

DISCUSSÃO DOS DETERMINANTES DO INVESTIMENTO EXTERNO DIRETO NA CHINA A PARTIR DOS ANOS 1990

Augusto Cezar Brandenburg¹
Andréia Polizeli Sambatti²

Resumo: A China tem se destacado mundialmente por seu forte crescimento econômico, 10,3% em média no período de 1980 a 2000, e por caracterizar-se como um importante receptor de Investimento Externo Direto (IED), acumulando de 1979 a 2000 um total de US\$ 346 bilhões, configurando-se como a principal nação absorvedora dessa modalidade de capital, entre os países em desenvolvimento. Os estímulos à entrada de IED se iniciaram no final da década de 1970, mas até o início dos anos 1990 os fluxos não foram expressivos. Foi a partir de 1991 que a China passou a atrair IED em volumes crescentes, tanto que em 1997 atingiu US\$ 44,23 bilhões. Diante disso, este trabalho objetiva discutir alguns dos condicionantes internos que explicam o direcionamento do IED para a China a partir dos anos 1990. Constatou-se que o IED foi fortemente atraído para o país dada a importância de suas especificidades locais, como o tamanho e o potencial de crescimento do mercado consumidor e a mão-de-obra abundante, barata e com relativa qualificação. Um outro condicionante relevante foi a estabilidade e previsibilidade das políticas macroeconômicas adotadas pelo governo chinês. Ademais, também se observou o papel do governo na condução das políticas de incentivos fiscais, de *marketing* e de concorrência, além da sua atuação na adoção de medidas práticas visando regulamentar e reduzir as restrições impostas a esse tipo de capital.

Palavras-chave: Investimento Externo Direto; Empresas Transnacionais; China.

¹ Graduado em Ciências Econômicas da Unioeste / Campus de Cascavel. E-mail: guttobrandenburg@hotmail.com

² Professora Assistente do Curso de Ciências Econômicas da Unioeste / Campus de Cascavel. E-mail: andreiarun@gmail.com

Abstract: China has been highlighted worldwide by its strong economic growth, 10,3% on average from 1980 to 2000, and by characterizing itself as an important receiver of External Direct Investment (EDI), accumulating from 1979 to 2000 a total of U.S. \$ 346 billion, setting itself as the most important absorber nation of this type of capital among the developing countries. The stimuli for the entry to EDI began at the end of the 1970s, but until the early 1990s, the flows weren't significant. It was since 1991 that China began to attract EDI in increasing volumes, so that in 1997 reached U.S. \$ 44,23 billion. Thus, this work aims to discuss some of the internal conditioning that explains the direction of EDI China from the 1990s. It appeared that the IED was strongly attracted to the country given the importance of their specific local conditions, such as the size and growth potential of the consumer market and abundant skilled labor, cheap and relatively qualification. Another important conditioning was the stability and predictability of the macroeconomic policies adopted by Chinese government. Moreover, it was also noted the role of government in carrying out policies of tax incentives, marketing and competition, in addition to its role in the adoption of practical measures to regulate and reduce the restrictions imposed on this type of capital.

Keywords: External Direct Investments; Transnational Companies; China.

1. INTRODUÇÃO

A China tem se destacado, dentre as demais nações, por seu forte crescimento econômico observado a partir dos anos 1970 sendo, desde então, a nação com maiores índices de expansão no seu Produto Interno Bruto (PIB). No período de 1980 a 2000, o país cresceu a uma taxa média anual de 10,3%, taxa essa três vezes e meia maior que a taxa de crescimento dos países capitalistas avançados (3,0%) e também maior do que a taxa de crescimento do Brasil (2,9%), no mesmo período (GONÇALVES, 2002a). Contudo, esse desempenho não se refletiu apenas em relação ao PIB, mas também na captação de Investimento Externo Direto (IED). Segundo Monteiro (2005), no período compreendido entre 1979-2000, a China acumulou um total de US\$ 346 bilhões recebidos na forma de IED e entre 2003-2006, o total desse fluxo foi da ordem de US\$ 231 bilhões, configurando-a como a principal nação receptora de IED, entre as nações em desenvolvimento (UNCTAD, World Investment Report, 2007).

No que se refere ao crescimento econômico chinês e sua expressiva participação como receptor mundial de IED, pode-se relacionar os mesmos com as reformas políticas e econômicas iniciadas na década de 1970, quando o país era dirigido por Mao Tsé-Tung e vivia a Revolução Cultural. Nesse período, a China sofria com o bloqueio comercial imposto pelas nações ocidentais, com a falta de acesso ao progresso técnico das economias capitalistas e com o isolamento econômico,

político e cultural herdado da ruptura com a União Soviética na década de 1960 (SAMPAIO, 1999). Ainda no início dos anos 1970, visualizava-se a proibição imposta pelo governo chinês com relação a entrada de IED no país.

No entanto, com a morte de Mao Tsé-Tung o país assistiu à ascensão de Deng Xiaoping ao poder, no ano de 1978, em meio a um período de reformas que visaram, sobretudo, a modernização de importantes setores do país, tais como os de infra-estrutura e energia, assim como a atualização do parque tecnológico. De acordo com Sampaio (1999), quando Deng Xiaoping assumiu o poder, anunciou um projeto que abrangeu quatro significativas modernizações: da agricultura, da indústria, das forças armadas e da ciência e tecnologia; e alçou como prioridade a vinda do IED, tendo como objetivo o acesso às tecnologias mais avançadas.

Nesse sentido, dando-se continuidade ao processo inovador deste governo, em 1979 novas e importantes medidas foram tomadas, focando políticas relacionadas ao IED, especificamente no incentivo às *Joint Ventures* e às Zonas Econômicas Especiais (ZEEs). Com respeito às *Joint Ventures*, Shenkar (2005) afirma que uma das medidas iniciais adotadas pela liderança reformista, foi a consecução de uma lei a qual dava preferência ao investimento em alta tecnologia, com a condição de que no empreendimento houvesse a participação de um sócio chinês.

No que tange às ZEEs, essas se caracterizavam por serem territórios na zona costeira, onde o governo concedeu benefícios especiais, tratamento diferenciado quanto as taxas administrativas e tributárias, terrenos e edificações, para estimular a entrada de empresas estrangeiras (BRANSTETTER; FEENSTRA, 1999; NONNEMBERG et al., 2008). As ZEEs tinham como objetivos a vinda do IED, a expansão das exportações e o acesso a novas tecnologias. Dada a magnitude e a abrangência das mesmas, essas iniciativas de atração de empresas estrangeiras contribuíram para impulsionar o desenvolvimento econômico e tecnológico do país e para a implantação do plano das Quatro Modernizações (MORAES, 2004).

No transcorrer da década de 1980, houve a crescente liberalização chinesa com relação ao capital internacional, principalmente na modalidade de IED, tanto que em 1984, o 12º Congresso do Partido Comunista Chinês (PCC) decidiu aprofundar as reformas iniciadas na década anterior, passando de uma estratégia limitada de abertura econômica, assemelhando-se de certa maneira com a estratégia de substituição de importações (produção orientada principalmente para satisfazer a procura interna), para uma estratégia de maior participação na economia internacional, com uma orientação voltada à produção de bens exportáveis (SERRA, 2007).

Dando continuidade às políticas de atração do IED, a partir de 1986 o governo chinês objetivou a alteração da estrutura setorial dos IEDs destinados ao país, dirigindo-os para a indústria de transformação e para os setores *export-oriented* e de tecnologia mais avançada (ACIOLY, 2005). De acordo com Branstetter e Feenstra (1999), ainda em 1986, uma significativa mudança regulatória acerca dos IED foi implementada, a chamada “22 Regulações”, que designou duas categorias de investimentos externos como sendo elegíveis de benefícios especiais: “projetos

orientados para exportação” (definidos como projetos que exportassem 50% ou mais do valor da produção); e projetos “avançados tecnologicamente” (definidos como projetos que transformassem a capacidade de produção doméstica através do uso de avançadas tecnologias).

Todavia, mesmo com essas iniciativas que davam maior liberdade ao ingresso de IED no país, o fluxo do mesmo atingiu apenas US\$ 1,3 bilhões em 1985, aumentando para US\$ 3,48 bilhões em 1990 (BANCO DE DESENVOLVIMENTO ASIÁTICO, 2002). Desse modo, foi a partir de 1991 que a China conseguiu atrair o IED em volume crescente, caracterizando-se já no início desse período, como o maior receptor dessa modalidade de investimento entre os países em desenvolvimento (MORAES, 2004). Nesse cenário, as multinacionais japonesas e ocidentais configuraram-se como as maiores realizadoras de IED na China, procurando atender tanto à grande demanda interna por bens e serviços, como valer-se, para suas atividades produtivas, do grande mercado chinês através da capacidade de produção local, constituída por uma mão-de-obra abundante e barata (BRANSTETTER; FEENSTRA, 1999).

Conseqüentemente, no período compreendido entre 1992-1999, a China acumulou um total de US\$ 275 bilhões em IED, atingindo o auge de US\$ 44,23 bilhões em 1997. Nos anos 2000, mais especificamente entre 2000-2002, a entrada desse capital teve um crescimento capaz de colocar o país como o segundo maior receptor mundial de IED, atrás apenas de Luxemburgo (FISHMAN, 2006). Ademais, ainda com base no mesmo autor, os fluxos de IED recebidos entre 2003 e 2006 foram de US\$ 53 bilhões, US\$ 61 bilhões, US\$ 72,4 bilhões e US\$ 63 bilhões para os respectivos anos, sendo que em 2005 o país absorveu cerca de 27% de todo o fluxo desse investimento entre os países em desenvolvimento.

Diante dessa contextualização, o objetivo desse trabalho consiste em discutir alguns dos condicionantes internos que explicam o direcionamento do IED para China a partir dos anos 1990. Para tanto, a estrutura teórico-metodológica proposta ressalta, inicialmente, um resgate das principais definições de IED, bem como de seus determinantes. Trata-se de um trabalho exploratório, de revisão bibliográfica, cuja discussão foi embasada na literatura referente aos fatores domésticos de atração do IED, mais especificamente ao perfil da mão-de-obra, o mercado consumidor, as políticas governamentais de atração do IED e o aparato regulatório existente nesse contexto. Portanto, para consecução do objetivo proposto utilizou-se de um conjunto de informações secundárias disponibilizadas em livros, teses, revistas especializadas e em sites de instituições como o Banco de Desenvolvimento Asiático (ADB) e a Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento (UNCTAD).

O trabalho apresenta além dessa introdução, mais quatro seções. Na segunda e terceira seções buscar-se-á enfatizar, respectivamente, algumas definições de IED e os seus possíveis condicionantes. Na quarta seção apresentar-se-á os fatores domésticos que influenciaram a entrada do IED na China no período em questão. Na última seção elaboram-se as considerações finais do trabalho.

2. DEFINIÇÕES DE IED

Os investimentos internacionais podem ser classificados em investimentos de portfólio, quando os fluxos de capitais não são direcionados ao controle operacional de uma empresa, e em investimento externo direto, quando os capitais envolvem a propriedade parcial ou total do ativo em questão.

Na recente literatura sobre a mobilidade internacional do capital, o IED é visto como uma das principais formas de internacionalização da produção. Portanto, torna-se oportuna a apresentação de algumas definições do mesmo.

Para Amal e Seabra (2005), o IED é caracterizado, a partir da definição do Fundo Monetário Internacional (FMI), pelo interesse durável em uma empresa na qual a exploração sucede em outro país que não o do investidor, com o intuito de influenciar de forma efetiva na gestão da empresa receptora desse recurso. Segundo Ribeiro M. (2006), esse “interesse duradouro” relaciona-se a um novo empreendimento, a *joint ventures* ou a aquisição direta ou fusão com uma empresa no exterior e sua expansão, por conseguinte, pode se dar via novos capitais, empréstimos inter companhia e reinvestimento total ou parcial dos lucros.

No que diz respeito à essa definição de IED, Triches e Raguse (2006, p.7) acrescentam que “o investimento é considerado direto quando o investidor detiver 10% ou mais das ações ordinárias ou o direito de voto em uma empresa”.

Na visão de Salvatore (2000, p.213), os IEDs “são investimentos reais em fábricas, bens de capital e estoques que envolvem capital e gerenciamento e nos quais o investidor detém controle sobre a utilização do capital investido”.

De acordo com Gonçalves (1999, p.25), o IED representa o fato de que “um agente econômico estrangeiro atua na economia nacional por meio de subsidiárias ou filiais”, valendo-se ainda de relações contratuais que permitem aos agentes nacionais produzirem bens ou serviços que tenham origem no resto do mundo. Como exemplos mais simples têm-se os contratos de *know-how*, marcas, patentes, franquias, parcerias e alianças estratégicas.

Além dessas definições, cabe explicitar a existência de outras abordagens recentes que tentam explicar de forma mais precisa o significado de IED. Segundo Saracini e Paula (2006, p.4), “o IED, numa perspectiva ampla, refere-se à transferência de capacidade produtiva e controle de ativos, na medida em que ‘novas plantas’ são construídas (*greenfield investment*), resultando em novas filiais e/ou são incorporadas por meio de fusões e aquisições”.

Com relação à importância assumida pelos IEDs nos países, Carbaugh (2004) os considera como propulsores de gerenciamento e tecnologias mais eficientes, de um maior crescimento econômico e de um número maior de empregos. Esses investimentos são realizados principalmente pelas Empresas Multinacionais (EMNs) e Empresas Transnacionais (ETs) e estas apresentam, segundo Gonçalves (2005), fontes relevantes de poder econômico e político, especialmente no que se refere a capacidade de mobilizar os capitais no âmbito mundial.

Diante disso, cabe nesse momento destacar que, embora possam ser entendidas como palavras de mesmo significado, multinacionais e transnacionais, para alguns autores, são definidas de maneiras diferentes.

Conforme observado em Gonçalves (2002b, p.390), o termo “multinacional” define as empresas constituídas de associações entre firmas oriundas de países em desenvolvimento, com atuação mais regionalizada, enquanto o termo “transnacional” está vinculado às empresas originárias dos países industrializados desenvolvidos e que atuam de forma global.

Lacerda (2004) explicita que existem diversos autores que fazem uma diferenciação entre EMN e ET, afirmando que uma EMN consiste em um grande empreendimento nacional, que possui ou controla várias filiais de produção em outros países e faz parte de setores industriais concentrados, com sub-sedes internacionais. Já o conceito de ET está relacionado ao processo globalizante, relacionando a idéia de internacionalidade ou supranacionalidade.

No mais, para Chesnais (1996, p.72), no que tange à definição de empresas multinacionais e transnacionais, “nunca se chegou a um acordo entre os pesquisadores, nem mesmo entre as organizações internacionais”. Entretanto, a partir de 1970, a expressão transnacional tem sido mais utilizada do que empresa multinacional, sendo a ET considerada como o “principal agente do processo de globalização produtiva” (GONÇALVES, 2003, p.75), ou seja, a ET se tornou o mais importante realizador do processo de concentração e centralização do capital em escala global.

3. FATORES DETERMINANTES DO IED

Após evidenciar algumas definições de IED, faz-se necessário tratar dos possíveis fatores de atração e captação dessa modalidade de investimento. Para Williamson (1989, p.111), uma empresa opta por investir no exterior se espera conseguir retornos superiores aos que poderia obter em seu país de origem, além de “uma margem de diferença suficientemente grande para compensar seus riscos adicionais e o aumento de suas dificuldades de operar num meio que não lhe é familiar”.

Diante disso, Gonçalves et al. (1998, p.132) afirmam que “o diferencial de rentabilidade de operações distintas de investimento externo direto está determinado pela interação de um conjunto de características específicas a cada espaço possível de localização (fatores locais específicos) com os atributos de empresas (fatores específicos a propriedade)”.

Contudo, as taxas de retorno de lucros esperados não são os únicos a contribuir no direcionamento do IED. Carbaugh (2004) inclui, ainda, os fatores que influenciam as condições de custo e de receita, ou seja: a) condições de demanda do mercado; b) restrições ao comércio; c) regulamentação do investimento e d) custos da mão-de-obra e custos de transportes.

Não obstante, Leonardi (2006) atesta que os estudos mais recentes sobre o IED, demonstram que além dos fatores clássicos (mão-de-obra barata e proximidade geográfica), novos fatores têm condicionado as decisões das transnacionais em investir, dentre os quais se destacam: a) estabilidade econômica; b) presença de capacidade instalada de pesquisa e desenvolvimento, bem como de publicação; c) existência de gerências organizacionais eficientes; d) incentivos e riscos políticos e e) programas de privatização.

Gregory e Oliveira (2005) também argumentam que as empresas transnacionais apresentam motivações distintas para investir, tomando sua decisão com base nos seguintes fatores: a) recursos naturais; b) tamanho do mercado doméstico; c) perspectivas de crescimento e de incremento na produtividade; d) liberdade para operar; e) infra-estrutura e capital humano; f) disponibilidade de fornecedores locais e clima favorável de negócios; g) risco para o ingresso; h) estabilidade cambial, política e econômica; i) manutenção de contratos; j) crescimento; k) eficiência e transparência burocrática; l) proteção dos direitos de propriedade intelectual e m) ética e integridade comercial.

Triches e Raguse (2006) evidenciam que uma indústria, ao optar por realizar o IED, observa a estrutura organizacional do país, bem como as preferências dos consumidores, as condições operacionais, os requisitos legais e fornecimento de insumos para a matriz. Os autores também destacam como fator preponderante na atração do IED, a conjuntura macroeconômica do país, visto que a estabilidade política, econômica e institucional cria um ambiente de confiança no mercado e na capacidade de pagamento dos haveres externos.

Com relação às condições macroeconômicas, que influem de maneira positiva nos projetos de IED, Amal e Seabra (2005) enfocam as seguintes: a) tamanho e crescimento de mercado; b) disponibilidade do fator trabalho e seus custos; c) níveis de inflação e de endividamento externo e d) a situação do balanço de pagamentos.

No entanto, além das condições macroeconômicas, o crescimento do IED também é influenciado pelas estruturas dos mercados. Kindleberger³, citado por Lima (2005, p.6), afirma que a estrutura de certos mercados é responsável pelo IED, ou seja, “é a estrutura - competição monopolística - que determina a conduta da firma que opta por internacionalizar sua produção”.

Considerando o exposto até o momento, pode-se dizer que na análise dos determinantes do IDE é de suma importância focar tanto os fatores macroeconômicos e institucionais, específicos ao país que capta o capital, quanto os fatores microeconômicos, relacionados ao desempenho da firma investidora. Mas, “deve-se considerar ainda a desregulamentação dos mercados financeiros e a própria conjuntura macroeconômica mundial estável, as quais também desempenham um papel fundamental para a geração de condições de mobilidade dos fluxos de capitais” (TRICHES; RAGUSE, 2006, p.8).

Isso posto, Agudelo e Tebaldi (2007, p.5) reforçam a necessidade de se atentar para a existência dos “fatores de impulsão ou exógenos, como a conjuntura econômica mundial, as oportunidades geradas pela globalização, a redefinição do papel estratégico das empresas

transnacionais por causa da globalização, o ciclo econômico nos países centrais, etc.”, que se destacam como importantes condicionantes do crescimento dos IEDs.

Por fim, no que tange, especificamente, aos países em desenvolvimento muitos são os estudos empíricos, enfocados por Leonardi (2006), que visam analisar os fatores que influenciam as decisões de realização de IED nesses países. Desse modo, a orientação desse tipo de investimento se verifica, dentre outros fatores, dado: a) o tamanho de mercado; b) o baixo custo de mão-de-obra; c) a dotação de recursos naturais; d) o grau de abertura comercial; e) a diminuição das restrições ao IED e f) as reformas econômicas.

4. FATORES DOMÉSTICOS DE ATRAÇÃO DO IED NA CHINA A PARTIR DOS ANOS 1990

Como foi visto no item anterior, muitos são os condicionantes dos fluxos de IED entre os países. Diante dessa abrangência e admitindo-se que a China se configura como um país em desenvolvimento, é importante o estudo das especificidades locais de atração desse investimento no país, como o perfil da mão-de-obra, o tamanho e o potencial do mercado consumidor.

Discuti-se, também, o papel do governo na condução das políticas macroeconômicas, de *marketing* e de concorrência, além da sua atuação na adoção de medidas práticas visando regulamentar e reduzir as restrições impostas ao IED, conforme se segue.

4.1 Perfil da mão-de-obra chinesa

A China é mundialmente conhecida por possuir uma grande vantagem comparativa: o baixo custo da mão-de-obra. De acordo com o Anuário de Estatísticas da China de 2002, citado em Shenkar (2005), o valor pago pela hora trabalhada na manufatura chinesa foi de US\$ 0,69, enquanto que no Brasil e nos Estados Unidos, pagou-se, respectivamente, US\$ 2,57 e US\$ 21,33 pela hora de trabalho na manufatura.

Ainda, para efeito de comparação, Shenkar (2005) afirma que mesmo a produtividade do setor manufatureiro norte-americano estando em um patamar cinco vezes superior que a observada na China, essa diferença não é suficiente para compensar o desnível salarial entre os dois países. Isso se verifica porque o custo da mão-de-obra chinesa é cerca de trinta vezes menor que a norte-americana.

O autor também argumenta que essa diferença de produtividade tende a diminuir “à medida que aumenta o número de multinacionais estrangeiras em operação na China, e à medida que empresas chinesas investem em equipamento e no aperfeiçoamento das qualificações de seus funcionários” (SHENKAR, 2005, p.160).

Contudo, as vantagens advindas dos baixos salários não são observadas apenas no setor manufatureiro chinês, estas também se verificam nos setores de conhecimento intensivo, tanto que, em 2002, a média salarial anual para um engenheiro chinês era de US\$ 8.135, cerca de oito vezes inferior em relação à média do setor nos EUA. Dessa maneira, Shenkar (2005, p.160) atenta para o fato de que, em matéria publicada por um jornal norte-americano houve a citação de documentos internos de uma multinacional americana que mostraram o “custo total por hora (incluindo benefícios) de US\$ 12,50 para um programador chinês de nível inicial, versus US\$ 56 de um empregado de mesmo nível nos EUA, ou US\$ 24 versus US\$ 81 para um gerente de projeto”.

Observado alguns dados com relação ao custo da mão-de-obra chinesa, faz-se oportuno um entendimento de algumas características da mesma, já que sua vantagem comparativa perante outras nações não se restringe ao custo mais baixo, já que existem outros países que apresentam custos mais reduzidos. Conforme Nonnenberg et al. (2008), essa diferença pode estar associada, primeiramente, ao fato da China possuir uma disponibilidade de capital e capacidade gerencial. Segundo, a oferta de mão-de-obra é quase infinitamente elástica e com baixo grau de qualificação. Desse modo, apesar do crescimento da demanda interna, ocasionado pela ascensão de uma grande classe média com elevado poder aquisitivo, não houve altas substanciais nos salários.

Outra característica consiste no fato de que os trabalhadores chineses possuem uma concepção de hierarquia e disciplina que, juntamente com a proibição da criação de associações de empregados, dificulta significativamente a organização dos mesmos e a possibilidade de exercer pressões por aumentos de salários.

Constata-se também, que os mecanismos de regulação das relações de trabalho e direitos trabalhistas são praticamente ausentes na sociedade chinesa, tanto que, inexistência de férias, semana de trabalho de sete dias e ausência de aviso prévio, são práticas corriqueiras na China.

Nonnenberg et al. (2008) relatam, ainda, que boa parte dos trabalhadores chineses não-qualificados existentes nas grandes cidades é formada por migrantes temporários provenientes das zonas rurais e como esses trabalhadores não possuem carteira de identidade emitida pela cidade onde trabalham, não tem acesso a nenhum tipo de serviço público, como os de saúde e educação. Conseqüentemente, os trabalhadores optam por não trazer a família para a cidade e aceitam dormir no próprio emprego, como forma de reduzir as despesas com moradia e transportes, que constituem grande parte dos gastos dos trabalhadores de baixa renda.

Ademais, é oportuno discutir como se configura a questão da qualificação dos recursos humanos chineses. Inicialmente, vale mencionar que a oferta de mão-de-obra não se limita apenas a trabalhadores braçais e de baixa escolaridade, pois inclui um grande e crescente número de engenheiros, cientistas e técnicos qualificados, na grande maioria empregados em centros de pesquisa e desenvolvimento governamentais, ou em centros mantidos pelas ETs (SHENKAR, 2005)

Entretanto, segundo o mesmo autor, essa qualificação quando comparada com a verificada nos EUA é insatisfatória, ou seja, no ano de 2000 a China possuía 459 cientistas e engenheiros para cada milhão de habitantes, o equivalente a cerca de 10% da proporção norte-americana. Além disso, os cientistas chineses publicavam cerca de 9 mil ensaios sobre ciência e tecnologia por ano, contra 166 mil elaborados pelos acadêmicos norte-americanos, sendo que os estudantes de engenharia e ciências chineses constituíam 43% dos alunos do ensino superior, em comparação com 19% nos Estados Unidos.

A existência tanto de mão-de-obra barata como da expressiva oferta de recursos humanos, põe em evidência a estratégia chinesa de predomínio simultâneo em indústrias intensivas em mão-de-obra e nas indústrias de alta tecnologia. Dessa maneira, para a consecução dessa estratégia, o governo chinês optou, primeiramente, por uma modernização do sistema de ensino nacional. Para tanto, incentivou à internacionalização dos estudantes, como também a seleção das melhores universidades e instituições de pesquisa para receberem incentivos do governo e das ETs.

Esse incentivo estava relacionado a importação de conteúdos, principalmente nas áreas de ciência, tecnologia, direito e administração, bem como a efetivação de programas de intercâmbio para estudantes e professores. A título de exemplo, somente no ano de 2000 a China recebeu, aproximadamente, 45 mil estudantes oriundos de 164 países (SHENKAR, 2005).

Outro elemento de destaque nesse projeto de internacionalização, que tinha como intuito preparar os estudantes chineses para a economia globalizada, foi o estímulo ao estudo no exterior, com foco nas áreas de ciências e engenharia. Como reflexo desse incentivo, no ano de 2000, era possível encontrar estudantes chineses em universidades de mais de 100 países, representando nos EUA o principal grupo de estudantes estrangeiros.

No mais, deve-se acrescentar, a partir de Shenkar (2005), que o governo chinês, em outra medida tomada, escolheu um grupo de 100 universidades e instituições de pesquisa, aptas a receberem financiamentos especiais e iniciativas de pesquisa, para obterem recursos provenientes das empresas estrangeiras, já que estas tinham o interesse de qualificar melhor os recursos humanos que pudessem ser aproveitados posteriormente.

4.2 Mercado consumidor chinês

Além do papel desempenhado pela mão-de-obra chinesa, como fator de atração do IED, é importante que sejam feitas algumas considerações sobre as principais características do mercado consumidor chinês, dando prioridade a uma abordagem sobre seu tamanho e potencial de crescimento. Isso porque, de acordo com Nonnenberg et al. (2008), o tamanho absoluto do mercado e, principalmente, seu potencial de crescimento representam um relevante fator de estímulo locacional ao investimento estrangeiro, na modalidade de IED, no longo prazo.

Nesse sentido, segundo Ilhéu (2007), foi realizado em 1993, por uma companhia de pesquisa de Singapura, um estudo de mercado do perfil do consumidor chinês. Conforme esse

estudo, houve uma grande evolução relativa às aquisições do consumidor durante a década de 1980, sendo que, no início da década de 1990, 184 milhões de pessoas estavam incluídas no mercado consumidor chinês. Embora essa parcela representasse apenas 15,3% da população total, ela pode ser considerada muito atrativa, especialmente quando se leva em conta que esse montante representava a totalidade da população brasileira no início do século XXI.

O estudo dividiu o mercado chinês em três segmentos distintos: o dos super-ricos, o dos ricos e o dos consumidores em massa. Essa classificação foi realizada através do poder de compra real, considerando os preços dos bens e serviços na China para o consumidor chinês, além de todo o esquema salarial que inclui gastos com habitação, saúde, alimentação e subsídios governamentais (ILLÉU, 2007). Como resultado, o estudo revelou que, no ano de 1993, os super-ricos representavam 4 milhões de pessoas, os ricos 33 milhões e os consumidores em massa significavam uma fatia de 150 milhões.

No mais, considerando que a China, desde o início da década de 1990, vem apresentando um significativo crescimento do seu PIB, tem-se que esse crescimento foi fortemente influenciado pela demanda doméstica, que cresceu cerca de 9% ao ano, no mesmo período (PIO, 2007). Desse modo, o gasto real do consumidor chinês cresceu a uma taxa de 10% ao ano, desde 1990, configurando-se como o crescimento mais acentuado entre as demais nações do mundo.

É preciso atentar-se para o fato de que embora a China seja o país mais populoso do mundo (no ano de 2005 sua população foi estimada em cerca de 1,3 bilhões de pessoas), uma porcentagem muito grande deste total representa habitantes que vivem abaixo da linha de pobreza. De acordo com dados do Relatório do Desenvolvimento Humano na China de 2006, citado em Jardim (2006), 11,7% da população chinesa vive abaixo da linha de pobreza. Todavia, para Bruno (2007), desde a década de 1980, quando se intensificou o processo de abertura da economia chinesa, até o início do século XXI, cerca de 400 milhões de chineses saíram da linha de pobreza.

Além disso, pode ser mencionado um outro aspecto que favorece a tendência de crescimento do mercado consumidor chinês. Conforme Denlinger (2007), a China está passando, nos últimos anos, por uma rápida fase de urbanização e o governo chinês tem adotado uma política social responsável pela migração de parcelas cada vez maiores de chineses, do interior para as cidades. Como reflexo disso, mais de 2 milhões de pessoas são adicionadas, mensalmente, à população urbana representando, por conseguinte, um grande potencial consumidor.

Segundo Gryzinski (2006) e Ribeiro A. (2006), estima-se que, nos primeiros anos do século XXI, ainda existam cerca de 800 milhões de chineses vivendo no campo, bem como estima-se para o mesmo período, conforme Jardim (2006), que o mercado consumidor chinês tenha atingido 300 milhões de pessoas, representando o maior mercado consumidor do mundo.

4.3 Políticas governamentais de atração do IED

Tendo sido abordado sobre a importância do mercado consumidor chinês, torna-se pertinente, ainda, uma discussão sobre as políticas implementadas pelo governo chinês para atrair o IED.

Nonnenberg et al (2008) consideram como um condicionante chave nesse processo de estímulo a entrada de investimento estrangeiro, a estabilidade e previsibilidade das políticas macroeconômicas adotadas na China. Como consequência, “os sucessivos governos chineses mantiveram políticas de estímulo ao crescimento sem, contudo, deixar a inflação escapar do controle” (NONNENBERG et al., 2008, p.23). Como prova desse controle inflacionário, a partir de 1985, somente em dois momentos se verificou uma inflação anual acima de 10%, medida pelos preços do consumidor, ou seja, em 1989 e no período de 1993-1995.

No que se refere à dívida pública, os autores afirmam que esta, em princípios de século XXI, foi estimada em 20% do PIB, podendo chegar a 30% quando se incluem os governos provinciais e locais, e que o déficit fiscal, mesmo mantendo um crescimento a partir de 1998, em momento algum ultrapassou 3% do PIB. Dado esse controle nas finanças públicas o governo vêm canalizando suas receitas em investimento e subsídios, mesmo porque, não apresenta gastos elevados com educação, saúde e dispêndio previdenciário, diferentemente de muitos países ocidentais.

Ainda com relação a política fiscal, mais especificamente a política tributária, é pertinente relatar que desde a abertura econômica gradual nos anos 1970, o sistema tributário chinês foi influenciado pela aprovação de leis tributárias específicas e aplicadas somente as empresas com investimento estrangeiro (TAKAKI, 2005). Conforme o autor, dentre os impostos que incidem sobre o investimento externo e às empresas estrangeiras pode-se elencar: imposto de renda; imposto sobre receitas/vendas; imposto sobre propriedades e imposto de importação/exportação.

Rossi e Marques (2005) argumentam que desde o início do processo de atração do IED na década de 1970, o principal incentivo para que os estrangeiros investissem na China foi o fiscal. Logo, o governo incentivou o IED em determinadas regiões do país, especialmente aquelas de menor desenvolvimento econômico e setores voltados para exportação, de alta tecnologia e de infra-estrutura.

Em relação ao imposto de renda das empresas, foi feita uma diferenciação de cobrança para as empresas de capital estrangeiro voltadas para a produção interna, para as empresas de alta tecnologia e para as empresas voltadas para a exportação.

De acordo com Lacerda (2004), empresas de capital estrangeiro voltadas para a produção interna, cujo período operacional excedia a dez anos, eram isentas do imposto de renda no primeiro biênio e tinham uma isenção de 50% do imposto nos três anos subsequentes de implantação. No caso de empresas de alta tecnologia, e desde que a empresa permanecesse com essa orientação, houve a concessão de uma isenção de 50%, estendida por um período de três

anos, a partir de sua implantação. Já com relação às empresas voltadas para a exportação, após o período de benefícios, elas tinham direito a uma alíquota reduzida de imposto de renda (10%), desde que suas exportações perfizessem pelo menos 70% do valor da produção.

Não obstante a política tributária, conforme salientam Rossi e Marques (2005), o governo chinês também valeu-se de políticas que utilizaram medidas objetivas (concretas e retóricas), para atrair o IED. As medidas concretas estavam voltadas, principalmente, para a melhoria das condições físicas e reais, objetivando viabilizar os lucros dos investidores. Já as medidas retóricas visavam demonstrar a habilidade do governo chinês em convencer os investidores estrangeiros, de que o território chinês tinha um ambiente favorável para os seus capitais, onde o risco do investimento era muito menor do que suas expectativas de retorno.

Nesse contexto, os autores destacam que o governo chinês preocupou-se em melhorar a imagem do país no mercado mundial e aumentar a sua exposição na mídia internacional, com o intuito de captar investimentos externos. Desse modo, o governo foi eficiente na forma de conduzir o *marketing* do país, promovendo a cultura chinesa e, ainda, divulgando indicadores conjunturais que sinalizavam, essencialmente, para as ótimas taxas de crescimento da economia chinesa e a possibilidade de sua manutenção e para a existência de um grande mercado consumidor, de mão-de-obra barata e abundante e de infra-estrutura qualificada.

Outro destaque refere-se à política de concorrência no país, que assumiu grande importância para os investidores internacionais, uma vez que haviam no país muitas barreiras à competição, como monopólios estatais e protecionismo, que favoreciam as empresas chinesas. Como consequência disso, muitas empresas estatais eram ineficientes devido ao fato de serem dirigidas com base em critérios políticos e não técnicos e por contraírem grandes dívidas junto a um sistema financeiro incipiente. Dessa forma, para diminuir essas distorções, o governo chinês vem dando maior autonomia às estatais para que invistam no exterior, assim como maior liberdade aos processos de Fusões e Aquisições (F&As), possibilitando uma maior estruturação dos setores econômicos (ROSSI; MARQUES, 2005).

Por fim, os autores entendem que o incentivo à concorrência das empresas foi algo benéfico para a economia chinesa, uma vez que possibilitou um aumento da produtividade, melhorou a alocação dos recursos produtivos e, sobretudo, levou a uma melhor governança corporativa no país, auferindo maior confiança e previsibilidade para os investidores estrangeiros.

4.4 Aparato regulatório do IED

Na análise dos fatores internos que influenciaram a entrada de IED na China, desde a sua abertura ao capital estrangeiro, também é pertinente que se discorra sobre as medidas legais adotadas pelo governo chinês para viabilizar essa entrada.

Segundo Rossi e Marques (2005), o governo chinês buscou implementar medidas que reduzissem a burocracia para a liberalização dos investimentos, que fortalecessem a livre

concorrência e o setor financeiro, assim como aumentassem a transparência e a participação no processo legislativo, garantindo a execução e a imparcialidade de sentenças judiciais.

De acordo com Acioly (2005), a entrada de IED na China, a partir de 1978, deu-se por dois caminhos: através das *joint ventures* e das *wholly foreign firms*.

As empresas associadas através de *joint ventures*, eram conhecidas como FIEs, ou *foreign invested enterprises*, sendo caracterizadas como uma forma jurídica que foi autorizada somente em 1979, sendo que nesse caso, o capital estrangeiro poderia contabilizar 25% do capital total de uma *joint venture*. Estabeleceu-se também, uma variação dessa forma, a *cooperative joint-venture*, pela qual a distribuição dos lucros não dependia da quota de participação dos parceiros nas ações, mas seria determinada pelo acordo entre os parceiros no contrato (ACIOLY, 2005).

No que se refere ao segundo caminho de entrada de IED, esse se deu por meio das *wholly foreign firm*, que eram empresas formadas por capital 100% estrangeiro, e que só podiam atuar dentro das Zonas Econômicas Especiais (ZEEs). Acioly (2005, p.29) faz uma ressalva no sentido de que não era de interesse do governo chinês, que essas empresas se instalassem no restante do país. Segundo a autora, “só depois de muita controvérsia e após um período de julgamento, as empresas 100% estrangeiras foram autorizadas em 1986, mas somente caso exportassem 50% de sua produção ou produzissem mercadorias tecnologicamente avançadas”.

Não obstante, segundo Rossi e Marques (2005), a partir das décadas de 1980 e 1990, a legislação existente para a entrada do IED adquiriu maior clareza e precisão devido, principalmente, ao apoio que a China recebeu da comunidade internacional e à experiência adquirida pelo governo chinês. Com isso, houve a iniciativa por parte desse, em simplificar a entrada do IED, por meio do estabelecimento de legislações diferentes para cada tipo de empresa com investimento estrangeiro.

Além da implementação de legislações diferentes para a entrada do capital estrangeiro no país, Acioly (2005) explica que durante a década de 1990, criou-se um quadro regulatório mais estruturado, que impôs as condições e limites de atuação das empresas estrangeiras em vários setores/regiões da economia chinesa, focando-se, especialmente, na participação do IED nas indústrias capital-intensivas.

Segundo Fonseca, Junqueira e Felizardo (2005), na China os investimentos estrangeiros são classificados nas seguintes categorias: a) subsidiadas; b) permitidas; c) restritivas e d) proibidas. Sendo que os projetos submetidos às categorias (a); (c) e (d) estão inclusos no Catálogo de Diretrizes de Investimentos Estrangeiros da Indústria. De acordo Rossi e Marques (2005), este catálogo foi criado em 2004 na tentativa adicional de desburocratizar a legislação sobre o IED.

Com relação a primeira categoria mencionada nesse catálogo, subsidiadas, essa compreende projetos de implementação de novas tecnologias na agricultura, nas indústrias têxtil, siderúrgica e química, bem como projetos de infra-estrutura de transportes, energia e comunicações. Os investimentos restritos, por sua vez, referem-se aos setores que utilizam tecnologias atrasadas, técnicas que sejam desfavoráveis à economia dos recursos e que comprometam a proteção de

produtos minerais. Logo, devem ser abertos ao capital internacional de forma gradual. Por fim, os investimentos considerados proibidos relacionam-se a projetos que coloquem em risco a segurança nacional e de instalações militares, que poluam o meio-ambiente, que ocupem a terra destinada ao cultivo ou, ainda, que sejam prejudiciais ao artesanato chinês (ROSSI; MARQUES, 2005; FONSECA; JUNQUEIRA; FELIZARDO, 2005).

Portanto, a partir desse catálogo de diretrizes de IED, pode-se dizer que o governo chinês priorizou o desenvolvimento e o fortalecimento da indústria química, de máquinas e equipamentos de transporte, eletrônicos e comunicações, assim como estimulou os investimentos nos setores de tecnologia de ponta e o estabelecimento de centros de pesquisa e desenvolvimento no país (ACIOLY, 2005).

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com base na discussão tecida sobre os fatores determinantes do IED na China, pôde-se perceber que os estímulos a entrada dessa modalidade de investimento se iniciaram no final da década de 1970, através das *Joint Ventures* e das Zonas Econômicas Especiais, mas até o início dos anos 1990 os fluxos não foram expressivos. Foi a partir de 1991 que a China passou a atrair IED em volumes crescentes, tanto que em 1997 atingiu US\$ 44,23 bilhões, tornando-se o maior receptor de IED entre os países em desenvolvimento.

Constatou-se que o IED foi fortemente atraído para o país, a partir dos anos 1990, dado a importância de suas especificidades locais, como o tamanho e o potencial de crescimento do mercado consumidor e a mão-de-obra abundante, barata e com relativa qualificação. Com relação ao primeiro fator, observou-se que o mercado consumidor chinês passou de 150 milhões de pessoas em meados da década de 1980, para cerca de 300 milhões no início do século XXI, constituindo-se no maior mercado do mundo, sendo que, desde a abertura econômica do país iniciada em 1978, aproximadamente 400 milhões de pessoas deixaram de viver na linha de pobreza, elevando o potencial de consumo doméstico.

No que se refere a mão-de-obra, verificou-se que o baixo custo esteve associado à sua grande oferta, à quase ausência de regulação das relações de trabalho e de direitos trabalhistas, assim como à proibição da criação de sindicatos de trabalhadores. E a melhoria da qualificação, por sua vez, esteve relacionada a estratégia do governo de modernizar o sistema educacional.

Um outro condicionante relevante do fluxo de IED foi a estabilidade e previsibilidade das políticas macroeconômicas adotadas pelo governo chinês, que nos últimos anos implementou medidas para conter a inflação, apesar dos altos índices de crescimento econômico, e manter as finanças públicas sobre controle.

Também se observou, como fator de destaque no estímulo a entrada dessa modalidade de investimento, o papel do governo na condução das políticas de: a) incentivos fiscais, tais como

isenção do imposto de renda para certos projetos, diminuição das alíquotas de exportação e importação, além de uma baixa carga tributária; b) *marketing*, por meio da exposição na mídia internacional de informações referentes à cultura chinesa, taxas de crescimento elevadas, amplo mercado consumidor e custo de mão-de-obra reduzido; c) concorrência, possibilitando uma maior estruturação dos setores econômicos.

E por fim, evidenciou-se a importância da atuação do governo na adoção de medidas práticas visando regulamentar e reduzir as restrições impostas ao IED. Nesse sentido, merece destaque a preocupação em tornar a legislação referente a entrada do mesmo mais clara e precisa, bem como o estabelecimento de legislações distintas para cada tipo de empresa com capital estrangeiro. Também criou-se um catálogo de diretrizes de investimentos estrangeiros na indústria, visando desburocratizar a legislação sobre o IED.

REFERÊNCIAS

ACIOLY, L. China: uma inserção externa diferenciada. **Economia Política Internacional**: Análise Estratégica n.7 – out./dez. 2005.

AGUDELO, H.; TEBALDI, E. **Abertura comercial, integração regional e investimento estrangeiro direto no brasil**. Disponível em: <[http://209.85.165.104/search?](http://209.85.165.104/search?q=cache:b4vBD6tHorgJ:www.nuca.ie.ufrj.br/infosucro/biblioteca/negociacoes/agudelo_abertura.DOC+AGUDELO+e+TEBALDI&hl=pt-BR&ct=clnk&cd=3&gl=br)

[q=cache:b4vBD6tHorgJ:www.nuca.ie.ufrj.br/infosucro/biblioteca/negociacoes/agudelo_abertura.DOC+AGUDELO+e+TEBALDI&hl=pt-BR&ct=clnk&cd=3&gl=br](http://209.85.165.104/search?q=cache:b4vBD6tHorgJ:www.nuca.ie.ufrj.br/infosucro/biblioteca/negociacoes/agudelo_abertura.DOC+AGUDELO+e+TEBALDI&hl=pt-BR&ct=clnk&cd=3&gl=br)>. Acesso em 23 abr. 2007.

AMAL, M.; SEABRA, F. Determinantes do investimento direto externo (IDE) na América Latina: uma perspectiva institucional. In: **Encontro Nacional de Economia**, XXXIII, Natal, 2005.

BANCO DE DESENVOLVIMENTO ASIÁTICO. **Foreign Direct Investment-Tabela**. Disponível em: <http://www.adb.org/Documents/Books/Key_Indicators/2002/rt24.pdf>. Acesso em 02 abr. 2007.

BRANSTETTER, L.G.; FEENSTRA, R.C. **Trade and foreign investment in China**: a political economy approach. Cambridge, NBER, 1999 (Working paper, n.7100).

BRUNO, A. **A prosperidade da China**. Disponível em:

<<http://www.evolutivo.com.br/verartigo.php?artid=100432&PHPSESSID=05f486c0f8c41182048cad7cf6443500>>. Acesso em 28 set. 2007.

CARBAUGH, J. R. **Economia Internacional**. 1. ed. São Paulo: Thomsom, 2004.

CHESNAIS, F. **A mundialização do capital**. 1. ed. São Paulo: Xamã, 1996.

DENLINGER, P. **Fazendo negócios na China**: as regras estão mudando. Disponível em:

<http://www.ccaps.net/newsletter/10-05/art_3pt.htm>. Acesso em 29 set. 2007.

FONSECA, A. D. Q.; JUNQUEIRA, C.A.A.; FELIZARDO, R. M. Negócios com a China: um panorama geral. In: **Brasil-China**: comércio, direito e economia. FURLAN, F. M.; FELSBERG (Org). São Paulo: Lex Editora, 2005.

FISHMAN, T. **China S.A.**: como o crescimento da próxima superpotência desafia os Estados Unidos e o mundo. Rio de Janeiro: Ediouro, 2006.

GONÇALVES, R. **Globalização e Desnacionalização**. 1. ed. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

---. **Vagão descarrilhado**: o Brasil e o futuro da economia global. Rio de Janeiro: Record, 2002a.

---. A empresa transnacional. In: KUPFER, D. de; HASENCLEVEL, L. (Org). **Economia Industrial**: fundamentos teóricos e práticos no Brasil. Rio de Janeiro: Campus, 2002b. p. 389-411.

---. **O nó econômico**. 1. ed. Rio de Janeiro: Record, 2003.

---. **Economia Política Internacional**: fundamentos teóricos e as relações internacionais do Brasil. Rio de Janeiro: Campus, 2005.

GONÇALVES, R. et al. O. **A nova economia internacional**: uma perspectiva brasileira. 8. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

GREGORY, D.; OLIVEIRA, M. F. B. A. **O desenvolvimento de ambiente favorável no Brasil para a atração de investimento estrangeiro direto** (2005). Disponível em:

<http://www.cebri.org.br/pdf/238_PDF.pdf>. Acesso em 05 ago. 2007.

GRYZINSKI, V. A novíssima China. **Em Pauta**-Revista Veja, São Paulo, n. 1968, p. 106-111, ago. 2006.

ILHÉU, F. Evolução do mercado de consumo na RPC. Disponível em: <<http://www.ccil-c.com/mo021.asp>>. Acesso em 29 set. 2007.

JARDIM, L. Império Instantâneo. **Em Pauta**-Revista Veja, São Paulo, n. 1968, p. 148-153, ago. 2006.

LACERDA, A. **Globalização e investimento estrangeiro no Brasil**. 2 ed. São Paulo: Saraiva, 2004.

LEONARDI, Renato Barros de Aguiar. **O sistema multilateral de investimento e os países em desenvolvimento: desafios e oportunidades.** Dissertação (Mestrado em Relações Internacionais) - Universidade de Brasília, Brasília, 2006.

LIMA, A.J. **Determinantes do investimento direto estrangeiro no Brasil.** Dissertação (Mestrado) - Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2005.

MONTEIRO, A.N. **Dilemas do desenvolvimento na China: crescimento acelerado e disparidades regionais (da Revolução Comunista à Globalização).** Rio de Janeiro, IPEA, 2005 (Texto para discussão n. 1126)

MORAES, A.L. de. **A liberalização econômica da china e sua importância para as exportações do agronegócio brasileiro.** Brasília, Embrapa, 92p, 2004. Disponível em:

<http://www.embrapa.br/a_embrapa/unidades_centrais/sgc/publicacoes/tecnico/folderTextoDiscussao/Miolo_22.pdf>. Acesso em 02 abr. 2007.

NONNENBERG, M.et al. **O crescimento econômico e a competitividade chinesa.** Rio de Janeiro, IPEA, 2008 (Texto para discussão n. 1333).

PIO, C. **As novas perspectivas do mercado internacional: o Brasil está preparado para atender a um novo cenário de demanda?** Disponível em: <http://www.acrismat.com.br/arquivos_pesquisas/27.04%20-%20As%20Novas%20Perspectivas%20do%20Mercado%20Internacional%20-%20O%20Brasil%20est%C3%A1%20preparado%20para%20atender%20a%20um%20novo%20cen%C3%A1rio%20de%20demanda%20-%20Carlos%20Pio.pdf>. Acesso em 28 set. 2007.

RIBEIRO, A. Em algum lugar do passado. **Em Pauta**-Revista Veja, São Paulo, n. 1968, p. 192-197, ago. 2006.

RIBEIRO, M. S. **Investimento estrangeiro direto e remessas de lucros e dividendos no Brasil: estratégia microeconômica e determinantes macroeconômicos (2001-2004).** Tese (Doutorado) – Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2006.

ROSSI, J. L.; MARQUES, R. S. Investimento estrangeiro direto: experiência chinesa e sugestões para o Brasil. In: **Brasil-China: comércio, direito e economia.** FURLAN, F. M.; FELSBERG (Org). São Paulo: Lex Editora, 2005.

SALVATORE, D. **Economia internacional.** 6 ed. Rio de Janeiro: LTC, 2000.

SAMPAIO, P. A. J. Brasil e China – Estratégias antípodas de participação dos negócios. In: **Seminário Brasil-China**, Rio de Janeiro, nov. 1999. Disponível em: <<http://2.mre.gov.br/ipri/Papers/China/4%20-%20Plinio%20de%20Arruda%20Sampaio%20Jr.op.doc>> Acesso em 20 abr. 2007.

SARACINI, T.; PAULA, N. **Empresas transnacionais e investimento direto estrangeiro**: um *survey* das principais abordagens (2006). Disponível em:

<http://www.boletimdeconjuntura.ufpr.br/Textosdiscussao_pdf/Texto%2021%202006.pdf>. Acesso em 05 abr. 2007.

SERRA, A.M. de. **China**: as reformas econômicas da era pós- Mao. Disponível em:

<<http://pascal.iseg.utl.pt/~cesa/chinarevmac.pdf>>. Acesso em 25 mar. 2007.

SHENKAR, O. **O século da China**: a ascensão chinesa e o seu impacto sobre a economia mundial, o equilíbrio do poder e o (des)emprego de todos nós. Porto Alegre: Bookman, 2005.

TAKAKI, D. Regime de Tributação na China. In: **Brasil-China**: comércio, direito e economia. FURLAN, F. M.; FELSBURG (Org). São Paulo: Lex Editora, 2005.

TRICHES, D.; RAGUSE, M. Análise dos investimentos estrangeiros diretos na economia brasileira no período de 1994 a 2002. In: **Encontro sobre os Aspectos Econômicos e Sociais da região Nordeste do RS**, V, Caxias do Sul, out. 2006. Disponível em: <<http://hermes.ucs.br/ccea/ipes/td/TD%20IPES%2023%20AGOSTO%202006.pdf>>. Acesso em 22 abr. 2007.

UNCTAD. **World investment report 2007**: transnacional corporations, extractive industries and development. Disponível em: <http://www.unctad.org/en/docs/wir2007_en.pdf>. Acesso em 01 out. 2007.

WILLIAMSON, J. **A economia aberta e a economia mundial**. 2 ed. Rio de Janeiro: Campus, 1989.