

DINÂMICA DAS EMPRESAS MULTINACIONAIS CHINESAS: Uma Análise Comparativa

<http://dx.doi.org/10.21527/2237-6453.2024.60.14986>

Submetido em: 9/8/2023

Aceito em: 28/11/2023

Publicado em: 7/4/2024

Danielle Evelyn de Carvalho¹, Alicia Cechin², Bruno Truzzi³

RESUMO

A intensificação do processo de desenvolvimento da China e o surgimento de grandes empresas chinesas produziram profundo impacto na estrutura geopolítica internacional. Propõe-se compreender o processo de expansão das multinacionais chinesas e sua consolidação como importantes agentes da economia global, comparando-se indicadores financeiros (das empresas) e econômico-estruturais (dos países) entre as principais potências do capitalismo mundial, entre as quais os Estados Unidos, Japão, Reino Unido, França e Alemanha. Foram utilizados dados das empresas na Global Fortune 500 e de investimento direto estrangeiro entre 1999 e 2019. As análises revelam a expansão das multinacionais chinesas desde 1999, em detrimento de uma redução das transnacionais de outros países, especialmente dos Estados Unidos e do Japão. Essa expansão concentrou-se especialmente no setor de finanças, com importante relevância dos bancos, devido ao papel que desempenham na escolha de projetos para o desenvolvimento nacional e regional do país.

Palavras-chave: empresas multinacionais; China; investimento direto estrangeiro.

DYNAMICS OF CHINESE MULTINATIONAL COMPANIES: A COMPARATIVE ANALYSIS

ABSTRACT

The intensification of China's development process and the emergence of large Chinese companies had a profound impact on the international geopolitical structure. This work proposed to understand the expansion process of Chinese multinationals and their consolidation as important agents of the global economy, by comparing financial (at the company-level) and economic-structural (at the country-level) indicators among the main players of global capitalism, such as the United States, Japan, United Kingdom, France, and Germany. The study draws upon data from Global Fortune 500 companies and foreign direct investment spanning the period from 1999 to 2019. Analyzes reveal the expansion of Chinese multinationals since 1999, to the detriment of a reduction in multinationals from other countries, especially the United States and Japan. The expansion was especially concentrated in the finance sector, with great importance for banks, due to the role they play in choosing projects for the country's national and regional development.

Keywords: multinational companies; China; foreign direct investment.

¹ Universidade Federal de Minas Gerais – UFMG. Belo Horizonte/MG, Brasil. <https://orcid.org/0000-0002-7355-0754>

² Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – Ipea. Rio de Janeiro/RJ, Brasil. <https://orcid.org/0000-0002-6816-1797>

³ Itaú Social. São Paulo/SP, Brasil. <https://orcid.org/0000-0001-9450-7520>

INTRODUÇÃO

As modificações nas fases tecnológicas, que reconfiguraram o capitalismo global desde a Revolução Industrial, foram acompanhadas por metamorfoses nas firmas líderes, isto é, alterações em seu *modus operandi*, como funcionam, se organizam e competem no sistema econômico (Freeman; Soete, 1997). As empresas não apenas se modificam, mas também possuem um papel central na ampliação da dinâmica da economia internacional e na transformação econômica de todas as grandes nações (Chandler; Hikino, 1997). Esse papel, contudo, não é exercido por qualquer agente empresarial. Entre as novas formas de grandes empresas, as manufatureiras têm sido pioneiras não apenas da formação de capital e do crescimento da produtividade, mas também do progresso tecnológico e do aumento do conhecimento. Isso não ocorre simplesmente porque o crescimento econômico moderno em escala global assumiu a forma geral de desenvolvimento industrial, mas também porque as empresas de manufatura, especialmente aquelas em indústrias intensivas em capital e conhecimento, historicamente foram responsáveis pela maior parte da pesquisa e desenvolvimento que se tornou essencial para a inovação tecnológica contínua no século 20 (Chandler; Hikino, 1997).

Segundo esta perspectiva, depreende-se que a riqueza das nações foi fortemente determinada pela tecnologia, isto é, em como as tecnologias de produção foram criadas ou aprimoradas. Assim, a grande empresa industrial permanece uma instituição central na dinâmica do crescimento econômico moderno. Seu papel essencial tem sido o de impulsionar o avanço tecnológico (Chandler; Hikino, 1997). Nesse sentido, seria impossível se desenvolver sem que o país possua um núcleo de grandes empresas, principais responsáveis pelo avanço tecnológico no mundo.

O processo contínuo de mudanças tecnológicas, que está no centro da dinâmica capitalista, trouxe importantes transformações para a atualidade. A grande empresa industrial estudada por Chandler, que emergiu na economia mundial, particularmente nos Estados Unidos (EUA), a partir da segunda metade do século 19, sofreu grandes modificações. Ocorreu uma série de mudanças políticas e tecnológicas sistêmicas, com avanços nas telecomunicações e o surgimento de novas potências industriais, especialmente do Leste Asiático. Dunning (1998) acreditava que a economia mundial estava entrando em uma nova fase do capitalismo de mercado, na qual as empresas transbordavam suas fronteiras geográficas locais e nacionais.

Assim, as mudanças iriam desde a maneira como as empresas individuais organizam sua produção e transações até uma reconfiguração de ativos específicos de um local e a globalização de muitos tipos de atividade econômica. A grande firma multidivisional nos EUA estudada por Chandler transformou-se em organizações com divisões em outros países, isto é, Empresas Multinacionais (EMNs). Segundo Dunning e Lundan (2008), uma empresa multinacional ou transnacional é aquela que recebe investimento direto estrangeiro (IDE) e possui ou, de alguma forma, controla atividades de produção em mais de um país.

O processo de desenvolvimento da China, acompanhado do surgimento e consolidação de grandes empresas chinesas com atuação em escala global, modificaram a geopolítica internacional, transformando o país em um centro dinâmico de inovação tecnológica. Segundo a lista *Global Fortune 500* em 2019, publicada anualmente pela revista norte-americana Fortune, pela primeira vez a China supera os EUA na lista de maiores empresas do mundo em faturamento. A Estratégia Global das Empresas Multinacionais (EMNs) da China começou a surgir no início dos

anos 2000, posterior à sua entrada na Organização Mundial do Comércio (OMC), que ocorreu em 2001. A participação das multinacionais chinesas na lista *Global Fortune 500* expandiu-se de zero em 1990, para 61 empresas em 2010. Comparativamente às multinacionais de outros países dos BRICs (Brasil, Rússia, Índia e África do Sul), dos Estados Unidos, União Europeia e Japão, entre 2005 e 2010, as multinacionais chinesas foram as únicas a apresentar um aumento significativo na lista da revista Fortune (Peng, 2012).

Várias pesquisas foram feitas comparando as oscilações de empresas na *Global Fortune 5000* entre países. Black e Morrison (2016) tentaram compreender porque as multinacionais japonesas, que eram de grande relevância no mercado mundial, tiveram um declínio nas últimas duas décadas. Fitzgerald e Rowley (2016), por sua vez, focaram as análises em quatro países – Japão, Coreia do Sul, China e Índia – enquanto Yang *et al.* (2009) realizaram uma comparação entre Japão e China. Além de terem ocorrido muitas mudanças nos últimos anos que não foram ainda analisadas, não foram encontrados trabalhos que investigaram e compararam, além das multinacionais chinesas e japonesas, as dos países centrais, como os Estados Unidos e da Europa. Não só o Japão perdeu participação no número de empresas multinacionais com grande faturamento, mas também os Estados Unidos⁴.

Nesse sentido, este estudo examinou o processo de expansão das multinacionais chinesas, destacando sua consolidação como atores significativos na economia global. A análise compreendeu a comparação de indicadores financeiros das empresas e fatores econômico-estruturais dos países, concentrando-se nas principais potências do capitalismo mundial, incluindo os Estados Unidos, Japão, Reino Unido, França e Alemanha. Para isso, a pesquisa buscou compreender a dinâmica do capitalismo global contemporâneo que, dada a relevância das empresas transnacionais, supõe-se a necessidade de se analisar a atuação destas empresas como importantes agentes da economia global. Considerando-se, portanto, que a empresa multinacional se constitui na unidade microeconômica básica do capitalismo global contemporâneo, é com base nessa perspectiva analítica que a abordagem será focalizada e também considerando as empresas multinacionais como importantes agentes da economia global. Nesse contexto, coloca-se como essencial destacar a ascensão da economia chinesa e, mesmo, sua consolidação como potência mundial mediante o dinamismo de suas próprias transnacionais.

Ademais, o estudo está dividido em seis seções. Depois desta introdução, está a seção com teorias sobre a emergência da empresa multinacional analisando os estudos seminais de Chandler (1977) e Hymer (1960, 1970), bem como em pesquisas recentes, como Dunning e Lundan (2008). A terceira seção aborda o processo de transferência e desenvolvimento tecnológico das empresas multinacionais. A quarta seção é a metodologia, que explica a origem e o tratamento dos dados, bem como o tipo de análise que foi feita. A quinta seção são os resultados e, por fim, as considerações finais.

⁴ Outros estudos buscaram analisar a dinâmica das multinacionais chinesas, entretanto relacionados a investimento. Destaca-se o estudo de Shi *et al.* (2023), no qual analisaram as repercussões reversas da inovação verde do Investimento Direto Estrangeiro (IDE) em empresas multinacionais chinesas. E Zhou (2022) investigou se as empresas mais diversificadas na China têm maiores doações filantrópicas corporativas.

A EMERGÊNCIA DA EMPRESA MULTINACIONAL

A expansão da produção em escala global é tema constante na literatura econômica, desde os estudos seminais de Chandler (1977) e Hymer (1960, 1970), bem como em pesquisas recentes, a exemplo de Dunning e Lundan (2008).

Chandler (1977) é uma importante referência na área de história empresarial, tendo investigado o surgimento da moderna empresa industrial e o processo de crescimento continuado dessa forma de organização da produção. Inicialmente o autor analisou as pequenas empresas tradicionais e a coordenação de mercado dessas formas empresariais (Chandler, 1977). A revolução nos transportes e comunicações ocorrida no final do século 19, contudo, permitiu, conforme o autor, a distribuição em massa dos produtos, criando um grande mercado nacional unificado. Assim, ao usufruírem das economias de escala e escopo, as firmas utilizaram-se de assimetrias de modo a transformar mercados competitivos em ambientes econômicos oligopolizados ou, mesmo, monopolizados, modificando também sua estrutura organizacional e seu *modus operandi*.

As transformações ocorridas nos transportes e nas comunicações, respectivamente, por meio das ferrovias e a invenção do telégrafo, foram essenciais para o surgimento da grande empresa. Além de serem inovações fundamentais para o rápido e regular transporte de bens e o envio de informações, também foram importantes para proporcionar os primeiros modelos de empresas modernas com relação à sua organização. Para que ocorresse a coordenação da atividade empresarial, era necessária a criação de um modo de administração que possuísse diversas unidades espalhadas ao longo do extenso território norte-americano de forma eficiente, com a contratação de muitos gerentes para administrá-las (Chandler, 1977, p. 79).

Em 1920 acontece o complemento do processo do surgimento da empresa industrial moderna, com o aparecimento da empresa multidivisional. A substituição da empresa tradicional pequena pelo aparecimento da empresa moderna multiunidade ocorre quando a coordenação administrativa permite maiores lucros e menores custos do que a coordenação pelo mercado (Chandler, 1977). Assim, a coordenação administrativa torna-se mais eficiente e lucrativa, devido ao grande volume de atividades econômicas, comparativamente à coordenação pelo mercado (Chandler, 1977, p. 6-8). Além disso, existem muitas vantagens de se internalizar atividades de muitas unidades correspondentes de uma única firma. Isto só é possível, contudo, com uma mudança gerencial correspondente, que ocorre com a criação da hierarquia gerencial. Sendo a empresa multinacional uma empresa multidivisional, mas que possui suas divisões no exterior, foi importante a discussão em torno dos principais pontos elaborados por Chandler (1977) para o início da compreensão das empresas multinacionais. O autor aponta os primeiros passos da multinacionalização, em que as novas hierarquias administrativas, estendendo-se do fornecedor de matérias-primas ao consumidor final, vinham de suas empresas nacionais iniciais, mas logo muitas delas se tornaram multinacionais (Chandler, 1977, p. 288-289).

Hymer (1960) foi o grande pioneiro nos estudos das empresas multinacionais, em um período em que se acreditava que os investimentos diretos no exterior se constituíam em fenômeno puramente financeiro. Nesse contexto, o fenômeno das empresas multinacionais é, em primeiro lugar, fundamentalmente norte-americano, posto que, quando Hymer (1960) desenvolveu sua tese, as multinacionais dos Estados Unidos estavam se espalhando pelo mundo. Para o autor, a teoria das operações internacionais – que, com o tempo, foram denominadas

empresas multinacionais – faz parte da teoria da firma. Essa teoria possui como análise principal as várias relações entre empresas de países diferentes, as quais podem concorrer entre si ou serem fornecedoras umas das outras. Assim, a teoria tenta explicar a extensão da integração vertical e horizontal das empresas. As ferramentas de análise das operações internacionais são, essencialmente, as mesmas utilizadas para analisar a empresa nas suas operações, no entanto existem duas diferenças importantes: as operações são internacionais e as firmas são nacionais (Hymer, 1960, p. 27-28).

Segundo Hymer (1960), devido à estrutura de competição das empresas serem oligopólios, monopólios, concorrência monopolística, isto é, mercados imperfeitos, algumas empresas precisariam adquirir e sustentar certas vantagens em relação às demais que operavam no país. Na mesma linha, Dunning e Lundan (2008, p. 101) entendem a multinacionalidade como uma vantagem competitiva. Nesse sentido, segundo os autores, a transnacionalidade oferece vantagens como: i) fortalece a flexibilidade operacional, por oferecer oportunidades mais amplas de arbitragem, mudança de produção e fornecimento global de insumos; ii) contribui para um acesso mais favorável e/ou melhor conhecimento sobre os mercados internacionais como informação, finanças, trabalho, entre outros; iii) favorece a capacidade de aproveitar as diferenças geográficas em dotações de recursos, regulamentação governamental, mercados, entre outros; vi) habilidade para diversificar e reduzir riscos; por fim, v) capacidade de aprender com as diferenças sociais em processos e sistemas organizacionais e gerenciais. A multinacionalidade, portanto, é a fonte de várias vantagens competitivas e a firma que possui a capacidade de ser multinacional consegue acesso a todos esses benefícios.

Assim, surgem os questionamentos em torno das razões específicas pelas quais as empresas começaram a investir em outros países, muitas vezes com culturas completamente diferentes do país de origem da empresa e com investimentos que exigem grandes articulações globais em relação a recursos e capacidades. Dunning e Lundan (2008, p. 67-77) destacam diversas motivações para a expansão internacional da produção, entre as quais: i) busca por recursos naturais; ii) busca por mercado; iii) busca por eficiência; iv) busca por ativos estratégicos, entre outras motivações.

Com relação ao Investimento Direto Estrangeiro (IDE) promovido pelas multinacionais, este possui três principais motivações. Um primeiro aspecto refere-se à busca por recursos naturais, dado que as empresas procuram adquirir recursos particulares e específicos de qualidade superior a um custo real inferior ao que poderiam ser obtidos em seu país de origem (se, de fato, estes podem ser obtidos). Como consequência, o Investimento Direto Estrangeiro (IDE) pode tornar a empresa investidora mais lucrativa e competitiva nos mercados que atende (ou pretende atender). Em segundo lugar, as empresas podem buscar recursos físicos, como combustíveis minerais, minerais industriais, metais e produtos agrícolas; bem como suprimentos abundantes de mão de obra não qualificada ou semiquificada, barata e bem motivada. O terceiro tipo de IDE é motivado pela necessidade das empresas de adquirirem capacidade tecnológica, experiência em gestão ou *marketing* e habilidades organizacionais (Dunning; Lundan, 2008, p. 68-69)

A maior parte dos investimentos promovidos por empresas europeias, americanas e japonesas no século 19 foi motivada pela necessidade de garantir uma fonte econômica e confiável de minerais e produtos primários. Em 2004 esses investimentos voltaram ao centro da análise, uma vez que a participação dos países em desenvolvimento como anfitriões desse tipo

de IDE expandiu-se significativamente, impulsionada em parte pelo investimento em busca de recursos de economias emergentes como a China e Índia (Unctad, 2006).

No que diz respeito à busca por mercados consumidores, os investimentos são realizados em um determinado país ou região para fornecer bens ou serviços para esse mercado ou, mesmo, para países adjacentes. Na maioria dos casos as empresas investidoras já exportavam para esse país, porém, devido às tarifas ou outras barreiras impostas pelos países anfitriões, ou um aumento no mercado, justifica-se os investimentos para a produção local (Dunning; Lundan, 2008, p. 69-70).

Em relação à busca por eficiência, as multinacionais procuram adquirir vantagens baseadas em recursos ou em busca de mercado, de forma que a empresa estabelecida possa ganhar com a governança comum de atividades geograficamente dispersas. Com a especialização internacional de produtos e processos, as experiências de aprendizado por meio de novas culturas e das oportunidades de arbitragem de diferenciais de custo e preço nas bolsas, as multinacionais conseguem adquirir economias de escala e escopo e diversificação de risco. Desse modo, as multinacionais que buscam a eficiência conseguem se aproveitar das vantagens de diferentes fatores, culturas, arranjos institucionais, padrões de demanda, políticas econômicas e estruturas de mercado (Dunning; Lundan, 2008, p. 72).

A busca por ativos estratégicos é realizada no intuito de promover os objetivos de longo prazo da empresa, especialmente o de sustentar e aumentar sua competitividade global. Nesse sentido, as empresas procuram aumentar seu portfólio global de ativos físicos e suas competências humanas de modo a fortalecer suas vantagens específicas de propriedade ou enfraquecer as de seus concorrentes (Dunning; Lundan, 2008, p. 72-73).

Hymer (1960) argumenta que, ao decidir atuar em outros países, a grande empresa depara-se com a discussão em torno do dilema entre assumir a produção ou licenciar sua tecnologia, dado que ambas as alternativas se relacionam com maneiras de atuação em outros países. Se na discussão de Coase (1995) a empresa precisaria decidir entre comprar o insumo de outra empresa ou produzir o bem/realizar o serviço internamente na firma, de forma diferente, para Hymer (1960), a empresa possui capacidade produtiva suficiente, então a decisão é em torno da transferência da tecnologia via licenciamento ou mediante a instalação de uma subsidiária em um outro país.

Uma grande contribuição de Dunning (2001) refere-se ao que se denomina de Paradigma Eclético (ou OLI Paradigma). Esse conceito possui o intuito de oferecer uma estrutura geral para explicar a habilidade e iniciativa das empresas para servir aos mercados, e as explicações pelas quais as empresas decidem explorar as vantagens de produzir em outros países em vez de produzirem nacionalmente ou exportarem. As hipóteses que envolvem essa decisão baseiam-se em três aspectos: propriedade, localização e internalização.

Em primeiro lugar, as vantagens relacionadas à propriedade (*Ownership-specific Advantages* – O) referem-se à propriedade de um grupo de ativos ou da habilidade de coordenação desses ativos, que não estejam disponíveis aos concorrentes locais. Assim, estes aspectos remontam a questões como: estrutura de ativos da empresa; inovações de produto, de gestão da produção, de sistemas organizacionais e de *marketing*; à capacidade inovadora; conhecimento não codificável; experiência acumulada em algumas áreas como *marketing*,

finanças, etc; à capacidade de reduzir custos de transação, entre outros (Dunning; Lundan, 2008, p. 101).

O segundo aspecto diz respeito aos fatores locais (*Location-specific Factors – L*). Nesse quesito, a questão espacial é o ponto-chave. A multinacional, ao distribuir espacialmente suas atividades e produção, consegue se relacionar com diferentes dotações, recursos naturais e mercados, que influenciam no preço dos insumos, qualidade e produtividade. Essas empresas também podem diminuir os custos de transporte e facilitar a comunicação internacional; aproveitar de uma redução de barreiras ao comércio; melhorar as provisões de infraestrutura, com questões educacionais, de transporte e comunicação; adquirir economias de aglomeração e *spillovers*; entre outros (Dunning; Lundan, 2008, p. 101-102).

O último aspecto são as vantagens de internalização (*Internalisation Advantages – I*). Essa propriedade é utilizada ao se internalizar os processos tanto de produção como de venda de uma empresa, no intuito de minimizar as imperfeições do mercado, como a dependência de serviços e produtos de outras empresas. Com isso, evita-se custos de pesquisa e negociação, de risco moral e seleção adversa, custos de contratos quebrados e litígios subsequentes, incerteza do comprador sobre a natureza e o valor dos insumos; protege-se a qualidade dos produtos intermediários ou finais; captura-se economias de atividades independentes; evita-se ou explora-se a intervenção governamental, entre outros (Dunning; Lundan, 2008, p. 102).

REVOLUÇÃO DAS TECNOLOGIAS, INOVAÇÕES E AS EMPRESAS MULTINACIONAIS

A discussão acerca da nova fase das tecnologias de informação e de comunicação, bem como seus benefícios para as empresas transacionais, contribuindo para uma rede global de inovação, é tema amplamente abordado por autores como Cantwell (2009), Dunning e Lundan (2008), Caves (2007) e Chesnais (2010).

Nas últimas décadas os avanços científicos e tecnológicos, particularmente na computação e telecomunicações, vêm ampliando a aplicação do conhecimento em novos contextos. Alguns estudos também sugerem evidências de que o investimento, tanto interno quanto externo, dependendo da forma aplicada, pode contribuir para a estrutura e crescimento da capacidade tecnológica de um país (Dunning; Lundan, 2008, p. 341). Assim, os avanços tecnológicos e a expansão dos investimentos promovem uma transformação estrutural das multinacionais, fundamental para a construção de redes de inovação jamais vistas.

Dunning (2015) argumenta que a estrutura socioinstitucional do capitalismo de mercado atravessa profundas mudanças. Uma nova onda de avanços tecnológicos genéricos em várias atividades e as demandas da produção orientadas para a inovação, ao exigir maior cooperação entre os agentes econômicos, atuam como forte estímulo à essas alterações.

Uma dessas transformações se constitui no processo de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) desenvolvido pelas multinacionais. A intensidade de P&D se constitui em importante aspecto para a existência da multinacionalidade de uma indústria. Dado que, ao entrar em outros mercados, a empresa multinacional precisa, de fato, de vantagens em relação às empresas internas e, por isso, precisa investir massivamente em P&D (Caves, 2007, p. 191).

Dunning e Lundan (2008) afirmam que a capacidade das empresas de criar ou adquirir ativos tecnológicos a um preço econômico é uma das principais vantagens competitivas das multinacionais. Devido à capacidade de atuarem simultaneamente em vários países, essas empresas podem investir e desenvolver ativos tecnológicos em áreas nas quais cada país possui acumulação prévia de conhecimento. Assim, há uma ampliação do processo de internacionalização das atividades tecnológicas nas redes que conectam empresas multinacionais e suas subsidiárias (Cantwell, 1995, p. 172). Essas redes de inovação intrafirma, portanto, buscam explorar localmente o potencial diferenciado de centro de excelência em diferentes países e localidades no exterior. Ademais, o contexto local também faz diferença para o transbordamento de tecnologia. Segundo Chesnais (2010, p. 267), a acumulação tecnológica é determinada pela natureza e intensidade das relações com a estrutura industrial doméstica anfitriã. Assim, a estrutura industrial local parece ter grande importância para os resultados de transferência efetiva de tecnologia para os setores do país anfitrião.

Cantwell (2009) identifica que, nos últimos anos, a acumulação tecnológica tem sido frequentemente organizada em redes internacionais, ou seja, redes de multinacionais integradas. Figurando anteriormente como fornecedoras de tecnologia e financiamento para a produção internacional dispersa, atualmente as multinacionais se consolidaram como agentes organizadores globais dos sistemas econômicos, incluindo sistemas para o desenvolvimento tecnológico em diferentes partes do mundo (Cantwell, 2009, p. 424).

A inovação, portanto, tornou-se parte ainda mais essencial do processo de desenvolvimento das empresas multinacionais, especialmente no contexto de ciência e tecnologia. O crescimento e propagação das empresas multinacionais pelo mundo, em conjunto com a revolução das tecnologias de informação e comunicação, desencadeia transformações internas a essas empresas. Tais mudanças criam conexões entre fluxos de inovação que antes estavam subaproveitados, isto é, desconectados. Nesse contexto, vigora uma nova era do capitalismo inovador, caracterizado pela internacionalização por meio das multinacionais e o desenvolvimento corporativo, em conjunto com o desenvolvimento das tecnologias (Cantwell, 2009, p. 437).

Os investimentos das multinacionais que envolvem a transferência de tecnologia para o país anfitrião não implicam somente a transferência do conhecimento técnico necessário para criar os produtos, mas também da capacidade de dominar conceitualmente, desenvolver e posteriormente produzir de forma autônoma a tecnologia por trás desses produtos. Estes são investimentos caros, que assimilam processos complexos e específicos da empresa. A tecnologia é uma importante vantagem específica da empresa, de tal forma que as firmas sempre tenderam inevitavelmente a fixar limites em sua transferência de tecnologia, com o intuito de desenvolver políticas complexas em relação a esta transferência e examinar de perto as condições em que ocorrem (Chesnais, 2010, p. 265).

Chesnais (2010, p. 266) destaca que a acumulação tecnológica do IDE pode acontecer devido à aprendizagem gradual e do estabelecimento de competências e rotinas locais. O local em que o investimento foi realizado é importante nesse processo, posto que a aprendizagem é inerentemente cumulativa e, portanto, dependente do conhecimento já adquirido e desenvolvido anteriormente. A tecnologia é criada e incorporada em métodos de produção por meio do aprendizado tácito, com base nas competências já adquiridas. A extensão em que esses processos ocorrem, contudo, depende da forma exata da subsidiária estabelecida (Chesnais, 2010).

Chesnais (2010) define três tipos de subsidiárias de multinacionais e seu contexto com relação às tecnologias e inovações. O primeiro tipo é uma espécie de “réplica em escala reduzida” da *holding* (a empresa-mãe). Esta estrutura fabrica aproximadamente a mesma linha de produtos que a matriz, e também apresenta o mesmo modelo organizacional. Possui, no entanto, uma capacidade inovativa reduzida, dado que produz um bem ou serviço que é bem estabelecido dentro da multinacional, por vezes somente com pequenas quantidades de adaptação do produto e dos processos.

O segundo tipo é a “subsidiária racionalizada”, a qual produz apenas uma parte limitada das linhas de produtos das multinacionais, possivelmente nem mesmo uma parte relevante para a demanda do país no qual está localizada. Esse tipo de subsidiária pode ser ainda mais dependente da *holding* em termos de capacidade tecnológica do que a “subsidiária réplica”. A terceira forma de subsidiária são as “subsidiárias com produtos mundiais”. Realiza-se um acordo entre a *holding*, em que a subsidiária possui direitos exclusivos de produzir e comercializar um produto e, se for preciso, realizar atividades de pesquisa e desenvolvimento sendo, portanto, a mais inovativa das subsidiárias (Chesnais, 2010, p. 266-267).

DADOS E METODOLOGIA

Para responder o problema de pesquisa, o presente estudo utiliza-se da metodologia de revisão bibliográfica, bem como da análise via estatística descritiva. Para De Sousa, De Oliveira e Alves (2021) a pesquisa bibliográfica tem como objetivo o aperfeiçoamento e a modernização do conhecimento, mediante uma investigação científica de obras já publicadas. A pesquisa bibliográfica é feita a partir do levantamento de referências teóricas já analisadas e publicadas por meios escritos e eletrônicos, como livros, artigos científicos e páginas *de web sites*. Ademais, inseriu-se no estudo uma análise de estatística descritiva, que segundo Guedes *et al.* (2005) a estatística caracteriza-se por ser uma ciência que apresenta processos próprios para coletar, apresentar e interpretar corretamente um conjunto de dados, sejam numéricos ou não.

Este estudo utiliza os dados da *Global Fortune 500* com a finalidade de comparar o *ranking* das 500 maiores empresas de 1999 a 2019 entre a China e os países mais desenvolvidos do mundo, como EUA, Alemanha, Reino Unido, Japão e França. Além disso, também são utilizados os dados agregados de investimento da *World Investment Reports* (Unctad). A *Global Fortune 500* é uma classificação das 500 maiores corporações em todo o mundo, medida por sua receita. A lista é compilada, organizada e publicada anualmente pela revista norte-americana *Fortune*. Todas as empresas da lista devem publicar dados financeiros e reportar parte ou todos os seus números a uma agência governamental (Global Fortune, 2020).

Estas informações estão disponíveis no *site* da Revista, com dados para a série histórica entre 1995 a 2020, permitindo o acesso às receitas das organizações e à classificação das respectivas indústrias nas quais estão inseridas. Recentemente, foram disponibilizadas novas informações como lucro, número de empregados, ativos, bem como alguns filtros para empresas que possuem CEO do sexo feminino, as que recém chegaram na classificação, as de crescimento mais rápido, entre outros (Global Fortune, 2020). Além disso, os dados de investimento como porcentagem do PIB são do World Bank.

RESULTADOS E DISCUSSÕES

A Tabela 1 apresenta as dez empresas no topo da classificação da *Global Fortune 500* para o ano de 2020, tomando como referência o rendimento e lucratividade do ano anterior, 2019. A empresa varejista americana *Walmart* foi a companhia que mais faturou no ano em questão. Na sequência, apesar do segundo lugar, segundo a *Global Fortune* (2020), a grande empresa estatal chinesa do setor de petroquímica – *Sinopec* – teve um decréscimo no lucro de 16,2%, ou seja, US\$ 6,8 bilhões. A *Sinopec* apostou forte na expansão da capacidade de produção no referido ano, quando os preços do petróleo ficaram voláteis, além de o ano 2020 ter sido ainda mais difícil (*Global Fortune*, 2020).

As medidas de bloqueio da China para conter a pandemia por coronavírus afetaram a demanda de energia, fortemente afetada pela interrupção da atividade industrial. O resultado foi um prejuízo trimestral recorde no primeiro trimestre para a *Sinopec* e cortes nos gastos de capital. Já em abril, no entanto, a empresa informou que as vendas diárias haviam voltado a 90% dos níveis anteriores ao bloqueio, apontando um rápido sinal de recuperação (*Global Fortune*, 2020).

A terceira posição foi ocupada pela empresa estatal de energia da China, *State Grid*, que registrou uma contração de pouco menos de 1% em suas vendas no ano de 2019. A empresa tem focado na aquisição de energia limpa produzida por operadoras de usinas renováveis. O programa está vinculado ao esforço da China para tornar seu fornecimento de eletricidade mais ecológico, mas pode restringir as margens de lucro da *State Grid*. Na quarta posição encontra-se a *China National Petroleum*, empresa estatal controladora do segundo maior produtor de petróleo do país, a *PetroChina*, e que passou por intensas adversidades no ano de 2019. Tal situação decorreu, principalmente, pela queda nos preços do petróleo e na demanda por energia, que pressionou as receitas e as margens de lucro do setor (*Global Fortune*, 2020).

Em quinto lugar está a *Royal Dutch Shell*, a multinacional anglo-holandesa de petróleo e gás, que caiu duas posições no ranking *Global 500* de 2019, registrando uma queda de 11% em sua receita e de mais de um terço nos lucros, caindo para US\$ 15,8 bilhões devido à redução no preço do petróleo e gás. *Saudi Aramco* é a empresa saudita que ocupa o sexto lugar, apesar de ser a empresa com maior lucro do mundo – US\$ 88 bilhões em lucros totais no ano de 2019. Por fim, figuram as multinacionais: *Volkswagen* (7ª posição), da Alemanha; *BP* (8ª), do Reino Unido; *Amazon* (9ª), dos Estados Unidos, e *Toyota* (10ª), do Japão (*Global Fortune*, 2020).

Tabela 1 – Top 10 da *Global Fortune 500* em 2019

Posição/Empresa	País-sede	Receita (milhões US\$)	Variação receita	Lucro (milhões US\$)	Variação lucro
1. Walmart	USA	523.964	1,9%	14.881	123,1%
2. Grupo Sinopec	China	407.009	-1,8%	6.793,2	16,2%
3. State Grid	China	383.906	-0,8%	7.970	-2,5%
4. China National Petroleum	China	379.130	-3,5%	4.443,2	95,7%
5. Royal Dutch Shell	Holanda	352.106	-11,2%	15.842	-32,2%
6. Saudi Aramco	Arábia Saudita	329.784	-7,3%	88.210,9	-20,5%
7. Volkswagen	Alemanha	282.760	1,6%	15.542	8,5%

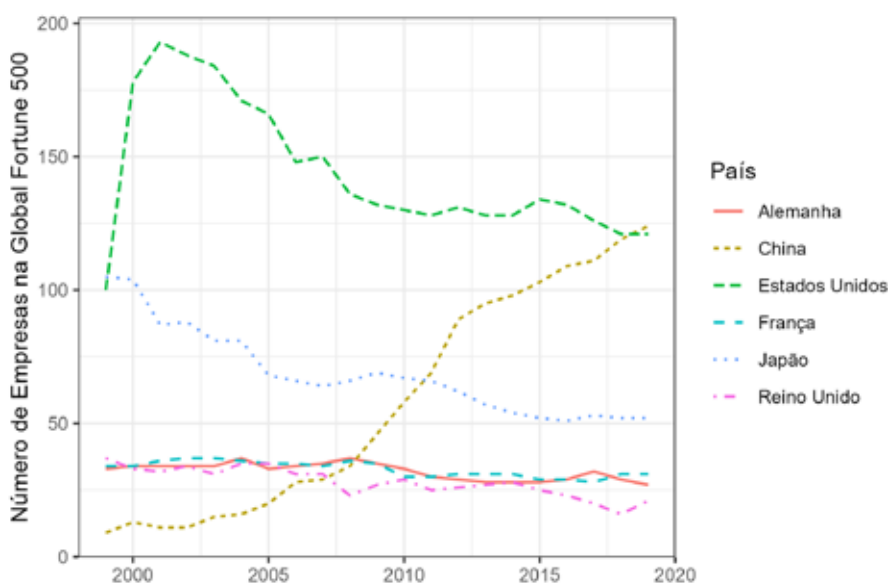
8. BP	Reino Unido	282.616	-7%	4.026	-57,1%
9. Amazon.com	USA	280.522	10,5%	11.588	15%
10. Toyota motor	Japão	275.288	1%	19.096,2	12,4%

Fonte: Global Fortune (2020).

O Gráfico 1 mostra a trajetória do número de empresas com sede na China, Estados Unidos, Alemanha, Reino Unido e França entre as 500 com maior receita do mundo entre 1999 a 2019. Os resultados revelam a ampliação e o crescimento das empresas multinacionais chinesas no século 21, com perda de mercado sobretudo para as firmas norte-americanas e japonesas. Em 2019, pela primeira vez, a China ultrapassa os Estados Unidos em número de empresas multinacionais no ranking da *Global Fortune*, somando um total de 124 firmas, enquanto 121 das empresas listadas são norte-americanas. Cabe ressaltar que, à época em que foi lançada pela primeira vez, nos anos 90, não havia registro de empresas chinesas na lista da *Global Fortune 500*. Entre 2018 e 2019, das 26 empresas que passaram a fazer parte da lista das 500 mais rentáveis do mundo, 8 são empresas da China. Além dos Estados Unidos, o Japão também tem apresentado redução no número de empresas multinacionais em contraposição à ascensão de multinacionais chinesas. Segundo Black e Morrison (2016) a queda das empresas japonesas pode ser explicada por diversos fatores, mas entre eles está a dependência das firmas japonesas de expatriados do seu país de origem, combinada com a sua incapacidade de identificar e desenvolver talentos locais ou de promover talentos de liderança não japoneses para posições regionais e globais.

Comparando o crescimento ou decréscimo ao longo do tempo, após o ápice dos Estados Unidos em termos de número de firmas na *Global Fortune 500*, isto é, 193 empresas em 2001, verifica-se um decréscimo de cerca de 37% até o ano de 2019. Já para o mesmo período observou-se um aumento de 1.027% para a China. O Japão, por outro lado, enfrentou uma queda de 40,23%.

Gráfico 1 – Número de empresas na *Global Fortune 500* por país (1999 a 2019)



Fonte: Global Fortune (2020).

O Gráfico 2 revela que, no ano de 2019, entre as principais empresas multinacionais chinesas segundo o *Global Fortune 500*, as companhias do setor financeiro apresentaram maior relevância relativa, com um total de 27 empresas. Neste setor figuram nas primeiras quatro posições, respectivamente, empresas como a *Ping An Insurance* (21ª posição no ranking da *Global Fortune 500*), seguida pelo *Industrial & Commercial Bank of China* (24ª posição), *China Construction Bank* (30ª) e *Agricultural Bank of China* (35ª). Os nomes destas instituições já revelam os respectivos segmentos e suas áreas prioritárias de atuação. Expressa-se, ademais, a característica essencial do modelo chinês de planejamento do desenvolvimento econômico e social, elegendo setores específicos para dinamização do ambiente econômico nacional, bem como com vistas a se lançar e estabelecer sua atuação competitiva em âmbito global em setores-chave.

Na sequência merecem destaque multinacionais chinesas com atuação nos setores de energia (23), materiais (15), atacadistas (10) e engenharia e construção (9). Setores que, por sua vez, ao receber o impacto direto promovido pelo setor financeiro chinês, oferecem efeitos indutores e multiplicadores para todo o ambiente econômico nacional, regional e, mesmo, global. A participação expressiva desses setores, no caso chinês, revela o esforço e consolidação da China como agente dinamizador com atuação regional e, mesmo, global nos setores supramencionados.

Gráfico 2 – Número de empresas da China no *Global Fortune 500* por setor (2019)

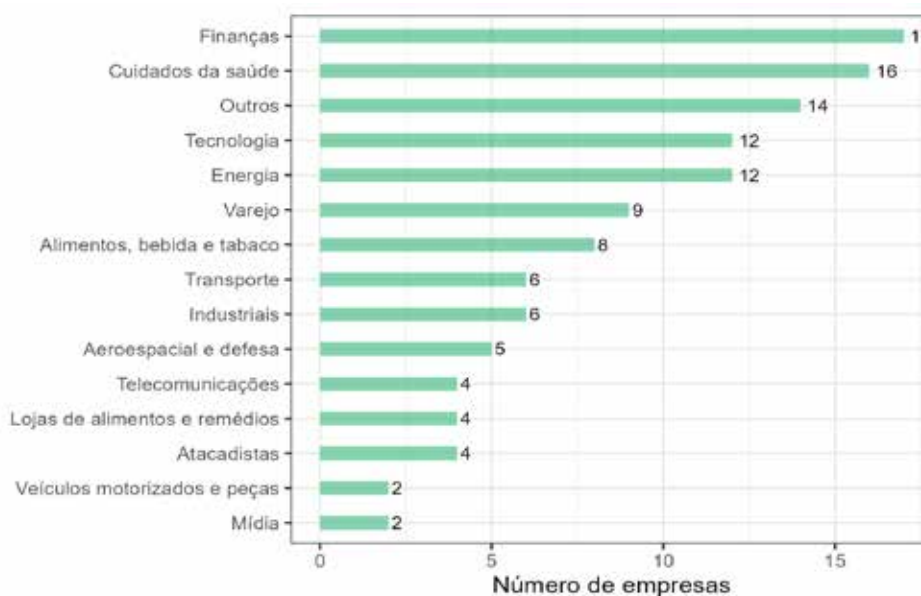


Fonte: Global Fortune (2020).

Destacando o cenário norte-americano, o Gráfico 3 evidencia, à semelhança do caso chinês, uma participação bastante intensa do setor financeiro (17) na dinâmica da economia nacional e, mesmo, em âmbito global para o ano de 2019. Empresas como *Berkshire Hathaway* (14ª posição no ranking da *Global Fortune 500*), *JPMorgan Chase* (38ª posição), *Fannie Mae* (53ª) e *Bank of America* (58ª) figuram, respectivamente, nas quatro primeiras posições das multinacionais norte-americanas do setor financeiro. Com uma importância de longa data, as empresas do setor financeiro norte-americanas apresentam grande relevância nos setores

de: seguros (de propriedades e acidentes para empresas; seguros de vida, acidentes e plano de saúde para pessoas); energia; produção de bens e serviços; investimentos diversos (finanças e produtos financeiros), a exemplo da atuação da *Berkshire Hathaway*; nos setores de construção e imobiliário, com destaque para a atuação da *Fannie Mae*. Ademais, também se revela a importância, no caso nos EUA, da participação de empresas multinacionais dos setores da saúde (16), tecnologia (12), energia (12), seguido de varejo (9) e alimentos, bebida e tabaco (8).

Gráfico 3 – Número de empresas dos Estados Unidos no *Global Fortune 500* por setor (2019)



Fonte: Global Fortune (2020).

Conforme apresentado no Gráfico 4, em termos de número de empresas, em 2019 a primeira posição foi o setor de Finanças, com 11 empresas entre as principais multinacionais japonesas. As principais são *Japan Post Holdings*, *Nippon Life Insurance* e *Mitsubishi UFJ Financial Group*. Além disso, sabe-se que o Japão está na vanguarda da fabricação de automóveis e peças para automóveis, com uma grande quantidade de marcas famosas como *Toyota*, *Honda*, *Nissan*, *Denso*, *Aisin Seiki*, *Bridgestone*, *Suzuki*, *Mazda*, *Subaru* e *Sumitomo*, que representam 10 do número de empresas multinacionais totais do país na lista da *Global Fortune*. Os setores de tecnologia, atacadista e energia ficaram em terceiro, quarto e quinto lugar, respectivamente.

O desenvolvimento desses cinco setores no contexto japonês é reflexo da estrutura de planejamento econômico e organizacional do país, baseada na sinergia entre indústrias relacionadas. A união entre empresas financeiras, comerciais e da manufatura revela a integração entre o capital produtivo, capital financeiro e capital comercial, importantes para o crescimento integrado da economia, com o crescimento de uma multinacional contribuindo para o crescimento das demais.

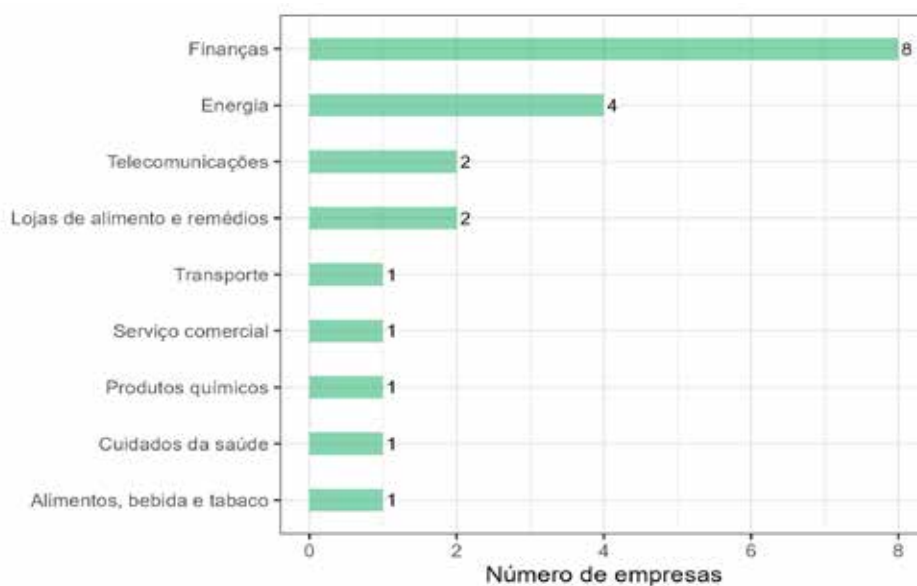
Gráfico 4 – Número de empresas do Japão no *Global Fortune 500* por setor (2019)



Fonte: Global Fortune (2020).

O Gráfico 5 evidencia que as principais empresas do Reino Unido na *Global Fortune 500* estão no setor de finanças (36%). Entre os países analisados, o Reino Unido é o que possui maior porcentagem de empresas no setor de finanças. Este resultado seria esperado, uma vez que Londres se constitui no maior centro financeiro do mundo, com grande variedade de bancos conhecidos, como *HSBC* e *Lloyds*. O setor de energia é o segundo maior em número de multinacionais, com 18%. A multinacional *BP* do Reino Unido está em 8º lugar em rendimentos na *Global Fortune 500*, com grande importância mundial. O setor de telecomunicações e de lojas de alimentos e remédios estão em terceiro lugar, ambas com 9% de participação.

Gráfico 5 – Número de empresas do Reino Unido na *Global Fortune 500* por setor (2019)



Fonte: Global Fortune (2020).

Do ponto de vista da distribuição setorial, as empresas com sede na França são bem diversificadas. Conforme o Gráfico 6, em 2019 o setor com maior número de empresas é o financeiro, com 19%, seguido por transporte e energia, ambos com 13%. Com 10% estão as empresas nos setores de veículos motorizados e peças e lojas de alimentos e remédios.

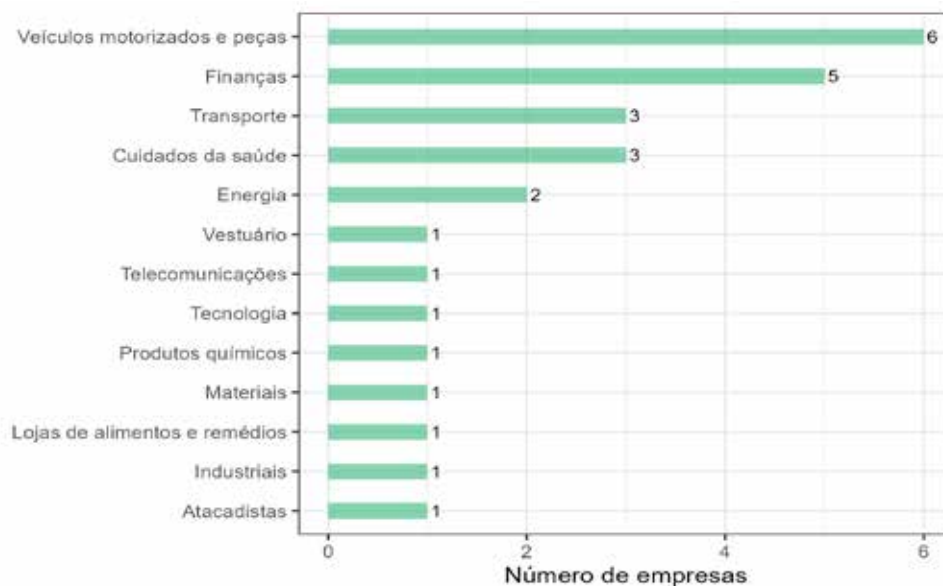
Gráfico 6 – Número de empresas da França no *Global Fortune 500* por setor (2019)



Fonte: Global Fortune (2020).

As empresas multinacionais que estão na *Global Fortune 500* e possuem sua sede na Alemanha concentram-se em determinados setores. Segundo o Gráfico 7, em termos de número das empresas multinacionais no *Global Fortune 500*, a primeira posição foi ocupada pela indústria de veículos e peças, com 6 das empresas, indicando a importância do país na fabricação de automóveis, possuindo grande quantidade de marcas conhecidas, como *Volkswagen*, *Daimler* e *BMW*. A Alemanha é, portanto, o único país da análise que não possui como principal setor em número de empresas o de finanças, que contempla 5 empresas entre as firmas multinacionais alemãs. Em terceiro lugar estão as empresas de transporte e cuidados de saúde, com 3 empresas.

Gráfico 7 – Número de empresas da Alemanha no *Global Fortune 500* por setor (2019)

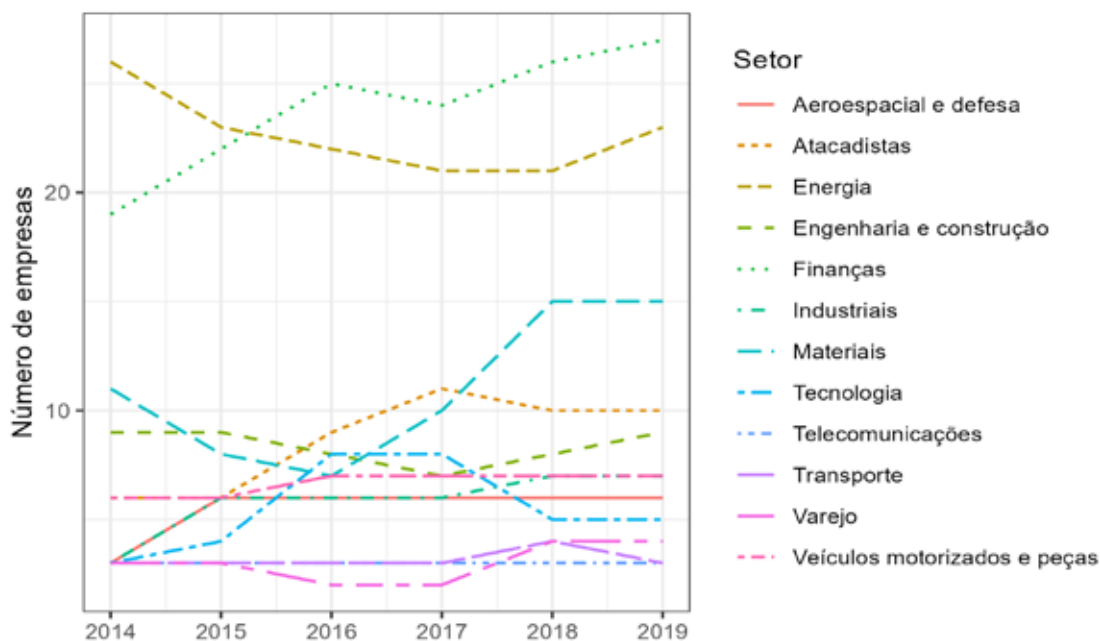


Fonte: Global Fortune (2020).

O sistema financeiro chinês tornou-se um dos pilares da estratégia nacional do país para induzir o desenvolvimento e, por isso, faz parte de um conjunto complexo de instituições que auxiliam nesse objetivo. Conforme Keister (2000) e Yiu, Lau e Bruton (2007), entre os tratamentos especiais das empresas públicas estão exemplos como a agilização das inscrições de IDE, acesso à moeda estrangeira (financiamento a juros baixos de bancos estatais), subsídios diretos e indiretos, incentivos fiscais internos e acesso às instituições de pesquisa. De acordo com Yiu (2011), novas instituições financeiras, como a *China Investment Corporation* e o *China Development Bank*, também fornecem empréstimos especiais e outras assistências financeiras para a expansão das empresas públicas no exterior.

O Gráfico 8 mostra as variações no número de empresas da China por setor entre 2014 e 2019. Verifica-se, portanto, um aumento no número de multinacionais do setor de finanças na China, enquanto as empresas desse setor nos Estados Unidos mantêm estabilidade ao longo do tempo. Neste setor observa-se a ascensão de firmas multinacionais chinesas, como a *China Evergrande Group*, *China Taiping Insurance Group*, *Country Garden Holdings*, *Shenzhen Investment Holdings*, *Taikang Insurance Group* e *Yango Longking Group*. Jabbour e Paula (2018) explicam que a emergência de um grande número de bancos nacionais e regionais de vários tipos de controle de capital possuem o intuito de contribuir para as exigências dos setores chineses de agricultura, construções urbanas, infraestruturas e financiamento de exportações e importações.

Gráfico 8 – Número de empresas por setor da China (2014 a 2019)

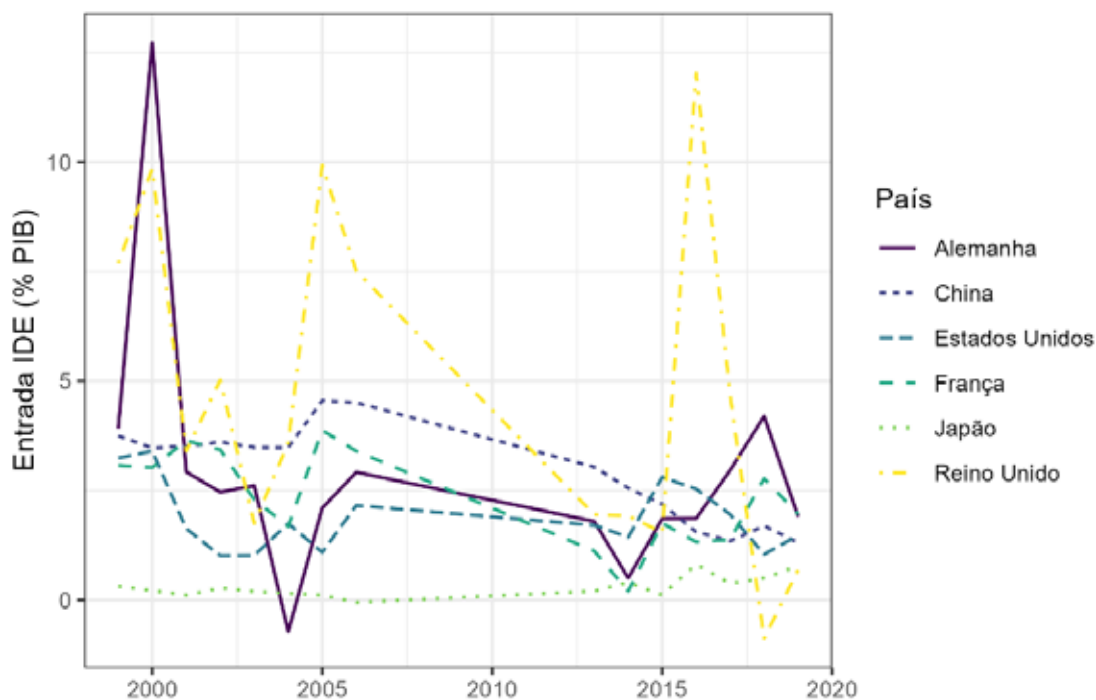


Fonte: Global Fortune (2020).

Por outro lado, apesar desse papel impulsionador do ambiente econômico nacional pelo sistema bancário chinês, para Morck, Yeung e Zhao (2008) essa intervenção duradoura do Estado produziu distorções duradouras no mercado de capitais, uma vez que estatais possuem tratamento preferencial na obtenção de empréstimos bancários e no acesso aos mercados financeiros, enquanto as empresas privadas precisam lidar com restrições e dificultadores. Conforme Duanmu (2012), as empresas privadas acabam assumindo, portanto, uma posição periférica no movimento de expansão das empresas multinacionais com menos assistência governamental e recursos limitados.

Segundo Dunning e Lundan (2008), dado que uma empresa multinacional é uma instituição que recebe Investimento Direto Estrangeiro (IDE), pode-se dizer que analisar a entrada ou saída de investimentos em um país ajuda a compreender a atuação da firma transnacional daquela nação. O Gráfico 9 mostra o fluxo de entrada de IDE como percentual do PIB. Percebe-se que, apesar de uma queda a partir de 2005, a China se mantém nas primeiras posições em quase todo o período. E, entre 2012 e 2014, é o país com a porcentagem mais alta.

Gráfico 9 – Fluxo de entrada de Investimento Direto Estrangeiro (IDE) (% PIB) entre 1999 e 2019



Fonte: World Bank (2021).

Conforme a Unctad (2020), os influxos para a China, o segundo país que mais recebe IDE no mundo, aumentaram marginalmente e alcançaram um recorde histórico de US\$ 141 bilhões, apesar das tensões comerciais. A liberalização contínua do investimento e a remoção das restrições ao investimento contribuíram para um aumento de 13% no investimento nas indústrias de serviços, que representaram mais de 70% do total dos fluxos de IDE. A realização de projetos e a expansão dos investimentos em manufatura, como *Basf* (Alemanha), *Exxon Mobil* (Estados Unidos) e multinacionais automotivas como *Tesla* (Estados Unidos), *Toyota* (Japão), *Volkswagen* e *Daimler* (ambas na Alemanha) contribuíram para a sustentação do crescimento. A composição dos principais investidores na China permaneceu praticamente inalterada (Unctad, 2020).

As multinacionais da República da Coreia e do Japão continuaram seu ajuste estratégico na China, transferindo parte da produção de mão de obra intensiva para o exterior enquanto investiam em atividades de produção de ponta. Por exemplo, a *Samsung* fechou sua última fábrica de celulares na China em outubro de 2019, mas no mês seguinte investiu US\$ 8 bilhões na produção de *chips* de memória no território chinês (Unctad, 2020).

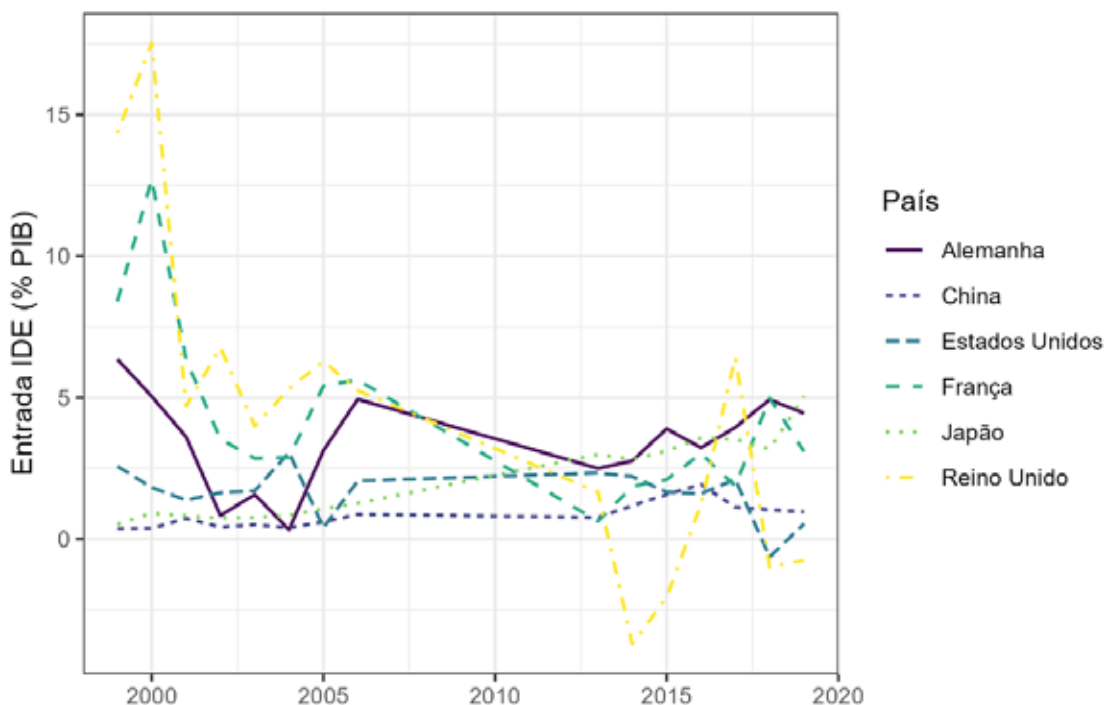
Por outro lado, observa-se que os investimentos nos outros países analisados apresentam grandes oscilações para o caso do Reino Unido e Alemanha, e uma manutenção de uma porcentagem próxima entre Estados Unidos e França. O Japão, por outro lado, possui a menor porcentagem em quase todo o período para os países analisados. Conforme a Unctad (2020), os fluxos de entrada dos Estados Unidos e da Europa diminuíram, mas o investimento regional continuou a aumentar à medida que os fluxos dos países da Associação das Nações do Sudeste Asiático (Asean) aumentaram.

O Gráfico 10 mostra o fluxo de saída de Investimento Direto Estrangeiro (IDE) como porcentagem do PIB entre 1999 e 2019 de alguns países selecionados. Verifica-se que há uma queda da saída de investimentos dos Estados Unidos a partir de 2017, com uma ligeira recuperação em 2019. Por outro lado, as saídas de investimentos da China apresentam um crescimento constante ao longo do tempo, até o ano de 2016.

Segundo a Unctad (2015), a Ásia em desenvolvimento tornou-se a maior região de investidores do mundo. Em 2014, só as empresas multinacionais de economias em desenvolvimento investiram US\$ 468 bilhões no exterior, um aumento de 23% em relação ao ano anterior. Sua participação no IDE global atingiu um recorde de 35%, acima dos 13% em 2007. Pela primeira vez as multinacionais da Ásia em desenvolvimento tornaram-se o maior grupo de investimentos do mundo, respondendo por quase um terço do total. As empresas transnacionais de países em desenvolvimento expandiram suas operações estrangeiras por meio de investimentos *greenfield*, bem como fusões e aquisições internacionais. Mais da metade das saídas de investimento pelas empresas multinacionais (EMNs) de economias em desenvolvimento foram feitas em ações, enquanto as EMNs de países desenvolvidos continuaram a depender de lucros reinvestidos, cuja participação aumentou para um recorde de 81% de suas saídas de IDE. Os fluxos financiados por ações têm maior probabilidade de resultar em novos investimentos e despesas de capital do que os lucros reinvestidos, o que pode se traduzir em maior acúmulo de reservas de caixa em afiliadas estrangeiras para empresas de países em desenvolvimento, comparativamente aos desenvolvidos (Unctad, 2015). De acordo com a Unctad (2020), em 2014 os investimentos realizados pela China e os Estados Unidos, em estoque, foram de, respectivamente, US\$ 588 e US\$ 569 bilhões. Por outro lado, em 2018, a China havia expandido seus investimentos para US\$ 1.242 bilhões, enquanto os Estados Unidos apresentavam um crescimento para US\$ 630 bilhões.

Em contrapartida, a partir de 2016 há uma queda nos investimentos da China. As economias da Ásia em desenvolvimento seguiram a mesma tendência da China. Conforme a Unctad (2020), a atividade de investimento no exterior por MNEs de economias em desenvolvimento diminuiu 10%, chegando a US\$ 373 bilhões. As saídas da Ásia em desenvolvimento caíram 19%, enquanto as saídas da China diminuíram pelo terceiro ano consecutivo. As compras de fusões e aquisições chinesas no exterior caíram para o nível mais baixo dos últimos 10 anos. A diminuição foi atribuída às contínuas restrições ao investimento externo, tensões geopolíticas e um ambiente desafiador de política de investimento e comércio global (Unctad, 2020).

Gráfico 10 – Fluxo de saída de Investimento Direto Estrangeiro (IDE) (% PIB) entre 1999 e 2019



Fonte: World Bank (2021).

O que esperar da China nos próximos anos?

Buscando compreender o processo de expansão das multinacionais chinesas, nota-se que ações direcionadas para a melhoria da qualidade da força de trabalho e o avanço tecnológico permitiram à China intensificar tecnologicamente seu polo de indústrias manufatureiras. Com o intuito de desenvolver “campeões nacionais”, o governo chinês criou políticas e estratégias industriais focalizadas. Como resultado dessas medidas, foi possível observar uma aceleração na produção, no emprego e no comércio internacional (Crane *et al.*, 2014). Ademais, elucida-se a importância do papel dos bancos estatais na China, uma vez aproximadamente 70% dos recursos fornecidos para as empresas são via empréstimo bancário e o restante por meio de títulos de dívida e emissões de ações (Kroeber, 2020).

Sempre preocupado com questões tecnológicas, o governo chinês em 2006 lançou um plano, objetivando a inserção chinesa na cadeia de produtos de maior valor agregado, bem como a construção de um Sistema Nacional de Inovação. O Programa Nacional de Médio e Longo Prazo para o Desenvolvimento da Ciência e Tecnologia (*The National Medium- and Long-Term Program for Science and Technology Development*) reflete as ambições chinesas de se tornar uma das bases de conhecimento mais importante do mundo. Ademais, o plano contempla uma meta explícita para diminuir a dependência da China de pesquisa e desenvolvimento estrangeiros. Algumas tecnologias receberiam uma atenção especial nesse plano, como biotecnologia, tecnologia de informação, materiais avançados, tecnologia de produção, tecnologia avançada de energia, oceanografia, *laser* e tecnologia espacial. Um dos pontos mais notáveis e inovadores

sugeridos no plano é a introdução de incentivos fiscais para pequenas e médias empresas, em que os incentivos têm como objetivo estimular as empresas a investirem em P&D e até mesmo a estabelecer atividades de P&D no exterior (Gu *et al.*, 2008).

Outro plano importante do governo chinês foi o “*Made in China 2025*”, lançado em 2015. A ideia principal do plano é atualizar a base de manufatura chinesa, desenvolvendo rapidamente dez indústrias de alta tecnologia. Utilizando a manufatura inteligente como foco, o plano busca transformar a economia chinesa em um centro global para indústrias de alta tecnologia, captando cadeias de valor inteiras. A estratégia visa praticamente todas as indústrias de alta tecnologia que contribuem fortemente para o crescimento econômico nas economias avançadas, sendo: automotivo (carros elétricos), tecnologia de informação e telecomunicações de última geração, robótica avançada e inteligência artificial, engenharia aeroespacial, novos materiais sintéticos, equipamento elétrico avançado, biomedicina, infraestrutura ferroviária de alta qualidade, engenharia marítima de alta tecnologia e tecnologia agrícola. Ao atualizar os processos do setor manufatureiro da China, o governo chinês espera aumentar a competitividade de suas empresas nos mercados domésticos e impulsionar sua expansão global (Zenglein; Holzmann, 2019; Wübbeke *et al.*, 2016).

Recentemente, mais especificamente em março de 2021, o país asiático lançou seu 14º Plano Quinquenal, contendo metas de longo prazo até 2035. Nesse plano os líderes da China apresentam uma agenda ambiciosa objetivando promover o desenvolvimento de alta qualidade em todos os aspectos, incluindo a economia, meio ambiente e bem-estar da população, com o intuito cada vez maior de inserir setores estratégicos nas cadeias globais de valor. O objetivo é reduzir o mais rápido possível a dependência de tecnologia estrangeira e a dependência de recursos importados e dobrar os planos existentes de modernização industrial e inovação tecnológica. Um ponto que ganha destaque nesse novo plano é a pesquisa básica, pois na visão dos formuladores do plano, a pesquisa básica é a base para o desenvolvimento científico e tecnológico. Além disso, laboratórios e centros de pesquisa considerados de ponta irão receber novos aportes. Ademais, setores estratégicos como *blockchain*, semicondutores e inteligência artificial ganham maior destaque (Grünberg; Brussee, 2021).

Destacando-se os setores estratégicos, os semicondutores estão recebendo atenção especial na China. Houve incentivo para empresas chinesas privadas bem como as apoiadas pelo governo em investir em empresas estrangeiras, especificamente empresas de semicondutores, com o intuito de obter acesso à tecnologia avançada. Em 2019 a China era responsável por aproximadamente 60% da demanda mundial de semicondutores, mas nesse mesmo ano era responsável por produzir apenas 13% da oferta mundial. A China, por meio do seu plano de desenvolver as indústrias de alta tecnologia, busca até 2025 alcançar autossuficiência. E para 2049, quando o a República Popular da China completará cem anos, o país almeja ser dominante nos mercados globais (McBride; Chatzky, 2019).

Outro setor que vem ganhando atenção especial na China é o aeroespacial. Em pouco menos de 20 anos a China ultrapassou o programa espacial russo e aproximou-se do americano, construindo robôs e sondas que vão da Terra à Lua e a Marte (Figueiredo, 2021). Posterior à abertura da indústria espacial em 2014, pelo presidente Xi Jinping, inúmeras *startups* espaciais estão competindo com gigantes aeroespaciais estatais (Arcesati, 2019). No ano de 2020 a China lançou um dos documentos mais importantes envolvendo a indústria espacial, que contém o projeto de novas infraestruturas, mais especificamente uma nova infraestrutura digital,

relacionada a tecnologias 5G, inteligência artificial, *big data* e Internet via satélite (Deville, 2020). Os cientistas chineses já estão trabalhando em uma base experimental com o intuito de construir uma estação espacial de energia solar, o que deve acontecer entre 2021 e 2025, prevista para ser lançada até 2030 (Bloomberg, 2019).

A China possui metas ambiciosas de curto, médio e longo prazos para desenvolver setores estratégicos, buscando inserir-se cada vez mais nas cadeias globais de valor, e futuramente ser o país líder de produção e tecnologia em diversos setores, especialmente nos de alta qualidade. A China nunca poupou esforços em fornecer ajuda para o desenvolvimento da sua indústria, pois desde longa data vem promovendo políticas de incentivos à indústria manufatureira. A economia chinesa é um exemplo de que com incentivos à pesquisa e desenvolvimento (de base ou de ponta), incentivos financeiros e metas direcionadas, pode-se alcançar avanços econômicos concretos, demonstrando cada vez mais ser a grande potência mundial.

Cabe salientar, contudo, que o país asiático ainda enfrenta profundas barreiras sociais, econômicas e ambientais a serem superadas. Consequência direta da política chinesa de filho único que vigorou entre 1979 e 2015; no país de 1,4 bilhão de habitantes em 2020, há quase 37 milhões de homens a mais que mulheres (National Bureau of Statistics of China, 2020). Ademais, também persistem estereótipos comportamentais e, mesmo, sobre o papel das mulheres na sociedade chinesa, o que coloca importantes desafios no plano educacional e de inserção laboral das chinesas. Com uma taxa oficial de desemprego, em torno de 4,5% em 2019, relativamente estável desde 2010 (World Bank, 2021), o país é desafiado pela necessidade de abrir dezenas de milhões de novos postos laborais todos os anos para atender aos novos entrantes no mercado de trabalho.

Além disso, estudiosos também questionam os dados oficiais sobre emprego, pela possibilidade de não incluírem informações para regiões fora dos centros urbanos, nem mesmo os imigrantes que constituem a base da força de trabalho do país. A desigualdade de renda também se apresenta como importante aspecto a ser superado, ainda que em apenas seis anos o Índice de Gini Chinês tenha se reduzido de 43,7% em 2010, para 38,5% em 2016 (WID, 2021). Ainda que a China seja capaz de sustentar um crescimento econômico em níveis elevados, este não é uniformemente distribuído nas diferentes regiões do país. Por fim, a despeito dos intensos avanços na pesquisa e desenvolvimento tecnológico para o uso e aproveitamento de novas fontes de energias limpas e renováveis, a matriz energética chinesa permanece profundamente dependente do carvão mineral, um combustível fóssil não renovável e altamente poluente, que responde por cerca de 70% da geração de energia elétrica chinesa.

Como expressão maior deste cenário, a China possui sete cidades posicionadas no *ranking* das 25 cidades mais poluídas do planeta (WHO, 2018), um dado alarmante que revela a magnitude do desafio a ser enfrentado, bem como a necessidade de comprometimento socioambiental pelo país. Nesse sentido, os esforços econômicos e tecnológicos supramencionados apenas lograrão êxito em sua plenitude quando combinados a políticas focalizadas na superação de entraves e barreiras socioeconômicas e ambientais, promovendo a sinergia necessária para o crescimento sustentável e sustentado a longo prazo.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O aprofundamento do desenvolvimento na China e o surgimento de grandes empresas chinesas tiveram um impacto significativo na dinâmica geopolítica global. Este estudo tem como objetivo elucidar o processo de expansão das multinacionais chinesas e sua consolidação como agentes fundamentais na economia mundial. Para tanto, foi realizada uma análise comparativa, avaliando indicadores financeiros das empresas e fatores econômico-estruturais dos países, com dados da *Global Fortune 500* e de Investimento Direto Estrangeiro entre 1999 e 2019. Nosso foco recai sobre as principais potências do capitalismo mundial, incluindo os Estados Unidos, Japão, Reino Unido, França e Alemanha.

Até o início do século 21 a China não era tão relevante como receptora de investimentos e de empresas multinacionais de outros países. A partir das últimas décadas, impulsionada por um amplo conjunto de políticas públicas focalizadas, viabilizando a absorção do conhecimento tecnológico das transnacionais estrangeiras e o desenvolvimento das grandes empresas do país, a China definitivamente ingressa na corrida tecnológica global.

As análises revelam uma expansão das multinacionais chinesas desde 1999, em contraste com uma redução das transnacionais de outros países, notadamente dos Estados Unidos e do Japão. Essa expansão concentra-se particularmente no setor financeiro, no qual os bancos desempenham um papel fundamental na seleção de projetos para o desenvolvimento nacional e regional do país. Este fenômeno destaca a ascensão da China como um ator econômico global proeminente, influenciando não apenas as dinâmicas comerciais, mas também as escolhas estratégicas em âmbitos nacional e regional.

Utilizando-se informações da *Global Fortune 500*, observou-se o intenso crescimento e sustentável expansão das empresas multinacionais chinesas desde 1999, em oposição a uma redução das transnacionais de outros países, especialmente dos Estados Unidos e do Japão. A disseminação das multinacionais chinesas foi principalmente em setores de finanças, em que os bancos possuem relevância, devido ao papel de escolha de projetos para o desenvolvimento. Assim, os países da Ásia avançaram como grandes investidores do mundo, sobretudo a China. Ademais, nota-se que empresas transnacionais de países em desenvolvimento expandiram suas operações por meio de investimentos, enquanto as empresas de nações desenvolvidas permaneceram dependentes de lucros reinvestidos.

O presente estudo busca contribuir no sentido de indicar uma potencial transformação na hegemonia mundial de empresas multinacionais provenientes de países desenvolvidos, como Estados Unidos, Japão, França e Alemanha. França e Alemanha, no entanto, foram menos afetadas e mantiveram uma estabilidade no número de empresas multinacionais entre as corporações de maior faturamento. Em contrapartida, os Estados Unidos e Japão enfrentaram uma diminuição de sua presença, enquanto a China emerge como a nação com o maior contingente de multinacionais entre as mais rentáveis na *Global Fortune 500*. Este cenário sugere uma reconfiguração na distribuição de poder e influência no âmbito das empresas multinacionais de destaque.

As trajetórias futuras são incertas, uma vez que a base do capitalismo global contemporâneo se modificou de maneira profunda nos últimos anos. Acredita-se, contudo, que as empresas multinacionais permanecerão como agentes essenciais no processo de inovação e

desenvolvimento tecnológico, bem como para determinar os papéis de pioneirismo das nações. Procedendo sob essa lógica, em virtude da significativa importância atribuída às empresas multinacionais na conformação da dinâmica tecnológica e de desenvolvimento dos países, a análise das alterações nessa dinâmica global revela-se crucial para a literatura de desenvolvimento econômico.

Como prospectiva para futuras pesquisas, propõe-se uma análise da dinâmica das multinacionais em nações como Índia e Brasil, com o objetivo de investigar se esses países experimentaram alterações semelhantes às observadas na *Global Fortune 500* com a ascensão de multinacionais chinesas. Este enfoque permitiria uma compreensão mais abrangente das mudanças na dinâmica global das empresas multinacionais, considerando diferentes contextos econômicos e setores específicos.

REFERÊNCIAS

- ARCESATI, R. *China's space program is about more than soft power*. Merics, 2019. Disponível em: <https://merics.org/en/analysis/chinas-space-program-about-more-soft-power>. Acesso em: 15 jun. 2021.
- BLACK, J. S.; MORRISON, A. J. The Japanese global leadership challenge: what it means for the rest of the world. *Asia Pacific Business Review*, v. 18, n. 4, p. 551-566, 2016.
- BLOOMBERG. *China Wants to Build the First Power Station in Space*. 2019. Disponível em: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-02-18/china-wants-to-build-the-first-power-station-in-space>. Acesso em: 15 jun. 2021.
- CANTWELL, J. The globalisation of technology: what remains of the product cycle model? *Cambridge Journal of Economics*, v. 19, n. 1, p. 155-174, 1995.
- CANTWELL, J. *Innovation and information technology in the MNE*. The Oxford Handbook of International Business. 2. ed. Oxford: Oxford University Press, 2009.
- CAVES, R. E. *Multinational enterprise and economic analysis*. Cambridge: Cambridge University Press, 2007.
- CHANDLER, A. D. *The Visible Hand: the managerial revolution in American business*. Cambridge: Harvard University Press, 1977.
- CHANDLER, A.; HIKINO, T. The large industrial enterprise and the dynamics of modern economic growth. In: CHANDLER, Alfred D.; AMATORI, Franco; HIKINO, Takashi. *Big business and the wealth of nations*. Cambridge: Cambridge University Press, 1997. p. 24-57.
- CHESNAIS, F. National systems of innovation, foreign direct investment and operations of multinational enterprises. In: LUNDVALL, B. Å. (ed.). *National Systems of Innovation: Toward a theory of innovation and interactive learning*. New York: Anthem Press, 2010. p. 259-292.
- COASE, R. H. *The nature of the firm*. London: Macmillan Education, 1995.
- CRANE, K. et al. The Effectiveness of China's Industrial Policies in Commercial Aviation Manufacturing. *Rand Corporation*, 4 abr. 2014.
- DE SOUSA, Angélica Silva; DE OLIVEIRA, Guilherme Saramago; ALVES, Laís Hilário. A pesquisa bibliográfica: princípios e fundamentos. *Cadernos da Fucamp*, v. 20, n. 43, 2021.
- DEVILLE, J. *A Recap of 2020 in Chinese Space (in 10 Points)*. The China Aerospace Blog, 2020. Disponível em: <https://china-aerospace.blog/2020/12/30/a-recap-of-chinese-space-in-2020/>. Acesso em: 12 maio 2021.
- DUANMU, J-L. Firm heterogeneity and location choice of Chinese multinational enterprises (MNEs). *Journal of World Business*, v. 47, n. 1, p. 64-72, 2012.
- DUNNING, J. H. Reappraising the eclectic paradigm in an age of alliance capitalism. *The Changing Boundaries of the Firm*, p. 29-59, 1998.
- DUNNING, J. H. The eclectic (OLI) paradigm of international production: past, present and future. *International Journal of the Economics of Business*, v. 8, n. 2, p. 173-190, 2001.
- DUNNING, J. H. Reappraising the eclectic paradigm in an age of alliance capitalism. In: *The eclectic paradigm*. Palgrave Macmillan, London, 2015. p. 111-142.

- DUNNING, J. H.; LUNDAN, S. M. *Multinational enterprises and the global economy*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2008.
- FIGUEIREDO, S. China quer vencer os Estados Unidos na nova corrida espacial. *Veja*, 2021. Disponível em: <https://veja.abril.com.br/ciencia/a-china-vira-uma-potencia-aeroespacial/>. Acesso em: 20 maio 2021.
- FITZGERALD, R.; ROWLEY, C. Internationalization patterns and the evolution of multinational companies: comparing Japan, Korea, China and India. *Asia Pacific Business Review*, v. 22, n. 4, p. 523-533, 2016.
- FREEMAN, C.; SOETE, L. *The economics of industrial innovation*. [S. l.]: Psychology Press, 1997.
- GUEDES, Terezinha Aparecida *et al.* Estatística descritiva. Projeto de ensino aprender fazendo estatística. Maringá, PR: Universidade Estadual de Maringá, 2005. Disponível em: https://www.ime.usp.br/~rvicente/Guedes_et_al_Estatistica_Descritiva.pdf
- GLOBAL FORTUNE 500. Global 500. Disponível em: <https://fortune.com/global500/> Acesso em: 12 nov. 2020.
- GRÜNBERG, N.; BRUSSEE, V. *China's 14th Five-Year Plan – strengthening the domestic base to become a superpower*. [S. l.]: Merics – Mercator Institute for China Studies, 2021.
- GU, S. *et al.* *China's system and vision of innovation: analysis of the national medium-and long-term science and technology development plan (2006-2020)*. Georgia: Georgia Institute of Technology, 2008.
- HYMER, S. *The International Operations of National Firms: A study of direct foreign investment*. Cambridge: MIT Press, 1960.
- HYMER, S. The efficiency (contradictions) of multinational corporations. *American Economic Review*, v. 60, n. 2, pp. 441-448, 1970.
- JABBOUR, E.; PAULA, L. F. A China e a “socialização do investimento”: uma abordagem Keynes-Gerschenkron-Rangel-Hirschman. *Revista de Economia Contemporânea*, v. 22, n. 1, 2018.
- KEISTER, L. A. *Chinese business groups: The structure and impact of interfirm relations during economic development*. New York: Oxford University Press, 2000.
- KROEBER, A. R. *China's Economy: What Everyone Needs to Know*. Oxford: Oxford University Press, 2020.
- MCCBRIDE, J.; CHATZKY, A. *Is “Made in China 2025” a Threat to Global Trade? Backgrounder*, 2019. Disponível em: <https://www.cfr.org/backgrounder/made-china-2025-threat-global-trade/>. Acesso em: 15 jun. 2021.
- MORCK, R.; YEUNG, B.; ZHAO, M. Perspectives on China's outward foreign direct investment. *Journal of International Business Studies*, v. 39, n. 3, p. 337-350, 2008.
- NATIONAL BUREAU OF STATISTICS OF CHINA (NBSC). *Population Census*. 2020. Disponível em: <http://www.stats.gov.cn/english/Statisticaldata/CensusData/>. Acesso em: 16 set. 2021.
- PENG, M. W. The global strategy of emerging multinationals from China. *Global Strategy Journal*, v. 2, n. 2, p. 97-107, 2012.
- SHI, Xing *et al.* Outward foreign direct investment and green innovation in Chinese multinational companies. *International Business Review*, p. 102160, 2023.
- UNCTAD. Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento. *World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies – Implications for Development*. New York; Geneva: Unctad, 2006.
- UNCTAD. Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento. *World Investment Report 2015: Reforming International Investment Governance*. New York; Geneva: Unctad, 2015.
- UNCTAD. Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento. *World Investment Report 2020: International Production Beyond the Pandemic*. New York; Geneva: Unctad, 2020.
- US INFLATION CALCULATOR. *Consumer Price Index*, 2020. Disponível em: <http://www.usinflationcalculator.com>. Acesso em: 20 nov. 2020.
- ZHOU, Chao. Global diversification, host-country environments, and corporate philanthropic giving: Evidence from Chinese multinational corporations. *Technological Forecasting and Social Change*, v. 184, p. 122025, 2022.
- WORLD BANK. WB. *DataBank*. 2021. Disponível em: <https://databank.worldbank.org/home>. Acesso em: 15 set. 2021.
- WHO. World Health Organization. *Ambient Air Quality Database Application*. 2018. Disponível em: <https://whoairquality.shinyapps.io/AmbientAirQualityDatabase/>. Acesso em: 12 set. 2021.
- WID. World Inequality Database. *The source for global inequality data*. 2021. Disponível em: <https://wid.world/data/>. Acesso em: 16 set. 2021.

WÜBBEKE, J. *et al.* Made in China 2025. *Papers on China*, Mercator Institute for China Studies, v. 2, n. 74, 2016.

YANG, X. *et al.* A comparative analysis of the internationalization of Chinese and Japanese firms. *Asia Pacific Journal of Management*, v. 26, p. 141-162, 2009.

YIU, D. W.; LAU, C. M.; BRUTON, G. D. International venturing by emerging economy firms: The effects of firm capabilities, home country networks, and corporate entrepreneurship. *Journal of International Business Studies*, v. 38, n. 4, p. 519-540, 2007.

YIU, D. W. Multinational advantages of Chinese business groups: A theoretical exploration. *Management and Organization Review*, v. 7, n. 2, p. 249-277, 2011.

ZENGLEIN, M. J.; HOLZMANN, A. Evolving made in China 2025. *Papers on China*, Merics – Mercator Institute for China Studies, n. 8, p. 78, 2019.

Autora Correspondente:

Danielle Evelyn de Carvalho

Universidade Federal de Minas Gerais – UFMG

Av. Pres. Antônio Carlos, 6.627 – Pampulha, Belo Horizonte – MG, Brasil. CEP 31270-901

E-mail: danielle-evelyn@hotmail.com

Todo conteúdo da Revista Desenvolvimento em Questão
está sob Licença Creative Commons CC – By 4.0.