

1

Introdução

A China vem conquistando a atenção de especialistas de diversas áreas de conhecimento dado o seu rápido crescimento econômico. A participação do Brasil na economia chinesa, ainda que modesta, tem perspectiva de crescimento para os próximos anos. Na última década, apenas 0,06% do total de investimento estrangeiro recebido pela China veio do Brasil (CHINA DAILY, 2012). Em função do espaço ainda pouco preenchido por empresas brasileiras e pela intensificação das relações com a China, acredita-se que esse número aumentará nos próximos anos.

A pesquisa em questão tem o intuito de abordar as motivações dos empresários a entrar na China e, com isso, entender também por que existem somente 57 empresas brasileiras operando na China atualmente (CHINA DAILY, 2012).

1.1

Definição do problema

O processo de flexibilização econômica chinesa teve início no governo Deng Xiaoping (1978 – 1992), quando foi implantada uma abertura lenta e cautelosa para o mercado externo a partir das Quatro Modernizações. Esse período foi caracterizado pela reforma em quatro setores: agricultura, indústria, ciência e tecnologia e defesa nacional.

Na indústria, foram criadas as ZEEs (Zonas Econômicas Especiais), de caráter experimental, em quatro regiões: Shenzhen, Zhuhai, Xiamen e Shantou. Inicialmente, eram as únicas áreas abertas ao IED. Os primeiros investimentos foram de Taiwan, Sudeste asiático, Japão e Hong Kong. Com as ZEEs, buscava-se testar em pequena escala a reforma econômica que deveria ser feita posteriormente em todo o país (DACOSTA; CAROL, 2001, p.4-5).

Presos no fogo cruzado político estão as zonas econômicas especiais, como Shenzhen e Zhuhai, que se beneficiaram com os privilégios fiscais e tributários e autonomia local extensa desde o início da década de 1980. Por causa do

tratamento preferencial e proximidade dos mercados no exterior, como Hong Kong, as zonas econômicas especiais têm alcançado êxitos econômicos fenomenais. Com apenas 0,35% do território da China e apenas 0,8% da população total, as ZEEs atraíram cerca de um quinto do investimento estrangeiro entre 1985 e 1994 (YANG, 1997, 121).

Na segunda etapa das reformas, no governo Jiang Zemin (1993 – 2003), a China começou a ganhar destaque no cenário internacional devido ao crescimento econômico expressivo. Foi o período do “capitalismo selvagem”: intensa acumulação de capital, forte investimento, absorção de investimento externo direto em função da moeda desvalorizada e destruição ambiental. Os anos 90 foram marcados pela emergência de marcas chinesas, concentradas nos bens de consumo de massa. Ainda nesse período, a explosão do crédito bancário atraiu Investimento Externo Direto (IED) e iniciou-se a privatização de parte das SOEs¹.

Apesar da abertura, havia ainda algumas condições para a entrada de empresas na China: uma delas seria que as empresas deveriam definir quanto de sua produção seria voltada para exportação. Com isso, seria possível reter moeda estrangeira, principalmente dólar. Outra condição seria que as empresas deveriam trazer tecnologia avançada para a China. Havia ainda a obrigatoriedade de formar *joint ventures* em alguns setores, já que o investidor estrangeiro tinha que entrar com sócio local. O objetivo era desenvolver tecnologia e obter conhecimento. “Empresas ocidentais procuram aprender sobre o mercado chinês e como competir nele, enquanto as empresas chinesas desejam obter conhecimento sobre novas tecnologias e sobre competências de gestão” (SI; BRUTON, 1999, p.83). O resultado foi o *catch up* tecnológico, *know how* sobre processos gerenciais e reservas em moedas fortes. A criação da Lei das Contractual Joint Ventures em 2000 foi um dos fatores que fomentou a entrada de empresas estrangeiras na China e, consequentemente, o aumento das reservas internacionais.

Apesar de a maior parte da economia chinesa ser oriunda do capital privado em função da internacionalização de companhias estrangeiras, as empresas de capital estatal são atualmente, fortes *players* dentro da China. Com o início do processo de internacionalização, tornaram-se fortes concorrentes porque operam segundo objetivos estratégicos de Estado: não necessariamente precisam dar

¹ State-owned Enterprises (SOEs) são empresas 100% estatais, intensivas em capital, localizadas nas grandes cidades chinesas.

lucro, mas precisam seguir o modelo estratégico chinês. A concorrência é desleal pelo fato dessas empresas serem subsidiadas pelo governo chinês.

As exportações foram fundamentais para o avanço tecnológico e *know how*. Apesar disso, grande parte dos investimentos da China provém do próprio capital chinês, que atua em setores como energia, petróleo e tabaco. Atualmente, o IED representa uma parcela pequena se comparada ao capital estatal. No entanto, a participação estatal vem diminuindo ao longo dos anos e o capital privado vem ascendendo. Mesmo assim, a China ainda é marcada pelo forte dirigismo estatal em meio à crescente privatização da indústria e de bens públicos.

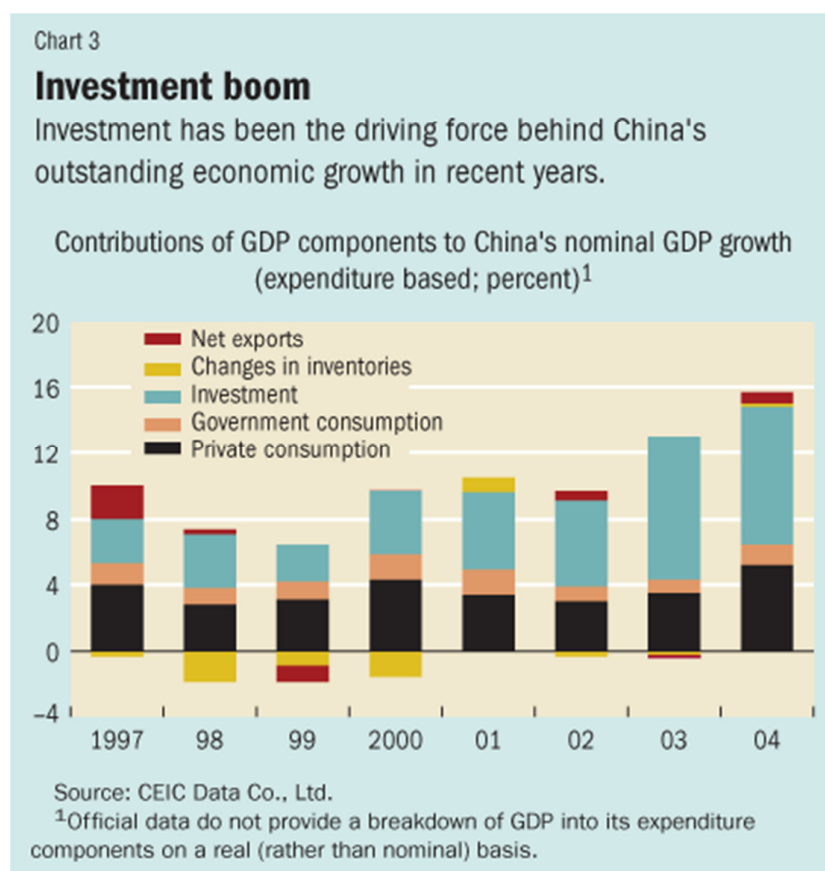


Gráfico 1 – Contribuição do investimento para o desenvolvimento chinês

Fonte: FINANCE AND DEVELOPMENT: A Quarterly Magazine of the IMF, 2005.

O crescimento econômico se deu por meio de medidas de controle do Estado chinês, tais como: controle cambial, barreiras não tarifárias nas importações, controle de capitais, atuação das empresas estatais (nos setores de petróleo e energia, por exemplo, que são controladas pelo Estado) e o controle

sobre os bancos (*State-Owned Banks*, que também pertencem ao Estado). Até 49% de cada SOB poderia ser de capital estrangeiro. Ou seja, o governo chinês continuou sendo o principal acionista. Individualmente, cada banco estrangeiro podia comprar a fatia máxima de 19%. Com isso, o governo pôde pulverizar a participação estrangeira e se manter como controlador.

Mesmo marcada por uma rígida jurisprudência, a China conseguiu atrair investimento estrangeiro pelo fato de possuir um mercado vasto e atraente para empresas do exterior. É marcada pela mão-de-obra barata, pelos recursos naturais e pela localização estratégica, já que se encontra nas proximidades do Leste e Sudeste asiático, também marcado pelo desenvolvimento recente (LEWIS, 1997, p.1).

A partir do histórico apresentado, é possível perceber que a flexibilização chinesa foi um processo gradual. A abertura econômica se deu de maneira cautelosa, a fim de que o forte controle estatal pudesse ser mantido.

The economic growth rate in China has been over 8 percent per year since 1979—one of the fastest in the world, and one that is expected to continue in the future.' Because China is also home to 25 percent of the world's population, many Western firms view the country as a prime target market (SI; BRUTON, 1999, p.83).

Ao analisar o processo de abertura econômica chinesa, observa-se que as restrições ainda são relevantes. Dependendo do setor, a *joint-venture* seria a única opção viável de entrada e por isso, cogita-se que esse seja o motivo de haver poucas empresas brasileiras atuando naquele país. As variáveis do ambiente (protecionismo estatal, lei das *joint-ventures*, burocracia, entre outros) podem ter influência na decisão sobre qual modelo de internacionalização as empresas brasileiras decidiram adotar.

A partir de um estudo aprofundado sobre o tema, busco responder as seguintes questões:

P1: Quais são os modelos de internacionalização para a China adotados por algumas empresas brasileiras?

P2: Existe um modelo que explique melhor o fenômeno? Por quê?

1.2 Objetivos

O objetivo principal desta pesquisa é, portanto:

- *“Verificar se as principais teorias de internacionalização explicam o processo de entrada na China das empresas brasileiras analisadas neste estudo”.*

Os objetivos secundários desta pesquisa são:

- *“Verificar se alguma teoria de internacionalização se sobressai para explicar os casos estudados”.*
- *“Verificar se algum dos conceitos trazidos por essas teorias sobressalentes se destaca ao explicar o processo de internacionalização das empresas estudadas”.*

1.3

Relevância do estudo

Desde 2009, a China passou a ser o principal parceiro comercial do Brasil. Sua importância para a balança comercial brasileira é notória e por isso é necessário entender a relação entre ambos os países. Este trabalho analisa cinco das 57 empresas que se internacionalizaram para a China utilizando-se as perguntas por que, o que, quando, para onde e como.

Este estudo será relevante para consultores, gestores de consultoria, e empreendedores interessados em estabelecer parceria com chineses. Em especial, poderá contribuir para o desenvolvimento de estratégias de novos entrantes que tenham interesse em se internacionalizar para a China.

1.4

Delimitação do escopo do estudo

O estudo abrangerá cinco estudos de caso de empresas brasileiras que operam na China, que são: Marfrig, Brasil Foods, Suzano, WEG e Banco do Brasil. Pretende-se identificar quais teorias conseguem explicar com mais detalhes o processo de internacionalização dessas empresas. Este trabalho limita-se a analisar a internacionalização sob a ótica da estratégia das empresas relatadas

pelos seus gestores. Portanto não considera outras perspectivas, como as dos empresários e dos governantes chineses.