as *Joint Ventures* chegaram a ter sozinhas 50% desse percentual em 1992, evidenciando a prática comum de grandes empresas estrangeiras ingressarem no país através de uma união com empresas locais.

Recebimento de IED para a China por tipos de setores em anos selecionados (em USD)

	1980	1985	1990	1992	1995
Joint Ventures	76	2.030	2.704	29.129	39.741
	12,8%	36,4%	41%	50,1%	43,6%
Cooperativas	500	3.496	1.254	13.256	17.825
	83,8%	62,8%	10%	22,8%	19,5%
Empresas Estrangeiras	20	46	2.444	15.696	33.657
	3,4%	0,80%	37%	27%	36,9%
Offshore de Petróleo		360	194	43	8
		6,4%	3%	0,1%	0,01%

Fonte: Elaboração do autor com dados de Coughlin e Segev (2000, p. 4)

Na distribuição setorial, temos aqui um importante dado que mostre talvez as principais mudanças da sociedade chinesa. Conforme visto, a China, até o início das reformas econômicas, era majoritariamente agrária. E é realmente impressionante verificar a evolução e a diversificação do recebimento de IED setorial. Há uma clara tendência que se iniciou em 1988 e continua até os dias atuais: o investimento no setor primário é reduzido de 40,9%, em 1984, para 3,1%, em 1993, um período de apenas sete anos. Da mesma forma, os investimentos nos setores secundários e terciários acompanham essa tendência no sentido oposto, aumentando sua participação, em 1993, para 51,2% e 47,3% respectivamente. Assim, “no final de junho de 1991, o número de projetos de IED nos chamados setores industriais e agrícolas produtivos representavam quase 90% de todos os projetos de IED”¹² (CHEN; CHANG; ZHANG, 1995, p. 699).

Com relação aos investidores da China, estes vinham majoritariamente de Hong Kong, Japão, Estados Unidos e dos países da Europa Ocidental. Apesar da variação de porcentagem ao longo do tempo, desde os anos 1980 é assim que se mantém a distribuição:

¹² Tradução nossa: As of the end of June of 1991, the number of FDI projects in the so-called productive industrial and agricultural sectors accounted for nearly 90% of all FDI projects.

Acumulado dos principais investidores de IED na China de 1983-1995

	1983-1991		1992-1995	
	Milhões USD	%	Milhões USD	%
Hong Kong	9.319	58,0%	36.105	59,0%
Taiwan	422	2,6%	6.003	9,8%
Estados Unidos	1.817	11,3%	4.529	7,4%
Japão	2.166	13,5%	4.062	6,6%
Leste Europeu	1.047	6,5%	2.686	4,4%
Outros (incluindo Ásia, Leste Europeu América Latina e África)	840	5,2%	2.680	4,4%

Fonte: Elaboração do autor com dados de Coughlin e Segev (2000, p. 6)

No entanto, é necessário ter cuidado com esses dados apresentados, especialmente no que se refere a Taiwan e Hong Kong. Como afirma Chung Chen *et al* (1995, p. 693) “grande parte do investimento taiwanês que flui para a China Continental foi encaminhado por algum terceiro país, principalmente Hong Kong”¹³. Além do mais, muitas empresas chinesas podem se utilizar de benefícios fiscais promovidos pelo seu próprio governo, e fazer transações de IED através de Hong Kong. Essa prática, também conhecida como *round-tripping*, justificaria, em parte, o enorme percentual de investimentos daquele país.

Na distribuição geográfica, por sua vez, nota-se mais um padrão de IED. No início dos anos 1980, é possível ver uma clara concentração nas quatro primeiras ZEEs, tendo grande destaque as províncias de Guangdong e Fujian, assim como Beijing e Shanghai. “Guangdong e Fujian receberam 56 e 5 por cento, respectivamente, dos fluxos de IED em 1983-1986, enquanto 8 por cento foram para Pequim e 7 por cento para Xangai”¹⁴ (COUGHLIN E SEGEV, 2000, p. 7).

Contudo, com o tempo, novas políticas facilitaram e procuraram promover diferentes áreas de atração de IED na China Continental. Na primavera de 1992, o então líder chinês, Deng Xiaoping, “anunciou que o sucesso econômico das províncias do sul deveria ser um modelo para o resto do país”¹⁵ (Idem). O presidente anunciou “novas políticas destinadas a atrair IED e estabelecer um campo de jogo mais igualitário entre as várias províncias chinesas”¹⁶ (Idem).

¹³ Tradução nossa: Much of Taiwanese investment flowing to Mainland China was routed through some third country, mainly Hong Kong.

¹⁴ Tradução nossa: Guangdong and Fujian received 56 and 5 per cent, respectively, of FDI inflows in 1983-1986, while 8 per cent went to Beijing and 7 per cent to Shanghai.

¹⁵ Tradução nossa: Announced that the economic success of the Southern provinces should be a model for the rest of the country.

¹⁶ Tradução nossa: New policies aimed at attracting FDI and establishing a more even playing field among the various Chinese provinces.

Dessa forma, Guangdong, por exemplo, foi de um total de 56% em 1983-1986, para 46% em 1990, e chegou a 28% em 1995 do total de IED recebido. Em segundo lugar, no ano de 1995, estaria Jiangsu. Essa distribuição, no entanto, acabou acontecendo somente nas províncias do leste, que concentrou, até 1997, 87,87% da entrada de IED, enquanto o centro ficou em 10,19% e a região oeste com apenas 1,93% do total recebido.

Recebimento de IED nas principais províncias chinesas em anos selecionados (por província individual em milhões de USD)

	1983-86	1990	1993	1997	Total (1983-1997)	Total % (1983-1997)
Guangdong	499	998	4.308	6.012	34.357	29,37%
Jiangsu	19	84	1.621	2.790	13.373	11,43%
Fujian	48	202	1.635	2.154	11.926	10,19%
Shanghai	59	110	1.801	2.169	10.122	8,65%
Shandong	21	117	1.068	1.280	7.657	6,55%
Liaoning	17	162	729	1.132	5.286	4,52%
Beijing	68	176	380	818	4.597	3,93%
Tianjin	23	23	299	1.289	4.378	3,74%
Zhejiang	12	31	588	772	3.810	3,26%

Fonte: Elaboração do autor com dados de Coughlin e Segev (2000, p. 8-9)

Assim, mesmo que se tenha crescido em números absolutos o IED aplicado em quase todas as regiões, a costa leste do país recebeu, durante o período de 1983-1997, oito vezes mais que a região central, e quarenta e cinco vezes mais que a oeste. O rápido e volumoso recebimento de IED deu lugar a uma moderna industrialização na região costeira¹⁷, mas que teve pouco alcance no restante do país. No entanto, na virada da década dos anos 1980 para 1990 houve grandes mudanças no contexto chinês. O fim da Guerra Fria e o Massacre da Praça da Paz Celestial, ambos eventos em 1989, deram um fim simbólico à política gradual de abertura política chinesa e iniciaram uma “terapia de choque”¹⁸, embora não tão traumática como no leste europeu e na Rússia (WEBER, 2023). Esse momento simbolizaria um novo marco no desenvolvimento chinês, pois além de aumentar a intensidade do investimento recebido, o país passaria também a “exportá-lo”.

Os índices de recebimento de IED continuaram subindo e, em 2013, atingiu seu ápice com cerca de 290,93 bilhões de dólares, de acordo com o Banco Mundial (2022). A autora Qinchen Zhang (2022) destaca alguns fatores que podem explicar essa continuação: 1) A

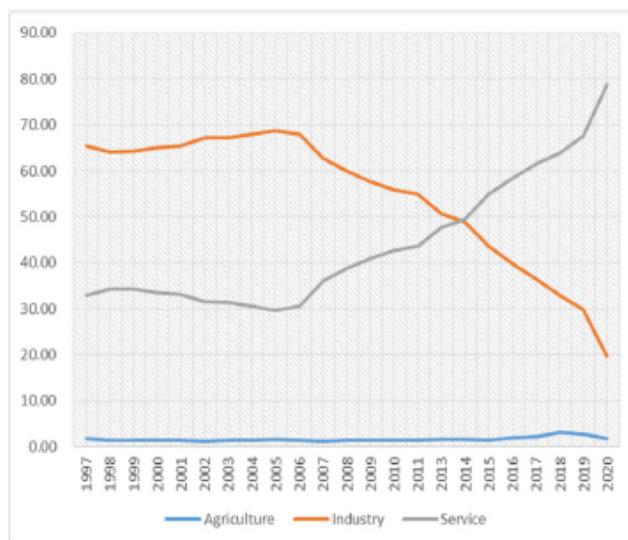
¹⁷ Segundo os autores Chen, Chang e Zhang (1995) o crescimento econômico anual de Guangdong atingiu uma média de 13% ao ano em termos reais, duplicando a cada seis anos, e o de Shenzhen a uma média de 47% ao ano durante a década de 1980. Em 1990, o PIB de Guangdong equivalia a 20% do PIB da China.

¹⁸ Termo para se referir as reformas neoliberais das economias comunistas durante o final da Guerra Fria. Foi muito trabalhado pela autora Isabella Weber.

singularidade da China como mercado emergente e em crescimento; 2) Os baixos custos de produção, o aumento da capacidade de mercado, e a expansão de seu sistema industrial; 3) O crescimento de certas indústrias e a crescente competitividade das empresas estrangeiras para investir na China; e 4) O fato dela ter se juntado à Organização Mundial do Comércio em 2001.

A partir de 2005, as mudanças setoriais no recebimento de IED tiveram um notável giro. Nesse período, ele “se tornou crucial para a capacidade de exportação e competitividade da indústria chinesa”¹⁹ (ZHANG, 2022, p. 91). Dessa forma, com a maior abertura econômica, a China, já com uma indústria altamente competitiva, passou por uma reformulação no seu recebimento de investimentos. De agricultura e serviços primários na década de 1980, para manufaturados na década de 1990 e 2000, a partir de 2010 a China passa a acumular capital para seu setor de serviços, fazendo com que desde 2014 o seu estoque e o fluxo anual superassem o IED de manufaturados, conforme o gráfico abaixo:

Percentual do total de recebimento de IED por setores na China de 1997 a 2020.



FDI stock by the three sectors in share of total over 1997-2020 (unit: 100%).

Fonte: Zhang (2022, p. 93)

A maior parte de seus investimentos, por outro lado, continua vindo de seus vizinhos ao leste e ao sudeste da Ásia, assim como nos anos 1980 e 1990 (ZHANG, 2022). Hong Kong continua como o seu principal fornecedor atingindo cerca de 70% do mercado e, pelos mesmos motivos das décadas anteriores, a cidade se tornou uma rota altamente atrativa para

¹⁹ Tradução nossa: FDI is a key driver of the export capacity and competitiveness of Chinese manufacturing.

se investir na China, dando continuidade ao chamado “*round-tripping*”, explicado anteriormente.

Fluxo de recebimento de IED chinês por países dos anos de 1997 a 2020

Table 1. FDI inflows by major sources (top 15) in value and share of total FDI in years of 1997, 2002, 2008, 2019 and 2020.

Year	1997		2002		2008		2019		2020	
	Amount/ Million USD	Proportion /%	Amount	Proportion	Amount	Proportion	Amount	Proportion	Amount	Proportion
Hong Kong	20632	45.59	17861	33.86	41036	44.41	96299	69.71	105793	73.28
Singapore	2606	5.76	2337	4.43	4435	4.80	7591	5.50	7681	5.32
Virgin Islands	1717	3.79	6117	11.60	15954	17.27	4964	3.59	5199	3.60
South Korea	2142	4.73	2721	5.16	3135	3.39	5538	4.01	3614	2.50
Japan	4326	9.56	4190	7.94	3652	3.95	3721	2.69	3374	2.34
Cayman Islands	158	0.35	1179	2.24	3145	3.40	2557	1.85	2774	1.92
Netherlands	414	0.91	572	1.08	862	0.93	1795	1.30	2555	1.77
US	3239	7.16	5424	10.28	2944	3.19	2686	1.94	2304	1.60
Macao	394	0.87	468	0.89	582	0.63	1735	1.26	2202	1.53
Germany	993	2.19	928	1.76	900	0.97	1658	1.20	1355	0.94
Taiwan	3289	7.27	3971	7.53	1899	2.06	1587	1.15	995	0.69
UK	1857	4.10	896	1.70	914	0.99	857	0.62	978	0.68
Samoa	184	0.41	879	1.67	2550	2.76	1192	0.86	804	0.56
Switzerland	216	0.48	200	0.38	242	0.26	645	0.47	654	0.45
France	475	1.05	576	1.09	588	0.64	793	0.57	513	0.36

Note: The ranking of origin countries or regions is based on FDI flows in 2020. Source: compiled by the author.

Fonte: Zhang (2022, p. 95)

Os baixos números dos Estados Unidos e do Japão nos últimos anos devem ser vistos com atenção. No ano 2000, com a assinatura do Ato de Relações entre Estados Unidos e China, a parceria entre as duas potências se intensificou, e juntamente com “a terapia de choque” ocorrida nos anos 1990 e a subsequente entrada do país asiático para a Organização Mundial do Comércio (OMC), em 2001, induziu multinacionais norte-americanas a entrarem agressivamente na China, levando a um aumento de investimentos americanos, japoneses e sul-coreanos (ZHANG, 2022). A crise de 2008, no entanto, acabou reduzindo grande parte do IED provido desses países, e questões econômicas e políticas, como a guerra comercial entre China e Estados Unidos e a tensão no mar do sul da China, tornaram inviável a volta das relações nos mesmos termos dos anos 2000.

A China, dessa forma, não é um mero receptor passivo de IED. Ao invés disso, sua política não mede esforços para equilibrar soberania econômica e segurança financeira (ZHANG, 2022). Desde os anos 1970, ainda durante a era Mao, o governo chinês esteve estritamente ligado às reformas econômicas e a procura de soluções externas para impulsionar seu desenvolvimento, tendo o IED participado ativamente dessa equação a partir da ascensão de Deng Xiaoping. Essa dinâmica criou um grupo de empresas vencedoras no processo de desenvolvimento chinês: *Joint Ventures* e Empresas Estrangeiras das regiões da costa leste, especialmente Guangdong e Shenzhen, pertencentes ao setor de manufaturados (e, em anos mais recentes, ao setor de serviços). Esse grupo também criou uma harmonia com o Estado,

aumentando as exportações do país, fortalecendo as cadeias de abastecimento nacionais, e ligando indústrias relacionadas (ZHANG, 2022). No próximo capítulo, abordaremos enfim estes atores, juntamente com os padrões e as relações que surgiam.

4 A China como provedora de IED

O incentivo à exportação chinesa começou inicialmente através do “Going Out (ou Go Global) uma política debatida em março do ano 2000 no Congresso Nacional Popular da China. De acordo com o Instituto de Pesquisa sobre China de Nova Delhi, a política “going out” implementada pelo governo chinês teve a seguinte intenção:

A fim de assegurar a sua taxa de crescimento liderada pelas exportações, o Estado chinês implementou uma estratégia para incentivar as suas empresas a prosseguirem investimentos no estrangeiro e alargarem a produção para além das suas bases na China. O Estado chinês, portanto, decidiu mudar o seu foco do acolhimento de IED na China para a diversificação dos investimentos chineses no estrangeiro, através da utilização de medidas para internacionalizar a sua presença (VALERY, 2014, p. 2)²⁰

Dessa maneira, até então a porcentagem de investimentos da China para o mundo era irrelevante. Mas em aproximadamente uma década, inúmeras empresas chinesas ganharam destaque expandindo-se rapidamente no exterior, tendo sua expansão financiada com débitos estatais cada vez maiores (MOLNAR; YAN; LI, 2021). Assim, se em 2005 o fluxo de IED chinês para os países estrangeiros estava na casa do USD 20 bilhões de dólares, em 2015 já atingia seu ápice de USD 220 bilhões, de acordo com estimativas do Banco Mundial. Nesse ritmo de ascensão, em 2020 passariam a ser o segundo investidor mais importante do mundo, ultrapassando o Japão e ficando atrás somente dos Estados Unidos (Idem).

A China, no entanto, tem uma particularidade quando falamos de fluxo de investimentos, herança do “socialismo de mercado” da fase de transição capitalista: possui um alto nível de participação ativa de suas empresas estatais no mercado. Isso ocorre, de maneira mais ampla, devido a maior aceitabilidade ao controle estatal por parte da população, devido seu passado comunista e imperial, diferente do que ocorre nos países ocidentais, por exemplo. E, mais especificamente, as SOEs²¹, como são popularmente conhecidas, também são herdeiras das antigas agências estatais de comércio, que, segundo Isabella Weber (2023,

²⁰ Tradução nossa: In order to secure its export-led growth rate, the Chinese state implemented a strategy to encourage its enterprises to pursue overseas investments and extend manufacturing beyond their safe-bases in China. The Chinese state decided to shift its focus from welcoming foreign investments into China to diversifying Chinese investments abroad, by employing measures to internationalise their presence.

²¹ State-Owned Enterprise, que significa empresas estatais em inglês.

p.131), foram o “exército da guerra econômica comunista”. Essas agências eram atores que buscavam controlar o preço de mercado chinês, especialmente de bens essenciais, como manufaturas, sal, grãos, algodão e tecido, “comprando mercadorias onde fossem baratas e vendendo-as onde fossem caras” (Idem). As estatais, dessa forma, tinham uma função semelhante durante os primeiros anos da reforma chinesa, até que, com a política *Go Global*, passaram a adquirir mais importância estratégica nas exportações do país.

Até 2016, as SOEs tinham mais participação no mercado de exportações globais. Em 2011, por exemplo, 62,7% do envio de IED mundo afora era realizado por essas empresas, segundo dados do Statista. Em 2017, pela primeira vez, isso mudou. Molnar, Yan e Li (2021, p. 6) constam que nesse ano “o investimento empresarial não estatal (incluindo investidores privados individuais) ultrapassou o IED por empresas estatais”²².

As empresas privadas e/ou investidores são um grupo diverso e extenso. No entanto, pode-se dizer que foi a reforma dos anos 1980 e o sistema de preços de mão dupla²³ imposto pelos seus reformadores que ascendeu este grupo a uma participação mais ativa no fluxo de investimentos chineses. As *Joint Ventures* (ou JVs), como verificamos, foram as empresas mais beneficiadas do IED, protagonizando este processo. Gilmar Masiero argumenta como essas JVs formaram nesta década as primeiras *Townships and Villages Enterprises* (TVEs), empresas locais que utilizam a mão-de-obra de uma população majoritariamente agrária com o suporte e o consentimento das autoridades regionais. Muitas dessas empresas, que inicialmente fabricavam e vendiam o seu excedente para o mercado, se tornaram grandes corporações que entraram na política *Go Global* da China, num processo semelhante aos keiretsus japoneses ou aos chaebols sul-coreanos (MASIERO, 2006). Esse grupo diverso de agentes privados tem levantado um novo padrão cada vez mais comum em suas políticas: os *greenfields* e as fusões e aquisições (ou M&A²⁴), “visando cada vez mais imóveis, hotéis, empresas de entretenimento e clubes esportivos”²⁵ (Idem).

Mas o debate quanto aos objetivos de fato dos investimentos das SOEs e das empresas privadas chinesas gera uma bibliografia muito rica e convidativa para análise. Justin Paul e Gabriel Benito (2017) destacam, dentre outras, dois principais tipos de teorias para justificar as ações das empresas estatais de países em desenvolvimento (especialmente a China): a

²² Tradução nossa: Non-state owned enterprise investment (including individual private investors) overtook ODI by state-owned enterprises.

²³ Sistema vigente durante a transição econômica chinesa, em que definia um valor pré-estabelecido pelo Estado para a sua compra de cotas de produtos essenciais, e o excedente poderia ser vendido a preço de mercado (Weber, 2023).

²⁴ Tradução do termo em inglês, “*mergers and acquisitions*”.

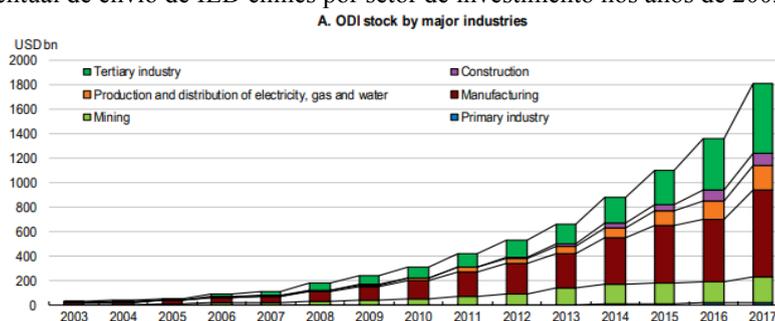
²⁵ Tradução nossa: increasingly targeting real estate, hotels, entertainment firms and sports clubs.

teoria institucional, e a visão *resource-based*. Na visão da teoria institucional “as estratégias das empresas são moldadas pelo seu ambiente institucional de origem, como o próprio governo” (PAUL; BENITO, 2017, p.97)²⁶, fazendo sentido se pensarmos que as decisões dessas empresas se guiam não somente pelo lucro e pela busca de tecnologia, mas também pela diretriz do partido comunista, no caso chinês. Chunlai Chen, em artigo publicado pela UNCTAD, argumenta sobre a visão *resource-based*. Para o autor, juntamente com a procura de novos mercados,

O principal motivo do IED da China é a procura de recursos naturais e de ativos estratégicos com o objetivo de garantir o abastecimento de seus recursos minerais e combustíveis, e de adquirir tecnologia avançada para apoiar o seu desenvolvimento econômico a longo-prazo (CHEN, 2015, p.2)²⁷.

Por outro lado, Gilpin (1987, p.259) numa perspectiva mais clássica das empresas multinacionais chinesas, afirma que o objetivo principal delas é “garantir a produção ao menor custo de bens destinados aos mercados mundiais, alcançando com aquisições de locais eficientes ou concessões tributárias de países hospedeiros”. Usam o IED como uma de suas principais estratégias e “tendem a concentrar-se em determinados setores, baseando-se normalmente na existência de alguma vantagem competitiva com relação às empresas locais” (Idem). Na imagem seguinte, podemos analisar como estão as tendências dos diferentes setores de IED exportados pela China:

Percentual de envio de IED chinês por setor de investimento nos anos de 2003 a 2017



Fonte: OCDE (2021)

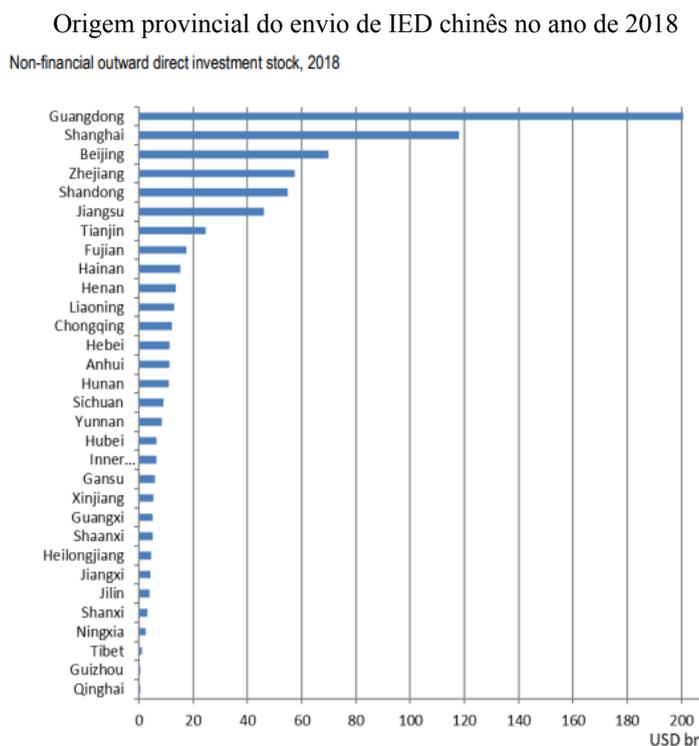
Nesse gráfico, que constam quase exclusivamente exportações M&As e *greenfield*, podemos observar que há uma ascendência no número de 2003 até 2017, evidenciando um

²⁶ Tradução nossa: Firms’ strategies are shaped by their home institutional environment, such as government.

²⁷ Tradução nossa: The main motive of China’s OFDI are natural-resource-seeking and strategic-asset-seeking for the purposes of securing supplies of natural resources (mineral resources and fuel) and acquiring advanced technology to support the long-term economic development of China.

maior volume das saídas de IED chinesas. O setor terciário e os manufaturados tiveram um aumento proporcionalmente maior que o setor de mineração e construção em relação aos anos anteriores, indicando um válido aumento das empresas do setor privado, tendência que havíamos observado.

Por fim, um último e relevante dado sobre o perfil e o padrão dos investimentos chineses é a distribuição interna desse IED, isto é, de onde eles saem internamente na China:



Fonte: OCDE (2021)

Esse gráfico de saída de IED, que exclui o setor financeiro, evidencia e contempla, ao mesmo tempo, a rápida industrialização e eficiência das empresas chinesas da costa leste do país, e as desigualdades formadas por um rápido processo de desenvolvimento concentrado em regiões e setores específicos. O gráfico da OCDE nos mostra que mais de 25% do estoque de IED sai da província de Guangdong que, como vimos anteriormente, está entre as mais privilegiadas províncias receptoras de IED, assim como Shanghai, Beijing, Zhejiang, Shandong, Jiangsu e Tianjin. Todas elas cidades costeiras e berços da industrialização chinesa da era pós-Mao. Dessa forma, seguindo os padrões de recebimentos de IED da China, é possível verificar que eles também geraram perfis de empresas exportadoras que, apesar de heterogêneas, possuem: uma identidade, protagonizada pelas JV's, TVE's, SOE; uma origem, as regiões da costa leste; e um objetivo, que são estabelecimentos *greenfield* e M&A para

empresas privadas e ativos benéficos ao Estado chinês ou *resource-seekings* nos casos das estatais.

5 Considerações finais

O processo de desenvolvimento econômico chinês é tão funcional quanto particular. Inicia-se no começo da década de 1970 através de uma fracassada tentativa de abertura econômica, que assusta as lideranças maoístas com a possibilidade de descontrole fiscal e monetário. São feitas, então, pequenas mudanças experimentais com Hua Guofeng, incluindo a primeira ZEE, mas o herdeiro de Mao também não queria ser responsável pelas mudanças econômicas estruturais da sociedade chinesa. Somente com a liderança de Deng Xiaoping a China passa a efetuar um processo efetivo de desenvolvimento e uma transição para um “Socialismo de Mercado”. E, nesse processo, o IED foi se tornando cada vez mais fundamental, aumentando o número de ZEE’s ao passo em que a abertura econômica ia se solidificando cada vez mais.

O rápido e volumoso investimento que ia ingressando acabou por criar padrões no vasto território chinês. Dessa forma, 87,87% dos investimentos que entraram no país entre 1983 e 1997 foram para as zonas leste e costeiras, que vieram especialmente de Hong Kong, Taiwan, Estados Unidos e Japão. Da mesma forma, com a turbulenta passagem da década de 1980 para a de 1990, num contexto externo de fim da Guerra Fria e pressão social interna com o Massacre da Praça da Paz Celestial, a abertura econômica se intensificou e seguiu os moldes da “terapia de choque”, apesar de mais branda. Nesse contexto houve algumas mudanças nos padrões dos investimentos que foram para a China: apesar dos investidores e das regiões continuarem os mesmos, os setores e as empresas mudaram. De investimento agrário, a China passou a solicitar maquinários e serviços; ao invés das cooperativas, as *Joint Ventures* e as empresas estrangeiras se tornaram dominantes.

Na virada do século, entre outros motivos, a entrada da China na OMC diversificou e intensificou o seu processo de desenvolvimento. Suas empresas, privadas e estatais, protagonizaram a política externa e alcançaram, em 2020, o segundo lugar de empresas que mais investem no mundo. Muitas TVE’s são herdeiras das JV’s que receberam investimentos anteriormente, assim como muitas estatais funcionam de maneira semelhante as antigas agências de comércio comunista, e a grande maioria delas se concentra nas regiões da costa leste do país. Dessa forma, o perfil exportador dessas empresas é, de certa maneira, uma

representação dos investimentos iniciais, criando padrões e perfis regionais, setoriais, empresariais e de investidores semelhantes entre as regiões que receberam IED e as empresas que agora o exportam.

O Estado chinês parece entender a inerente força do mercado para “expandir-se e atrair tudo para sua órbita” (GILPIN, 1987, p.40). É difícil projetar como funcionaria a China se não fosse sua transição gradual e sua influência econômica, mas, como posto por Isabella Weber, as experiências do leste europeu e da Rússia pós-soviética nos apresentam exemplos de uma inflação descontrolada e de uma substancial perda de sua soberania para atores privados (WEBER, 2023). Afinal, é somente na teoria que todos os países e indivíduos têm oportunidades iguais de participação de mercado. Na prática, os Estados devem “orientar as forças do mercado de modo a que tragam benefícios a seus cidadãos” (GILPIN, 1987, p.40), sendo este o maior ensinamento da interseção entre China, IED e EPI.

Referências

CHEN, Chunlai. Determinants and motives of outward foreign direct investment from China's provincial firms. **Transnational Corporations** [online]. V. 23, nº 25, 2015, pp.1-28. Disponível em: https://unctad.org/system/files/official-document/diaeia2015d1a1_en.pdf. Acesso em: 22 jul. 2024.

CHUNG, Chen; CHANG, Lawrence; ZHANG, Yimin. The Role of Foreign Direct Investment in China's Post-1978 Economic Development. **World Development** [online]. V.23, nº23, 1995, pp. 691-703. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/4978831_The_Role_of_Foreign_Direct_Investment_in_China's_Post-1978_Economic_Development. Acesso em 22 jul. 2024.

COUGHLIN, Cletus; SEGEV, Eran. **Foreign Direct Investment in China: A Spatial Econometric Study**. Saint Louis, Blackwell Publishers Ltd [online], 2000.

DEMO, Pedro. **Metodologia Científica em Ciências Sociais**. São Paulo: Editora Atlas [online], 1995. Disponível em: https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/7604995/mod_resource/content/1/PEDRO_DEMO_Metodologia_cientifica_em_cie.pdf. Acesso em 23 jul. 2024.

FENG, Ling et al. Financial development and natural resources: The dynamics of China's outward FDI. *The World Economy* [online], Wiley. V. 45, nº 3, 2020, pp. 739-762. Disponível em: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/twec.13099>. Acesso em: 19 out. 2024.

GILPIN, Robert. **A Economia Política das Relações Internacionais**, Ed.2. Brasília: Universidade de Brasília, 2002.

GODOY, Pablo. La Economía Política Internacional: los aportes de Susan Strange y Robert Gilpin. **Revista Integración y Cooperación Internacional** [online], nº 29, 2019, pp.5-13. Disponível em: <https://revista-mici.unr.edu.ar/index.php/revistamici/article/view/12/33>. Acesso em: 22 jul. 2024.

JACKSON, Robert; Sorensen, Georg *et al.* **Introdução as Relações Internacionais**, Ed. 2. Rio de Janeiro: Zahar, 2013, pp.262-320.

KING, Gary; KEOHANE, Robert; VERBA, Sidney. **Designing Social Inquiry: scientific inference in qualitative research**. New Jersey: Princeton University Press [online], 1994. Disponível em: https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/5490355/mod_resource/content/2/Gary%20King%20C%20Robert%20O.%20Keohane%20C%20Sidney%20Verba%20Designing%20Social%20Inquiry%20%201994.pdf. Acesso em: 23 jul. 2024.

KOZUL-WRIGHT, Richard. China's structural transformation: What can developing countries learn? *United Nations conference on trade and development* [online]. 2022. Disponível em: https://unctad.org/system/files/official-document/gds2022d1_en.pdf. Acesso em: 22 jul. 2024.

LEE, Junyeop. State owned enterprises in China: Reviewing the evidence. *OECD Working Group on Privatisation and Corporate Governance of State Owned Assets* [online], 2009.

MASIERO, Gilmar. Origens e desenvolvimento das Township and Village Enterprises (TVEs) chinesas. **Brazilian Journal of Political Economy**. V. 26, nº. 3, 2006, pp. 425-444. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rep/a/LDw3fSVTngXjj4LKkzm58Gr/>. Acesso em: 22 jul. 2024.

MENDONÇA, Bruno Macêdo. A transição de Deng Xiaoping e a China contemporânea: continuidade e aprofundamento das reformas na era globalizada. *Instituto de Relações Internacionais da Universidade de Brasília* [online], 2009. Disponível em: https://bdm.unb.br/bitstream/10483/1142/1/2009_BrunoMacedoMendon%C3%A7a.pdf. Acesso em: 22 jul. 2024.

MOLNAR, Margit,; YAN, Ting; LI, Yusha. China's outward direct investment and its impact on the domestic economy. *OECD Economics Department Working Papers* [online], nº 1685, 2021. Disponível em: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/1b1eaa9d-en.pdf?expires=1695868232&id=id&accname=guest&checksum=0CF1DF8041A2388F5B119E6A09F97AB0>. Acesso em: 22 jul. 2024.

NEVES, José Augusto Martinelli. A China como economia socialista de mercado: visões e versões do modelo chinês. Universidade do Sul de Santa Catarina [online], 2011. Disponível em: https://repositorio.animaeducacao.com.br/bitstream/ANIMA/10615/1/105573_Jose.pdf. Acesso em: 22 jul. 2024.

OECD. Foreign Direct Investment (FDI). *OECDiLibrary* [online], 2024. Disponível em: <https://doi.org/10.1787/9a523b18-en>. Acesso em: 22 jul. 2024.

PAUL, Justin; BENITO, Gabriel RG. A review of research on outward foreign direct investment from emerging countries, including China: what do we know, how do we know and where should we be heading?. **Asia Pacific Business Review** [online]. V. 24, nº 1, 2018, pp. 90-115. Disponível em: <https://justinpaul.uprrp.edu/wp-content/uploads/2019/11/APBRPaginatednov817.pdf>. Acesso em: 22 jul. 2024.

QI, Zhen *et al.* China's anti-corruption campaign and outward foreign direct investment by state-owned enterprises. *The World Economy Wiley Journal* [online], V. 45, nº9, pp. 2950-2976, 2022. Disponível em: <https://doi.org/10.1111/twec.13244>. Acesso em: 19 out. 2024.

SALEM, David. The Joint Venture Law of the People's Republic of China: Business and Legal Perspectives. **Maryland Journal of International Law** [online]. V. 7, nº 1, 1981, pp. 74-118. Disponível em: <https://core.ac.uk/download/pdf/56359169.pdf>. Acesso em: 22 jul. 2024.

SOUSA, Angélica Silva de; OLIVEIRA, Guilherme Saramago de; ALVES, Laís Hilário. A pesquisa bibliográfica: princípios e fundamentos. **Cadernos da Fucamp** [online]. V. 20, nº 43, 2021, pp. 64-83. Disponível em: <https://revistas.fucamp.edu.br/index.php/cadernos/article/view/2336>. Acesso em: 19 out. 2024.

STATISTA. Share of state-owned and private enterprises in outward FDI stock from China between 2011 and 2021. *Statista* [online]. Out, 2023. Disponível em: <https://www.statista.com/statistics/730083/china-share-of-state-owned-and-private-enterprises-in-outward-fdi-stock/>. Acesso em: 22 jul. 2024.

STRANGE, Susan. *States and Markets*, Ed.2. Londres: Continuum, 1994.

WEBER, Isabelle. *Como a China Escapou da Terapia de Choque*. São Paulo: Boitempo, 2023.

WORLD BANK. Foreign direct investment, net inflows (BoP, current US\$) – China. *World Bank* [online]. Disponível em: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD?locations=CN>. Acesso em: 22 jul. 2024.

WORLD BANK. Foreign direct investment, net outflows (BoP, current US\$) – China. *World Bank* [online]. Disponível em: <https://data.worldbank.org/indicator/BM.KLT.DINV.CD.WD?locations=CN>. Acesso em: 22 jul. 2024.

XU, Shiteng *et al.* The determinants of Outward Foreign Direct Investment strategies of chinese energy firms. **The Singapore Economic Review** [online]. V.64, nº. 4, 2017, pp. 1019-1036. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/320738076_THE_DETERMINANTS_OF_OUTWARD_FOREIGN_DIRECT_INVESTMENT_STRATEGIES_OF_CHINESE_ENERGY_FIRM_S. Acesso em: 19 out. 2024.

YAO, Shujie. On economic growth, FDI and exports in China. *Applied Economics* [online]. V.38, nº 3, 2006, pp. 339–351. Disponível em: <https://doi.org/10.1080/00036840500368730>. Acesso em: 19 out. 2024.

YELERY, Aravind. China's 'Going Out' Policy: Sub-National Economic Trajectories. *Institute of Chinese Studies* [online]. Nº24, 2014, pp. 1-8. Disponível em: <https://www.icsin.org/uploads/2015/04/12/e50f1e532774c4c354b24885fcb327c5.pdf>. Acesso em: 19 out. 2024.

ZHANG, Kevin. How does FDI affect a host country's export performance? The case of China. **Illinois State University Department of Economics** [online]. V. 59, nº 1, 2016, pp. 113-127. Disponível em: https://www.researchgate.net/profile/Kevin-Zhang-31/publication/228676071_How_does_FDI_affect_a_host_country%27s_export_performance_The_case_of_China/links/56c0b18a08ae44da37fc0047/How-does-FDI-affect-a-host-countrys-export-performance-The-case-of-China.pdf. Acesso em: 22 jul. 2024.

ZHANG, Qinchen. Sectoral and Country-Origin Dynamics of FDI in China in 1997-2020. **The Chinese Economy** [online]. V.56, nº2, 2022, pp. 89-103. Disponível em: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/10971475.2022.2096808#abstract>. Acesso em: 22 jul. 2024.

ZHANG, Qing; FELMINGHAM, Bruce. The role of FDI, exports and spillover effects in the regional development of China. *The Journal of Development Studies*. V.38, nº 4, 2002, pp. 157-178. Disponível em: <https://doi.org/10.1080/00220380412331322451>. Acesso em: 22 jul. 2024.

ZREIK, Mohamad. Analytical study on foreign direct investment divestment inflows and outflows in developing economies: evidence of China. **The Chinese Economy**. V.56, nº 6, 2023, pp. 415-430. Disponível em: <https://ideas.repec.org/a/mes/chinec/v56y2023i6p415-430.html>. Acesso em: 22 jul. 2024.

Recebido em 11 de maio de 2024.

Aceito para publicação em 24 de julho de 2024.