

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL

**ANTONELLA GRENIUK RIGO**

**O IMPACTO DA ASCENSÃO CHINESA NA AMÉRICA LATINA NO SÉCULO XXI –  
OPORTUNIDADES E DESAFIOS NO COMÉRCIO INTERNACIONAL**

Porto Alegre

2010

**ANTONELLA GRENIUK RIGO**

**O IMPACTO DA ASCENSÃO CHINESA NA AMÉRICA LATINA NO SÉCULO XXI –  
OPORTUNIDADES E DESAFIOS NO COMÉRCIO INTERNACIONAL**

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Graduação em Relações Internacionais, da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como quesito parcial para obtenção do título de Bacharel em Relações Internacionais.

Orientador: Prof. Dr. André Moreira Cunha

Porto Alegre

2010

**ANTONELLA GRENIUK RIGO**

**O IMPACTO DA ASCENSÃO CHINESA NA AMÉRICA LATINA NO SÉCULO XXI –  
OPORTUNIDADES E DESAFIOS NO COMÉRCIO INTERNACIONAL**

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Graduação em Relações Internacionais, da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como quesito parcial para obtenção do título de Bacharel em Relações Internacionais.

Aprovado em: Porto Alegre, 16 de dezembro de 2010

---

Prof. Dr. André Moreira Cunha

UFRGS

---

Prof. Dr. Ricardo Dathein

UFRGS

---

Prof<sup>a</sup>. Dr<sup>a</sup>. Marcilene Aparecida Martins

UFRGS

*Dedico este trabalho à Flávia Filippin, pelo apoio incomensurável em todos os momentos em que precisei.*

*Agradeço a todos que contribuíram para a minha formação, especialmente ao prof. André Cunha, por ter despertado em mim o gosto pela economia. Agradeço também à UFRGS, pelo ambiente acadêmico enriquecedor e por ter sido a minha segunda casa nesses quatro anos de curso.*

## RESUMO

O impressionante crescimento econômico da China e a sua crescente integração com a economia global ao longo das últimas três décadas tem sido uma das características mais marcantes da última fase da globalização, particularmente após 2001, quando a China aderiu à OMC. A China não apenas cresceu rapidamente, como se tornou cada vez mais aberta. Isso tem afetado o mundo como um todo. Na análise dos impactos da China na América Latina, é vantajoso distinguir entre efeitos diretos e indiretos. Os efeitos diretos são aqueles que emergem do comércio bilateral. Dois impactos indiretos que são particularmente importantes são a competição com as exportações latino-americanas em terceiros mercados e nos mercados domésticos e o impacto da demanda chinesa no preço das *commodities* e nos termos de troca da região. Se esses impactos são positivos ou negativos para as economias da região como um todo tem sido tema de discussão.

Neste trabalho, argumentamos que, enquanto não há dúvida de que a demanda chinesa por *commodities* primárias tem sido, no curto prazo, uma oportunidade para a região, há preocupações de que a China está gerando uma ênfase demasiada da região nos setores menos dinâmicos, com pouco espaço para setores de elevado valor agregado e na fronteira tecnológica. Além disso, afirmamos que o comércio bilateral sino-latino-americano reproduz o padrão centro-periferia.

Palavras-chave: China, América Latina, comércio internacional, especialização, competitividade.

## **ABSTRACT**

China's impressive economic growth and increased integration with the global economy over the last three decades has been one of the most striking features of the latest phase of globalization, particularly after 2001, when China joined WTO. China not only grew rapidly, but also became much more open. This has been affecting the whole world. In analyzing the impacts of China on Latin America it is useful to distinguish between the direct and indirect effects. Direct effects are those which arise from bilateral trade. Two indirect impacts that are particularly important are the competition for Latin American exports to third and domestic markets and the impact of Chinese demand on commodity prices and on the region's terms of trade. Whether or not these impacts are positive or negative for the region's economies overall has been a matter of some debate.

In this paper, we argue that, while there is little doubt that in the short-run Chinese demand for primary commodities has been a boom to the region as a whole, there are concerns that this is leading to an overemphasis on the less dynamic primary sectors with only limited opportunities for increasing value added and technological change. Besides, we support that China-Latin America trade has reproduced the centre-periphery pattern.

Keywords: China, Latin America, international trade, specialization, competitiveness.

## LISTA DE TABELAS

1.	Destino das Exportações do Mundo e da China em Anos Seleccionados	p. 30
2.	Destino das Exportações da China	p. 32
3.	Exportações Totais da China por Categorias de Produtos	p. 33
4.	Origem das Importações da China	p. 34
5.	Importações Totais da China por Categorias de Produtos	p. 34
6.	Destino das Exportações do Mundo e da América Latina e Caribe em Anos Seleccionados	p. 37
7.	Parceiros de Exportação da América Latina e Caribe e Países Seleccionados	p. 39
8.	Exportações Totais da América Latina e Caribe por Conteúdo Tecnológico	p. 42
9.	Exportações Totais do Caribe, da América Central e da América do Sul por Categorias de Produtos	p. 43
10.	Parceiros de Importação da América Latina e Caribe e Países Seleccionados	p. 45
11.	Importações Totais da América Latina e Caribe por Conteúdo Tecnológico	p. 49
12.	Importações Totais do Caribe, da América Central e da América do Sul por Categorias de Produtos	p. 50
13.	Principais <i>Commodities</i> Exportadas pela América Latina e Caribe	p. 58
14.	Projeções da Demanda de Importação de <i>Commodities</i> Chinesa	p. 59
15.	Exportações para o Mundo – Porcentagem Ameaçada	p. 69
16.	Exportações de Países Latino-Americanos Seleccionados para a América Latina – Parcela do Total	p. 71
17.	Exportações para a América Latina – Porcentagem Ameaçada	p. 72
18.	Porcentagem das Exportações Totais e de Alta Tecnologia sob Ameaça Chinesa	p. 76
19.	Índices de Ameaça Competitiva da China	p. 81
20.	Perdas para a China nas Exportações Direcionadas aos Estados Unidos em Períodos Seleccionados	p. 84
21.	Perdas para a China nas Exportações de Manufaturados Direcionadas aos Estados Unidos em Período Seleccionados	p. 86
22.	Exportações da América Latina com destino à China por Conteúdo Tecnológico	p. 100
23.	Importações da China com Origem no Caribe, na América Central e na América do Sul por Categorias de Produtos	p. 102
24.	Seis países e dez setores que dominam o comércio da América Latina com a China	p. 106



25. Participação das Exportações para a China – Países e Setores Seleccionados p. 107
26. Exportações de Países Seleccionados da América Latina e do Caribe com Destino à China p. 108
27. Importações da América Latina com Origem na China por Conteúdo Tecnológico p. 111
28. Exportações da China com Destino ao Caribe, à América Central e à América do Sul por Categorias de Produtos p. 112
29. Importações de Países Seleccionados da América Latina e do Caribe com Origem na China p. 114

## LISTA DE SIGLAS

ALC – América Latina e Caribe

BID – Banco Interamericano de Desenvolvimento

CEPAL – Comissão Econômica para América Latina e o Caribe

CODELCO – Corporación Nacional del Cobre

FEES – Fundo de Estabilização Econômica e Social

FMI – Fundo Monetário Internacional

FRP – Fundo de Reserva de Pensão

ICD – Índice de Competição Doméstica

ICT – Index of Competitive Threat (Índice de Ameaça Competitiva)

IDE – Investimento Direto Estrangeiro

Intracen – International Trade Centre

NAFTA – North American Free Trade Agreement (Acordo de Livre Comércio da América do Norte)

OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico

OMC – Organização Mundial do Comércio

PDCR – Posição Dinâmica Competitiva Revelada

PIB – Produto Interno Bruto

PTF – Produtividade Total dos Fatores

SITC – Standard International Trade Classification (Classificação Padrão de Comércio Internacional)

UE – União Européia

UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development (Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento)

## SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	p. 12
1. EMBASAMENTO TEÓRICO – A TEORIA DA DEPENDÊNCIA	p. 14
1.1. Os Teóricos da Dependência	p. 15
1.2. Principais Conceitos da Teoria da Dependência	p. 22
1.3. Críticas à Teoria da Dependência	p. 23
1.4. A Teoria da Dependência no Contexto Atual e as Relações Sino-Latino-Americanas	p. 24
2. O PADRÃO DE COMÉRCIO	p. 29
2.1. China	p. 29
2.1.1. Estrutura de Exportações	p. 29
2.1.2. Estrutura de Importações	p. 33
2.2. América Latina e Caribe	p. 35
2.2.1. Estrutura de Exportações	p. 36
2.2.2. Estrutura de Importações	p. 45
2.3. O Impacto Potencial	p. 51
3. A CHINA E A AMÉRICA LATINA NO COMÉRCIO INTERNACIONAL	p. 54
3.1. O <i>Boom</i> de <i>Commodities</i>	p. 56
3.2. A Competitividade e o Desenvolvimento	p. 64
3.2.1. O Impacto Geral	p. 64
3.2.2. O Setor de Manufaturados	p. 67
3.2.3. O Setor de Alta Tecnologia	p. 74
3.2.4. O Mercado dos Estados Unidos	p. 78
4. O COMÉRCIO BILATERAL CHINA-AMÉRICA LATINA	p. 96
4.1. Exportações da América Latina e do Caribe com Destino à China	p. 98
4.2. Importações da América Latina e do Caribe com Origem na China	p. 109
CONCLUSÃO	p. 116

REFERÊNCIAS	p. 120
APÊNDICES	p. 127
Apêndice A – O Cone Sul: Soja, Petróleo, Ferro e Consumidores	p. 127
Apêndice B – Os Países Andinos: Farinha de Peixe, Petróleo e Alianças Tênuas	p. 145
Apêndice C – O México, a América Central e o Caribe: Posição Estratégica e a Carta de Taiwan	p. 167

## INTRODUÇÃO

A ascensão da China, nesse começo de século XXI, especialmente após a entrada desta à OMC, em 2001, tem sido um dos fatos mais marcantes da economia global. Na América Latina, a reemergência chinesa tem provocado sentimentos divergentes. Alguns consideram a China um “anjo” para o crescimento econômico latino-americano, especialmente se considerarmos o efeito que a demanda chinesa provoca nos preços dos produtos nos quais a América Latina tem vantagens competitivas. Ao mesmo tempo, muitos analistas apresentam preocupações no que diz respeito aos possíveis efeitos que a China tem sobre o desenvolvimento latino-americano no longo prazo.

As relações comerciais sino-latino-americanas parecem se assemelhar, em muitos aspectos, à tradicional configuração centro-periferia, que tem, de acordo com os teóricos cepalinos, assombrado a América Latina. O presente trabalho procura analisar, à luz da Teoria da Dependência, de que maneira a ascensão chinesa tem impactado a participação das economias latino-americanas no comércio internacional neste começo de século. O período escolhido para análise se inicia em 2001 justamente porque a entrada da China na OMC representou um marco da sua integração à economia mundial e intensificou a sua posição competitiva.

O objetivo principal deste trabalho consiste em analisar a intensidade com que a China ameaça a competitividade das exportações latino-americanas, tanto de maneira geral quanto nos produtos de maior conteúdo tecnológico, no mercado mundial e nos principais destinos das vendas latino-americanas, a saber, os Estados Unidos e a própria região. Também é objetivo caracterizar o padrão do comércio bilateral entre a China e a América Latina.

A hipótese principal é a de que, embora, no curto prazo, os termos de troca tenham sido impactados favoravelmente pela elevada demanda chinesa por *commodities*, no longo prazo, a China representa um risco de aprofundamento da especialização latino-americana em produtos primários, uma vez que a crescente competitividade chinesa tem minado a participação das exportações latino-americanas, especialmente as de maior valor agregado, no comércio mundial. Argumentamos que o comércio sino-latino-americano reproduz o padrão centro-periferia, uma vez que a América Latina exporta principalmente produtos primários para a China e importa desta manufaturas de valor agregado mais alto.

O trabalho está estruturado em quatro capítulos, além desta introdução e da conclusão. No primeiro capítulo, apresentamos o marco teórico utilizado na análise, qual seja, a Teoria da Dependência, amplamente difundida nas décadas de 1960 e 1970. Esta

teoria constitui uma das mais importantes contribuições do pensamento latino-americano quando falamos de desenvolvimento econômico. Além disso, as relações comerciais sino-latino-americanas atuais trazem à tona diversos aspectos que resgatam dogmas de diversos autores dessa corrente.

No segundo capítulo, delineamos o padrão de comércio das duas regiões e realizamos uma análise preliminar dos impactos potenciais que as estruturas de exportação e importação sugerem. Tendo em vista que a mera comparação de estruturas de comércio tem demonstrado significativas limitações quando examinamos evidências empíricas acerca da real complementaridade e concorrência entre as duas regiões, analisamos, no terceiro capítulo, os impactos diretos e indiretos da ascensão chinesa que podem ser percebidos na competitividade das exportações latino-americanas. Além do impacto geral, analisamos o setor de manufaturados e, dentre estes, os produtos de alta tecnologia, bem como o desempenho das exportações chinesas e latino-americanas no mercado dos Estados Unidos.

No último capítulo, tratamos do comércio bilateral sino-latino-americano para verificar o papel relativo das duas regiões no padrão de comércio existente nos últimos anos. Uma análise desagregada por país, que inclui o relacionamento da China com quinze economias da região, pode ser encontrada nos apêndices. Apesar de haver diferenças entre os países no comércio com a China, estas não comprometem os resultados de uma análise que toma a região como um agregado. No entanto, a análise por país é importante para detalhar de que maneira cada Estado tem aproveitado as oportunidades e encarado os desafios desta assimétrica relação.

## 1. EMBASAMENTO TEÓRICO – A TEORIA DA DEPENDÊNCIA

A teoria da dependência surgiu na América Latina, no final dos anos 1950, em resposta a preocupações levantadas pela Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL). A comissão apontou que o crescimento econômico nas avançadas nações industrializadas não levava necessariamente ao crescimento nas nações mais pobres. Como resultado desses estudos, a teoria da dependência se desenvolveu e ganhou força nos anos 1960 e 1970.

Não há uma teoria da dependência unificada, e ainda há pontos de divergência entre os teóricos desta corrente. A teoria da dependência é mais bem entendida como uma família de abordagens ou um instrumental que procura explicar o subdesenvolvimento na América Latina e em outras nações em desenvolvimento em termos de causas externas. Theotonio dos Santos (1970), um teórico da dependência brasileiro, definiu dependência como:

Uma condição histórica que molda certa estrutura da economia mundial de maneira que esta favorece alguns países em detrimento de outros, e limita as possibilidades de desenvolvimento das economias subordinadas. (...) uma situação na qual a economia de alguns países está condicionada ao desenvolvimento e à expansão de outra economia à qual a primeira está sujeita. A relação de interdependência entre duas ou mais economias, e entre estas e o mundo, assume a forma de dependência quando alguns países (os dominantes) podem se expandir e ser auto-sustentáveis, enquanto outros (os dependentes) só podem fazê-lo como reflexão daquela expansão, o que pode ter um efeito tanto positivo quanto negativo em seu desenvolvimento imediato (SANTOS, 1970, p. 231).

As idéias da dependência foram difundidas nos centros acadêmicos da América Latina, mas também ganharam seguidores na Europa e nos Estados Unidos. A teoria da dependência foi considerada uma análise distinta do desenvolvimento latino-americano (SÁNCHEZ, 2003). Os autores da dependência eram principalmente latino-americanos e focavam especialmente nos países latino-americanos. Santos afirmou que o desenvolvimento da teoria da dependência “deu origem a um momento privilegiado na história das idéias sociais na América Latina” (1998, p. 54). Munck classificou a abordagem latino-americana da dependência como “provavelmente uma das intervenções mais significativas de um discurso do Terceiro Mundo em um paradigma ocidental em todo o período pós-colonial” (1999, p. 56).

Alguns dos autores mais proeminentes na teoria da dependência dos anos 1960 e 1970 incluem Raúl Prebisch, André Gunder Frank, Immanuel Wallerstein, Theotonio dos Santos e Fernando Henrique Cardoso.

### 1.1. Os Teóricos da Dependência

#### Raúl Prebisch

O economista argentino Raúl Prebisch comandou a CEPAL de 1948 a 1962. No final dos anos 1950, a comissão percebeu que o crescimento econômico nos países industrializados desenvolvidos não necessariamente levava a crescimento na América Latina e em outros países em desenvolvimento. Os estudos da CEPAL sugeriam que a atividade econômica nos países avançados levava constantemente a problemas econômicos nos países mais pobres. Essa idéia era inconsistente com a teoria econômica neoclássica, segundo a qual o crescimento econômico era benéfico a todos os agentes (Pareto superior) mesmo que os benefícios não fossem distribuídos igualmente (FERRARO, 1996).

Prebisch desenvolveu uma explicação: países pobres, como os da América Latina, exportavam principalmente *commodities* e matérias-primas para os países avançados. Os países mais avançados, então, utilizavam essas *commodities* e matérias-primas para produzir bens manufaturados, que eram revendidos às nações mais pobres. Usando dados das Nações Unidas, Prebisch mostrou que o intercâmbio entre produtos primários e manufaturas levava à deterioração nos termos de comércio da América Latina: os preços dos produtos agrícolas e das matérias-primas tendiam a cair, enquanto os de produtos manufaturados tendiam a permanecer constantes ou a crescer (SANTOS, 1998, p. 54). O economista alemão Hans Singer, por sua vez, também reconheceu a dependência excessiva da América Latina na exportação de produtos primários e matérias-primas. Ambos os economistas recebem créditos pela formulação da hipótese Prebisch-Singer, que tem por postulado a idéia de que os termos de intercâmbio para exportadores de *commodities* tendem a deteriorar ao longo do tempo (SÁNCHEZ, 2003). Dessa maneira, os países mais pobres diminuiriam sua capacidade de importar para um dado nível de exportações. A hipótese Prebisch-Singer sugere que a dependência nas exportações de produtos primários não é propícia ao desenvolvimento econômico.

A CEPAL e Prebisch também argumentaram que a economia mundial estava dividida entre o “centro” industrial (Estados Unidos e Europa, na época) e os produtores de *commodities* da “periferia”. Os países que exportavam produtos primários vivenciariam



deterioração nos termos de comércio, e o centro exploraria constantemente a periferia; os ricos ficariam mais ricos, enquanto os pobres ficariam mais pobres. A participação no comércio mundial era, portanto, prejudicial para a América Latina e os países em desenvolvimento. O comércio internacional não era uma maneira de melhorar os padrões de vida, mas sim uma forma de exploração comprometida com o centro industrial (YERGIN e STANISLAW, 2002, p. 233). Dessa forma, Prebisch e a CEPAL relacionaram o subdesenvolvimento latino-americano ao sistema econômico internacional, e este conceito é um dos pontos-chave da teoria da dependência.

Como resultado das descobertas de Prebisch, a CEPAL passou a enfatizar a necessidade de um desenvolvimento autônomo e auto-sustentável para a América Latina. Ao invés de exportar *commodities* e importar produtos finais, a América Latina e os países da periferia partiram em direção à industrialização por substituição de importações (ISI). Altas tarifas foram erguidas para reduzir a dependência da região de manufaturas estrangeiras, a industrialização se acelerou, e muitas indústrias foram nacionalizadas (YERGIN e STANISLAW, 2002, p. 235). Os países latino-americanos perceberam que, a menos que passassem a desenvolver suas próprias indústrias, estariam para sempre condenados a exportar produtos de baixo valor agregado em troca de sofisticados produtos manufaturados. Uma maneira encontrada pelos governos para garantir o consumo doméstico foi a imposição de tarifas de importação que não incentivassem a compra de produtos importados.

#### André Gunder Frank

Prebisch analisou a dependência latino-americana sob uma perspectiva estruturalista. O economista André Gunder Frank, por outro lado, adotou algumas idéias marxistas em sua abordagem da teoria da dependência. Frank afirmou que era o capitalismo, tanto mundial quanto nacional, que produzira o subdesenvolvimento no passado e que gerava o subdesenvolvimento no presente. Ele rejeitou veementemente o modelo dualista que muitos outros economistas e teóricos aplicaram para a América Latina. O dualismo afirma que a economia de um país subdesenvolvido está dividida essencialmente em dois setores independentes: um setor afetado pelas relações econômicas com o mundo capitalista, e, como resultado, moderno, desenvolvido, progressista e capitalista; o outro setor “retrógrado” ou “tradicional”, considerado isolado, de subsistência, arcaico, feudal, subdesenvolvido e essencialmente não influenciado pelo capitalismo. O desenvolvimento, então, requer a transferência de recursos do setor feudal

para o setor capitalista e a modernização do setor “retrógrado” (BREWER, 1980). Frank rejeitou o modelo dualista em “O desenvolvimento do subdesenvolvimento” quando afirmou:

Eu acredito no contrário, que toda a tese da “sociedade dual” é falsa... A expansão do sistema capitalista nos últimos séculos penetrou efetiva e inteiramente até nos setores aparentemente mais isolados do mundo subdesenvolvido... As contemporâneas instituições subdesenvolvidas das chamadas áreas retrógradas ou feudais de um país subdesenvolvido não são menos resultantes do singular processo histórico do desenvolvimento capitalista do que as áreas supostamente mais progressistas (FRANK, 1966, p.19).

Frank também fez uma distinção entre subdesenvolvimento e não desenvolvimento. O último se refere ao estágio das relações antes da penetração do capitalismo. Ele afirma que “os países que agora são desenvolvidos nunca foram subdesenvolvidos, embora tenham sido não desenvolvidos” (FRANK, 1966, p.18). Essa distinção é importante, pois significa que o subdesenvolvimento não é um estágio natural ou tradicional da história. Frank rejeitou a noção de que o desenvolvimento econômico ocorre em uma sucessão de estágios capitalistas e de que as nações que são subdesenvolvidas atualmente ainda estão em um estágio pelo qual as nações desenvolvidas já passaram. Os países subdesenvolvidos não podem simplesmente seguir o processo de desenvolvimento que os agora países desenvolvidos seguiram, pois os atuais países subdesenvolvidos sempre foram dominados por e dependentes das grandes potências capitalistas (RAY, 1973, p.5). O desenvolvimento não ocorre em uma sucessão de estágios pelos quais uma sociedade subdesenvolvida se transforma em uma sociedade moderna e desenvolvida. Essa crítica é uma das proposições mais importantes da teoria da dependência.

Frank centrou sua análise na estrutura metrópole-satélite do sistema capitalista. Ele explicou que “o subdesenvolvimento contemporâneo é em grande parte produto histórico de passadas e contínuas relações econômicas (entre outras) entre o satélite subdesenvolvido e os atuais países da metrópole desenvolvida” (FRANK, 1966, p. 18). As metrópoles exploram os satélites, de maneira que o excedente se concentra nas metrópoles. Em escala mundial, o capitalismo produz uma metrópole desenvolvida e uma periferia subdesenvolvida. Esse mesmo processo ocorre no interior das nações entre a metrópole doméstica (por exemplo, uma capital) e as regiões satélites ao redor. Em outras palavras, as relações metrópole-satélite são encontradas no interior dos países e entre os países no sistema mundial (CHILCOTE, 1974, p. 13). Dessa forma, “uma completa cadeia de constelações de metrópoles e satélites se relaciona em todas as partes do sistema, do centro metropolitano na Europa ou nos Estados Unidos ao ponto mais distante do interior latino-americano”

(FRANK, 1966, p. 20). Essa idéia da cadeia de relações metrópole-satélite é, talvez, uma das mais importantes contribuições de Frank à teoria da dependência.

Mais importante, o satélite se encontra num estado de dependência. Politicamente, a classe dominante no país dependente está enredada numa cadeia de relações de troca, e sua posição depende da manutenção da cadeia; dessa forma, a classe dominante local deseja perpetuar o subdesenvolvimento. O satélite também é dependente porque mesmo um governo “nacionalista” não consegue promover de maneira bem sucedida o desenvolvimento, devido aos constrangimentos impostos pelas metrópoles (BREWER, 1980, p. 177). O desenvolvimento dos satélites é limitado pelo seu *status* dependente. Frank afirmou que “os satélites vivem seu maior desenvolvimento econômico e especialmente seu desenvolvimento industrial mais classicamente capitalista se e quando seus laços com as metrópoles são mais fracos” (1966, p. 25). Ele apontou que a América Latina viveu seu maior crescimento durante a Grande Depressão e as Guerras Mundiais, quando seus laços com a Europa e com os Estados Unidos se enfraqueceram. Frank afirmou ainda que as regiões mais subdesenvolvidas são aquelas ligadas de maneira mais próxima às metrópoles (CHILCOTE, 1974, p. 13).

André Gunder Frank adicionou importantes contribuições à teoria da dependência. Quase todos os teóricos da dependência reconhecem que a dependência envolve relações metrópole-satélite, embora alguns possam rotular essa relação com outros nomes (por exemplo, centro-periferia ou dominante-dependente). A maioria dos teóricos da dependência também rejeita o modelo dualista e reconhece que países subdesenvolvidos não podem simplesmente seguir a mesma trajetória de desenvolvimento dos atuais países desenvolvidos. Por último, muitos teóricos da dependência concordam com Frank que as classes dominantes dos estados dependentes mantêm uma relação de dependência porque seus próprios interesses coincidem com os interesses do Estado dominante.

### Immanuel Wallerstein

Immanuel Wallerstein, um sociólogo e cientista histórico social americano, desenvolveu a teoria do sistema-mundo em seu trabalho de três volumes intitulado *The Modern World System*. Ele insistiu que todo sistema social deve ser visto como uma totalidade. Wallerstein escreveu:

Nós tomamos a característica definidora de um sistema social a ser sua existência na divisão do trabalho, de maneira que os vários setores ou áreas dependem do intercâmbio econômico com os outros para o suave e

contínuo abastecimento das necessidades de sua área (*apud* BREWER, 1980, p. 165).

De acordo com Wallerstein, o sistema mundial não precisa necessariamente cobrir o globo; ele é definido como “uma unidade com uma única divisão do trabalho e múltiplos sistemas culturais” (*apud* BREWER, 1980, p. 165). O moderno sistema mundial é capitalista, então a unidade primária de análise é a economia capitalista mundial. Todos os fenômenos deveriam ser explicados em termos de suas conseqüências tanto para o sistema como um todo quanto para suas partes (PETRAS, 1981, p. 148).

A teoria do sistema-mundo busca explicar por que existem diferentes estágios de desenvolvimento nacional no que parece ser uma economia global unificada. Wallerstein afirmou que a chave para explicar tal fenômeno é especificar os diferentes papéis políticos e econômicos que um país possui no sistema global. Em outras palavras, o mundo como um todo deve ser considerado para entender o desenvolvimento de suas partes. Isso dá origem às categorias básicas de análise do sistema capitalista mundial: centro, semiperiferia e periferia. A principal diferença entre essas categorias é a força do Estado em diferentes áreas. Essas diferenças de força levam a transferências de excedentes da periferia para o centro, o que fortalece ainda mais os países centrais (BREWER, 1980). O tema central da teoria do sistema-mundo é a idéia de que regiões centrais exploram as áreas periféricas através de diversos mecanismos de troca desigual.

Wallerstein explicou que a economia mundial desenvolveu um centro com próspera manufatura, agricultura tecnologicamente progressista, altos investimentos e mão-de-obra qualificada e bem paga. O centro, entretanto, precisava da periferia, da qual extraía o excedente que abastecia sua expansão. Os países periféricos produziam importantes produtos primários enquanto a tecnologia estagnava, o trabalho permanecia desqualificado ou se tornava menos qualificado, e o capital era direcionado ao centro. Inicialmente, as diferenças entre o centro e a periferia eram pequenas, mas o centro expandiu a lacuna comprando produtos primários baratos em troca de produtos manufaturados (CHIROT e HALL, 1982, p. 85). Além do centro e da periferia, Wallerstein assume a existência de uma semiperiferia. As semiperiferias são bons lugares para investimento e, segundo Wallerstein, necessárias para o funcionamento do sistema capitalista mundial. Sem uma semiperiferia, o sistema mundial se torna polarizado e suscetível a revoltas; a semiperiferia pode acalmar os antagonismos. A semiperiferia também constitui uma situação de mudança. Novas nações centrais podem emergir da semiperiferia, e alguns países semiperiféricos podem cair para a periferia (BREWER, 1980, p. 166).

Wallerstein contribuiu muito para a teoria da dependência analisando o subdesenvolvimento em termos do desenvolvimento do sistema mundial. Como resultado, os teóricos da dependência reconhecem a necessidade de pensar num contexto global até mesmo quando se estudam fenômenos locais. Wallerstein também colocou maior ênfase que Frank no papel do Estado e introduziu o conceito de semiperiferia.

### Theotonio dos Santos

Os sociólogos brasileiros Theotonio dos Santos e Fernando Henrique Cardoso fizeram suas distintas contribuições à teoria da dependência apresentando uma tipologia do subdesenvolvimento. De acordo com Santos:

As relações de dependência às quais esses países (latino-americanos) estão sujeitos obedecem a um tipo de estrutura internacional e interna que os leva ao subdesenvolvimento ou, de maneira mais precisa, à uma estrutura dependente que aprofunda e agrava os problemas fundamentais de suas populações (1970, p. 231).

Santos via a situação interna dos países latino-americanos como parte da economia mundial. De maneira semelhante a Frank, Santos rejeitou a tradicional teoria do desenvolvimento que busca explicar o subdesenvolvimento na América Latina como produto da falha ou demora da região em adotar padrões e políticas dos países desenvolvidos. Ao invés disso, a teoria da dependência percebe o subdesenvolvimento como resultado ou parte do processo de expansão mundial do capitalismo (SANTOS, 1970, p. 231). Assim como Frank, Santos também afirmou que tal forma de dependência afetava não apenas as relações internacionais, mas também a estrutura interna dos países.

De acordo com Santos, a nova dependência ou dependência tecnológico-industrial limita o desenvolvimento econômico da América Latina. O desenvolvimento industrial latino-americano é dependente das exportações, que geram as reservas necessárias para importar bens de capital. O desenvolvimento industrial, dessa forma, está condicionado por flutuações no balanço de pagamentos, “o que, em países dependentes, geralmente leva a déficits causados por relações comerciais em um mercado internacional altamente monopolizado, pela repatriação de lucros estrangeiros, e pela necessidade de capital estrangeiro e de ajuda” (CHILCOTE, 1974, p. 16).

Ao contrário de Prebisch, que era um forte proponente da industrialização por substituição de importações, Santos não acreditava que a substituição de importações traria as conseqüências desejadas para estimular o desenvolvimento. Ela não trazia consigo

autonomia na tomada de decisões, pois a industrialização era determinada principalmente pelo investimento estrangeiro baseado em corporações multinacionais, cujo poder estava localizado nos centros da economia mundial. A substituição de importações não trouxe melhora na distribuição de renda, porque o “capitalismo oligopolista” tendia a concentrar poder e riqueza em grupos de empresários com interesses semelhantes. Além disso, a melhora na tecnologia aumentou os salários dos trabalhadores qualificados, mas não daqueles desqualificados, produzindo uma diferenciação ainda maior na renda entre os trabalhadores (SANTOS, 1998, p. 55). Em outras palavras, à medida que a América Latina seguiu sua política de industrialização por substituição de importações, a região se tornou ainda mais dependente do centro industrializado.

### Fernando Henrique Cardoso

O sociólogo Fernando Henrique Cardoso rejeitou tanto o formalismo das medidas empíricas da dependência quanto a construção de uma teoria da dependência aplicável a todas as situações. Ao invés disso, buscou desenvolver uma metodologia para entender as várias situações de dependência na América Latina. Para Cardoso, a abordagem da dependência era um foco crítico histórico-estrutural na expansão do capital e nos conflitos de classe como processo sócio-político. Ele afirmou:

As análises da dependência estrutural buscam explicar as inter-relações de classes e Estados-nação tanto no nível do cenário internacional quanto no nível interno a cada país. A análise dialética de tal complexo processo inclui a formulação de conceitos relacionados ao esforço para explicar como os processos interno e externo da dominação política se relacionam. Ela não pode ser concebida como se considerações de fatores externos ou de dominação estrangeira fossem suficientes para explicar a dinâmica das sociedades. A verdadeira questão reside nas inter-relações nos dois níveis (CARDOSO e FALETTTO, 1979, p. xviii).

A estrutura interna é importante na abordagem da dependência de Cardoso. Ele ressaltou que a dependência é perpetuada pelos diversos laços entre grupos e classes tanto entre quanto dentro das nações. A dependência, portanto, não está relacionada apenas ao exterior, mas também às políticas e forças internas.

Cardoso acreditava firmemente que as relações de dependência poderiam levar ao desenvolvimento ou “desenvolvimento dependente”. Ele explicou que mesmo quando as economias periféricas não estão mais restritas à produção de matérias-primas, elas permanecem dependentes de certa maneira. Seus setores de produção de bens de capital

não são financeira ou tecnologicamente fortes o bastante para garantir o contínuo avanço do sistema. Os países periféricos, então, se expandem e se industrializam, mas se tornam financeiramente dependentes do centro. Essa noção de desenvolvimento dependente é semelhante ao conceito de Santos de “nova dependência” ou “dependência tecnológico-industrial”.

Cardoso também apontou que o desenvolvimento dependente não significa o alcance de uma sociedade mais igualitária ou mais justa. O desenvolvimento dependente na América Latina cria riqueza e pobreza, acumulação e escassez de capital, emprego para alguns e desemprego para outros. Essas considerações ressaltam que as economias capitalistas dependentes não são idênticas às economias do centro capitalista desenvolvido (CARDOSO e FALETTO, 1979, p. xxiii).

Cardoso teve diversas contribuições à teoria da dependência ou o que ele preferiu chamar de “estudos da dependência”. Sua abordagem histórico-estrutural tem sido adotada por diversos teóricos desta corrente, e sua ênfase na importância da estrutura interna é um dos pilares da teoria da dependência. Embora a idéia de desenvolvimento dependente ainda seja debatida, Cardoso foi o primeiro a sugerir que o subdesenvolvimento não era um estágio permanente para os países dependentes, e que havia espaço considerável para ação política e social nas economias periféricas.

## 1.2. Principais Conceitos da Teoria da Dependência

Ronald H. Chilcote observou que “há tantos conceitos de dependência quanto há autores” (1974, p. 9). Muitos teóricos da dependência são relutantes em serem associados a uma ou outra escola da dependência, mas todos concordam que o subdesenvolvimento possui causas externas às nações subdesenvolvidas. Além disso, há algumas proposições que são compartilhadas, em alguma medida, pela maioria dos teóricos da dependência.

Os teóricos da dependência rejeitam a noção de que a América Latina é não desenvolvida e está esperando que o desenvolvimento capitalista modernize a região. Ao invés disso, defendem a concepção de que o subdesenvolvimento é ativamente causado pelo processo de desenvolvimento nas economias avançadas. O subdesenvolvimento latino-americano não é uma condição de atraso que precede o capitalismo, e sim uma conseqüência da expansão do capitalismo mundial.

Outro importante constructo da teoria da dependência é a noção de que o mundo está dividido em “centro” e “periferia” ou “metrópole” e “satélite”. Embora não haja consenso na denominação, a idéia de que o centro é composto por países avançados e

industrializados e que a periferia é composta por países pobres subdesenvolvidos, fortemente dependentes da exportação de matérias-primas, é compartilhada pela grande maioria dos autores. Além disso, existe a idéia de que essa divisão se transpõe para o interior dos países.

Muitos teóricos da dependência consideram as classes dominantes da periferia como dependentes de forças externas. As elites das economias satélite mantêm a dependência porque seus próprios interesses privados coincidem com os interesses dos Estados dominantes. Em outras palavras, as relações externas dos países subdesenvolvidos tiveram profundos impactos em suas estruturas internas. Em geral, a dependência implica uma ampliação da lacuna entre os ricos e os pobres nos países subdesenvolvidos.

### 1.3. Críticas à Teoria da Dependência

A teoria da dependência tem inúmeras abordagens e interpretações, e tem sido fortemente criticada por sua falta de unidade. A fraqueza mais óbvia da dependência é sua falta de embasamento empírico. Alguns cientistas sociais tentaram verificar empiricamente os pressupostos da dependência, mas alguns teóricos importantes, especialmente Cardoso, se opuseram fortemente a essa tendência, alegando que os pressupostos da dependência não poderiam simplesmente ser sujeitos à avaliação empírica. Tyler e Wogart (1973) tentaram, através de comparações internacionais ao longo do tempo, testar os pressupostos da teoria, e concluíram apenas que “não há evidência suficiente para rejeitar a hipótese da dependência” (p. 42).

Ray (1973) afirmou que uma das maiores fraquezas da teoria da dependência está na acepção de que a dependência é causada pela expansão mundial do capitalismo. Por meio de tal alegação, os teóricos da dependência ignoraram outras explicações plausíveis e mais abrangentes. Grandes e poderosas nações sempre impuseram dependência econômica em seus vizinhos menores e mais fracos, mas Ray aponta que isso tem sido verdade tanto para nações capitalistas quanto não-capitalistas ao longo da história, concluindo, assim, que o denominador comum não é o capitalismo, e sim a disparidade de poder.

Diversos críticos, incluindo Ray, argumentam que os teóricos da dependência tratam a dependência como uma variável dicotômica ao invés de contínua. Muitos teóricos da dependência insinuaram que os países subdesenvolvidos encontram duas possíveis situações: ou são dependentes, ou não são; ou são explorados, ou não são. Ray afirma que



“dependência/ não-dependência é uma variável contínua. Há graus de dependência, e há diferenças significativas entre esses graus” (1973, p. 14).

Muitos teóricos da dependência consideram que a não-dependência é atingível, mas evitam qualquer definição de não-dependência e não fornecem uma descrição de como seria uma economia não-dependente. Os teóricos praticamente não tratam de uma alternativa não-dependente e raramente descrevem o desenvolvimento autônomo. Dessa forma, a inabilidade da teoria da dependência de apresentar uma alternativa de desenvolvimento viável é uma de suas fraquezas mais evidentes.

Em suas explicações de dependência, André Gunder Frank e Immanuel Wallerstein definiram o capitalismo como um sistema de relações de troca, caracterizado pelo monopólio e pela exploração. Eles têm sido criticados por terem falhado na distinção entre diferentes sistemas econômicos e modos de produção. Por sua vez, as idéias de Raúl Prebisch acerca da industrialização por substituição de importações passaram a ser duramente criticadas quando as expectativas dos governos latino-americanos não se concretizaram. As dificuldades do balanço de pagamentos se acentuaram, os salários reais não cresceram rápido o bastante para aumentar a demanda agregada e os problemas de desemprego permaneceram.

Diversas razões são apontadas para explicar por que a industrialização por substituição de importações não deu certo do jeito que deveria. Um período de protecionismo não necessariamente cria um setor manufatureiro competitivo se há razões básicas pelas quais o país não apresenta vantagens comparativas em manufatura. Países pobres geralmente apresentam carência de trabalho qualificado e problemas de organização social. Enquanto uma quota ou tarifa de importação pode permitir que um setor manufatureiro ineficiente sobreviva, ela não pode tornar esse setor mais eficiente. O resultado da industrialização por substituição de importações foi a criação de uma base industrial na América Latina não muito eficiente, não muito competitiva e muito dependente de capital estrangeiro (tanto empréstimos quanto investimentos).

#### 1.4. A Teoria da Dependência no Contexto Atual e as Relações Sino-Latino-Americanas

Embora muitos teóricos considerem a teoria da dependência uma abordagem obsoleta, muitos problemas e questões apontadas por ela ainda existem. Algumas dessas questões estão aparecendo atualmente nas relações comerciais sino-latino-americanas. O comércio entre as duas regiões tem crescido drasticamente nos últimos vinte anos, como

resultado do rápido crescimento econômico chinês. A América Latina exporta para a China basicamente matérias-primas e produtos primários, enquanto a China exporta produtos manufaturados para os mercados latino-americanos. Muitos problemas apontados pelos teóricos da dependência são relevantes tendo em vista esses padrões de comércio bilateral.

As relações comerciais atuais entre China e América Latina se assemelham, em alguns pontos, à relação centro-periferia delineada por Prebisch. A América Latina, com exceção do México e dos países da América Central, exporta *commodities* e matérias-primas para a China e importa produtos manufaturados baratos deste país. Em 2004, os produtos primários corresponderam a 83,9% das exportações latino-americanas para a China, e os produtos manufaturados representaram cerca de 88,5% das importações latino-americanas da China. Os produtos primários são responsáveis por mais de 75% das exportações da Argentina, do Brasil, do Chile, do Equador, do Panamá e do Peru para a China. Entre 1995 e 2004, esses produtos contabilizaram em média mais de 97% das exportações chilenas, equatorianas, panamenhas e peruanas para a China. Como resultado do aumento da demanda chinesa por recursos naturais e matérias-primas, os produtos primários estão começando a ocupar uma parcela cada vez maior nas exportações totais latino-americanas.

De acordo com Prebisch, países que exportam principalmente *commodities* deveriam experimentar termos de comércio deterioráveis ao longo do tempo. Entretanto, dados atuais sugerem que a América Latina está apresentando melhora em seus termos de comércio. Diversos fatores explicam esse fenômeno. A grande demanda chinesa por recursos naturais e matérias-primas pressionou os preços das *commodities* para cima no mercado mundial. Além disso, a América Latina importa produtos manufaturados relativamente baratos da China. Como resultado, os exportadores de *commodities* latino-americanos têm vivenciado melhora nos termos de comércio.

Entretanto, há outros riscos associados ao atual relacionamento comercial sino-latino-americano além da deterioração dos termos de comércio. Muitos analistas têm alertado que o atual aumento dos preços das *commodities* torna a região vulnerável à “Doença Holandesa”. Esse fenômeno ocorre quando um *boom* de *commodities* leva a uma moeda fortalecida ou, por vezes, sobrevalorizada, tornando os preços dos produtos manufaturados mais altos. Os preços mais altos das manufaturas tornam mais difícil para esses setores manufatureiros competir nos mercados exportadores (TRIHN, VOSS e DYCK, 2006). A “Doença Holandesa”, portanto, ameaça complicar o desenvolvimento dos setores manufatureiros latino-americanos. Se a América Latina vivenciar uma “Doença Holandesa”, as perspectivas de crescimento da região podem ser altamente prejudicadas.

Outros analistas se preocupam que o aumento da demanda chinesa por matérias-primas tenha causado uma realocação excessiva em indústrias baseadas em recursos naturais na América Latina (BLÁZQUEZ-LIDOY, RODRÍGUEZ e SANTISO, 2006). Os dados de comércio sino-latino-americano parecem confirmar essa preocupação. Por exemplo, em 2005, o cobre contabilizou 43% das exportações chilenas para a China; minérios de ferro e grãos de soja corresponderam a 26% e 25% das exportações brasileiras para a China, respectivamente; e a soja também foi responsável por quase 55% das exportações argentinas para o mercado chinês. Alguns analistas prevêem que os países latino-americanos se especializarão cada vez mais, e que a dependência em uma pequena variedade de *commodities* aumentará (JUBANY e POON, 2006). Uma especialização profunda em produtos primários torna os países latino-americanos mais suscetíveis a choques negativos nos preços e limita os potenciais de ganho com o comércio a poucos itens. Além disso, qualquer desaceleração na economia chinesa poderia impactar severamente a América Latina, diminuindo o volume de suas exportações e causando uma queda no preço das *commodities* (BUCK, 2006).

Organizações internacionais também estão preocupadas que a América Latina esteja se tornando excessivamente dependente da exportação de produtos primários. Em 2005, as Nações Unidas relataram que a abundância natural de recursos naturais na América Latina não tem sido uma benção, e sim um obstáculo ao desenvolvimento econômico da região. O Relatório de Desenvolvimento Humano das Nações Unidas de 2005 chamou esse fenômeno de “a maldição dos recursos” (OPPENHEIMER, 2005). Na conclusão do relatório, a ONU previu que, a menos que os países latino-americanos mudem seu atual *status* de exportadores de matérias-primas, eles não atingirão os atuais níveis de desenvolvimento dos países de alta renda até o ano 2177 (OPPENHEIMER, 2005).

Enquanto poucos analistas usam o termo “dependência” na relação comercial sino-latino-americana, muitos apontam que a China está conduzindo a América Latina ao papel de periferia produtora de *commodities*. Oppenheimer (2006) admite que a emergência da China como comprador maciço de matérias-primas é uma das principais razões do crescimento latino-americano no período recente, mas ele não acredita que os padrões de comércio atuais entre as duas regiões sejam benéficos para a América Latina no longo prazo. Além disso, ele afirma que “o interesse da China na região é basicamente o de fornecedor de matérias-primas, o que ameaça condenar muitos países latino-americanos a permanecer economias de extração, como eram há 200 anos” (OPPENHEIMER, 2006, p. 1)

Malik (2006), professor no Centro de Estudos de Segurança da Ásia-Pacífico, alerta que as relações de comércio sino-latino-americanas estão começando a se assemelhar a uma relação de dependência. Ele escreve:

Em um clássico *re-run* das relações comerciais estabelecidas pelas potências coloniais européias, os latino-americanos (e africanos) exportam matérias-primas para a China enquanto importam baratos produtos chineses, os quais competem e acabam com as indústrias locais. Muitos economistas latino-americanos e analistas advertem contra cair na armadilha de ser um fornecedor de *commodities* para as empresas manufatureiras de alto valor agregado da China, e, assim, assumir a postura de uma colônia chinesa ou dependência econômica (MALIK, 2006, p. 4).

Trihn, Voss e Dyck (2006) afirmam que o objetivo dos exportadores latino-americanos de *commodities* deveria ser o de utilizar a receita das *commodities* para desenvolver setores que envolvem maiores níveis de valor agregado. Se tais mudanças estruturais não forem feitas, o aumento do comércio com a China apenas fornecerá ganhos de curto prazo. Os ganhos de longo prazo do aumento do comércio sino-latino-americano dependem da habilidade dos países latino-americanos em traduzir os ganhos com as *commodities* em desenvolvimento sustentável, com mais empregos e diminuição da pobreza. Isso poderia ser alcançado através do investimento em educação, infra-estrutura e redução da pobreza (TRIHN, VOSS e DYCK, 2006). Produzindo produtos de alto valor agregado, a América Latina pode reduzir sua exposição aos choques de termos de comércio (BUCK, 2006). O sucesso da China deveria estimular a América Latina a seguir na direção de estratégias ativas que forneçam incentivos para a diversificação da economia e aumentem o nível de sofisticação tecnológica de sua produção doméstica (DEVLIN, ESTEVADEORDAL e RODRÍGUEZ-CLARE, 2006).

Nos anos 1960, Prebisch e a CEPAL estavam preocupados que a dependência latino-americana na exportação de produtos primários ameaçasse o desenvolvimento econômico da região e dos setores manufatureiros, e essas preocupações ainda se mostram presentes. Relembrando a definição de dependência de Santos, “(a dependência) pode ter tanto um efeito positivo quanto negativo no desenvolvimento imediato (da América Latina)”. Muitos países latino-americanos têm testemunhado um impressionante aumento em suas exportações para a China, e diversos países registraram, recentemente, superávits comerciais recordes devido ao aumento nas exportações. O aumento da demanda chinesa por matérias-primas e recursos naturais pressionou o aumento dos preços das *commodities* no mercado mundial. Como resultado, os preços das exportações de *commodities* latino-americanas aumentaram. Além disso, a América Latina importa produtos manufaturados baratos da China. Essa combinação de altos preços das *commodities* e baixos preços das manufaturas é amplamente responsável pela melhora nos termos de comércio da América Latina nos anos recentes. Baseado na definição de Santos, o desenvolvimento latino-

americano, se positivo ou negativo, se tornou de alguma maneira dependente do crescimento e do desenvolvimento da China. Entretanto, para que a América Latina transforme os ganhos de curto prazo em desenvolvimento sustentável de longo prazo, é necessária a reestruturação interna de sua economia, com diversificação da pauta exportadora e dos parceiros comerciais, para que a região se torne menos vulnerável a choques externos de demanda e mais competitiva no cenário internacional.

## 2. O PADRÃO DE COMÉRCIO

### 2.1. China

Nas duas últimas décadas, a China se tornou um importante ator econômico global. Seu PIB tem crescido à impressionante taxa de quase 10% ao ano, de acordo com dados oficiais. Sua participação no mercado global de mercadorias pulou de um magro 1% nos anos 1980 para mais de 9% em 2009.

A emergência da China como um ator global é, de várias maneiras, excepcional em sua velocidade e profundidade. A China já é uma economia muito mais aberta que a maioria dos mercados emergentes. Em 2005, a soma das exportações e importações de produtos e serviços atingiu mais de 70% do PIB, contra 30% ou menos nos Estados Unidos, Japão ou Brasil, de acordo com dados da OMC. O desempenho comercial da China nestes termos é, entretanto, comparável ao de alguns países latino-americanos, como o Chile e o México (60-65%), e ao de alguns países desenvolvidos, como a Espanha.

Com a abertura comercial, as parcelas de mercado chinesas, especialmente nos países desenvolvidos, cresceram rapidamente. Por definição, isto ocorreu à custa de outras economias. O ganho da China em fatias de mercado é uma razão pela qual a maioria dos países emergentes percebe a China como um árduo competidor comercial. Alguns até culpam a China pela má performance de suas exportações nos anos recentes. De fato, a China está tomando o lugar de outros países emergentes nos mercados mundiais. Essa percepção negativa cresceu após 2001, quando a China finalmente se uniu à OMC. O acesso abriu mercados mundiais para os produtos chineses, e a habilidade da China de competir de maneira bem sucedida nesses mercados se tornou evidente.

A seguir, apresentamos uma análise preliminar da estrutura de comércio chinesa, apontando os principais destinos e fornecedores e os setores que predominam no comércio da China com o mundo e examinando a evolução do desempenho comercial chinês nos anos recentes.

#### 2.1.1. Estrutura de Exportações

A tabela a seguir apresenta os destinos das exportações chinesas por região – e países mais relevantes, quando houver – para os anos de 2000, 2006, 2007, 2008 e 2009.

Tabela 1 – Destino das Exportações do Mundo e da China em Anos Selecionados (em US\$ milhões)

	Mundo					China				
	2000	2006	2007	2008	2009	2000	2006	2007	2008	2009
Mundo	6.336.207	11.988.692	13.814.476	15.939.230	12.304.110	249.203	968.936	1.220.060	1.430.693	1.201.647
Economias Desenvolvidas	4.373.927	7.668.062	8.668.467	9.714.662	7.326.892	142.806	513.274	624.235	712.184	598.610
Ásia-Pacífico	413.188	695.155	788.380	923.326	695.814	45.499	106.867	122.221	140.889	120.642
Japão	336.987	546.336	616.080	717.612	526.298	41.654	91.623	102.062	116.132	97.911
Europa	2.548.086	4.831.563	5.610.819	6.366.501	4.787.495	41.976	186.939	249.400	296.563	238.921
Alemanha	475.058	849.505	968.806	1.118.881	857.094	9.278	40.315	48.744	59.209	49.920
América do Norte	1.412.653	2.141.344	2.269.268	2.424.835	1.843.583	55.331	219.468	252.613	274.732	239.047
EUA	1.177.068	1.796.678	1.894.874	2.023.848	1.528.544	52.156	203.801	233.169	252.844	221.295
Comunidade de Estados Independentes	77.325	290.291	403.842	514.093	322.728	3.183	27.998	48.129	64.719	38.973
Europa	65.349	241.214	335.932	424.386	254.259	2.411	19.802	34.728	41.075	21.471
Sudeste da Europa	27.392	98.627	125.080	150.411	108.636	356	8.287	3.556	4.934	3.658
Norte da África	54.418	109.101	141.556	188.624	155.006	1.410	7.556	10.766	14.320	14.135
África Subsaariana	74.891	200.215	231.189	288.977	245.773	3.602	19.032	26.625	36.784	33.512
América Latina e Caribe	362.192	593.011	704.850	872.748	685.918	7.125	35.657	51.268	71.240	56.558
Leste Asiático	698.502	1.567.851	1.823.185	2.104.198	1.744.631	62.121	224.416	269.050	296.081	245.199
Sul da Ásia	81.554	258.636	317.719	394.448	346.627	4.510	27.882	42.572	52.553	49.778
Sudeste Asiático	355.911	637.432	723.124	857.430	703.941	17.341	71.317	94.727	114.326	106.320
Ásia Ocidental	190.954	467.054	557.787	709.591	548.152	6.683	32.752	48.178	62.430	52.703
Oceania	6.335	12.895	16.704	22.220	19.369	65	764	954	1.121	2.201
Outros	32.806	85.517	100.973	121.827	96.435	2	-	-	-	-

Fonte: UNITED NATIONS STATISTICS DIVISION (2009).

A participação da China nas exportações mundiais é notável. Em 2000, a China exportava apenas 3,93% do total mundial; em 2009, porém, o país representou 9,77% das exportações mundiais totais. As economias desenvolvidas consomem cerca da metade das exportações chinesas.

A China é um importante fornecedor de produtos para a Ásia-Pacífico, especialmente para o Japão. Em 2000, 12,36% das importações japonesas vieram da China; em 2009, essa proporção foi de 18,6%. Entretanto, para a China, o Japão, e a Ásia-Pacífico como agregado, tem se tornado um parceiro comercial de menor relevância. Em 2000, 16,71% das exportações chinesas foram para o Japão, ao passo que, em 2009, apenas 8,15% das vendas chinesas tiveram como destino o Japão.

A América do Norte, e os Estados Unidos em particular, tem se mantido com uma parcela constante na participação das vendas chinesas de aproximadamente 20%. Entretanto, para esses mercados, o fornecimento chinês cresceu em importância. Em 2000, apenas 3,92% das importações da América do Norte – e 4,43% das importações dos Estados Unidos – vieram da China; em 2009, a China foi responsável pelo fornecimento de 12,97% das importações da América do Norte e 14,48% das importações dos Estados Unidos. Esse fato tem preocupado diversas economias latino-americanas, que têm como principal destino para suas exportações os Estados Unidos.

A América Latina e o Caribe têm crescido em importância para as exportações chinesas, assim como a China tem se tornado mais relevante nas importações latino-americanas. Em 2000, apenas 2,86% das exportações da China eram destinadas à América Latina e ao Caribe; em 2009, 4,71% dos produtos chineses foram vendidos para essa região. Ao mesmo tempo, 1,97% das importações latino-americanas vinham da China em 2000, enquanto, em 2009, essa parcela atingiu 8,25%.

Para o Leste Asiático e o Sul da Ásia, a China também se tornou um parceiro mais importante, tendo elevado sua participação de 8,89% e 5,53%, respectivamente, em 2001, para 14,05% e 14,36%, respectivamente, em 2009. O Norte da África e a África Subsaariana também viram suas importações aumentarem a dependência da China nos últimos anos. Em 2000, 2,59% das importações do Norte da África e 4,81% das importações da África Subsaariana tiveram como origem a China; em 2009, essas parcelas foram de 9,12% e 13,64% respectivamente. Entretanto, para a China, a África e o Sul da Ásia ainda não se tornaram destinos de uma parcela expressiva de suas exportações. O Leste Asiático, por sua vez, é um dos principais destinos das exportações chinesas, tendo sido, nesse período, comprador de mais de 20% das exportações chinesas totais.



A tabela a seguir apresenta os cinco principais países destino das exportações da China em 2001 e em 2009, tendo por base a ordenação dos principais parceiros de exportação de 2009. É interessante ressaltar, no entanto, que, com base em dados do Intracen, os cinco principais parceiros de exportação da China no ano de 2009 foram os mesmos cinco parceiros de 2001, inclusive preservando a ordem de importância.

Tabela 2 – Destino das Exportações da China

	2001		2009	
	US\$ milhares	%	US\$ milhares	%
Mundo	266.098.208	100,00%	1.201.646.720	100,00%
EUA	54.355.080	20,43%	221.295.024	18,42%
Hong Kong	46.541.240	17,49%	166.216.928	13,83%
Japão	44.940.524	16,89%	97.910.968	8,15%
Coréia do Sul	12.518.778	4,70%	53.679.876	4,47%
Alemanha	9.751.100	3,66%	49.919.564	4,15%
Top 5	168.106.722	63,17%	589.022.360	49,02%
Brasil (20º)	1.350.925	0,51%	14.118.518	1,17%

Fonte: Intracen

Elaboração própria

O principal parceiro da China nos dois anos foi, portanto, os Estados Unidos, tendo diminuído ligeiramente sua participação de 20,43%, em 2001, para 18,42% das exportações chinesas em 2009. Entre os cinco principais parceiros de exportação da China, que, juntos, correspondem a praticamente metade das exportações chinesas, três são asiáticos. A Alemanha, principal parceiro de exportação da China na Europa, aparece em 5º no *ranking* dos parceiros mundiais de exportação da China. O principal parceiro latino-americano, o Brasil, aparece apenas na 20ª posição.

É importante também analisarmos que tipo de produtos a China exporta nos mercados mundiais. Apesar de os produtos exportados variarem conforme o destino comprador, apresentamos aqui uma visão geral das exportações chinesas. Quando tratarmos da análise bilateral do comércio sino-latino-americano, no capítulo 4, desagregaremos os dados por sub-regiões.

A tabela abaixo evidencia que os principais produtos exportados pela China se concentram no setor de máquinas e equipamentos de transporte e no setor de bens

manufaturados<sup>1</sup> e manufaturados diversos<sup>2</sup>. Juntos, esses setores corresponderam por 84,87% das exportações chinesas em 2001 e 89,45% das exportações chinesas em 2009. Os demais setores, além de apresentar pouca flutuação, apresentam importância significativamente menor na pauta exportadora da China.

Tabela 3 – Exportações Totais da China por Categorias de Produtos (US\$ milhares)

	2001		2009	
Todos os produtos	266.098.209	100,00%	1.201.646.800	100,00%
Comida e animais vivos	12.777.201	4,80%	32.603.020	2,71%
Bebidas e tabaco	873.411	0,33%	1.641.431	0,14%
Materiais brutos, exceto petróleo	4.172.009	1,57%	8.155.608	0,68%
Combustíveis minerais	8.404.720	3,16%	20.382.775	1,70%
Óleos e gorduras vegetais e animais	110.983	0,04%	338.969	0,03%
Produtos químicos	13.352.132	5,02%	62.007.817	5,16%
Bens manufaturados	43.813.405	16,47%	184.774.611	15,38%
Máquinas e equipamentos de transporte	94.900.767	35,66%	591.127.510	49,19%
Outros manufaturados diversos	87.109.848	32,74%	298.986.189	24,88%
Ouro e outras commodities transacionáveis	583.732	0,22%	1.628.827	0,14%

Fonte: UNCTADSTAT

Elaboração própria

### 2.1.2. Estrutura de Importações

Acerca das importações chinesas, analisamos, nesta seção, os principais parceiros fornecedores de produtos para a China e os setores mais relevantes para as compras chinesas. A tabela a seguir apresenta os cinco principais países parceiros de importação da China em 2001 e em 2009, tendo por base a ordenação dos principais fornecedores para a China no ano de 2009.

<sup>1</sup> O setor de bens manufaturados inclui produtos de couro, produtos de borracha, produtos de cortiça e madeira, papel, têxteis, manufaturados a base de minerais não metálicos, ferro e aço, metais não ferrosos e manufaturados de metal.

<sup>2</sup> São considerados manufaturados diversos construções pré-fabricadas, móveis, acessórios de viagem, vestuário, calçados, instrumentos científicos e profissionais, produtos ópticos e relógios, armamentos, jóias, instrumentos musicais e obras de arte.

Tabela 4 – Origem das Importações da China

China	2001		2009	
	US\$ milhares	%	US\$ milhares	%
Mundo	243.552.880	100,00%	1.005.555.200	100,00%
Japão	42.787.308	17,57%	130.937.528	13,02%
Coréia do Sul	23.376.944	9,60%	102.551.712	10,20%
China	8.765.500	3,60%	86.413.992	8,59%
Taipei	27.338.758	11,22%	85.722.960	8,52%
EUA	26.217.376	10,76%	77.755.104	7,73%
Top 5	128.485.886	52,75%	483.381.296	48,07%
Brasil (9º)	2.347.233	0,96%	28.280.984	2,81%

Fonte: Intracen

Elaboração própria

Com base em dados do Intracen, a Alemanha aparecia entre os cinco principais fornecedores de produtos para a China em 2001, mas perdeu posição no *top 5* em 2003 e, atualmente, se encontra na 6ª posição. O comércio com as Zonas Econômicas Especiais e as unidades autônomas que pertencem ao território chinês (por exemplo, Hong Kong) colocou o comércio “interno” entre os cinco maiores no ano de 2009, o que não ocorria em 2001. Dos cinco principais parceiros de importação da China em 2009, apenas um, os Estados Unidos, não se localiza no continente asiático. O Brasil aparece na tabela por ser o principal parceiro latino-americano no fornecimento de produtos para a China. Na 9ª posição, o Brasil mostrou aumento na participação das importações chinesas, indo de 0,96%, em 2001, para 2,81% em 2009.

Novamente, apesar de os produtos importados pela China variarem conforme o país fornecedor, apresentamos aqui uma visão geral das importações chinesas. Quando tratarmos da análise bilateral do comércio sino-latino-americano, no capítulo 4, desagregaremos os dados por sub-regiões.

Tabela 5 – Importações Totais da China por Categorias de Produtos (US\$ milhares)

	2001		2009	
	US\$ milhares	%	US\$ milhares	%
Todos os produtos	243.552.881	100,00%	1.005.555.200	100,00%
Comida e animais vivos	4.975.703	2,04%	14.824.144	1,47%
Bebidas e tabaco	411.761	0,17%	1.953.723	0,19%

Materiais brutos, exceto petróleo	22.127.363	9,09%	140.821.799	14,00%
Combustíveis minerais	17.465.738	7,17%	123.962.754	12,33%
Óleos e gorduras vegetais e animais	762.705	0,31%	7.787.481	0,77%
Produtos químicos	32.104.446	13,18%	111.972.959	11,14%
Bens manufaturados	41.937.585	17,22%	107.731.954	10,71%
Máquinas e equipamentos de transporte	107.015.071	43,94%	408.259.217	40,60%
Outros manufaturados diversos	15.076.419	6,19%	84.935.027	8,45%
Ouro e outras commodities transacionáveis	1.676.091	0,69%	3.306.168	0,33%

Fonte: UNCTADSTA

Elaboração própria

A composição setorial das importações chinesas apresentou, no período considerado, algumas ligeiras modificações, com a predominância, em 2001 e em 2009, do setor de máquinas e equipamentos de transporte, o qual, interessantemente, também era, como apontado na análise das exportações, o principal setor nos produtos fornecidos pela China ao mundo. Com uma ligeira queda, esse setor passou de 43,94% para 40,6% das importações chinesas totais no período. Os bens manufaturados, que ocupavam a segunda posição em 2001, com 17,22%, caíram para a quinta colocação, com 10,71% do total. Enquanto isso, os materiais brutos (exceto petróleo), que estavam em 4º lugar, com 9,09% em 2001, conquistaram a segunda posição em 2009, com 14% das importações chinesas totais. O aumento nas importações chinesas de materiais brutos e combustíveis minerais indica uma potencialidade para o crescimento do mercado sino-latino-americano, como analisaremos na seção 2.3.

## 2.2. América Latina e Caribe

A América Latina apresenta uma estrutura de comércio, especialmente no que tange às exportações, bastante diferenciada entre suas sub-regiões. Tanto o Caribe quanto a América Central têm os produtos manufaturados como importante elemento em suas pautas exportadoras, ao passo que a América do Sul têm exportado, principalmente, produtos primários ou baseados em recursos naturais.

Devido ao recente *boom* de *commodities* no mercado internacional, diversos países latino-americanos têm apresentado dinamismo crescente e melhora nos termos de intercâmbio na primeira década do século XXI. Entretanto, a crise global de 2008, cujos efeitos foram sentidos no comércio internacional em 2009, aumentaram as preocupações

dos produtores e exportadores latino-americanos quanto ao futuro do desenvolvimento na região. Com uma participação no comércio inferior à chinesa, a região tem visto diversos de seus mercados serem disputados pela China, o que se reflete especialmente em seus principais compradores, como os Estados Unidos. A seguir, apresentamos a estrutura de exportações e importações da região para estimar em que medida a China pode representar uma ameaça à participação da ALC no comércio mundial. No capítulo seguinte, examinaremos em detalhe as ameaças reais verificadas até o momento.

### 2.2.1. Estrutura de Exportações

A participação da América Latina e do Caribe nas exportações mundiais tem se mantido relativamente constante. Em 2000, a região exportava 5,57% do total mundial; em 2009, 5,82%. As economias desenvolvidas apresentam maior relevância como mercado para as exportações latino-americanas que para as chinesas, correspondendo por mais da metade da demanda por produtos latino-americanos. Entretanto, a participação dessas economias nas exportações totais da região tem declinado nos últimos anos. Em 2000, as economias desenvolvidas absorviam 75,24% dos produtos latino-americanos; em 2009, porém, esses países consumiram 59,49% do total exportado pela América Latina e pelo Caribe.

A tabela a seguir apresenta os destinos das exportações da América Latina e do Caribe por região – e países mais relevantes, quando houver – para os anos de 2000, 2006, 2007, 2008 e 2009.

Tabela 6 – Destino das Exportações do Mundo e da América Latina e Caribe em Anos Selecionados (US\$ milhões)

	Mundo					América Latina e Caribe				
	2000	2006	2007	2008	2009	2000	2006	2007	2008	2009
Mundo	6.336.207	11.988.692	13.814.476	15.939.230	12.304.110	353.171	670.223	768.949	880.392	715.692
Economias Desenvolvidas	4.373.927	7.668.062	8.668.467	9.714.662	7.326.892	265.710	453.342	497.361	537.842	425.785
Ásia-Pacífico	413.188	695.155	788.380	923.326	695.814	8.570	16.005	19.851	22.283	16.561
Japão	336.987	546.336	616.080	717.612	526.298	7.728	14.549	17.818	19.113	14.548
Europa	2.548.086	4.831.563	5.610.819	6.366.501	4.787.495	43.918	95.229	116.420	134.738	106.499
Alemanha	475.058	849.505	968.806	1.118.881	857.094	6.929	14.640	18.069	21.757	16.460
América do Norte	1.412.653	2.141.344	2.269.268	2.424.835	1.843.583	213.222	342.108	361.091	380.820	302.724
EUA	1.177.068	1.796.678	1.894.874	2.023.848	1.528.544	206.897	328.042	344.581	363.818	285.993
Comunidade de Estados Independentes	77.325	290.291	403.842	514.093	322.728	1.299	6.421	6.899	8.915	6.104
Europa	65.349	241.214	335.932	424.386	254.259	1.280	6.138	6.570	8.461	5.716
Sudeste da Europa	27.392	98.627	125.080	150.411	108.636	324	1.484	1.617	1.880	1.487
Norte de África	54.418	109.101	141.556	188.624	155.006	1.359	4.418	5.725	7.244	5.732
África Subsaariana	74.891	200.215	231.189	288.977	245.773	1.682	7.918	9.929	11.199	8.453
América Latina e Caribe	362.192	593.011	704.850	872.748	685.918	61.914	131.855	166.113	205.593	163.273
Leste Asiático	698.502	1.567.851	1.823.185	2.104.198	1.744.631	8.864	38.345	51.550	64.838	62.812
Sul da Ásia	81.554	258.636	317.719	394.448	346.627	2.275	7.109	9.068	9.311	11.053
Sudeste Asiático	355.911	637.432	723.124	857.430	703.941	2.799	7.208	9.332	15.156	13.782
Ásia Ocidental	190.954	467.054	557.787	709.591	548.152	2.804	8.364	9.531	12.898	11.530
Oceania	6.335	12.895	16.704	22.220	19.369	18	61	103	67	70
Outros	32.806	85.517	100.973	121.827	96.435	4.123	3.698	1.722	5.449	5.611

Fonte: UNITED NATIONS STATISTICS DIVISION (2009).

O principal mercado latino-americano é, de longe, a América do Norte, com destaque especial para os Estados Unidos. Embora a participação da região, como um todo, e dos Estados Unidos, em particular, tenha diminuído nos últimos anos, a América do Norte foi responsável por 42,30% das exportações latino-americanas em 2009, sendo 39,96% destinadas aos Estados Unidos no mesmo ano. De fato, a América do Norte (e os Estados Unidos, em particular) foi uma das duas regiões onde a parcela dos produtos latino-americanos superou a participação dos produtos chineses nas importações.

Em 2000, a América do Norte importou da América Latina e do Caribe 15,09% de suas importações totais, enquanto as importações da China cobriram apenas 3,92% do total importado pela região no mesmo ano. Para o caso dos Estados Unidos, a importância da América Latina foi ainda maior. 17,58% das importações dos Estados Unidos, em 2000, tiveram origem na América Latina e no Caribe, enquanto as importações de origem chinesa corresponderam a apenas 4,43% do total. Entretanto, é importante notar que esta diferença vem sendo reduzida rapidamente pela China. Em 2009, a China já representava 14,48% das importações totais dos Estados Unidos, ao passo que a América Latina e o Caribe foram responsáveis por 18,71% do total. Para a América do Norte como um todo, a China exportou 12,97% do total em 2009, enquanto as exportações da América Latina e do Caribe corresponderam a 16,42% das importações da região no mesmo ano.

A outra região onde as exportações latino-americanas foram superiores às chinesas, nesse período, foi a própria região da América Latina e do Caribe. Esta região tem se mostrado um mercado crescentemente importante tanto para a América Latina e para o Caribe quanto para a China. Em 2000, 17,53% das exportações latino-americanas foram para o mercado regional, ao passo que, em 2009, essa parcela foi de 22,81%. Para os produtos chineses, a América Latina e o Caribe representaram 2,86% dos destinos, em 2000, e 4,71% em 2009. É importante ressaltar que a importância da América Latina como fornecedor para o mercado regional também tem aumentado. Em 2000, 17,09% das importações latino-americanas vieram de países da região; em 2009, as compras intra-regionais corresponderam a 23,8% das importações da região.

O Leste Asiático também cresceu em importância para os produtos latino-americanos. Em 2000, apenas 2,51% das exportações latino-americanas eram destinadas àquela região; em 2009, por sua vez, o Leste Asiático absorveu 8,78% das exportações latino-americanas. Mesmo assim, para o Leste Asiático, essas compras de produtos latino-americanos não foram muito significativas, subindo de 1,27% do total de suas importações para apenas 3,6%.

Com exceção da Europa Ocidental e das regiões acima destacadas, as demais regiões representaram cerca de 2% ou menos das exportações totais latino-americanas nos anos considerados. A participação dos produtos latino-americanos nessas regiões, por sua vez, correspondeu a cerca de 3% ou menos das importações totais nesses anos.

A seguir, apresentamos os principais países parceiros de exportação da região como um todo e de quatro países selecionados – México, Brasil, Argentina e Chile – em 2001 e em 2009. O critério de seleção para a escolha destes quatro países foi a relevância nas exportações latino-americanas no ano de 2009. Nesse sentido, o México foi o maior exportador latino-americano em 2009, seguido de Brasil, Argentina e Chile, nessa ordem.

Tabela 7 – Parceiros de Exportação da América Latina e Caribe e Países Selecionados

<b>América Latina e Caribe</b>	2001		2009	
	US\$ milhares	%	US\$ milhares	%
Mundo	366.195.015	100,00%	721.031.881	100,00%
EUA	204.496.237	55,84%	291.517.286	40,43%
China	6.684.868	1,83%	64.132.002	8,89%
Canadá	12.177.551	3,33%	25.973.106	3,60%
Alemanha	9.045.069	2,47%	24.561.102	3,41%
Brasil	10.235.807	2,80%	22.828.043	3,17%
Top 5	242.639.532	66,26%	429.011.539	59,50%
<b>México</b>	2001		2009	
	US\$ milhares	%	US\$ milhares	%
Mundo	158.386.224	100,00%	229.636.800	100,00%
EUA	136.373.536	86,10%	185.212.544	80,65%
Canadá	3.254.291	2,05%	8.302.294	3,62%
Alemanha	1.500.467	0,95%	3.195.139	1,39%
Colômbia	55.611	0,04%	2.500.070	1,09%
Espanha	1.302.683	0,82%	2.478.253	1,08%
Top 5	142.486.588	89,96%	201.688.300	87,83%
<b>Brasil</b>	2001		2009	
	US\$ milhares	%	US\$ milhares	%
Mundo	58.286.592	100,00%	152.994.736	100,00%
China	1.902.122	3,26%	20.190.832	13,20%
EUA	14.398.230	24,70%	15.744.930	10,29%
Argentina	5.009.810	8,60%	12.784.967	8,36%



Países Baixos	2.863.612	4,91%	8.150.135	5,33%
Alemanha	2.504.137	4,30%	6.174.960	4,04%
Top 5	26.677.911	45,77%	63.045.824	41,21%
	2001		2009	
<b>Argentina</b>	US\$ milhares	%	US\$ milhares	%
Mundo	26.610.056	100,00%	55.669.064	100,00%
Brasil	6.205.630	23,32%	11.373.514	20,43%
Chile	2.851.693	10,72%	4.388.840	7,88%
EUA	2.900.129	10,90%	3.671.360	6,59%
China	1.122.612	4,22%	3.668.283	6,59%
Países Baixos	798.559	3,00%	2.391.660	4,30%
Top 5	13.878.623	52,16%	25.493.657	45,80%
	2001		2009	
<b>Chile</b>	US\$ milhares	%	US\$ milhares	%
Mundo	18.745.400	100,00%	53.731.728	100,00%
China	1.065.034	5,68%	12.486.174	23,24%
EUA	3.483.607	18,58%	6.058.918	11,28%
Japão	2.311.916	12,33%	4.942.209	9,20%
Coréia do Sul	596.019	3,18%	3.137.551	5,84%
Brasil	909.552	4,85%	2.725.202	5,07%
Top 5	8.366.128	44,63%	29.350.054	54,62%

Fonte: Intracen

Elaboração própria

Embora tenha diminuído sua participação como destino das exportações totais latino-americanas entre 2001 e 2009, os Estados Unidos, como vimos anteriormente, permanecem como principal parceiro de exportação da região como um todo. Segundo dados do Intracen, houve alteração no *ranking* dos cinco principais parceiros de exportação da América Latina e do Caribe entre 2001 e 2009. Em 2001, os principais destinos eram Estados Unidos, Canadá, Brasil, Japão e Alemanha, nessa ordem. É interessante notar que a China não aparecia entre os cinco principais destinos em 2001, mas, em 2009, já assumia a segunda posição, consumindo 8,89% das exportações totais da região. Quanto ao papel dos cinco principais destinos de exportação, podemos notar uma ligeira queda na participação total. Embora pouco expressiva, essa queda significa um aumento da diversificação de parceiros pela região.

Na análise do México, o que salta aos olhos é a significativa concentração de exportações para um único mercado, os Estados Unidos. Sozinho, esse país consumiu 80,65% das exportações mexicanas em 2009. Em 2001, essa parcela era ainda maior – 86,1%. O segundo principal parceiro comercial, o Canadá, foi responsável pela compra de apenas 3,62% das exportações mexicanas em 2009, parcela ínfima se comparada à destinada aos Estados Unidos. Segundo dados do Intracen, a composição dos cinco principais parceiros de exportação do México também se alterou entre 2001 e 2009. Em 2001, os principais destinos das exportações mexicanas eram os Estados Unidos, o Canadá, a Alemanha, a Espanha e o Japão. Desses cinco, apenas o Japão não aparece na lista em 2009. A Espanha viu sua participação reduzida, caindo da 4ª para a 5ª posição, e a Colômbia entrou para o *top 5* em 4º lugar.

No caso do Brasil, vemos que a China foi o principal destino das exportações brasileiras em 2009. É importante ressaltar, porém, que, até 2008, essa posição era ocupada pelos Estados Unidos. Vemos um notável crescimento da participação chinesa nas compras de produtos brasileiros entre 2001 e 2009. Em 2001, a China consumia apenas 3,26% das exportações brasileiras, enquanto os Estados Unidos eram responsáveis pela compra de 24,7% das vendas totais. Em 2009, a China comprou 13,2% das exportações brasileiras, ao passo que os Estados Unidos ficaram com 10,29% das exportações totais do Brasil no mesmo ano. Em 2001, de acordo com dados do Intracen, os principais destinos de exportação dos produtos brasileiros foram Estados Unidos, Argentina, Países Baixos, Alemanha e Japão. Nesse ano, a China aparecia na 6ª posição. Em 2009, o Japão saiu do *ranking* e assumiu a 6ª colocação, mantendo-se os demais países entre os cinco principais destinos das exportações brasileiras. Se comparado com o México, o Brasil possui uma diversificação de parceiros significativamente maior. Prova disso é o fato de que os cinco principais parceiros de exportação do país representaram, em 2009, 41,21% dos destinos totais. Além disso, esta proporção caiu em relação a 2001, quando era de 45,77%.

A Argentina é o único dos quatro países selecionados que apresenta como principal parceiro de exportação um país da região latino-americana. O Brasil se manteve como principal destino das exportações argentinas em todos os anos entre 2001 e 2009. De acordo com dados do Intracen, em 2001, os principais parceiros de exportação da Argentina foram Brasil, Estados Unidos, Chile, China e Espanha. A composição deste *ranking* não se diferencia muito em comparação a 2009. A única mudança ocorrida no período foi que, justamente em 2009, os Países Baixos, desde 2001 na 6ª posição dentre os principais destinos das exportações argentinas, ultrapassaram a Espanha, 5ª colocada desde então, assumindo o último lugar do *top 5*. Assim como no Brasil, a Argentina apresenta parcerias relativamente bem diversificadas – pelo menos se comparada ao México. Os cinco

principais destinos das exportações argentinas corresponderam a 45,8% do total em 2009, parcela ligeiramente inferior à encontrada em 2001 – 56,12%.

Em 2007, a China ultrapassou os Estados Unidos e se tornou o principal destino das exportações chilenas. Como podemos ver na tabela, em 2001, a China consumia apenas 5,68% das exportações chilenas, enquanto os Estados Unidos eram responsáveis pelas compras de 18,58% do total. Em 2009, a China absorveu 23,24% das exportações chilenas, parcela significativamente superior à comprada pelos Estados Unidos no mesmo ano – 11,28%. Em 2001, segundo dados do Intracen, os principais parceiros de exportação do Chile foram Estados Unidos, Japão, Reino Unido, China e México. Analisando a participação dos cinco principais compradores de produtos chilenos no total das exportações, vemos que, apesar de relativamente diversificada, a economia chilena tem se tornado mais concentrada. Em 2001, os cinco principais consumidores eram responsáveis pelas compras de 44,63% das exportações chilenas; em 2009, essa parcela foi de 54,62%.

Além dos destinos das exportações latino-americanas, é importante analisar que tipo de produtos a América Latina exporta. A tabela a seguir apresenta as exportações latino-americanas totais, em anos selecionados, com base no conteúdo tecnológico.

Tabela 8 – Exportações Totais da América Latina e Caribe por Conteúdo Tecnológico

	1990		1995		2001		2006	
	US\$ milhões	%	US\$ milhões	%	US\$ milhões	%	US\$ milhões	%
Produtos Primários	59.660	49,1	68.268	30,8	88.951	26,4	236.380	35,9
Manufaturas	60.525	49,8	148.720	67,2	242.711	72,0	405.664	61,6
Baseadas em Recursos Naturais	26.723	22,0	49.943	22,6	58.291	17,3	120.804	18,3
Baixa Tecnologia	11.724	9,6	26.860	12,1	40.241	11,9	53.427	8,1
Média Tecnologia	18.959	15,6	52.635	23,8	87.356	25,9	151.918	23,1
Alta Tecnologia	3.119	2,6	19.281	8,7	56.823	16,9	79.515	12,1
Outras Transações	1.426	1,2	3.849	1,7	5.549	1,6	17.025	2,6
Total	121.611	100,0	221.411	100,0	337.210	100,0	659.069	100,0

Fonte: CEPAL (2009)

Elaboração própria

Os produtos manufaturados predominam nas exportações totais da região – como veremos posteriormente, para o comércio bilateral sino-latino-americano, o quadro é bastante diferente. Em 2006, as manufaturas representaram 61,6% das exportações totais da região. Dentre essas, predominaram as de média tecnologia, correspondendo a 23,1%

de todas as exportações, e as baseadas em recursos naturais, responsáveis por 18,3% dos produtos vendidos pela região naquele ano. Os produtos primários viram sua parcela ser reduzida na pauta exportadora na década de 1990; nos primeiros anos do século XXI, porém, o quadro parece estar se revertendo. Ao mesmo tempo, enquanto as manufaturas de alta tecnologia apresentaram um crescimento relativamente expressivo na década passada, nos últimos anos elas têm visto sua participação diminuir na cesta exportadora latino-americana.

Sabemos que a composição das exportações latino-americanas não é homogênea. Optamos, então, por dividir a América Latina em três grandes sub-regiões: Caribe, América Central e América do Sul. Apesar de encontrarmos importantes discrepâncias mesmo entre os países que compõem tais sub-regiões, consideramos a divisão satisfatória para o que se propõe num primeiro momento: analisar os principais setores de exportação das economias latino-americanas. Ao tratarmos do comércio bilateral sino-latino-americano, no capítulo 4, utilizaremos as mesmas subdivisões adotadas no presente capítulo.

Tabela 9 – Exportações Totais do Caribe, da América Central e da América do Sul por Categorias de Produtos (US\$ milhares)

	Caribe			
	2001		2009	
Todos os produtos	19.442.905	100,00%	23.426.463	100,00%
Comida e animais vivos	2.056.360	10,58%	2.218.545	9,47%
Bebidas e tabaco	794.547	4,09%	1.289.030	5,50%
Materiais brutos, exceto petróleo	1.284.910	6,61%	1.915.122	8,18%
Combustíveis minerais	7.010.573	36,06%	9.486.255	40,49%
Óleos e gorduras vegetais e animais	7.864	0,04%	25.838	0,11%
Produtos químicos	1.297.450	6,67%	1.717.197	7,33%
Bens manufaturados	1.054.464	5,42%	1.498.988	6,40%
Máquinas e equipamentos de transporte	1.594.232	8,20%	1.693.773	7,23%
Outros manufaturados diversos	4.011.217	20,63%	2.776.785	11,85%
Ouro e outras commodities transacionáveis	331.286	1,70%	729.218	3,11%
	América Central			
	2001		2009	
Todos os produtos	173.372.528	100,00%	255.848.165	100,00%
Comida e animais vivos	11.054.660	6,38%	20.988.289	8,20%
Bebidas e tabaco	1.910.809	1,10%	2.465.774	0,96%

Materiais brutos, exceto petróleo	2.205.038	1,27%	4.466.901	1,75%
Combustíveis minerais	12.949.968	7,47%	31.176.189	12,19%
Óleos e gorduras vegetais e animais	179.224	0,10%	510.272	0,20%
Produtos químicos	6.463.537	3,73%	11.896.207	4,65%
Bens manufaturados	13.864.156	8,00%	19.149.229	7,48%
Máquinas e equipamentos de transporte	97.392.232	56,18%	129.933.834	50,79%
Outros manufaturados diversos	26.778.951	15,45%	29.337.239	11,47%
Ouro e outras commodities transacionáveis	573.952	0,33%	5.924.229	2,32%
América do Sul				
	2001		2009	
Todos os produtos	158.073.165	100,00%	399.675.330	100,00%
Comida e animais vivos	31.996.641	20,24%	85.034.715	21,28%
Bebidas e tabaco	2.307.553	1,46%	6.906.527	1,73%
Materiais brutos, exceto petróleo	19.747.348	12,49%	66.775.522	16,71%
Combustíveis minerais	34.678.796	21,94%	82.499.263	20,64%
Óleos e gorduras vegetais e animais	2.562.843	1,62%	7.110.461	1,78%
Produtos químicos	9.343.175	5,91%	23.659.930	5,92%
Bens manufaturados	25.217.288	15,95%	58.171.001	14,55%
Máquinas e equipamentos de transporte	21.173.266	13,39%	41.545.072	10,39%
Outros manufaturados diversos	6.859.382	4,34%	9.491.496	2,37%
Ouro e outras commodities transacionáveis	4.186.873	2,65%	18.481.017	4,62%

Fonte: UNCTADSTAT

Elaboração própria

Ao observarmos a tabela, notamos que os principais setores de exportação, em 2009, foram diferentes para as três sub-regiões. As exportações caribenhas se concentraram, principalmente, em combustíveis minerais, que responderam por 40,49% das exportações totais. Em 2001, o mesmo setor se apresentava como o mais importante na composição da pauta exportadora caribenha, com uma parcela ligeiramente menor, 36,06%. Os manufaturados diversos tiveram sua parcela reduzida de 20,63% para 11,85% no período 2001-2009. Os demais setores não chegaram a corresponder a 10% das exportações totais do Caribe.

No caso da América Central, o principal setor na pauta exportadora é o de máquinas e equipamentos de transporte. Apesar de uma ligeira queda entre 2001 e 2009, este setor respondeu, em 2009, por pouco mais da metade das exportações totais centro-americanas. Os combustíveis minerais viram sua parcela aumentar de 7,47% do total em

2001 para 12,19% em 2009. Os bens manufaturados apresentaram uma pequena variação negativa e o setor de comida e animais vivos incorreu em um pequeno aumento. Os demais setores se mantiveram praticamente constantes.

Na América do Sul, dois setores competem pela liderança nas exportações: comida e animais vivos e combustíveis minerais. Em 2009, o primeiro deles apresentou uma participação ligeiramente superior ao segundo, ao passo que, em 2001, os combustíveis minerais ocuparam a primeira colocação. Três outros setores corresponderam a mais de 10% das exportações totais sul-americanas em 2009: materiais brutos (exceto petróleo), com 16,71%; bens manufaturados, com 14,55%; e máquinas e equipamentos de transporte, com 10,39%. Como se vê, a pauta exportadora sul-americana é relativamente mais diversificada que a dos países da América Central e Caribe.

### 2.2.2. Estrutura de Importações

Do ponto de vista das importações latino-americanas, analisamos, nesta seção, os principais parceiros fornecedores de produtos para a América Latina e o Caribe e os setores mais relevantes para as compras latino-americanas. A seguir, apresentamos os principais países parceiros de importação da região como um todo e de quatro países selecionados – México, Brasil, Chile e Argentina– em 2001 e em 2009. O critério de seleção para a escolha destes quatro países foi a relevância nas importações latino-americanas no ano de 2009. Nesse sentido, o México foi o maior importador latino-americano em 2009, seguido de Brasil, Chile e Argentina, nessa ordem.

Tabela 10 – Parceiros de Importação da América Latina e Caribe e Países Selecionados

<b>América Latina e Caribe</b>	2001		2009	
	US\$ milhares	%	US\$ milhares	%
Mundo	343.642.075	100,00%	634.095.660	100,00%
EUA	159.319.541	46,36%	237.538.040	37,46%
China	8.155.562	2,37%	56.558.109	8,92%
Brasil	13.528.736	3,94%	35.504.664	5,60%
Japão	16.189.405	4,71%	31.249.682	4,93%
Alemanha	14.273.275	4,15%	26.344.055	4,15%
Top 5	211.466.519	61,54%	387.194.550	61,06%
<b>México</b>	2001		2009	
	US\$ milhares	%	US\$ milhares	%

Mundo	168.376.896	100,00%	234.384.528	100,00%
EUA	114.059.680	67,74%	112.788.736	48,12%
China	4.026.826	2,39%	32.528.972	13,88%
Japão	8.085.237	4,80%	11.397.111	4,86%
Coréia do Sul	3.531.353	2,10%	10.946.194	4,67%
Alemanha	6.079.199	3,61%	9.727.217	4,15%
Top 5	135.782.295	80,64%	177.388.230	75,68%

<b>Brasil</b>	2001		2009	
	US\$ milhares	%	US\$ milhares	%
Mundo	55.601.756	100,00%	127.647.328	100,00%
EUA	13.050.769	23,47%	20.214.138	15,84%
China	1.328.389	2,39%	15.911.145	12,46%
Argentina	6.206.537	11,16%	11.281.165	8,84%
Alemanha	4.825.163	8,68%	9.865.611	7,73%
Japão	3.063.629	5,51%	5.367.570	4,20%
Top 5	28.474.487	51,21%	62.639.629	49,07%

<b>Chile</b>	2001		2009	
	US\$ milhares	%	US\$ milhares	%
Mundo	16.136.126	100,00%	42.427.400	100,00%
EUA	2.976.056	18,44%	7.116.403	16,77%
China	1.013.065	6,28%	4.997.262	11,78%
Argentina	3.074.017	19,05%	4.604.675	10,85%
Area Nes	128.130	0,79%	4.563.092	10,76%
Brasil	1.490.771	9,24%	2.846.856	6,71%
Top 5	8.682.039	53,80%	24.128.288	56,87%

<b>Argentina</b>	2001		2009	
	US\$ milhares	%	US\$ milhares	%
Mundo	20.321.128	100,00%	40.293.388	100,00%
Brasil	5.277.761	25,97%	11.799.260	29,28%
EUA	3.781.206	18,61%	5.403.641	13,41%
China	1.066.327	5,25%	5.384.052	13,36%
Alemanha	1.051.947	5,18%	2.135.688	5,30%
Area Nes	451.910	2,22%	1.739.468	4,32%
Top 5	11.629.151	57,23%	26.462.109	65,67%

Fonte: Intracen

Elaboração própria

Assim como para as exportações, os Estados Unidos ocupam a primeira posição entre os principais parceiros de importação da América Latina e do Caribe como um todo. Mesmo tendo apresentado uma queda de quase 10 pontos percentuais, os Estados Unidos exportaram para a região 37,46% das importações totais da América Latina e do Caribe em 2009. Apesar de ter melhorado sua participação, a China permanece bem atrás dos Estados Unidos, com apenas 8,92% do total importado pela região em 2009.

Em 2001, de acordo com dados do Intracen, os principais parceiros de importação da região como agregado foram Estados Unidos, Japão, Alemanha, Brasil e Argentina. A China, de fato, apresentou um crescimento considerável, visto que, em 2001, não estava no *ranking* dos cinco principais parceiros de importação e, em 2009, já ocupava a segunda posição. A Argentina, que aparecia na 5ª posição em 2001, se encontrava, em 2009, na 7ª colocação, deixando o Brasil como único representante da América Latina entre os principais parceiros de importação da região. O Brasil apresentou uma ligeira melhora de posição, saindo da 4ª colocação, com 3,94% das importações latino-americanas em 2001, e assumindo a 3ª posição, em 2009, com 5,6% das importações totais da América Latina e do Caribe. É interessante notar que os cinco principais parceiros de importação da região corresponderam, tanto em 2001 quanto em 2009, a mais de 60% do total importado pelos países latino-americanos.

O México, assim como no caso das exportações, tem como principal parceiro de importação os Estados Unidos. Em 2001, os Estados Unidos já forneciam a maior parte das importações mexicanas, correspondendo a 67,74%. Em 2009, apesar de terem apresentado uma queda considerável, os Estados Unidos exportaram 48,12% do total comprado pelo México, mantendo a primeira posição. Em 2001, segundo dados do Intracen, os Estados Unidos eram seguidos por Japão, Alemanha, Canadá e China na disputa pelo fornecimento de produtos ao México. Em 2009, notamos um crescimento expressivo da China, que, de 2,39% passou a representar 13,88% do total importado pelo México, subindo da 5ª para a 2ª colocação. O Canadá, por sua vez, deixou o *ranking* e deu lugar à Coreia do Sul. Apesar de as importações mexicanas serem menos concentradas que suas exportações, elas ainda dependem fortemente de poucos mercados. Em 2009, 75,68% das importações mexicanas tiveram como origem algum dos cinco principais destinos apontados na tabela. Em 2001, essa parcela era ainda maior – 80,64%.

Para o Brasil, os Estados Unidos ainda mantêm a primeira colocação entre os principais parceiros de importação. Mesmo assim, é interessante notar que, como ocorreu no caso das exportações, os Estados Unidos correm o risco de perder a primeira posição para a China em pouco tempo. Em 2001, os Estados Unidos exportaram 23,47% do total consumido pelo Brasil. Neste mesmo ano, a China exportou apenas 2,39% das importações



brasileiras. Em 2009, porém, os Estados Unidos venderam 15,84% do que consumiu o Brasil, enquanto a China exportou 12,46% do total comprado pelo país sul-americano. A China, que não aparecia entre os cinco principais parceiros de importação do Brasil em 2001, está cada vez mais próxima do líder norte-americano. Em 2001, de acordo com dados do Intracen, os principais parceiros de importação do Brasil foram Estados Unidos, Argentina, Alemanha, Japão e Itália. Em 2009, a Itália se encontrava na 8ª colocação entre os fornecedores para o mercado brasileiro. Assim como no caso das exportações, as importações brasileiras são bem menos concentradas que as mexicanas. Em 2009, os cinco principais fornecedores foram responsáveis por 49,07% das importações brasileiras, parcela ligeiramente inferior à verificada em 2001.

O Chile e a Argentina apresentam uma mudança em suas posições quando analisamos as importações. Enquanto a Argentina foi a terceira maior exportadora latino-americana em 2009, o terceiro maior importador neste ano foi o Chile. Da mesma forma, ao passo que o Chile foi o quarto maior exportador latino-americano em 2009, a Argentina foi a quarta maior compradora da América Latina e do Caribe.

Os Estados Unidos são o principal parceiro de importação do Chile. Assim como é o caso para as importações brasileiras, porém, a diferença entre o primeiro colocado, Estados Unidos, e o segundo, China, tem diminuído rapidamente. Em 2001, os Estados Unidos apareciam na segunda posição – atrás da Argentina – exportando 18,44% das importações chilenas. Neste mesmo ano, a China aparecia em quarto lugar, com 6,28% do total importado pelo Chile. Em 2009, porém, apesar de os Estados Unidos terem ultrapassado a Argentina e assumido a primeira colocação, com 16,77% do total importado pelo Chile, vemos que a China apresentou um crescimento notável, atingindo 11,78%. Em quinto lugar em 2001 aparecia a Alemanha, que, em 2009, foi substituída por áreas não especificadas (em inglês, *not elsewhere specified*). A Argentina não conseguiu sustentar suas exportações para o Chile e caiu para a 3ª colocação. O Chile importou, em 2009, 56,87% de suas importações totais dos cinco principais parceiros de importação.

A Argentina, cujo maior parceiro de exportação é o Brasil, também tem no seu vizinho seu principal fornecedor. O Brasil aumentou sua participação nas importações argentinas de 25,97%, em 2001, para 29,28% em 2009, se mantendo na primeira colocação durante todos os anos entre 2001 e 2009. Em 2001, os principais parceiros de importação da Argentina foram o Brasil, os Estados Unidos, a China, a Alemanha e a Itália. Em 2009, a Itália foi substituída, assim como no Chile, pelas áreas não especificadas. Como ocorre no Chile e no Brasil, a China se aproxima cada vez mais dos Estados Unidos no *ranking* de fornecimento de produtos para a Argentina. Em 2001, a China exportou 5,25% do total importado pela Argentina, enquanto os Estados Unidos foram responsáveis por 18,61% do

que a Argentina importou naquele ano. Em 2009, no entanto, os Estados Unidos exportaram 13,41% do que a Argentina consumiu, ao passo que a China exportou 13,36% das importações argentinas, uma parcela significativamente próxima, ainda mais considerando a distância que havia entre os dois países na composição das importações argentinas em 2001. Ao contrário do que ocorre com as exportações do país, a Argentina tem apresentado concentração da sua cesta de importações em poucos fornecedores, com os cinco principais parceiros sendo responsáveis, em 2009, por 65,67% do total importado pelo país platino. Em 2001, essa parcela era de 57,23%.

Também é importante analisar o conteúdo das importações latino-americanas. Dessa forma, apresentamos, na tabela a seguir, as importações latino-americanas, em anos selecionados, com base na intensidade tecnológica dos produtos.

Tabela 11 – Importações Totais da América Latina e Caribe por Conteúdo Tecnológico

	1990		1995		2001		2006	
	US\$ milhões	%	US\$ milhões	%	US\$ milhões	%	US\$ milhões	%
Produtos Primários	17.862	18,6	23.272	10,2	34.717	9,7	63.670	10,9
Manufaturas	73.652	76,8	195.989	86,1	316.356	88,8	501.389	85,9
Baseadas em Recursos Naturais	18.998	19,8	41.633	18,3	57.875	16,3	101.460	17,4
Baixa Tecnologia	9.555	10,0	31.784	14,0	51.710	14,5	73.671	12,6
Média Tecnologia	32.713	34,1	85.629	37,6	129.848	36,5	206.678	35,4
Alta Tecnologia	12.386	12,9	36.944	16,2	76.924	21,6	119.580	20,5
Outras Transações	4.423	4,6	7.956	3,5	5.053	1,4	18.372	3,1
Total	95.956	100,0	227.603	100,0	356.127	100,0	583.431	100,0

Fonte: CEPAL (2009)

Elaboração própria

As importações latino-americanas são fortemente concentradas em manufaturados. Estes tiveram um aumento da participação de 76,8% para 85,9% entre 1990 e 2006. Ao mesmo tempo, os produtos primários tiveram uma redução de 18,6% para 10,9% no mesmo período. Dentre os manufaturados, destacam-se os de média tecnologia na pauta de importações latino-americana. Estes representaram cerca de 35% das importações da região nos anos analisados. As manufaturas de alta tecnologia tiveram um pequeno aumento na sua participação nas importações totais, as baseadas em recursos naturais se mantiveram sem grandes alterações e as de baixa tecnologia oscilaram, mas não expressivamente.

Assim como fizemos para as exportações, optamos por dividir a América Latina em Caribe, América Central e América do Sul para observarmos mais detalhadamente a composição setorial das importações destes grandes grupos.

Tabela 12 – Importações Totais do Caribe, da América Central e da América do Sul por Categorias de Produtos (US\$ milhares)

	Caribe			
	2001		2009	
Todos os produtos	32.846.790	100,00%	48.219.538	100,00%
Comida e animais vivos	3.991.073	12,15%	6.261.058	12,98%
Bebidas e tabaco	588.977	1,79%	1.018.526	2,11%
Materiais brutos, exceto petróleo	680.740	2,07%	1.011.102	2,10%
Combustíveis minerais	6.443.199	19,62%	10.816.401	22,43%
Óleos e gorduras vegetais e animais	225.298	0,69%	463.731	0,96%
Produtos químicos	2.834.494	8,63%	4.605.688	9,55%
Bens manufaturados	4.725.989	14,39%	6.942.428	14,40%
Máquinas e equipamentos de transporte	8.511.553	25,91%	11.861.575	24,60%
Outros manufaturados diversos	4.236.163	12,90%	4.656.771	9,66%
Ouro e outras commodities transacionáveis	609.205	1,85%	582.039	1,21%
	América Central			
	2001		2009	
Todos os produtos	194.725.381	100,00%	282.508.697	100,00%
Comida e animais vivos	10.692.470	5,49%	18.549.551	6,57%
Bebidas e tabaco	523.592	0,27%	1.308.449	0,46%
Materiais brutos, exceto petróleo	4.924.164	2,53%	7.397.021	2,62%
Combustíveis minerais	8.459.460	4,34%	23.675.282	8,38%
Óleos e gorduras vegetais e animais	637.856	0,33%	1.581.585	0,56%
Produtos químicos	19.315.436	9,92%	35.066.490	12,41%
Bens manufaturados	31.497.504	16,18%	39.375.251	13,94%
Máquinas e equipamentos de transporte	94.831.532	48,70%	122.292.443	43,29%
Outros manufaturados diversos	21.869.359	11,23%	28.153.895	9,97%
Ouro e outras commodities transacionáveis	1.974.008	1,01%	5.108.730	1,81%
	América do Sul			
	2001		2009	
Todos os produtos	142.969.706	100,00%	339.501.639	100,00%
Comida e animais vivos	9.547.679	6,68%	22.988.308	6,77%

Bebidas e tabaco	924.922	0,65%	1.569.700	0,46%
Materiais brutos, exceto petróleo	3.660.550	2,56%	7.654.356	2,25%
Combustíveis minerais	14.387.604	10,06%	42.521.165	12,52%
Óleos e gorduras vegetais e animais	641.839	0,45%	2.056.772	0,61%
Produtos químicos	25.381.207	17,75%	58.434.151	17,21%
Bens manufaturados	18.727.155	13,10%	42.675.884	12,57%
Máquinas e equipamentos de transporte	56.966.464	39,85%	129.189.325	38,05%
Outros manufaturados diversos	12.080.629	8,45%	26.761.674	7,88%
Ouro e outras commodities transacionáveis	651.657	0,46%	5.650.105	1,66%

Fonte: UNCTADSTA

Elaboração própria

Ao contrário do que ocorre nas exportações, notamos aqui uma relativa convergência de interesses entre as três regiões no que diz respeito aos principais setores da pauta de importações. Nos três casos, o setor de máquinas e equipamentos de transporte ocupa a primeira colocação na composição das importações. Para o Caribe, este setor representou 24,6% do total importado em 2009; no caso da América Central, esses produtos corresponderam a 43,29% das importações; e, no caso da América do Sul, 38,05% das importações se enquadraram no setor de máquinas e equipamentos de transporte no mesmo ano. Outros setores considerados importantes nas três regiões são o de combustíveis minerais, o de produtos químicos e o de bens manufaturados. O Caribe também apresenta demanda superior a 10% do total no setor de comida e animais vivos.

### 2.3. O Impacto Potencial

A maioria dos estudos dos últimos anos comparou a estrutura de exportações da China e de diferentes países latino-americanos. Com exceção do México e de alguns países da América Central, a maioria desses estudos chegou a uma visão mais otimista da competitividade relativa da China e da América Latina em manufaturas. Os países da América do Sul, afirmam os estudos, exportaram uma cesta de produtos significativamente diferente da chinesa. Dessa maneira, as exportações da China e da ALC poderiam ser vistas como complementares, não rivais. Entretanto, os estudos mais recentes que usaram essa abordagem chegaram a conclusões diferentes.

A comparação entre as estruturas de exportação implicam examinar “a correlação estatística entre as estruturas de exportação da China e da ALC (maiores correlações

indicam maior potencial para competição e correlações crescentes sugerem que o potencial de competição está aumentando)” (LALL e WEISS, 2005, p. 169). Lall e Weiss comparam as estruturas de exportação de países latino-americanos com a estrutura chinesa. Os resultados encontrados por eles são de que os únicos dois países cuja estrutura apresenta significativa correlação com a da China são México e Costa Rica (cujas correlações são, respectivamente, 0.470 e 0.274). Todos os outros países apresentam correlação igual ou menor a 0.068 (LALL e WEISS, 2005, p.187).

Um estudo recente da OCDE retrata o consenso anterior sobre esse assunto:

Em termos gerais, o resultado sugere que não há competição comercial entre China e América Latina... [Além disso] essa competição comercial estaria até mesmo decrescendo ao invés de crescendo no período recente. Não surpreendentemente, países que exportam principalmente *commodities* enfrentam menor competição... Paraguai, Venezuela, Bolívia e Panamá são os países que apresentam os menores dados entre as 34 economias selecionadas, isto é, esses são os países que menos sofrem com a competição comercial chinesa. O Brasil poderia ser considerado um caso intermediário entre México e Venezuela (BLÁZQUEZ-LIDOY, RODRÍGUEZ e SANTISO, 2006).

No entanto, um estudo mais recente do BID foi o primeiro a prever que as estruturas de exportação da China e da ALC poderiam estar se assemelhando em certa medida. Segundo o BID, os perfis de exportação das duas regiões estão começando a convergir, e, portanto, a competição pode acontecer no futuro: “à medida que China e América Latina – e México, em particular – têm convergido em direção a um aumento da semelhança nas cestas de exportação, especialmente em indústrias manufatureiras, a competição direta se intensificou” (DEVLIN, ESTEVADEORDAL e RODRIGUEZ-CLARE, 2006).

Estudos muito recentes do Banco Mundial sugerem que as previsões do BID se tornaram realidade, pelo menos para alguns países. Gordon Hanson e Raymond Robertson (2009) verificam que, na Argentina, no Brasil, no Chile e no México (os maiores exportadores de manufaturas latino-americanos), as capacidades de exportação são fortes onde a China também se tornou forte. Isso sugere que a maioria das exportações de manufaturas latino-americanas pode, potencialmente, estar sob ameaça da China no mundo e nos mercados domésticos. De fato, após a entrada da China na OMC, em 2001, e ao longo da década, as evidências empíricas parecem sugerir que o potencial de ameaça da China se tornou real.

Essa abordagem da mera comparação das estruturas de comércio tem demonstrado significativas limitações, especialmente porque, atualmente, dispõe-se de dados para examinar os níveis atuais de penetração das exportações e competição entre a China e a ALC. Entretanto, os dados apresentados neste capítulo podem ser úteis para notarmos algumas evidências da possível competição entre as duas regiões.

Em primeiro lugar, os destinos de exportação sugerem que os Estados Unidos e a América Latina têm se tornado mercados cada vez mais importantes tanto para a China quanto para a região latino-americana. Dessa forma, é importante analisar em que medida a ameaça chinesa se constitui em competição real e efetiva nos mercados mundiais, em geral, e nesses mercados, em particular. Em segundo lugar, a análise dos parceiros mostra que a China vem adquirindo crescente importância para os países latino-americanos, tanto como fornecedor de produtos quanto como comprador. Faz-se necessário, então, um exame detalhado do tipo de relação que vem se estabelecendo entre a China e a América Latina. A composição por conteúdo tecnológico das exportações latino-americanas, por exemplo, poderia sugerir um aumento das exportações de manufaturas para a China. Entretanto, como observaremos ao longo do trabalho, no caso sino-latino-americano, tem-se estabelecido uma relação análoga à de centro-periferia descrita por Prebisch e alertada por tantos teóricos como prejudicial ao desenvolvimento latino-americano. Analisamos, no próximo capítulo, o impacto efetivo da ascensão chinesa na posição da América Latina no comércio internacional neste começo de século XXI.

### 3. A CHINA E A AMÉRICA LATINA NO COMÉRCIO INTERNACIONAL

Em um relatório especial dedicado à “Sede da China por Recursos”, o periódico *The Economist* argumentou que o crescimento da China proporciona uma oportunidade sem paralelos para a América Latina (e África) e capturou o otimismo que existia antes do início da crise:

Economias africanas e latino-americanas estão crescendo ao seu maior ritmo em décadas, graças em grande parte à pesada demanda chinesa por seus recursos. O florescente consumo chinês tem ajudado a alavancar os preços de todos os tipos de combustíveis, metais e grãos a novos picos durante o ano passado. Até mesmo o preço do transporte de matérias-primas atingiu um recorde recentemente. Analistas vêem poucas perspectivas de um fim para o *boom*; os preços de algumas poucas *commodities* caíram, piorando o cenário econômico americano, mas outros, incluindo petróleo, trigo e minério de ferro, continuam definindo novos recordes. A China, com cerca de 1/5 da população mundial, consome agora metade do cimento, um terço do aço e mais de um quarto do alumínio. Suas importações de muitos recursos naturais estão crescendo ainda mais rápido que sua economia. Embarques de minério de ferro, por exemplo, cresceram uma média de 27% ao ano nos últimos quatro anos (CHINA'S QUEST FOR RESOURCES, 2008).

Estudos do Banco Mundial, da OCDE e do BID compartilham a perspectiva de que a ascensão chinesa tem sido um importante motor do crescimento latino-americano. O Banco Mundial vai além ao afirmar que a América Latina “deveria estar torcendo por mais crescimento” na China. O Banco segue acrescentando que “a correlação entre o crescimento das duas economias asiáticas [China e Índia] e das economias latino-americanas (com exceção da América Central e do Caribe) parece ter sido conduzida principalmente por externalidades da demanda e aumento dos preços nas *commodities* em que a América Latina apresenta vantagens comparativas” (LEDERMAN, OLARREAGA e PERRY, 2009, p. 7). De maneira semelhante, Blázquez-Lidoy, Rodríguez e Santiso argumentam que “ainda que o comércio esteja concentrado em uma pequena cesta de *commodities*, a forte demanda chinesa por matérias-primas é uma boa notícia para a América Latina. Em termos econômicos, esse evento poderia ser considerado um choque positivo de demanda. Além disso, há um impacto positivo na região, mesmo que o comércio direto com a China não cresça” (2006, p. 26).

O Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) compartilha essa visão:

A população chinesa de 1,3 bilhão significa 1,3 bilhão de potenciais consumidores. O consumo agregado na China é relativamente baixo e sujeito a crescer com crescentes níveis de renda nacional. Muitos países latino-americanos estão bem posicionados para suprir o mercado chinês com produtos agrícolas, comida processada e bebidas. Por exemplo, Argentina e Brasil encontraram na China um importante mercado para suas indústrias agroalimentícias. À medida que a renda chinesa aumenta, os gostos dos consumidores também devem se diversificar, oferecendo oportunidades de crescimento para exportações como vinhos, cafés, carnes, frutas e vegetais (alguns dos quais podem explorar as estações invertidas das zonas temperadas Norte-Sul). A expansão chinesa abasteceu também uma forte demanda externa por matérias não agrícolas e materiais processados. Países latino-americanos estão explorando essa oportunidade. Por exemplo, o Chile encontrou na China um importante mercado para cobre, minérios, madeira, celulose e escórias e cinzas, enquanto o Brasil está vendendo minério de ferro e pelotas (DEVLIN, ESTEVADEORDAL e RODRIGUEZ-CLARE, 2006).

O outro lado da moeda dessas avaliações otimistas a respeito do positivo impacto do crescimento da China na América Latina tem sido a preocupação de que a China está acentuando a dependência latino-americana em *commodities* primárias (PHILIPS, 2007).

Por exemplo, o Banco Mundial diz que

O movimento em direção a produtos intensivos em recursos naturais implica um feixe de exportações mais concentrado na ALC. Isso aumenta preocupações com relação à vulnerabilidade da ALC a futuros (negativos) choques de termos de intercâmbio, mas, ainda mais importante, há um sentimento na região de que os ganhos associados às exportações intensivas em recursos naturais não estão sendo amplamente propagados. A sustentabilidade econômica, mas também política, dessa especialização em setores intensivos em recursos naturais depende da extensão com que os ganhos são compartilhados com proprietários de outros fatores de produção (DEVLIN, ESTEVADEORDAL e RODRIGUEZ-CLARE, 2006).

Essa preocupação também é compartilhada por Lall e Weiss (2005), que argumentam:

A América Latina enfrenta uma ameaça mais séria no longo prazo: a especialização de exportações na maioria dos países latino-americanos é fortemente inclinada a produtos primários baseados em recursos naturais, com uma parcela muito pequena de produtos intensivos em tecnologia. O crescimento chinês pode, assim, constanger a habilidade latino-americana



de diversificar-se em produtos mais dinâmicos e tecnologicamente avançados, com potencial dano à sua vantagem comparativa dinâmica.

A reemergência chinesa é tanto um aviso de alerta quanto uma oportunidade para a ALC. Essa ascensão é o último alerta para a ALC de que ela não pode se acomodar numa atitude de *laissez-faire* sobre política econômica e esperar que essa atitude se traduza automaticamente em crescimento e prosperidade. Ao mesmo tempo, é uma oportunidade, porque os impactos diretos e indiretos da China nas exportações latino-americanas permitirão com que um punhado de países da região construa reservas e amortença a posição fiscal da região, capacitando a ALC a reacender uma séria discussão sobre desenvolvimento industrial para o século XXI (GALLAGHER e PORZECANSKI, 2010).

### 3.1. O Boom de *Commodities*

Recentemente, um dos aspectos mais comentados sobre o papel da China na economia mundial tem sido o impacto desta nos mercados de *commodities*. Nos últimos anos, a China tem sido responsável por uma parcela significativa da demanda mundial pelas principais *commodities* exportadas pela América Latina. Em 2003, a China abarcou  $\frac{1}{3}$  do consumo total de estanho, quase 30% da demanda por minério de ferro e zinco e mais de 20% da demanda por cobre e alumínio.

Outro aspecto do impacto da China nos preços mundiais diz respeito aos produtos que ela exporta, quais sejam, manufaturas intensivas em trabalho, as quais se tornaram “*commodificadas*” (no original, “*commodified*”). Os preços dos produtos manufaturados têm decrescido desde o final dos anos 1990, com destaque para os produtos que estão na pauta das exportações chinesas.

O efeito combinado de aumento dos preços das *commodities* primárias e queda dos preços para a importação de diversas manufaturas levou a uma melhora nos termos de intercâmbio da maioria dos principais países latino-americanos nos anos recentes. Argentina, Brasil, Chile, Peru e Venezuela obtiveram proveito dessa melhora. Segundo Jenkins, Peters e Moreira (2008), as únicas economias latino-americanas que não se beneficiaram dessa mudança foram México e Colômbia. Chile e Peru se beneficiaram com o aumento dos preços de minérios e metais; a Venezuela teve proveito com a valorização do petróleo; e a Argentina obteve ganhos importantes com o aumento dos preços de produtos agrícolas e combustíveis. Segundo os autores, o Brasil se beneficiou menos que esses países, pois, como importador de petróleo, teve seus ganhos com o aumento do preço de

algumas *commodities* minimizado pelo aumento do preço do petróleo. O México, apesar do aumento dos preços do petróleo, foi prejudicado pelo efeito negativo nos preços de exportações de manufaturas.

Antes da crise global de 2008, o crescimento latino-americano estava sendo abastecido pelo *boom* de exportações de *commodities*. O PIB na ALC cresceu quase 3,2% ao ano para um total de 19% em termos reais entre 2000 e 2006. Muito desse crescimento é explicado pelo *boom* de exportação. As exportações cresceram mais de 10% ao ano, e o crescimento total das exportações no período foi de 62,5%. Entre 2000 e 2006, 70% do crescimento das exportações na ALC foram explicados pelo crescimento nas exportações de *commodities*.

As exportações mundiais para a China aumentaram 10 vezes em termos reais de 1985 a 2006, partindo de \$34 bilhões na metade dos anos 1980 e atingindo \$384 bilhões em 2006. Uma das mudanças mais marcantes, especialmente na última década, é que os países em desenvolvimento se tornaram um fator significativo no comércio da China. Enquanto os países em desenvolvimento compunham, em 1995, apenas 14,3% dos \$83 bilhões de exportações mundiais para a China, em 2006 eles forneciam 50,3% dos \$384 bilhões. O oposto, é claro, aconteceu com o mundo desenvolvido. Enquanto o mundo desenvolvido era, em 1995, o principal exportador para a China (com 85% do total das importações chinesas), em 2006, ele fornecia pouco menos da metade das exportações para a China.

Os países em desenvolvimento também se tornaram os principais exportadores de *commodities* para a China. Em 1995, os países desenvolvidos supriam 68,6% de todas as *commodities* exportadas para a China, mas, em 2006, essa parcela ficou em apenas 38,8%. Os países em desenvolvimento respondiam por apenas 31,4% das exportações de *commodities* para a China em 1995 e, em 2006, forneciam 61,2% dessas exportações, uma mudança de 29,8 pontos percentuais no período. Analisando a composição regional do comércio, Gallagher e Porzecanski (2010) encontram que a maior parte dessa mudança foi absorvida por países da antiga área de influência soviética (14,4%), da África Subsaariana (5,9%), da América Latina e do Caribe (5,6%) e do sul da Ásia (4,9%). Entretanto, no período mais recente, entre 2000 e 2006, a América Latina e o Caribe absorveram grande parte dos ganhos. Em 2006, pouco mais de 40% de todas as *commodities* exportadas para a China provinham do Leste Asiático e do Pacífico, e 22% da ALC.

Antes da crise financeira de 2008, esperava-se que o crescimento econômico na China continuasse sua expansão sem precedentes por pelo menos outra década. Estimativas do crescimento econômico chinês foram corrigidas para menos em virtude da

crise econômica, mas elas ainda beiram os 8% ou mais. Contudo, os altos preços das *commodities* são outra questão. A maioria das previsões estima que o crescente *boom* de *commodities* tenha sido bastante singular e possa durar mais do que os do passado – mas não para sempre. Tais projeções, entretanto, são de antes da crise, e os preços já decaíram muito desde 2008 (GALLAGHER e PORZECANSKI, 2010).

A tabela a seguir apresenta as principais *commodities* exportadas pela América Latina para a China no período de 2000 a 2006, bem como a taxa de crescimento das exportações de *commodities* latino-americanas e a porcentagem que pode ser atribuída à China nesse período.

Tabela 13 – Principais *Commodities* Exportadas pela América Latina e Caribe

Setor	2000	2006	Crescimento entre 2000 e 2006	Crescimento das Importações Chinesas/Crescimento das Exportações Mundiais Totais
	(em US\$ de 2005)			(em %)
Petróleo bruto	48.987.186.770	112.575.599.155	129,8	5,5
Metais comuns	7.211.709.637	26.183.980.627	263,1	19,7
Cobre	7.628.915.967	25.749.477.183	237,5	10,8
Petróleo refinado	16.620.782.467	18.806.398.334	13,1	5,2
Carne	3.535.083.967	11.070.973.817	213,2	-1,6
Minério de ferro e concentrados	3.811.562.912	9.425.950.165	147,3	54,8
Produtos alimentícios	6.413.819.994	9.414.473.361	46,8	2,6
Frutas e nozes	6.609.994.529	9.214.179.325	39,4	0,1
Açúcar e mel	3.293.727.533	8.358.410.784	153,8	1,8
Grãos de soja	4.155.155.048	8.209.199.375	97,6	57,8
Gás natural	1.422.921.528	8.053.331.973	466,0	1,8
Café e substitutos	6.320.846.594	7.400.327.391	17,1	1,5
Óleos vegetais, brutos e refinados	2.413.049.966	5.123.976.205	112,3	8,4
Alumínio	3.211.590.964	4.533.157.750	41,1	1,4
Vegetais frescos	3.322.155.825	4.531.071.548	36,4	4,2
Bebidas alcoólicas	2.757.791.184	4.188.139.047	51,9	2,5
Peixe fresco, refrigerado e congelado	2.551.440.823	3.982.054.605	56,1	9,3
Celulose e papel	3.325.463.834	3.915.651.191	17,7	118,9
Média	7.421.844.419	15.596.463.996	110,0	17,0

Fonte: GALLAGHER e PORZECANSKI (2010)

Entre 2000 e 2006, as dezessete principais *commodities* exportadas pela América Latina para a China corresponderam a apenas cerca de metade do total das exportações latino-americanas e cresceram em média 110% no período. O principal produto exportado foi petróleo bruto, que, sozinho, correspondeu a 18% do total das exportações da região. Analisando a parcela desse crescimento que pode ser atribuída à China, Gallagher e Porzecanski (2010) concluíram que a China contou com menos de 1/5 do crescimento nas dezessete principais *commodities*. Para alguns produtos, entretanto, a demanda chinesa foi consideravelmente alta, respondendo por 54% do aumento de exportações de ferro, 57,8% de toda a soja e mais de 118,9% de celulose e papel (p.23).

Em outras palavras, indiretamente, através do aumento da demanda e da resultante elevação dos preços, a China foi responsável por muito do *boom* de exportação de *commodities* para a América Latina. Economistas do Banco Mundial fizeram análises econométricas que confirmam essa relação. De acordo com seus cálculos, os preços da soja têm, estatisticamente, a mais forte e significativa correlação com a demanda chinesa (CALDERÓN, 2009). Alguns setores, no entanto, ainda estão abaixo da média. As importações chinesas de petróleo bruto, por exemplo, corresponderam a apenas 5,5% do crescimento das exportações latino-americanas entre 2000 e 2006.

Diversos estudos têm sido feitos para tentar estimar como se dará a continuidade do crescimento chinês e da correspondente demanda chinesa por *commodities* exportadas pela América Latina. As previsões mais conservadoras colocam as taxas de crescimento anual da China entre 7,1 e 8,6% para 2020 (JIANWU, LI e POLASKI, 2007). Em 2006, o Deutsche Bank Research (2006) reuniu estimativas do futuro da demanda chinesa por *commodities* chave da África e da América do Sul, apresentadas na tabela a seguir.

Tabela 14 – Projeções da Demanda de Importação de *Commodities* Chinesa

Commodity	Demanda Anual		Variação Percentual 2006-2020	
	2006	2020	Total	Anual
Petróleo	91	1860	1940	20
Ferro	148	710	380	10
Soja	26	50	80	4
Cobre	3	20	600	10
Carne	0,3	4	1260	20
Celulose e papel*	34	150	330	10

\* em milhões de metros cúbicos

Fonte: DEUTSCHE BANK RESEARCH (2006)

Em suas projeções, a demanda chinesa crescerá nos principais setores de produtos exportados pela América Latina para a China, quais sejam, metais comuns, cobre, carne, metais de ferro e concentrados, produtos alimentícios, grãos de soja e celulose e papel. De fato, a tabela nos mostra que, em cada setor, exceto soja, as estimativas pré-crise de crescimento futuro igualam ou excedem os 10% ao ano. Para o caso da soja, os pesquisadores do Deutsche Bank explicam:

As importações de soja têm crescido constantemente à medida que a produção se esforça para atender a demanda crescente. O crescimento na demanda de soja tem sido orientado principalmente pelo aumento do consumo de óleo de soja e farelo de soja (ambos os resultados do processo de moagem). A demanda por farelo de soja – que é usado para alimentar o gado e é, então, guiada pela demanda por carne – foi um importante fator do crescimento de importação chinesa de soja. Isso torna a demanda futura da China por soja difícil de prever. Enquanto o consumo humano de soja e óleo de soja tende a crescer, o crescimento da demanda por farelo de soja poderia diminuir à medida que o cultivo de gado enfrentasse limitações e as importações de carne e outros produtos animais ganhassem terreno. Dessa forma, o crescimento geral da demanda por soja provavelmente ficará atrás de outras *commodities* (DEUTSCHE BANK RESEARCH, 2006, p. 5).

Embora se espere que a demanda por soja cresça mais devagar, a tabela mostra que se espera que ela quase dobre em 2020. É claro que dobrar a demanda não é pouco significativo, mas, comparando com as outras *commodities*, como carne e petróleo bruto, cujo crescimento esperado é de dez vezes ou mais, vemos que a soja realmente fica consideravelmente atrás nas projeções.

Mesmo para a soja, entretanto, a China correspondeu a pouco mais da metade das exportações latino-americanas. Outros fatores também estiveram envolvidos. As exportações latino-americanas também surgiram devido às baixas taxas de juros e à demanda mais alta nos Estados Unidos. No caso de setores como a soja, a mudança nos Estados Unidos para o consumo de etanol de milho também diminuiu a oferta nesse setor e, assim, levou a um aumento dos preços à medida que o milho escasso foi substituído por soja. O poder do mercado e da pura especulação também podem ser responsabilizados, especialmente pós-2005. Alguns afirmam, inclusive, que a especulação teria sido o principal responsável pelo *boom* do preço das *commodities* (WRAY, 2008).

O crescimento chinês deve continuar no futuro próximo (mesmo durante o auge da crise, a China cresceu mais de 6% em 2008 e 2009), mas isso não quer dizer que os preços das *commodities* permaneçam altos (OECD e FAO, 2009). O Fundo Monetário Internacional nos lembra que, embora os preços das *commodities* tenham estado altos, eles continuam

abaixo de níveis históricos, são altamente voláteis e, no longo prazo, devem continuar sua tendência de queda. Desde 1957, os preços das *commodities* têm caído a preços do consumidor a uma taxa de cerca de 1,6% ao ano. O FMI atribui tais quedas a ganhos de produtividade nos setores agrícola e mineral em relação a outros (IMF, 2006).

A deterioração dos termos de troca das *commodities* no longo prazo tem sido extensamente documentada por um longo período e tem tido papel central na preocupação acerca do desenvolvimento latino-americano desde a formulação da hipótese de Prebisch-Singer, que afirma que os termos de intercâmbio entre produtos primários e manufaturados tendem a declinar no longo prazo (PREBISCH, 1951). Entretanto, tanto os preços quanto os termos de intercâmbio para a América Latina aumentaram de 2000 até antes da crise.

O FMI reconhece que o recente *boom* foi um dos mais longos e maiores em toda a história. Para o país médio, o *boom* durou cerca de quatro anos e causou uma melhora nos termos de intercâmbio de 9%, enquanto *booms* passados duraram em média dois anos e mudaram os termos de intercâmbio em 3% (IMF, 2008). Antes da crise, alguns analistas previam aumento dos preços até 2015. O Instituto Internacional de Pesquisa sobre Políticas Alimentares previu que os preços da soja e do óleo de soja teriam aumentos significativos até esse ano (GALLAGHER e PORZECANSKI, 2010). No entanto, a crise mudou esse cenário. Entre 2008 e 2009, o preço da maioria das *commodities* começou a cair a níveis significativos. Não obstante, em 2009, a China continuou a importar *commodities* chave da ALC e a investir na região. Para tirar proveito dos preços mais baixos e diversificar haveres em dólares, a China passou a comprar quantidades significativas de cobre e ferro da ALC em 2009.

Tangencial mas importante para essa discussão é em que medida o impacto da China nas exportações latino-americanas pode levar a região a ser acometida pela Doença Holandesa. Nações amplamente dependentes de *commodities* têm se mostrado suscetíveis à desindustrialização devido a descobertas de tais recursos e à subsequente valorização da moeda nacional decorrente do aumento de suas exportações, tornando produtos manufaturados e agrícolas, bem como serviços, menos competitivos, eventualmente aumentando as importações, reduzindo as exportações, gerando problemas no balanço de pagamentos e levando a fraco desempenho econômico (SACHS E WARNER, 1995).

Se a demanda futura da China e o efeito indireto que essa demanda possa ter no aumento dos preços das *commodities* repercutirem, é possível que alguns países latino-americanos tenham maiores parcelas de produtos primários e baseados em recursos naturais em suas cestas de exportação. Durante 2002-2007, havia apenas uma ligeira (se alguma) evidência de uma “maldição dos recursos”. Se fossem observados sinais de

Doença Holandesa, se esperaria uma apreciação das taxas de câmbio e uma redução das manufaturas como parcela do PIB.

No período do boom, 2002-2007, houve uma apreciação significativa da moeda da maior parte dos países latino-americanos, com exceção da nação mais relativamente centrada em manufaturas, o México. Dados para a estrutura industrial, entretanto, revelam que não houve mudança significativa – com exceção do Chile. Neste, as manufaturas passaram de 18,1% do PIB em 1995 para 15,7% em 2007. Segundo Gallagher e Porzecanski (2010), mesmo assim, atualmente não há mudanças notáveis que indiquem uma “maldição dos recursos”, embora, teoricamente, a possibilidade persista.

Relacionada à promessa de altos preços e demanda futura da China está a questão de se as nações latino-americanas estão preparadas para absorver as rendas desses altos preços e da demanda e utilizá-las para respostas a crises, poupanças em geral e diversificação econômica (RODRIK, 2005).

Estudos recentes conduziram análises sobre essa questão. Os resultados são mistos. Por um lado, todos os principais países exportadores de *commodities* para a China tiveram aumentos em suas receitas e reservas devido aos altos preços das exportações e ao aumento geral do volume de comércio. Além do mais, muitos desses países criaram fundos e leis que governam o uso da receita derivada do aumento dos preços das exportações de *commodities* (OCAMPO, 2007). Estima-se que a maioria dos países latino-americanos tenha aumentado sua renda fiscal em 3% do PIB ou mais (JIMÉNEZ e TROMBEN, 2006). Entretanto, com a exceção do Chile, estes fundos não têm tido um papel significativo na recuperação da crise. Em realidade, no auge da crise, a maioria desses fundos foi usada para defender moedas e resgatar os sistemas bancários, e há poucos indícios de que esses fundos serão usados para diversificar a economia e aliviar a pobreza.

No Brasil, as receitas governamentais se tornaram positivas desde 1999 e atingiram o superávit máximo de 4,6% do PIB em 2004. No caso do Brasil, entretanto, os aumentos na receita fiscal têm sido resultado do crescimento econômico, de uma base diversificada de impostos e de reduções no gasto. Em outras palavras, o *boom* de *commodities* contribuiu muito pouco tanto positiva quanto negativamente para a posição fiscal do Brasil (GOTTSCALK E PRATES, 2006). Em 2008, a Argentina tentou aumentar o imposto já considerável sobre as exportações agrícolas, mas tal aumento foi de encontro ao interesse dos fazendeiros, e o governo foi forçado a recuar.

No caso do Chile, a situação é diferente. As receitas governamentais chilenas cresceram significativamente, o que se deu principalmente devido ao aumento das receitas de cobre. O Chile também teve um superávit fiscal em 2004 de 2,2% do PIB. Entre 1999 e

2004, o cobre explicou 29,3% da receita governamental total, e 59% nos anos de 2003 e 2004. A parcela das receitas de cobre na receita governamental foi de 2,4%, entre 1999 e 2002, mas pulou para algo entre 12,6 e 17,6% em 2004. A companhia estatal de cobre CODELCO (ainda que responsável por 37% da produção de cobre) representou 75% das receitas governamentais de cobre em 2004 (GOTTSCHALK E PRATES, 2006). Em 2006, a Lei de Responsabilidade Fiscal do Chile criou dois importantes fundos soberanos: o Fundo de Reserva de Pensão (FRP) e o Fundo de Estabilização Econômica e Social (FEES). Enquanto o propósito do FRP é o de dar sustentabilidade para a população idosa, o objetivo do FEES é conduzir políticas macroeconômicas anticíclicas. De acordo com o Ministro das Finanças chileno, o FEES foi criado para financiar déficits fiscais que possam ocorrer durante períodos de baixo crescimento ou baixa dos preços do cobre e também para pagar a dívida pública. Nesse sentido, ele ajuda a reduzir variações cíclicas nos gastos fiscais, garantindo financiamento de longo prazo para programas sociais.

Quando a crise atingiu o Chile, em 2009, o país passou a usar ativos do FEES para dar lugar a um estímulo fiscal de US\$4 bilhões. O estímulo, anunciado em janeiro de 2009, continha diferentes tipos de medidas: \$700 milhões para investimentos em infra-estrutura; \$1 bilhão destinado a investimentos na CODELCO; incentivos adicionais ao setor de silvicultura; uma série de cortes de impostos para empresas (com ênfase para empresas de pequeno e médio porte); um abatimento do imposto de renda para o ano fiscal de 2010; benefícios adicionais para os chilenos pobres; e um pacote de incentivos para impulsionar contratações (PALMA E OJEDA, 2009).

O que é importante destacar é a habilidade do Chile de se proteger – com a criação do FEES – da Doença Holandesa e da volatilidade dos níveis de atividade econômica resultantes da volatilidade nos preços das *commodities* em tempos de crise. Em outras palavras, através do FEES, o Chile se tornou capaz de conduzir uma política macroeconômica anticíclica responsável e oportuna.

Infelizmente, o estímulo fiscal chileno foi quase que exclusivamente destinado a prevenir uma queda acentuada na atividade econômica e não conteve medidas de longo prazo para promoção da inovação e do desenvolvimento industrial. Ao contrário, grande parcela do estímulo fiscal chileno foi destinada aos tradicionais setores exportadores chilenos baseados em recursos naturais: mineração e silvicultura. Não obstante, o mecanismo estabelecido para poupar durante *booms* poderia apontar para um caminho que assegure um fluxo sustentado de recursos – por exemplo, dos retornos gerados nos fundos soberanos – para a diversificação econômica em outros países da região. Essa é, provavelmente, a lição mais importante a ser tirada desse *boom* de *commodities* (GALLAGHER e PORZECANSKI, 2010).



O Peru também vivenciou um superávit fiscal durante os anos do *boom*. Nesse caso, entretanto, a parcela do setor de cobre no total da receita governamental não mudou tão dramaticamente quanto no Chile. Receitas com ouro e cobre somadas (estatísticas separadas para o cobre não estão disponíveis) responderam por 4,5% do crescimento da receita do governo central entre 1999 e 2004, mas cresceram para apenas 6,7% em 2004. No Peru, duas companhias privadas (*Southern Peru Copper Corporation* e *Antamina*) representam 74% da produção de cobre. Embora o pagamento de 30% de imposto sobre os lucros tenha sido a principal fonte das receitas governamentais, as indústrias de extração estão isentas do pagamento de *royalties* e podem abater impostos por investimentos em infra-estrutura (GOTTSCHALK E PRATES, 2006).

Antes da crise, era difícil analisar se tais aumentos nas receitas estavam sendo usados para aliviar a pobreza ou diversificar a economia. Em todos os países latino-americanos que vivenciaram aumentos nas receitas de impostos e nas reservas, tais aumentos não foram relacionados proporcionalmente a um aumento do gasto durante os tempos de recessão. Um estudo concluiu que “como resultado, a população, em geral, e os pobres, em particular, não viram os benefícios do *boom* de exportações, pelo menos através de gastos governamentais maiores como proporção do PIB, em programas sociais e outros” (GOTTSCHALK E PRATES, 2006). Cypher (2007) argumentou que a falta de planejamento futuro com relação à utilização das novas receitas pode assolar a ALC por décadas a menos que certa porção dos fundos passe a ser usada para diversificar a estrutura econômica. Cypher retrata o presente como uma enorme oportunidade, mas o resultado de tal falta de visão, ele avisa, pode se tornar uma “primarização” da ALC que deixaria a região vulnerável ao subdesenvolvimento permanente.

## 3.2. A Competitividade e o Desenvolvimento

### 3.2.1. O Impacto Geral

A questão de se o crescimento da China tem impactado a competitividade das exportações latino-americanas é objeto de uma vasta literatura. A maioria dos estudos recentes comparou os perfis de exportação da China e da América Latina para estimar em que medida a ALC pode ser ameaçada pela China. Entretanto, a metodologia de comparar a estrutura de exportações tem caído sob ceticismo da literatura. Rhys Jenkins (2008b), por exemplo, publicou uma análise de tais metodologias no jornal *World Economy*. De acordo com Jenkins, em primeiro lugar, muitas análises que comparam as estruturas de exportação não refletem a profundidade das mudanças nas exportações da China após a entrada da

China para a OMC, em 2001, nem a entrada em vigor da liberalização mundial do setor têxtil, em 2005, com o fim do Acordo Multifibras. Em segundo lugar, índices que analisam a estrutura de exportações geralmente o fazem em um ponto de cada vez e, dessa forma, negligenciam mudanças na ameaça competitiva de uma nação ao longo do tempo. Em outras palavras, comparações na estrutura de exportações analisam estaticamente um fenômeno que é dinâmico. Em terceiro lugar, índices de estrutura de exportação são médias ponderadas da importância da correlação entre as cestas de exportação de dois países.

Medidas alternativas têm sido empregadas para analisar a mudança real na competitividade da China e da ALC ao longo do tempo. Além da mera comparação das estruturas de exportação, alguns autores têm tentado realmente medir o impacto observado do crescimento das exportações chinesas no mundo sobre as manufaturas latino-americanas.

A abordagem de Lall e Weiss (2005) é utilizada por Gallagher e Porzecanski (2010). Estes autores analisam a evolução das parcelas de exportação da China e da América Latina, tanto no mercado mundial quanto no norte-americano, e procuram por evidências do crescimento da competição chinesa em produtos que apresentem aumento da penetração das exportações chinesas e concomitante decréscimo das exportações latino-americanas. Lall e Weiss (2005) definem a categoria (setor produtivo) em que a parcela de mercado da China está crescendo (tanto para o mundo quanto para os EUA) e a da América Latina está diminuindo como uma categoria na qual a ALC está tendo uma “ameaça direta” da China. De maneira semelhante, eles definem uma categoria na qual tanto a China quanto a América Latina estão tendo suas parcelas aumentadas, mas com crescimento mais rápido do aumento chinês, como “ameaça parcial” da China nas exportações latino-americanas.

Utilizando esse instrumental analítico, os autores argumentam que “para o mercado mundial, a média ponderada das “exportações ameaçadas” para a América Latina como um todo [ou seja, os 18 países usados em seu estudo] – sob ameaça direta mais parcial – está surpreendentemente estável em 45,1%, em 1990, e 39,4% em 2002”. Os autores também verificam que a intensidade da ameaça chinesa, ou seja, a parcela das exportações ameaçadas “diretamente”, apresenta declínio significativo ao longo do tempo e que, em 2002, apenas 11% das exportações totais latino-americanas estavam sob “ameaça direta” (LALL e WEISS, 2005, p. 178).

Usando uma metodologia muito semelhante, Mesquita Moreira verifica que “as perdas da ALC para a China nos mercados mundiais entre 1990-2004 foram, ao todo, relativamente pequenas, atingindo 1,7% do total das exportações de manufaturas da região em 2004 (\$5,5 bilhões). Como esperado, dadas as diferenças nas dotações de fatores, as

perdas mais altas foram em produtos de baixa tecnologia e intensivos em trabalho, que contabilizaram aproximadamente 30% das perdas totais” (MESQUITA MOREIRA, 2007, p. 366). No entanto, argumenta Mesquita Moreira, “as perdas vistas nessas categorias reforçam o argumento de que a ALC deveria estar preparada para enfrentar a competição da China em todas as intensidades de fatores, de produtos de alta tecnologia a produtos manufaturados baseados em recursos naturais” (2007). Além disso, as perdas têm se acumulado nos últimos anos do período. Em uma versão anterior do mesmo artigo, que cobria 1990-2002, Mesquita Moreira verificou que o equivalente a 0,7% das exportações da região estava sendo perdido para a China (MESQUITA MOREIRA, 2004). Adicionando apenas dois anos à análise, a parcela cresceu para 1,7%.

Estudos com metodologias semelhantes, mas dados mais recentes, que refletem o período pós-entrada da China na OMC, apresentam diferentes resultados dos encontrados pelas análises de Lall e Weiss e Mesquita Moreira. Jenkins (2009) utiliza o método de “*market share* constante”, pelo qual países ganham das nações onde as exportações estão crescendo mais lentamente e perdem para nações cujas exportações estão crescendo mais rápido. Analisando o impacto da China nas exportações da ALC para os Estados Unidos, Jenkins verifica que, ao contrário das análises de estrutura de exportação, apenas Nicarágua e Peru não têm perdido exportações para a competição chinesa no mercado norte-americano.

Deve-se ressaltar, entretanto, que, embora esses métodos representem uma melhor alternativa para tratar da visão dinâmica da competitividade relativa, eles não permitem inferir evidências concretas de causalidade entre o crescimento da China e o correspondente declínio da ALC. Um estudo que realmente utiliza uma abordagem mais dinâmica e contém análises estatísticas para determinar a causalidade entre a expansão das exportações da China e o declínio do México foi conduzido pela economista Caroline Freund, do Banco Mundial. Freund e o co-autor Caglar Ozden (2009) estimam com técnicas econométricas se as exportações da China estão tomando o lugar das exportações latino-americanas. Os autores verificam que o crescimento da China tem uma significância estatística e um impacto negativo na penetração das exportações mexicanas no mercado norte-americano. Com dados de 1985 a 2004, eles também verificam que:

- (a) o crescimento das exportações chinesas tem tido apenas efeitos pequenos no total das exportações latino-americanas, (b) o crescimento das exportações chinesas está afetando o crescimento das exportações mexicanas nos mercados do hemisfério ocidental, e (c) o crescimento das exportações chinesas está afetando negativamente as exportações latino-americanas de produtos de valor relativamente alto (FREUND e OZDEN, 2009, p. 203).

Em suma, há uma preocupação crescente com a extensão com que a China está competindo com a ALC tanto no mercado norte-americano quanto nos mercados mundiais, especialmente em produtos de valor agregado mais alto. Este é o tema da próxima seção.

### 3.2.2. O Setor de Manufaturados

Ao longo dos últimos vinte e cinco anos, houve um crescimento significativo na economia mundial, e esse crescimento tem sido impulsionado juntamente com um aumento nas exportações globais de manufaturas. As experiências da China e da ALC não desviam muito dessa tendência. De fato, as duas regiões manifestaram crescimento. Entretanto, o crescimento da China tem sido nada menos que extraordinário.

Enquanto o tamanho do mercado global de exportações de manufaturas em 1985 era de aproximadamente \$952 bilhões, em 2006 esse mercado cresceu para mais de \$7 trilhões – um aumento de 674%. As exportações de manufaturas da China e da América Latina também cresceram significativamente, embora em magnitudes completamente diferentes. As exportações de manufaturas chinesas cresceram ainda mais rápido que as exportações de manufaturas mundiais, a 23000% entre 1985 e 2006. As exportações de manufaturas latino-americanas também superaram a tendência mundial, crescendo cerca de 1170%. Parte dessa diferença, é claro, é explicada pelo fato de que, em 1985, as exportações de manufaturas latino-americanas eram significativamente superiores às chinesas, com a América Latina exportando mais de \$22 bilhões e a China exportando cerca de \$3,5 bilhões. Entretanto, isso é apenas parte do quadro.

Entre 2000 e 2006, a China foi, entre todos os países em desenvolvimento, o que captou a maior parte do crescimento mundial de manufaturas. Dos mais de \$6 trilhões de crescimento nas exportações de manufaturas no período, a União Européia (UE15<sup>3</sup>) absorveu a maior parcela do crescimento, com 33% (dos quais 14,02% refletem o crescimento captado pela Alemanha). A China contou com 19,66% do crescimento. De fato, o crescimento chinês foi o maior gerado por apenas um país e representou mais que o crescimento absorvido por todos os outros países do Leste Asiático e do Pacífico (incluindo o Japão) juntos, os quais totalizaram 15,01%. Os Estados Unidos captaram 4,76% do crescimento; a América Latina, como um todo, absorveu 3,02%, dos quais metade se deve ao México (1,5%) e cerca de 1% ao Brasil (GALLAGHER e PORZECANSKI, 2010)

---

<sup>3</sup> Inclui Alemanha, Áustria, Bélgica, Dinamarca, Espanha, Finlândia, França, Grécia, Irlanda, Itália, Luxemburgo, Países Baixos, Portugal, Reino Unido e Suécia.

A expansão sem precedentes de manufaturas na China a colocou entre os líderes mundiais em termos de industrialização orientada para exportação. Um índice interessante e revelador é a parcela do total de exportações que é composta por exportações de manufaturas. Em 1985, a média mundial para esse índice era de 60%, e a da China era de meros 10%. Em 2006, a parcela da China se tornou a maior do mundo, pouco menos de 90%, com a média mundial em 63%. O México foi a única nação latino-americana a ter um índice semelhante ao chinês, partindo de 40 para 72% nesse período. Interessantemente, tanto a China quanto o México desfrutaram atualmente de parcelas semelhantes de manufaturas no total de exportações para a poderosa Alemanha. Entretanto, a natureza dessas manufaturas é muito distinta nos dois países. Na China, o nível de valor agregado e de sofisticação tecnológica tem aumentado rapidamente, enquanto o México está estagnado em níveis relativamente baixos. Na Alemanha, é claro, as manufaturas são de valor agregado muito alto (GALLAGHER e PORZECANSKI, 2010).

Em termos de competitividade relativa, uma olhada na evolução da posição competitiva da China em perspectiva comparada mostra o quão impressionante têm sido os ganhos da China em competitividade em manufaturas. O crescimento da China a levou ao segundo lugar em termos de exportação de manufaturas. Se contarmos Hong Kong, a China se torna o país mais competitivo em manufaturas no mundo.

Desde 1980, a China tem captado uma parcela crescente das exportações de manufaturados no mundo. Enquanto, em 1985, as exportações de manufaturados da China representavam apenas 0,2% das exportações de manufaturas mundiais, em 2006, a China se tornou o segundo maior exportador do mundo na área, com 11,5%, atrás apenas da Alemanha. Argentina e Brasil mantiveram uma parcela pequena das exportações de manufaturas mundiais (cerca de 1% pro Brasil e 0,2% para a Argentina), diminuindo sua participação no mundo à medida que outros países ganharam espaço. O México, por outro lado, aumentou sua participação no mercado mundial, indo de 0,5%, em 1990, para 3,3% em 2000. Desde 2000, entretanto, a parcela do México e sua posição nas exportações de manufaturas começaram a erodir (atingindo 2,5% das exportações de manufaturas mundiais em 2006) (GALLAGHER e PORZECANSKI, 2010).

Gallagher e Porzecanski (2010) analisam a competição entre países latino-americanos e a China contrastando a evolução de seus *market shares* em um dado período. A diferença de *market shares* entre o primeiro e o último ano analisados é chamada de “posição dinâmica competitiva revelada” (PDCR). Para as manufaturas como um todo, entre 2000 e 2006, a PDCR latino-americana foi -0,66 (sua parcela nas exportações mundiais de manufaturas caiu de 4,53 para 3,87%), enquanto a da China foi 6,44 (subindo de 5,03 para

11,47%). A tabela a seguir exhibe os cálculos, por país, do percentual de manufaturas exportadas sob ameaça da China.

Tabela 15 – Exportações para o Mundo – Porcentagem Ameaçada (2006)

	Direta	Parcial	Total
<b>Argentina</b>			
Exportações de Manufaturados	37%	59%	96%
Exportações Totais	10%	16%	27%
<b>Brasil</b>			
Exportações de Manufaturados	20%	70%	91%
Exportações Totais	9%	30%	39%
<b>Chile</b>			
Exportações de Manufaturados	29%	53%	82%
Exportações Totais	2%	4%	5%
<b>Colômbia</b>			
Exportações de Manufaturados	15%	66%	81%
Exportações Totais	5%	20%	25%
<b>Costa Rica</b>			
Exportações de Manufaturados	36%	60%	96%
Exportações Totais	22%	36%	58%
<b>México</b>			
Exportações de Manufaturados	70%	28%	99%
Exportações Totais	52%	21%	72%
<b>América Latina e Caribe</b>			
Exportações de Manufaturados	62%	31%	94%
Exportações Totais	27%	14%	40%

Fonte: GALLAGHER e PORZECANSKI (2010)

Para a América Latina como um todo, 62% das exportações de manufaturas estão sob a definição de Lall de “ameaça direta”, e 31% estão sob “ameaça parcial”. As exportações de manufaturas sob ameaça representam 94% do total exportado pela América Latina no ano selecionado (2006) e somam mais de \$260 bilhões.

Para os principais exportadores de manufaturas da região, o nível de ameaça no mercado mundial é significativamente superior ao de ameaça na ALC. Assim como as demais análises no assunto, Gallagher e Porzecanski (2010) também verificam ser a

situação do México a mais grave. 99% das exportações de manufaturas do México estão sob ameaça da China, o que corresponde a 72% das exportações totais do México. 96% das exportações da Costa Rica estão sob ameaça, compreendendo 58% das exportações totais do país. Brasil e Argentina também vêm mais de 90% de suas exportações de manufaturas sob ameaça, mas essas exportações, considerando o total de exportações dos dois países, são menores que a média latino-americana, com 39% e 27% respectivamente.

Os autores também analisam em profundidade as vinte manufaturas mais exportadas pela região no ano de 2006 para verificar em quais setores essas tendências se manifestam de maneira mais acentuada. Diversos aspectos são notáveis sobre essas vinte categorias. Primeiro, elas representam 62,5% de todas as exportações de manufaturas da América Latina. Além disso, em todas, com exceção de duas categorias (ferro gusa e ligas de ferro; produtos de polimerização e copolimerização), a América Latina está sob ameaça da China. No *top 20* das manufaturas exportadas pela América Latina, as 18 sob ameaça da China representam mais de 60% de todas as exportações latino-americanas que estão sob ameaça. Entre esses setores estão veículos de passeio, equipamentos de telecomunicação, peças de carros, eletrônicos, metais comuns e outros. Há também, nesses setores, uma grande concentração em termos de fornecedores. Para a maioria deles, o México e o Brasil são praticamente os únicos atores relevantes.

Pouca atenção tem sido dada para a extensão com que a China está ameaçando a competitividade das exportações latino-americanas na própria América Latina, e ainda menos na questão de se a China está substituindo as firmas manufatureiras nos mercados domésticos. As poucas análises sobre a questão sugerem que a situação não é muito melhor para a América Latina nesse ponto.

Entre 1990 e 2006, os mercados de importação de manufaturas latino-americanos cresceram quase cinco vezes (497%, precisamente). Mais recentemente e especificamente entre 2000 e 2006, as importações de manufaturas mundiais pela América Latina cresceram 73%, enquanto as importações provenientes da China cresceram 420%, totalizando 21,5% do crescimento total das importações de manufaturas pela América Latina.

A importância de observar o impacto do crescimento global das exportações da China nas manufaturas latino-americanas nos mercados latino-americanos reside no fato de que, para alguns exportadores latino-americanos, os mercados regionais absorvem a maior parcela de suas exportações. A tabela a seguir apresenta a porcentagem das exportações totais latino-americanas para os mercados domésticos e as exportações de manufaturas latino-americanas destinadas a esses mercados.

Tabela 16 – Exportações de Países Latino-Americanos Selecionados para a América Latina  
– Parcela do Total

	1985	1990	1995	2000	2006
<b>Argentina</b>					
Manufaturados	31%	39%	60%	64%	69%
Total	19%	26%	47%	48%	42%
<b>Brasil</b>					
Manufaturados	16%	18%	36%	37%	42%
Total	10%	11%	23%	25%	26%
<b>Chile</b>					
Manufaturados	63%	45%	67%	64%	52%
Total	15%	13%	19%	22%	17%
<b>Colômbia</b>					
Manufaturados	45%	44%	62%	61%	59%
Total	12%	16%	28%	29%	31%
<b>Costa Rica</b>					
Manufaturados	58%	46%	62%	19%	19%
Total	17%	17%	21%	19%	18%
<b>México</b>					
Manufaturados	6%	9%	9%	3%	5%
Total	6%	6%	6%	3%	3%
<b>América Latina e Caribe</b>					
Manufaturados	20%	21%	21%	14%	20%
Total	12%	14%	14%	16%	17%

Fonte: GALLAGHER e PORZECANSKI (2010)

Como mostra a tabela, para Argentina, Brasil, Chile e Colômbia, os mercados regionais captam uma parcela significativa de suas exportações de manufaturas (em todos os casos, cerca da metade do total). Além disso, nos casos da Argentina, do Brasil e da Colômbia, essa dependência do mercado latino-americano para as exportações de manufaturas tem se acentuado com o tempo. Enquanto a Argentina exportava 31% de suas manufaturas para a América Latina em 1985, em 2006 esse valor atingiu os 69%. Para o Brasil, enquanto, em 1985, apenas 16% das exportações de manufaturas eram destinadas para outros países da ALC, o valor era de 42% em 2006.

A realidade da Costa Rica e do México é diferente. A dependência da Costa Rica na região diminuiu para menos da média latino-americana, e o México nunca teve fluxos



significativos de manufaturas para a ALC. Argentina, Brasil e Colômbia são os casos em que a dependência na região é mais nítida e significativamente acima da média regional. Se considerarmos apenas as manufaturas, o Chile também conta com uma dependência elevada do mercado regional.

Eva Paus (2009), utilizando a metodologia que consiste na comparação das estruturas de exportação, estima o grau com que as exportações da China podem competir com as importações latino-americanas e com a produção doméstica no futuro. Paus constrói um “índice de competição doméstica” (ICD), o qual mede o grau de correspondência entre a estrutura de exportação da China e a estrutura de importação de um país latino-americano. Analisando esse índice, Paus (2009) conclui que “o que causa preocupação não é o tamanho do ICD em si, mas o fato de que esse ICD aumentou consideravelmente em apenas quatro anos. Isso sugere que o potencial de competição com a China para o mercado doméstico pode aumentar substancialmente no futuro”.

A análise de Kevin P. Gallagher e Roberto Porzecanski (2010) verifica que as exportações de manufaturas chinesas estão ameaçando significativamente as exportações da América Latina nos mercados latino-americanos. A tabela a seguir evidencia as exportações de manufaturas latino-americanas para o mercado doméstico que se encontram sob ameaça da China.

Tabela 17 – Exportações para a América Latina – Porcentagem Ameaçada (2006)

	Direta	Parcial	Total
<b>Argentina</b>			
Exportações de Manufaturados	40%	28%	68%
Exportações Totais	17%	12%	29%
<b>Brasil</b>			
Exportações de Manufaturados	9%	36%	45%
Exportações Totais	7%	26%	32%
<b>Chile</b>			
Exportações de Manufaturados	28%	64%	91%
Exportações Totais	5%	13%	18%
<b>Colômbia</b>			
Exportações de Manufaturados	21%	47%	67%
Exportações Totais	12%	27%	39%
<b>Costa Rica</b>			
Exportações de Manufaturados	27%	69%	95%

Exportações Totais	20%	51%	70%
<b>México</b>			
Exportações de Manufaturados	32%	46%	78%
Exportações Totais	26%	38%	65%

Fonte: GALLAGHER E PORZECANSKI (2010)

Como se observa na tabela, a ameaça é particularmente acentuada para os casos do México e da Costa Rica, embora menos importante, dada a importância relativa menor do mercado latino-americano para esses dois exportadores. No entanto, para Argentina, Brasil, Chile e Colômbia, o impacto é significativo. Entre 2000 e 2006, 68% do que os países na América Latina importavam de manufaturas da Argentina estavam sob algum tipo de ameaça da China (40% sob “ameaça direta” e 28% sob “ameaça parcial”). Para o Brasil, os dados não são tão altos, mas são significantes: 45% do que os países latino-americanos importaram em manufaturas do Brasil estava sob ameaça da China em 2006, representando 32% do total das importações latino-americanas de produtos brasileiros naquele ano.

Kevin P. Gallagher e Roberto Porzecanski (2010) também analisam com detalhes a composição setorial das manufaturas importadas pela América Latina da China. Considerando as vinte manufaturas mais importadas, que contabilizam 60% (61,8% para ser exata) de todas as manufaturas importadas da China pela América Latina, nota-se que as importações de manufaturas da China pela ALC cresceram muito mais entre 2000 e 2006 do que as importações de manufaturas do resto do mundo – enquanto a taxa de crescimento média das importações para os vinte principais produtos foi 570% para os produtos chineses, para os do resto do mundo foi de apenas 89%.

Devido à dificuldade de acesso aos dados, menos atenção ainda é dada ao impacto da expansão das exportações chinesas na produção doméstica. Um estudo recente coordenado por Jenkins (2009) resume a análise sob mercados domésticos da Argentina e do Brasil. Para a Argentina, os autores verificam que a China representou apenas 2,5% da demanda doméstica por manufaturas em 2006, embora muitas indústrias tenham sofrido o impacto dessa demanda. Em sete indústrias de manufaturas, a parcela das importações chinesas na demanda doméstica cresceu cinco pontos percentuais, entre 2001 e 2006, e a parcela dos produtores domésticos caiu em seis destes setores. Nos setores de transporte e eletrônicos, a demanda total aumentou (sendo que a demanda por produtos chineses aumentou e a por produtos locais diminuiu), o que levou o autor a concluir que “a China pode estar tendo um impacto negativo na produção doméstica” (JENKINS, 2009, p. 13). Para o Brasil, as únicas duas indústrias que tiveram diminuição da demanda por produtos

domésticos em virtude da penetração das importações chinesas foram a de iluminação e a de eletrônica básica.

### 3.2.3.O Setor de Alta Tecnologia

A diversificação é essencial para o crescimento econômico das nações, mas a chave da diversificação é a manufatura de alta tecnologia, devido ao seu dinamismo e potencial significativo de efeitos para o conjunto da economia. Nesse sentido, é importante analisar em que medida a competitividade chinesa tem afetado as exportações de manufaturas de alta tecnologia nos mercados mundiais.

Enquanto, em 1985, perto de 90% dos produtos de alta tecnologia do mundo eram produzidos e vendidos por países desenvolvidos, em 2006, as exportações de alta tecnologia desses países eram 56,8% das exportações mundiais. Entretanto, como tem sido o caso para manufaturas em geral, reduções de *market share* para certos países e regiões no mercado de exportações mundiais de alta tecnologia ocorrem em um mercado em expansão.

Enquanto a expansão do mercado de exportações de manufaturas tem sido, de fato, impressionante (uma expansão de 674% entre 1985 e 2006), a expansão do mercado de alta tecnologia tem sido ainda mais notável. Entre 1985 e 2006, exportações de produtos de alta tecnologia aumentaram mais de dez vezes, 1019%, o que corresponde a mais de \$2 trilhões. Como no caso das manufaturas em geral, o crescimento das exportações de alta tecnologia da China e da América Latina foi significativo, embora de magnitudes completamente diferentes.

As exportações chinesas de manufaturas de alta tecnologia cresceram mais de 100.000% entre 1985 e 2006, enquanto o crescimento das exportações latino-americanas foi de quase 2.500%, ou seja, um fator de quase 25. Parte dessa diferença, é claro, é explicada pelo fato de que, em 1985, as exportações de alta tecnologia da América Latina eram significativamente maiores em número que as exportações chinesas. Enquanto a América Latina exportava mais de \$3 bilhões, a China exportava apenas pouco mais de \$300 milhões. Entretanto, isso é apenas parte do quadro (GALLAGHER e PORZECANSKI, 2010).

No contexto do crescimento de um mercado de exportação de alta tecnologia (em 1985, as exportações globais de alta tecnologia estavam em \$400 bilhões e aumentaram um fator de 6 vezes em termos reais para 2006, ou seja, mais de \$2,5 trilhões), a melhora dramática da China é resultado direto do fato de que a China captou grande parte do crescimento do mercado (em outras palavras, a China é uma das nações que melhor

aproveitou o crescimento no mercado global de alta tecnologia). A UE15 captou a maior parcela do crescimento das exportações de alta tecnologia, com quase 30% (dos quais 11,29% foram absorvidos pela Alemanha). A China aparece em segundo lugar, com 27,44% e mais de \$200 milhões em crescimento das exportações de manufaturas de alta tecnologia entre 2000 e 2006. Foi a maior parcela captada por apenas um país e representou mais do que todo crescimento absorvido pelo Leste Asiático e Pacífico (incluindo Japão), que contabilizou 20,62%. Os Estados Unidos ganharam 3,78%. A América Latina como um todo respondeu por 2,21% do crescimento, dos quais quase todo captado pelo México (1,69%) e pelo Brasil (0,4%) (GALLAGHER e PORZECANSKI, 2010).

A importância dos produtos de alta tecnologia no mercado de exportações de manufaturas cresceu significativamente. Em nível global, o percentual de exportações de alta tecnologia cresceu em média de 22 para 32% do total das exportações de manufaturas. No caso da China, esse crescimento foi muito mais acelerado. As exportações de alta tecnologia da China eram apenas 10% do total das exportações de manufaturas na década de 1990. Em 2006, esse valor correspondia a 40%. Para o México, as exportações de manufaturas de alta tecnologia representavam cerca de 35% do total das exportações de manufaturas em 2000.

Em 1985, a China estava em 29º entre os exportadores de alta tecnologia. Em 2006, a China já estava em primeiro lugar, com 13,7% do mercado mundial de alta tecnologia. A mudança mais deslumbrante ocorreu entre 2000 e 2006 – antes e depois da entrada da China na OMC – quando a “posição dinâmica competitiva revelada” (PDCR) foi 9,7, de longe o maior aumento no período. O *market share* da China tem dobrado a cada cinco anos desde 1985.

Apenas três países na América Latina chegaram ao *top 30* dos exportadores de manufaturas de alta tecnologia desde 1985: Argentina, Brasil e México. Nesse ano, o Brasil aparecia em 23º, com 0,4% do *market share* global – parcela que tem mantido desde então. O México apresenta uma trajetória ligeiramente impressionante. Até 1990, o México não estava entre os trinta maiores exportadores nessa categoria. Em 1990, o México apareceu em 29º, com 0,2% do *market share* global. Em 2000, o país chegou à 12ª posição e contou com 3,4% dos mercados globais. Permaneceu nessa posição, em 2006, embora tenha perdido mercado – contando com 2,7% do mercado mundial (GALLAGHER e PORZECANSKI, 2010).

Com 13,7% do mercado mundial de alta tecnologia e uma PDCR de 9.7 para 2000-2006, a performance da China nos mercados de alta tecnologia é incomparável. As únicas outras mudanças notáveis são os países do Leste Asiático e do Pacífico (LAP), que

entraram para o quadro, nos anos 1990, e juntos comandaram quase 16% dos mercados mundiais em 2006.

A América Latina, guiada pelo México, também pode ser vista no *top 30* a partir de 1995. Em 2006, as exportações chinesas de alta tecnologia foram de aproximadamente \$480 bilhões, enquanto as da América Latina ficaram em \$80 bilhões. Em 2000, esses valores eram de \$140 bilhões e \$70 bilhões, respectivamente.

Em termos de ameaça, desde a entrada para a OMC, a China tem ameaçado diretamente todos os grandes países latino-americanos com significativos setores de manufaturas de alta tecnologia com exceção da Colômbia. Segundo Kevin P. Gallagher e Roberto Porzecanski (2010), para o período de 1985 a 2006, a maior parte da região parece estar apenas sob ameaça parcial, com exceção da Argentina, que sofre ameaça direta. A PDCR da China para esse período foi de 13,58, enquanto todas as nações latino-americanas apresentaram PDCR inferior a 1 ponto percentual (com exceção do México, que apresentou PDCR de 1,82). Mais recentemente, entre 2000 e 2006, todos os países com exceção da Colômbia estão diretamente ameaçados nas exportações de alta tecnologia. O ganho da China nesse setor foi de 9,72 pontos percentuais, enquanto a América Latina como um todo e cada país individualmente perderam *market share*. Enquanto o desempenho chinês foi impressionante durante todo o período, a competitividade de suas exportações de alta tecnologia (e das manufaturas em geral) decolou em 2001, com a entrada da China na OMC. A tabela a seguir mostra o cálculo do volume total de exportações sob ameaça da China entre 2000 e 2006 como porcentagem do total de exportações de alta tecnologia e como porcentagem de todas as exportações da região, tomando por base o ano de 2006.

Tabela 18 – Porcentagem das Exportações Totais e de Alta Tecnologia sob Ameaça Chinesa (2000-2006)

	Direta	Parcial	Total
<b>Argentina</b>			
Exportações de Alta Tecnologia em 2006	49,45%	6,69%	56,14%
Exportações Totais em 2006	1,21%	0,16%	1,37%
<b>Brasil</b>			
Exportações de Alta Tecnologia em 2006	41,24%	52,42%	93,66%
Exportações Totais em 2006	3,16%	4,02%	7,18%
<b>Chile</b>			
Exportações de Alta Tecnologia em 2006	0,13%	0,07%	0,20%

Exportações Totais em 2006	0,05%	0,03%	0,08%
<b>Colômbia</b>			
Exportações de Alta Tecnologia em 2006	10,90%	38,53%	49,43%
Exportações Totais em 2006	0,26%	0,92%	1,18%
<b>Costa Rica</b>			
Exportações de Alta Tecnologia em 2006	31,57%	61,53%	93,10%
Exportações Totais em 2006	9,96%	19,42%	29,38%
<b>México</b>			
Exportações de Alta Tecnologia em 2006	65,10%	16,55%	81,65%
Exportações Totais em 2006	32,30%	8,21%	40,51%
<b>América Latina e Caribe</b>			
Exportações de Alta Tecnologia em 2006	68,70%	26,66%	95,36%
Exportações Totais em 2006	8,28%	3,21%	11,49%

Fonte: GALLAGHER e PORZECANSKI (2010)

Como podemos ver na tabela, mais de 95% das exportações latino-americanas de alta tecnologia estão sob algum tipo de ameaça da China, das quais a maioria está sob ameaça direta. Em 2006, essas exportações de alta tecnologia ameaçadas representavam quase 12% das exportações totais da América Latina e do Caribe.

O México, o país latino-americano que apresentou o mais progresso em termos de competitividade de 1985 a 2006, também se vê significativamente ameaçado no período 2000-2006. Entre 2000 e 2006, 65% das exportações mexicanas de alta tecnologia estavam sob ameaça direta da China, correspondendo a 32% de todas as exportações do país. Aproximadamente 16,6% das exportações mexicanas de alta tecnologia estavam sob ameaça parcial, o que representa 8,2% das exportações totais. Somadas, 82% das exportações de alta tecnologia do México estão sob alguma forma de ameaça da China, correspondendo a pouco mais de 40% das exportações totais.

Brasil e Costa Rica são os países mais ameaçados pela China nesse setor, com 93,7% das exportações brasileiras de alta tecnologia sob ameaça, representando 7,2% das exportações brasileiras totais, e 93,1% das exportações costa-riquenhas sob ameaça, correspondendo a quase 30% das exportações totais. Para Argentina e Colômbia, cerca de metade das exportações de alta tecnologia estão sob ameaça da China, mas, em nenhum dos casos, tais exportações representam mais de 2% das exportações totais.

### 3.2.4. O Mercado dos Estados Unidos

Os Estados Unidos têm sido o parceiro comercial mais importante para a América Latina na era Pós-Guerra Fria. O comércio com os Estados Unidos situou-se em cerca de 60% do comércio da região com o mundo em 2000, contra menos de 47% em 1960, tendo crescido continuamente desde a metade dos anos 1970. A América Latina também tem sido um importante parceiro comercial para os Estados Unidos, mas com significativas flutuações nas últimas três décadas. Durante os anos 1980, o comércio com a América Latina perdeu importância, mas, desde então, se recuperou. A crescente importância do comércio sino-norte-americano também é notável, tendo partido de uma fração insignificante do comércio norte-americano para mais de 5%, em 2001, e perto de 15% em 2009 (LÓPEZ-CÓRDOVA, MICCO e MOLINA, 2007).

O notável crescimento do comércio norte-americano com a China e os desafios que ele representa para os países latino-americanos são mais expressivos nos dados de importação dos Estados Unidos. De 1990 a 2003, as exportações latino-americanas para os Estados Unidos cresceram de \$58 bilhões para \$196 bilhões, crescendo em termos reais a uma taxa anual de 6,9%. Enquanto as importações norte-americanas do mundo como um todo cresceram 4,8% durante o mesmo período, a parcela do mercado norte-americano detida pela América Latina cresceu de 13,5%, em 1990, para 17,5% em 2003. Durante esse tempo, entretanto, as exportações da China para os Estados Unidos cresceram 16,6% anualmente, atingindo \$147 bilhões em 2003.

Dados agregados, entretanto, mascaram importantes diferenças entre os países da região. Grande parte desse aumento das exportações latino-americanas, mais de 80%, deve-se ao México, que aumentou sua parcela do mercado norte-americano de 6% para 11,5% de 1990 a 2003. Durante esse período, exportações do Caribe, dos países Andinos e de outros países sul-americanos cresceram mais lentamente que as exportações mundiais para os Estados Unidos; apenas a América Central, juntamente com o México, teve desempenho superior ao da média mundial. Até mesmo o México, apesar de estar ligado aos Estados Unidos pela geografia e pelo NAFTA, não tem sido páreo para o dinamismo exportador chinês. Em 2003, a China ultrapassou o México como segundo fornecedor mais importante para o mercado norte-americano, atrás do Canadá (LÓPEZ-CÓRDOVA, MICCO e MOLINA, 2007).

Dados de comércio agregado também escondem diferenças na composição setorial das exportações chinesas e latino-americanas para os Estados Unidos. A América Latina é um importante fornecedor de produtos agrícolas e minerais (incluindo petróleo), com parcelas de cerca de 50% e 30% da demanda de importação norte-americana,

respectivamente. Cerca de  $\frac{1}{4}$  de todas as exportações latino-americanas consistem em produtos não-manufaturados – cerca de  $\frac{3}{4}$  no caso dos países andinos. No extremo oposto, o México tem a parcela mais alta de exportações de manufatura para os Estados Unidos (86%), seguido pela América Central e pela América do Sul (84% em ambos os casos).

A América Central, em particular, presenciou uma mudança significativa na composição de suas exportações. Mudando de produtos agrícolas para manufaturados, a parcela de produtos agrícolas nas exportações centro-americanas caiu cerca de 20 pontos percentuais. Em contraste com a América Latina, a China é uma fornecedora relativamente insignificante de produtos agrícolas e minerais, enquanto os manufaturados representam mais de 99% de suas exportações para os EUA. Em 2003, produtos de couro (incluindo calçados), têxteis e vestuário compuseram aproximadamente  $\frac{1}{5}$  de todas as exportações chinesas para o mercado norte-americano, comparado com 8 a 9% das exportações mexicanas e sul-americanas e 75% das exportações centro-americanas. Além disso, exportações de maquinário e equipamentos de transporte corresponderam a quase metade do total das vendas chinesas para os EUA, comparado com 5% e 10% do total de exportações andinas e centro-americanas, respectivamente, e 76% das exportações mexicanas para os EUA (LÓPEZ-CÓRDOVA, MICCO e MOLINA, 2007).

O forte desempenho exportador da China – e a relativa fraqueza latino-americana – se tornou claramente manifesto desde 2000. De 2000 a 2003, enquanto a demanda norte-americana por produtos mundiais declinou a uma taxa de 3,2% ao ano (2,7% para os produtos latino-americanos), as exportações chinesas para os EUA cresceram a uma taxa de 11,9% ao ano. Os dados para manufaturas são ainda mais impressionantes, mostrando uma queda anual de 3,9% nas exportações latino-americanas em geral e quedas de 12% e 17%, respectivamente, para as nações caribenhas e andinas. As exportações chinesas de produtos de couro, têxteis e vestuário cresceram 7,3% ao ano, comparado com as taxas negativas superiores a 8% para o México e América do Sul; para a América Latina como um todo, tais exportações caíram mais de 5% ao ano. Em maquinário e equipamentos de transporte, enquanto as exportações chinesas cresceram 15% ao ano, exportações da América Central diminuíram quase 18% ao ano, embora a região como um todo tenha tido um desempenho ligeiramente melhor.

O dinamismo das exportações chinesas tem sido prejudicado pelas tarifas mais altas cobradas pelos EUA em relação às tarifas cobradas para a América Latina. Em 2003, as tarifas médias sobre importação de manufaturados eram mais de 3 vezes superiores para produtos chineses em relação aos produtos latino-americanos. Exportações mexicanas de produtos de couro, têxteis e vestuário pagaram em média 0,8% *ad valorem*, comparado aos 9,4% pagos pelas exportações chinesas. Obviamente, médias escondem diferenças na



composição das exportações vindas de cada país e devem ser lidas com cuidado. Ainda assim, disposições tarifárias sob o NAFTA, o ATPA (*Andean Trade Preference Agreement*) ou a CBI (*Caribbean Basin Initiative*) dão uma margem preferencial a algumas nações latino-americanas em detrimento da China. Entretanto, enquanto alguns estudos demonstram que as preferências tarifárias (exemplo, as do NAFTA) realmente levaram a um aumento das exportações para os EUA, a China parece ter vantagens comparativas difíceis de serem compensadas até mesmo por preferências tarifárias.

Não se podem extrair conclusões causais em relação ao impacto da competição chinesa nas exportações latino-americanas com base apenas nesses dados. O modesto desempenho exportador da América Latina depois de 2000 pode ter sido resultado da desaceleração da economia norte-americana ou de fatores internos que entravam a competitividade na região. De fato, Hanson e Robertson (2006), olhando para o México, concluem que a China é responsável por apenas uma pequena fração do declínio das vendas mexicanas para os Estados Unidos, com a maior parte sendo explicada por fatores que dizem respeito à própria (baixa) capacidade exportadora mexicana. Ainda assim, as cestas de exportação da China e da América Latina estão cada vez mais semelhantes (DEVLIN, ESTEVADEORDAL e RODRIGUEZ-CLARE, 2006), especialmente para os países latino-americanos que exportam manufaturas, e, como resultado, a América Latina ficaria vulnerável à elevada competição chinesa.

O quadro que emerge a partir de precedentes das estatísticas de comércio é que a China tem se tornado um competidor direto dos países latino-americanos em seu principal destino de exportação, e que tal competição pode estar erodindo sua parcela do mercado norte-americano. Esse parece ser o caso particularmente dos exportadores de manufaturas, como México, América Central e Caribe, e especialmente em indústrias de baixos salários, como produtos de couro, têxteis e vestuário.

Dois importantes estudos sobre o impacto da China na competitividade latino-americana nas exportações para os Estados Unidos foram realizados por Jenkins (2008a) e Gallagher e Porzecanski (2010). O primeiro autor realizou um estudo sobre o impacto na ALC como agregado, ao passo que os últimos focaram sua análise no caso do México, apontado na literatura como o maior prejudicado pela competitividade chinesa no mercado norte-americano. A seguir, apresentamos os estudos conduzidos por tais autores.

#### O impacto na competitividade latino-americana no mercado norte-americano

Jenkins (2008a) utiliza os dados ao nível de 5 dígitos do SITC (Rev. 3). Tal grau de desagregação é importante para garantir que os produtos comparados sejam substitutos

próximos uns dos outros. Os dados foram coletados para quatro anos chave: 1996, 2001, 2004 e 2006. 1996 representa a situação algum tempo antes de a China se tornar membro da OMC; 2001 é imediatamente anterior à entrada da China na OMC em dezembro do mesmo ano; 2004 é o último ano antes da remoção final do Acordo Multifibras em janeiro de 2005; e 2006 é o último ano para o qual os dados se encontravam disponíveis. O uso desses quatro anos torna possível analisar como a competição entre a China e a América Latina evoluiu ao longo do tempo em resposta a mudanças no regime comercial.

O autor utiliza dois índices de ameaça competitiva. O primeiro, ICT (*index of competitive threat*) (1), usa a parcela da China nas importações norte-americanas por produto em 2001 e em 2006 como medida da intensidade da competição. O segundo, ICT (2), usa o aumento da parcela das importações chinesas entre 1996-2001 e 2001-2006 para 2001 e 2006 respectivamente.

Tabela 19 – Índices de Ameaça Competitiva da China: 2001 e 2006 (em %)

	ICT(1)		ICT(2)	
	2001	2006	2001	2006
Argentina	3,7	7,0	1,3	3,6
Bolívia	11,2	11,3	4,2	-1,0
Brasil	8,0	9,9	2,0	4,6
Chile	2,6	4,1	1,1	1,4
Colômbia	2,8	5,1	0,0	2,3
Costa Rica	7,9	10,5	0,1	4,7
República Dominicana	12,2	16,7	-1,6	6,4
Equador	2,1	1,5	0,6	0,6
El Salvador	12,3	17,0	-4,0	6,8
Guatemala	13,0	16,0	-3,8	5,3
Honduras	11,3	16,7	-2,9	5,9
México	7,7	13,2	2,0	7,1
Nicarágua	9,7	13,4	-3,7	4,7
Panamá	4,3	5,5	1,5	2,0
Paraguai	7,6	17,8	2,7	8,5
Peru	6,1	5,6	-0,6	1,0
Uruguai	6,6	4,2	1,5	2,3
Venezuela	0,7	0,6	0,0	0,2

Fonte: JENKINS (2008a).

O primeiro índice mostra que quatro dos cinco países mais ameaçados pela China tanto, em 2001 quanto em 2006, eram da América Central e do Caribe (El Salvador, Guatemala, Honduras e República Dominicana). De acordo com esse índice, esses países enfrentaram mais competição da China nos dois anos do que o México, geralmente apontado como o país mais ameaçado. Em 2006, o país mais ameaçado pela competição chinesa de acordo com esse índice foi o Paraguai. Os países andinos, com exceção da Bolívia, enfrentaram uma competição limitada, enquanto Argentina, Brasil e Costa Rica ocupam uma posição intermediária. Embora não tenha sido possível comparar o grau de competição enfrentado pelos países latino-americanos com países de outras regiões, o fato de que muitos países incluídos no estudo aparecem acima do México no *ranking* sugere que o problema da competição chinesa é mais abrangente na região do que tem sido reconhecido pela literatura até o momento.

De acordo com o segundo índice, o padrão em 2006 é altamente semelhante ao apontado pelo primeiro índice. O México passa da 7ª para a 2ª colocação e a Bolívia cai da 8ª para a 18ª, mas, fora essas exceções, há pouca diferença no padrão geral. Entretanto, para 2001, o segundo índice mostra um resultado completamente diferente do apontado pelo ICT (1) para o mesmo ano. Especialmente países da América Central (El Salvador, Guatemala, Honduras e Nicarágua) e a República Dominicana mostraram significativos coeficientes negativos, indicando que eles estavam se especializando em produtos nos quais a China tinha perdido *market share* nos cinco anos precedentes (1996-2001). O fato de eles estarem entre os *top 10* no *ranking* do primeiro índice mostra que eles eram especializados em produtos nos quais a China teve uma parcela significativa do mercado norte-americano em 2001. Os dados sugerem que esse resultado foi conduzido pelos desenvolvimentos em têxteis e vestuário, nos quais a parcela chinesa do mercado norte-americano caiu no período anterior à entrada na OMC. Esses eram precisamente os setores nos quais a América Central e a República Dominicana estavam se expandindo através das Zonas de Processamento de Exportação nos anos 1990.

A visão dominante entre os pesquisadores é a de que as economias latino-americanas (com exceção do México) estão evoluindo em direções diferentes para se tornar mais complementares em termos de suas estruturas de comércio, de maneira que a ameaça competitiva colocada pela China está diminuindo. Isso vai contra a percepção popular de um aumento da competição chinesa após a entrada na OMC e a eliminação das quotas sobre têxteis e vestuário, que se reflete em preços decrescentes dos produtos chineses e crescente penetração no mercado norte-americano.

Uma explicação dos resultados contrastantes encontrados pelos estudos acadêmicos e pela percepção popular pode ser encontrada na natureza dos índices que têm

sido usados para medir o grau de competição da China. Estes se baseiam apenas na comparação da composição das exportações dos dois países. Isto é verdade tanto para as medidas na similaridade das exportações quando no uso de coeficientes de correlação. Eles apenas podem medir a extensão da competição da China e não sua intensidade em cada produto. Assim, esses índices perdem uma dimensão chave do que tem acontecido com os mercados globais, nomeadamente o aumento da parcela global da China em uma diversa gama de produtos. Eles assumem que o declínio de um dado produto no total das exportações chinesas ao longo do tempo indica perda de vantagem comparativa nesse produto e que, se esse produto é exportado pela América Latina, esta sofre uma redução da competição. No entanto, essa abordagem ignora o fato de que um declínio na parcela de um determinado produto nas exportações chinesas pode ser acompanhado por um aumento na parcela chinesa do mercado mundial nesse produto, dado que as exportações chinesas estão crescendo tão rapidamente. Essa aparente perda de vantagem comparativa, na verdade, esconde um aumento na vantagem competitiva da China no produto (JENKINS, 2008a).

Jenkins afirma que os índices por ele utilizados fornecem uma medida melhor do que está acontecendo com a ameaça enfrentada pelos países latino-americanos com relação à China ao longo do tempo. Ele verifica que, de 1996 a 2006, a competição da China aumentou em todos os países latino-americanos, com exceção do Uruguai e da Venezuela. No caso da Venezuela, a ameaça foi praticamente insignificante durante o período. Subdividindo o período, muitos países vivenciaram um declínio da competição da China no período anterior à entrada desta na OMC. Esses países foram essencialmente países centro-americanos (Costa Rica, El Salvador e Honduras) e a República Dominicana. Entretanto, essa tendência se reverteu após 2001, e, particularmente, após o fim do Acordo Multifibras no começo de 2005. Equador, Peru, Uruguai e Venezuela foram os únicos países a enfrentar menos competição da China em 2006 do que em 2001.

Dado que a China compete principalmente em manufaturas, Jenkins utiliza o mesmo índice de ameaça competitiva, mas apenas para os produtos manufaturados. O resultado é o aumento ainda mais claro da competição, com o Uruguai sendo o único país a enfrentar menos competição em 2006 do que em 1996. Segundo o autor, seus resultados são divergentes dos da literatura corrente porque o índice utilizado leva em conta não apenas a estrutura das exportações chinesas, como também sua parcela nos mercados mundiais. Assim, ele capta o aumento da penetração chinesa no mercado norte-americano nos anos recentes, o que as tentativas de medir levando em conta apenas a similaridade das exportações não conseguem fazer. Incorporando a intensidade da competição da

China, esse índice apresenta um quadro mais realista da ameaça competitiva enfrentada pelos países latino-americanos.

A perda de *market share* para a China é estimada com os mesmos dados de importação dos Estados Unidos utilizados no estudo anterior. Três períodos são analisados: anterior à entrada na OMC (1996-2001), posterior à entrada na OMC (2001-2006) e posterior ao fim do Acordo Multifibras (2004-2006). A tabela a seguir reproduz os resultados encontrados por Jenkins (2008a).

Tabela 20 – Perdas para a China nas Exportações Direcionadas aos Estados Unidos em Períodos Selecionados (como % do total das exportações do país para os EUA)

	1996-2001	2001-2006	2004-2006
Argentina	-1,8	-5,1	-1,6
Bolívia	-10,4	1,6	-1,3
Brasil	-4,1	-7,7	-3,3
Chile	-1,3	-3,0	-1,3
Colômbia	-0,5	-2,3	-1,7
Costa Rica	-1,3	-7,8	-1,6
República Dominicana	-2,4	-13,0	-6,1
Equador	-1,0	-1,1	0,0
El Salvador	6,5	-12,3	-10,5
Guatemala	6,2	-10,5	-8,7
Honduras	3,8	-7,7	-6,0
México	-1,1	-11,4	-4,5
Nicarágua	6,4	2,3	-0,8
Panamá	-2,4	-2,4	-1,1
Paraguai	-6,9	-5,7	-5,5
Peru	2,0	0,5	-1,4
Uruguai	-5,8	-9,3	-1,6
Venezuela	0,0	-0,7	-0,5
América Latina	-1,0	-9,3	-3,8

Fonte: JENKINS (2008a).

O primeiro aspecto notável na análise de Jenkins é o acentuado aumento do impacto da China nas exportações latino-americanas para os Estados Unidos desde que a China se tornou membro da OMC. Enquanto, entre 1996 e 2001, o efeito agregado na

região como um todo contabilizou \$1.3 bilhão (1% das exportações de 1996), ao longo dos cinco anos seguintes, o impacto ultrapassou os \$18 bilhões (9.3% das exportações em 2001). Essa é mais uma evidência que confirma a visão de que, ao invés de estar diminuindo ao longo do tempo, o impacto da competição chinesa na América Latina tem aumentado.

Olhando para a experiência de países individualmente, nota-se que apenas dois países (Nicarágua e Peru) não perderam exportações para a China no mercado norte-americano em todo o período 1996-2006. Assim como a Nicarágua, outros países centro-americanos (El Salvador, Guatemala e Honduras) conseguiram ganhar *market share* da China no período anterior à entrada desta na OMC. Entretanto, nos três países, os ganhos foram mais que contrabalançados pelas perdas após a entrada da China na OMC. Essas perdas foram particularmente concentradas no período após 2004, quando até mesmo a Nicarágua perdeu exportações para a China no mercado norte-americano.

No período 1996-2001, os países mais severamente afetados foram Bolívia, Paraguai e Uruguai, cujas perdas estimadas representaram mais de 5% das suas exportações totais para os Estados Unidos. Entre 2001 e 2006, os países mais afetados foram República Dominicana, El Salvador, México e Guatemala, todos eles com mais de 10% das exportações totais para o mercado norte-americano. Como era de se esperar, entre 2004 e 2006, os países com as maiores perdas após o fim do Acordo Multifibras foram República Dominicana e os países da América Central, que dependem fortemente das exportações de têxteis e vestuário para os Estados Unidos. Os países menos afetados no período após 2001 tem sido o grupo dos países andinos, cujas exportações para os Estados Unidos são principalmente minerais e petróleo e, portanto, não enfrentaram competição significativa da China.

Dado que a competição chinesa é particularmente centrada em produtos manufaturados, também é importante considerar em que medida as exportações de manufaturados foram afetadas. De fato, uma das preocupações que surgiram com a expansão global da China é a de que ela tornará cada vez mais difícil para os outros países diversificar sua economia (na produção de manufaturas, por exemplo) e aumentar o conteúdo tecnológico de suas exportações.

Tabela 21 – Perdas para a China nas Exportações de Manufaturados Direcionadas aos Estados Unidos em Períodos Seleccionados (como % do total das exportações do país para os EUA)

	1996-2001	2001-2006	2004-2006
Argentina	-4,7	-8,7	-4,5
Bolívia	-9,7	-4,4	-5,6
Brasil	-6,0	-10,7	-4,5
Chile	-9,8	-6,7	-3,6
Colômbia	-3,4	-8,4	-9,0
Costa Rica	-2,0	-12,0	-2,3
República Dominicana	-3,0	-15,0	-7,3
Equador	-6,0	-20,0	-11,8
El Salvador	8,0	-13,3	-11,7
Guatemala	12,2	-15,3	-13,2
Honduras	5,4	-9,4	-7,4
México	-1,5	-13,6	-5,8
Nicarágua	13,4	3,8	-1,3
Panamá	-9,2	-13,2	-5,2
Paraguai	-8,1	-13,6	-9,3
Peru	5,2	-1,0	-6,0
Uruguai	-9,8	-13,3	-6,2
Venezuela	-1,6	-6,3	-3,8
América Latina	-1,6	-13,3	-5,8

Fonte: JENKINS (2008a).

Como mostra a tabela, o impacto nas manufaturas é ainda mais grave que nas exportações totais. Novamente, verifica-se um impacto geral relativamente pequeno entre 1996 e 2001, mas um crescimento acentuado de 13% no período 2001-2006, com quase a metade deste impacto tendo ocorrido nos dois últimos anos, após o fim do Acordo Multifibras. Alguns países perderam mais de 15% de suas exportações de manufaturas nos cinco anos de 2001 a 2006, e três países perderam mais de 10% no período entre 2004 e 2006. Países andinos como Chile, Colômbia, Equador e Venezuela, que não sofreram muito em termos gerais, vivenciaram uma perda significativa de *market share* para a China em manufaturas. Assim, embora estejam protegidos de graves perdas em suas exportações gerais devido à sua especialização em minerais e petróleo, eles encontram muita dificuldade

para diversificar suas exportações em produtos manufaturados como resultado da competição chinesa.

### O caso mexicano

Independente de o método de análise ser a mera comparação das estruturas de exportação ou uma abordagem dinâmica, o México aparece como o principal prejudicado pela competitividade das firmas chinesas na economia mundial. Embora os primeiros estudos sobre o impacto da ascensão chinesa no México não vissem muitos problemas, atualmente há uma preocupação quase unânime acerca da competitividade industrial mexicana *vis-à-vis* à chinesa. Estudos que olham para o período até 2001 ou 2002 e que utilizam bases de dados mais antigas não vêem a China como uma grande ameaça ao México. Entretanto, análises que incluem os anos seguintes à entrada da China na OMC evidenciam que o México deveria estar muito preocupado com sua posição competitiva nos Estados Unidos e na economia mundial com relação à China.

Devlin, Estevadeordal e Rodriguez-Clare (2006) comparam a penetração no mercado de manufaturas norte-americano em 1972 com 2001, com o propósito de analisar o impacto do *boom* de exportações chinesas sobre as exportações latino-americanas. Durante esse período, eles verificam que os países que tiveram o maior ganho de *market share* foram, em primeiro lugar, a China e, em segundo, o México. O ganho da China é oriundo do setor de “manufaturas diversas” e o do México do setor de “maquinário”. Analisando o setor têxtil, os autores também verificam que, desde 1997, a China tem se tornado uma força crescente no mercado norte-americano.

Lall e Weiss (2005) analisam em detalhe a evolução do *market share* da América Latina (em geral) e do México (em particular) nas importações dos Estados Unidos e do mundo como agregado. Eles avaliam a “ameaça competitiva” posta pela China à América Latina. Os autores comparam as estruturas de exportação para avaliar o “potencial de competição” e analisam a evolução das parcelas da China no mercado mundial e no mercado norte-americano. O período analisado é de 1990 a 2002. Lall e Weiss (2005) verificam que, nesse período, o México não está sob ameaça significativa da China, nem a Costa Rica, outro país com estrutura de exportação semelhante. Na verdade, durante esse período, eles mostram que a posição desses países melhorou. Enquanto, em 1990, 23,6% das exportações mexicanas para os Estados Unidos estavam sob algum tipo de ameaça, em 2002 esse valor tinha caído para 11,2%.

Em geral, nesse período, o México não estava se tornando muito ameaçado pela China. Entretanto, alguns anos mostraram fazer muita diferença. Usando a mesma



metodologia com apenas dois anos de diferença nos dados, Gallagher e Porzecanski (2007) mostraram que a maioria das exportações mexicanas estava sob algum tipo de ameaça.

Uma abordagem semelhante à de Lall e Weiss foi adotada por Peters (2005), que examina as dez principais exportações do México e da América Central para os Estados Unidos em 2003. Ele analisa a extensão com que a China representa uma ameaça competitiva baseando-se na evolução da importância do mercado norte-americano para os dez principais produtos (PETERS, 2005). O autor mostra que os dez principais produtos exportados pelo México para os Estados Unidos representam 83,77% das exportações totais. Esses mesmos produtos representam 52,77% das exportações chinesas para os Estados Unidos, indicando um alto potencial de conflito. Além disso, Peters conclui que, em setores industriais leves, como vestuário e confecções, bem como em eletrônicos, o México está começando a enfrentar ameaças da China.

Um estudo mais recente do mesmo autor examina especificamente a indústria de computadores pessoais do México e chega a conclusões ainda mais graves. Peters verifica que o *market share* do México nas importações norte-americanas de computadores pessoais foi de 14% para 7% durante o período 2001-2006, enquanto o *market share* da China cresceu de 14% para 45% (PETERS, 2008).

Em dois estudos publicados no periódico *World Development*, Sargent e Matthews examinam o impacto da competição chinesa nas *maquilas* mexicanas. Em um estudo, eles verificam que, após a entrada da China na OMC, as *maquilas* mexicanas têm sido forçadas a agarrar-se à sua última vantagem comparativa: a proximidade geográfica do mercado norte-americano (SARGENT e MATTHEWS, 2009). Num segundo estudo, os autores olham mais diretamente para o efeito da competição chinesa nas perdas de mercado das *maquilas* mexicanas nos Estados Unidos, à procura de características das *maquilas* que possam servir de escudo contra a competição chinesa. Suas conclusões sugerem que o aumento das exportações chinesas tem contribuído para altas taxas de mortalidade das *maquilas* em todos os segmentos (baixa, média e alta qualidade). Em outras palavras, os autores mostram que a competição chinesa é indiferente à qualidade da *maquila*. Sargent e Matthews também verificam, entretanto, que *maquilas* maiores e plantas produzindo partes de carros apresentaram menores taxas de mortalidade (2009).

Quando o México se integrou à economia norte-americana, os mexicanos pensaram que uma plataforma de exportação para a maior economia do mundo os levaria ao caminho para os ricos. Agora eles temem estar perdendo terreno para a China.

Para gerar exportações que não sejam de petróleo e aumentar o acesso à economia norte-americana, o plano do México foi um sucesso. O volume dessas

exportações aumentou um fator de 10 vezes desde 1980. Quase 90% dessas exportações são destinadas aos Estados Unidos. Em relação à economia mexicana, as exportações constituíam 10% do PIB, nos anos 1980, mas estão em torno dos 30% atualmente. Além do aumento na participação do PIB, a variedade dos produtos exportados também aumentou. Em 1980, 80% de todas as exportações mexicanas eram do setor petrolífero, mas, atualmente, o petróleo é responsável por aproximadamente 10% das exportações totais. A maior parte das exportações de manufaturas do México está nos setores automotivo, eletrônico e têxtil – neste último, predomina a produção pelas *maquiladoras*. É importante ressaltar que o México apresenta um grande superávit comercial com os Estados Unidos (GALLAGHER e PORZECANSKI, 2010).

Hoje em dia, os mexicanos estão muito preocupados que eles estejam perdendo terreno para outros países em desenvolvimento, especialmente para a China. Entre 2000 e 2006, as importações norte-americanas cresceram 53%, de \$1,26 para \$1,92 trilhões. Quase um terço desse crescimento foi absorvido pela China (30%), seguida do Canadá (11,4%), do México (9,5%) e da Alemanha (4,7%). A China, que não era uma parceira comercial significativa para os Estados Unidos até metade dos anos 1990, é, atualmente, seu principal parceiro comercial em volume total de comércio. A China é o principal exportador para os Estados Unidos, seguida do Canadá e do México e é o terceiro maior importador dos produtos norte-americanos, atrás do Canadá, em primeiro, e do México, em segundo. O México é altamente dependente dos Estados Unidos do ponto de vista comercial. Cerca de 80% de suas exportações foram destinadas ao mercado norte-americano em 2009, e quase metade das importações mexicanas foi oriunda dos Estados Unidos. Desde que a China entrou para a OMC, em 2001, mais de 80% das exportações mexicanas para os Estados Unidos estão sob algum tipo de “ameaça” da China, o que representa um motivo plausível de preocupação. Além disso, a cada ano desde então, a ameaça parece cada vez maior. Apenas um punhado de setores ainda mantém o México como terceiro maior exportador para os Estados Unidos.

Segundo Kevin P. Gallagher e Roberto Porzecanski (2010), durante o período 1985-1990, 41,9% das exportações mexicanas estavam sob algum tipo de ameaça da China. Em 2006, esse valor era de 80,3% (relembrando que esse valor é apenas para o mercado norte-americano; para o mundo como um todo, 99% das exportações mexicanas estavam sob ameaça da China neste mesmo ano). Os autores ressaltam que, após 2000, a grande maioria dos setores ameaçados está sob ameaça “direta” da China. Esse tipo de ameaça estava em 12,3% durante 1985-1990, caiu para 7,1% entre 1995-2000 e atingiu impressionantes 46,8% entre 2000 e 2006.

Os vinte principais setores de exportação do México para os Estados Unidos (sem contar o setor petrolífero), os quais compreenderam quase \$140 bilhões, representaram 55% das exportações do México para os Estados Unidos em 2006. Além disso, o México desfruta de uma balança comercial de \$30 bilhões nesses vinte produtos. Em 2006, os principais setores de exportação para os Estados Unidos foram veículos de passeio, seguido de receptores de televisão, equipamento de telecomunicação, peças de automóveis e eletrônicos. Entre os vinte principais setores também estavam metais comuns, vegetais e móveis.

Entre 2000 e 2006, Kevin P. Gallagher e Roberto Porzecanski (2010) verificam que mais de 80% das exportações mexicanas estavam sob ameaça “direta” ou “parcial”. Nos principais setores de exportação, o México não apresentou grandes ganhos de *market share* no mercado norte-americano e, em alguns casos, apresentou até quedas. Embora o México tenha visto seu *market share* crescer em nove dos vinte setores, no geral (isto é, considerando os vinte setores), o *market share* apresentou queda de um ponto percentual. Em contraste, a China apresentou ganho médio de 10,9 pontos percentuais nos mesmos setores.

Em apenas dois setores o *market share* mexicano aumentou e o chinês diminuiu: produtos de petróleo refinado e instrumentos médicos. Em outras palavras, nesses dois setores, o México representa uma ameaça direta à China. O México também representa uma ameaça parcial à China em motores de pistão e caminhões. Esses produtos são pesados por natureza e, portanto, apresentam custos de transporte mais altos. Além disso, as regras de origem do NAFTA exigem que mais de 60% dos veículos de transporte vendidos na América do Norte sejam produzidos na região.

Em onze setores, a taxa de penetração do México no mercado norte-americano diminuiu e a chinesa aumentou (ameaças diretas). Entre esses setores estão veículos de passeio, em que o México diminuiu 3,9 pontos percentuais mas a China ganhou 0,2, e máquinas automáticas para processamento de dados, ou computadores, em que o México perdeu 3,1 pontos percentuais e a China ganhou 38,9. O sucesso da China nesses setores é notável, dado que esses computadores levam dezoito horas para ir do México aos Estados Unidos *versus* quase dezoito dias para ir da China aos Estados Unidos (GALLAGHER e ZARSKY, 2007). Claramente, os custos de transporte perderam relevância em relação a outros custos de produção nesse setor. Além disso, durante esse período, a China sofreu uma tarifa de 6% sobre produtos exportados para os Estados Unidos, enquanto o México não sofreu com nenhuma tarifa (PETERS, 2005).

Um setor no qual o México perdeu claramente competitividade é o de receptores de televisão. No começo dos anos 1980, praticamente nenhum receptor de televisão produzido no México era exportado para os Estados Unidos, mas, em 2000, os receptores de televisão mexicanos cobriam mais de 65% das importações norte-americanas do produto. Lall e Weiss (2005) verificaram que este era um setor no qual o México representava uma ameaça à China no mercado norte-americano. Contudo, de 2000 a 2006, o México teve um declínio de 12,04 pontos percentuais em seu *market share*. Durante esse mesmo período, o *market share* da China cresceu 25,02 pontos percentuais.

Esses resultados são consistentes com a literatura que aborda o período pós-2001. Se considerarmos os anos seguintes à adesão da China à OMC (2001), as exportações-chave do México ou estagnaram ou cresceram muito mais devagar que as correspondentes chinesas.

Além dos produtos mais importantes na cesta de exportações mexicana, Kevin P. Gallagher e Roberto Porzecanski (2010) analisam a PDCR para todos os setores da economia mexicana, independente de sua importância no perfil de exportações. Eles identificam os vinte setores nos quais o México está ganhando terreno na economia norte-americana e os vinte setores nos quais o México está com maiores perdas. Então, comparam os ganhos e perdas com o desempenho da China.

Interessantemente, onze dos vinte produtos que compõem as exportações mais dinâmicas do México para os Estados Unidos são produtos primários. Também interessante é o fato de que, em todos com exceção de três, o México representa uma ameaça direta ou parcial à China.

Os autores definem um produto dinâmico como um produto no qual a parcela das importações totais dos Estados Unidos (segundo os dados oficiais norte-americanos) aumentou significativamente entre 2000 e 2006. Esses produtos representam 6,5% das exportações mexicanas totais. Todos eles aumentaram sua participação no mercado norte-americano em mais de cinco pontos percentuais, e alguns setores, como cereais, açúcar e mel, aumentaram sua penetração em mais de quinze pontos percentuais. Dos *top 20*, onze são dos setores de produtos primários ou baseados em recursos naturais, e nove são do setor manufatureiro. Os autores verificam que a China está ganhando mercado em quase todos os setores, com exceção de cinco.

Apenas um setor, o de caminhões, está entre os *top 20* das exportações mexicanas analisado anteriormente. Sem contar esse setor, os setores dinâmicos compreendem 3,1% das exportações mexicanas para o mundo.

Considerando os vinte setores menos dinâmicos das exportações mexicanas para os Estados Unidos, em todos eles o México está sob ameaça direta da China. Os setores mais atingidos são veículos ferroviários, enxofre e pirita de ferro não torrado, fibras sintéticas para fiação, receptores de televisão e vestuário (GALLAGHER e PORZECANSKI, 2010).

Com exceção das televisões, esses setores não representam uma parcela significativa das exportações mexicanas (eles somam 13,1% das exportações mexicanas, excluindo as televisões). Entretanto, são uma parcela importante das importações norte-americanas em cada setor. Em 2000, o México forneceu 30% das importações norte-americanas de veículos ferroviários, 50% de todo o enxofre e pirita de ferro não torrado, 16% das fibras sintéticas e 62% de todos os receptores de televisão. Atualmente, as televisões do México representam menos de 50% das importações norte-americanas. Veículos ferroviários, por sua vez, representam apenas 8% das importações norte-americanas – uma queda de 22 pontos percentuais desde 2000. Fibras sintéticas caíram de 16% para 13% e o vestuário representa 11%. Em todos esses setores, a China teve ganhos significativos de *market share*.

Utilizando a escala tecnológica desenvolvida por Lall, Gallagher e Porzecanski (2010) verificam que, desde 1986, o perfil de exportações mexicano tem se diversificado dos tradicionais setores de produtos primários (PP) e baseado em recursos (BR). Em 1986, 40,5% das exportações mexicanas (sem contar o petróleo) eram classificadas como PP ou BR; em 2006, os dois tipos somados eram menos de 14% das exportações totais. O maior crescimento foi nos produtos de média tecnologia (MT) e alta tecnologia (AT). Em 1986, 46,8% das exportações mexicanas se encaixavam nessas duas categorias; em 2006, exportações de MT e AT representavam 72% do total.

É interessante notar, porém, que a maior parte da diversificação em direção a produtos de média tecnologia aconteceu antes do NAFTA. Essa evolução é contrária às altas expectativas criadas na indústria mexicana no auge das negociações. Desde a entrada em vigor do NAFTA, a parcela de exportações (sem contar o petróleo) que são de MT ou BT (baixa tecnologia) tem se mantido mais ou menos estagnada. Algo semelhante ocorreu com as exportações de alta tecnologia. Enquanto a parcela de exportações de AT cresceu mais de sete pontos percentuais entre 1994 e 2001, após esse período, ela se manteve estagnada (GALLAGHER e PORZECANSKI, 2010).

Por outro lado, e em termos de competitividade e ameaça, os autores observam que, em todos os níveis de manufaturas (BT, MT e AT), o México esteve sob ameaça direta da China no período 2000-2006. O caso mais alarmante é o de exportações de alta

tecnologia. De 2000 a 2006, a parcela de mexicana de produtos de AT no mercado norte-americano decresceu cerca de 0,3 pontos percentuais, enquanto a chinesa cresceu cerca de 17,4 pontos percentuais.

Algumas justificativas para o pífio desempenho do México em comparação à China são apontadas por Gallagher e Porzecanski (2010). Em primeiro lugar, o desempenho relativamente ofuscado do investimento no México ao longo das últimas duas décadas. Embora as reformas macroeconômicas adotadas nos anos 1980 tenham tido como propósito situar o setor privado como pivô do crescimento da economia mexicana, o investimento privado não se aproximou do nível esperado. Desde os anos 1980, a formação bruta de capital fixo não atingiu mais de 22% do PIB. Esse valor está abaixo do ponto mínimo (25%) identificado pela UNCTAD como necessário para manter a taxa de expansão econômica anual de 5% que o México precisa para absorver sua crescente força de trabalho. Em contraste, a formação bruta de capital fixo na China como percentual do PIB tem sido de 40% para o mesmo período (1980-atualmente).

Parte do desapontador desempenho do investimento na economia mexicana pode ser explicada pelo fato de que as reformas ocorreram num período de profunda estagnação da economia, com praticamente nenhum acesso ao capital estrangeiro. E, depois, nos anos 1990, quando os fundos estrangeiros se tornaram disponíveis, eles tenderam a beneficiar quase que exclusivamente grandes conglomerados ou poucas grandes empresas remanescentes do setor público. Além disso, com algumas poucas e importantes exceções – a indústria automobilística e as *maquiladoras* -, o investimento direto estrangeiro (IDE) no México tem, em geral, se destinado ao setor de serviços e não às manufaturas. Se essa falta de investimento nas manufaturas persistir, o dinamismo das exportações mexicanas tende a continuar sua trajetória de deterioração (MATTAR, MORENO-BRID E PERES, 2003).

Outro elemento importante que tem enfraquecido a competitividade internacional do México em relação à China é a evolução das taxas de câmbio reais do peso mexicano e da moeda chinesa (renminbi) *vis-à-vis* ao dólar americano. De 1980 a 2006, o peso apreciou 21% contra o dólar em termos reais (calculados em termos de seus relativos índices de preços ao consumidor), ao passo que o renminbi depreciou. Tal evolução causou perda de competitividade em termos de preços dos produtos mexicanos no mercado norte-americano *vis-à-vis* às exportações chinesas.

Outro aspecto relacionado à perda de competitividade tem sido a deterioração dos preços relativos dos produtos transacionáveis em comparação aos não transacionáveis. Houve um aumento sistemático dos preços relativos de serviços (não transacionáveis) em

comparação às manufaturas. Comparado a 1993, em 2003 os preços dos serviços cresceram mais de 10% em relação aos preços das manufaturas. Essa mudança nos preços relativos gerou incentivos para uma mudança do setor de transacionáveis para não transacionáveis, dificultando a expansão e modernização da produção de manufaturas – elementos indispensáveis para fortalecer sua competitividade internacional.

Estimativas indicam que a produtividade total dos fatores (PTF) no México não tem crescido a nível significativo desde as reformas macroeconômicas. Em contraste, a produtividade chinesa tem aumentado em ritmo acelerado (MESQUITA MOREIRA, 2007). Os salários médios reais, por sua vez, são certamente mais altos no México do que na China (numa proporção de aproximadamente quatro vezes mais). Tal diferença tende a mais que compensar pelas diferenças nos níveis médios de produtividade que, até o momento, ainda estão a favor do México (mesmo com a diferença de crescimento). Baixos salários não são mais uma vantagem comparativa da economia mexicana e, com investimento escasso, competir em indústrias de alta tecnologia ou valor agregado mais alto ficará cada vez mais difícil, se não impossível.

Por último, a competitividade mexicana tem certamente sofrido com a mudança de orientação das políticas industriais no México, que se distanciaram dos programas desenvolvimentistas visados à promoção de setores selecionados. Até 1984, a política industrial mexicana era baseada em fortes intervenções em setores específicos. Desde então, a política no México tem sido a de deixar os mercados determinarem o perfil das manufaturas e exportações mexicanas.

Segundo Blázquez-Lidoy, Rodriguez e Santiso (2006), a competição chinesa provavelmente causará uma mudança na estrutura atual das exportações mexicanas. Cingapura, Taipei e Coréia do Sul já deram alguns passos reduzindo suas exportações de produtos manufaturados, maquinário e equipamento de transporte. Produtos químicos e de energia (gás, petróleo e eletricidade) estão ganhando peso em suas exportações. Não obstante, é difícil prever a direção da mudança no comércio mexicano e avaliar o futuro impacto da China se considerarmos outras dimensões além da produção e dos custos de trabalho. O México tem uma clara vantagem competitiva sobre a China, qual seja, a proximidade do mercado norte-americano. Muitos economistas têm ressaltado a importância dos custos de transporte e comércio na dimensão da distância. A distância introduz atrasos no comércio e aumenta o frete e os custos de transação. Como Harrigan e Venables (2004) e Hummels (2001) destacam, um importante elemento dos custos da distância no comércio é o tempo necessário para a entrega de produtos intermediários e finais. Os custos do tempo não são apenas quantitativamente importantes, mas também afetam a qualidade em termos de atividades de sincronização e de entrega. A proximidade cria, então, incentivos

para atividades de *cluster*. O México provavelmente deveria considerar identificar setores e produtos em que a distância e o tempo são ativos competitivos e comparativos chave.

Um problema para o México e para outros países latino-americanos está em reduzir os custos de transportes e impulsionar a eficiência de sua infra-estrutura. Para a maioria dos países latino-americanos, os custos de transporte apresentam barreiras ainda maiores que as tarifas de importação no acesso ao mercado norte-americano. Tanto na Ásia quanto na América Latina, a importância relativa dos custos de transporte como determinante no comércio aumentou. Excluindo México, os custos médios de frete na América Latina são semelhantes aos dos competidores asiáticos ou, em alguns casos, até maiores (BLÁZQUEZ-LIDOY, RODRÍGUEZ e SANTISO, 2006).

Para países como Chile e Equador, os custos de transporte excedem em 20 vezes as tarifas médias enfrentadas no mercado norte-americano. Diminuir os custos de transporte e, dessa forma, aumentar a eficiência da infra-estrutura poderia impulsionar o desempenho comercial latino-americano. Para o México, que se beneficia da proximidade aos EUA, uma melhora na eficiência portuária a níveis de países como França ou Suécia poderia reduzir os custos de transporte em cerca de 10%. Brasil ou Equador teriam seus custos de transporte marítimo reduzidos em mais de 15%. A América Latina é encarada como tendo alguns dos portos menos eficientes do mundo. Isso também implica em problemas aduaneiros, como uma média de atraso de sete dias (as piores performances são do Equador, com uma média de 15 dias, e da Venezuela, com 11 dias), elevados custos de movimentação de *containers* dentro dos portos e atividades de crime organizado na infra-estrutura portuária (BLÁZQUEZ-LIDOY, RODRÍGUEZ e SANTISO, 2006). Assim, a perda de competitividade dos produtos latino-americanos, além de ser potencializada pela competição chinesa, tem que lidar com os próprios desafios inerentes às economias nacionais dos países da América Latina na busca de uma reversão do quadro em direção a uma melhor infra-estrutura, ao aumento da produtividade e à diversificação da pauta exportadora.



#### 4. O COMÉRCIO BILATERAL CHINA-AMÉRICA LATINA

Os valores do comércio entre a China e a América Latina aumentaram de \$1,3 bilhões em 1980 para \$14,8 bilhões em 2001 e \$120,7 bilhões em 2009. De 2001 a 2009, o comércio expandiu cerca de 715%, um aumento de aproximadamente oito vezes em oito anos. A China se tornou o terceiro maior parceiro comercial da América Latina em 2005, e as importações chinesas da América Latina cresceram em média cerca de 60% ao ano desde 1999 (MITCHELL e BAJPAEE, 2006). Em 2004 e 2005, as importações chinesas da América Latina foram oriundas principalmente do Brasil, do Chile, da Argentina, do México e do Peru. Nesses mesmos anos, os principais destinos das exportações chinesas na América Latina foram o México, o Brasil, o Panamá, o Chile e a Argentina (DUMBAUGH e SULLIVAN, 2005).

Quase todos os países latino-americanos vivenciaram um aumento em suas exportações para a China nos primeiros anos do século XXI. Essas exportações são compostas principalmente de matérias-primas e recursos naturais. De fato, em 2006, cerca de 85% das exportações latino-americanas para a China foram compostas de produtos primários e manufaturas baseadas em recursos naturais. A razão para esse padrão é simples: a China está procurando recursos energéticos, matérias-primas e *commodities* para manter seu crescimento econômico. A China precisa de petróleo, carvão, minério de ferro e cobre para suas fábricas; soja e frango para alimentar sua população de 1,3 bilhões de pessoas; madeira para as habitações; e gêneros alimentícios para o gado. O total de importações de *commodities* da China aumentou por um fator de 20 nas últimas duas décadas, chegando a perto de \$20 bilhões em 2004 e correspondendo a cerca de 1/3 das importações totais da China (TRIHN, VOSS e DYCK, 2006). Em 2003, as importações chinesas de níquel dobraram, as de cobre cresceram 15%, as de petróleo cresceram 30% e as de soja aumentaram 70%. A China é líder mundial na importação de cobre, minérios de metal, fibras têxteis e celulose e papel (SANTISO, 2006).

A América Latina tem uma grande dotação de *commodities*: 47% das exportações mundiais de soja e 40% das exportações mundiais de cobre estão concentradas na região, entre outros importantes produtos primários (SANTISO, 2006). A região tem as *commodities* e matérias-primas de que a China necessita para manter seu crescimento econômico. O Deutsche Bank afirma que, embora as taxas de crescimento da demanda por importações de *commodities* da China tenham atingido ou atingirão seu pico em breve, elas continuarão na casa dos dois dígitos pelo menos pelos próximos dez anos (TRIHN, VOSS e DYCK,

2006). De acordo com os autores, a China continuará apresentando um voraz apetite pelas matérias-primas, pelos recursos energéticos e pelos produtos agrícolas latino-americanos.

No que diz respeito aos diferentes minérios, a China é a maior importadora de minério de ferro, manganês, chumbo e cromo, com parcelas das importações mundiais entre 32 e 54% (TRIHN, VOSS e DYCK, 2006). Muitos desses metais são usados na indústria de aço chinesa. O Brasil é o maior exportador mundial de ferro e o terceiro maior fornecedor desse metal para a China. Em 2004, o Brasil forneceu cerca de 22% do total das importações chinesas de minério de ferro. A China é o maior importador mundial de cobre, o qual é usado principalmente em produtos elétricos, metálicos e por quase qualquer indústria chinesa, de *hardware* a montagem de automóveis. O cobre chileno é responsável por 1/5 do total das importações de cobre da China, representando cerca de 1/6 das exportações de cobre do Chile (DOMÍNGUEZ, 2006). Chile e Peru são líderes mundiais na produção de cobre, e, juntos, contam com mais da metade das importações chinesas do metal (TRIHN, VOSS e DYCK, 2006).

O aumento do consumo de óleo de soja e farelo de soja tem impulsionado o crescimento da demanda chinesa por esse produto. A China é responsável por cerca de 40% das importações mundiais de grãos de soja, o que equivaleu a aproximadamente \$7 bilhões em 2004. Brasil e Argentina são o segundo e o terceiro maiores produtores de soja do mundo, respectivamente. Juntos, eles contabilizam mais de 50% das importações totais da China desse grão. Entre 1999 e 2004, as importações chinesas de soja do Brasil e da Argentina vivenciaram um aumento de dez vezes, de \$360 milhões para \$3,6 bilhões (TRIHN, VOSS e DYCK, 2006). Além disso, Brasil e Argentina fornecem quase 20% das importações chinesas de carne.

Uma *commodity* muito importada pela China é o petróleo bruto, e a potência emergente asiática é o segundo maior consumidor de petróleo, atrás apenas dos Estados Unidos. O principal parceiro comercial energético da China na América Latina é a Venezuela, mas as vendas de petróleo da Venezuela para a China representaram apenas 2,3% das importações totais de petróleo da China em 2005. A maior parte do petróleo venezuelano é de baixa qualidade e rica em enxofre, e a maioria das refinarias chinesas não consegue produzir gasolina e óleo combustível de tal petróleo, o que explica o fato de o petróleo venezuelano representar uma parcela muito pequena das importações chinesas. Previsões recentes, entretanto, afirmam que, já em 2012, o petróleo venezuelano representará de 15 a 20% das importações chinesas de petróleo (JUBANY e POON, 2006). Os dois países fizeram um acordo no plano energético que se estenderá até 2011 e compromete a Venezuela a aumentar as exportações de petróleo para a China (JUBANY e

POON, 2006). A China também tem explorado acordos energéticos com o Brasil, a Argentina, o Equador, a Bolívia, o Peru e a Colômbia.

Enquanto muitos países latino-americanos apresentam vantagens comparativas em produtos baseados em recursos naturais e em *commodities*, a China desfruta de vantagem comparativa em produtos intensivos em trabalho, como eletrônicos, vestuário, brinquedos e calçados devido à sua vasta disponibilidade de mão-de-obra: uma mão-de-obra de 640 milhões de pessoas que se traduz em salários muito abaixo das médias correntes. Na verdade, os salários na China são, em média, quatro vezes mais baixos que os da América Latina (BLÁZQUEZ-LIDOY, RODRÍGUEZ e SANTISO, 2006). A América Latina também fornece um mercado amplo para esses relativamente baratos produtos manufaturados chineses. Para a região como um todo, a parcela da China nas importações aumentou de 0,6% em 1990 para 8,7% em 2006. Em 2006, mais de 97% das importações foram de manufaturados, e cerca de 90% foram manufaturas não baseadas em recursos naturais.

#### 4.1. Exportações da América Latina e do Caribe com Destino à China

Da perspectiva latino-americana, a China é uma nação cultural e geograficamente distante. Desenvolver relacionamentos econômicos, sociais ou políticos com a China envolve um considerável número de custos e barreiras. Mesmo superando entraves como o idioma, fazer negócios na China ainda depende muito de relações pessoais, o que implica o gasto de uma quantidade significativa de tempo para estabelecer contatos e construir associações envolvendo confiança pessoal.

Outros obstáculos também impedem ou dificultam uma conexão sino-latino-americana. Intelectuais e governos latino-americanos criticaram, diversas vezes, o padrão de comércio que possuem com os Estados Unidos e outras potências ocidentais, qual seja, o de exportador de produtos de valor agregado relativamente baixo e importador de bens manufaturados. Nesse começo de século XXI, porém, tanto governos de esquerda quanto governos neoliberais parecem estar desenvolvendo um relacionamento comercial com a China surpreendentemente semelhante ao criticado tão arduamente há meio século, o que deixa em aberto a questão de até quando esses governos permanecerão engajados nesse padrão. As motivações de tal relação são complexas.

Apesar de as oportunidades representadas pela China atraírem diferentes atores e setores sociais na América Latina por diferentes razões, é indiscutivelmente o chamariz do mercado chinês de 1,3 bilhões de pessoas que apreende a imaginação do público latino-americano. Estima-se que, em 2011, a classe média chinesa reunirá 290 milhões de

pessoas, com rendimentos familiares de pelo menos \$12.500 por ano, o que representa um mercado significativo e crescente para os produtos latino-americanos (ELLIS, 2009)

As possibilidades proporcionadas pelo mercado chinês são reais, apesar de ser difícil prever com precisão sua dimensão. Em 2006, a China ultrapassou a Grã-Bretanha e se tornou a quarta maior economia do mundo e, em 2007, ultrapassou a Alemanha e se tornou a terceira maior economia do mundo, atrás apenas do Japão e dos Estados Unidos. Ademais, espera-se que, à medida que a prosperidade chinesa aumente, a demanda por produtos de consumo cresça substancialmente. Segundo um estudo realizado pelo banco de investimento *Credit Suisse*, a China se tornará o segundo maior mercado consumidor em 2015, atrás apenas dos Estados Unidos (ELLIS, 2009). O impacto conjunto do tamanho do mercado e do crescimento sustentado é significativo nos cálculos dos governos e dos empresários latino-americanos.

Mesmo no curto prazo, as compras chinesas de *commodities* têm impactado as economias de praticamente todos os países. Em 2007, de acordo com o Ministro do Comércio chinês, a China comprou o equivalente a \$243 bilhões em produtos primários. Essas compras não apenas beneficiaram diretamente os países que venderam estes produtos para a China, como também ajudaram a sustentar os altos preços destes itens nos mercados internacionais, aumentando significativamente o retorno dos produtores. Um estudo do Banco Mundial, ao analisar o impacto da emergência da China e da Índia nos mercados latino-americanos, concluiu que o crescimento destes países criou oportunidades que estão apenas no começo (LEDERMAN, OLARREAGA e SOLOAGA, 2007).

Apesar do progresso implicado por tais números, os itens que a América Latina deseja vender para a China não estão sempre alinhados aos que a China deseja comprar. O governo chinês geralmente está interessado em comprar os produtos primários da América Latina quando estes ainda estão na base da cadeia de valor adicionado – minério de ferro ao invés de aço, por exemplo. No entanto, enquanto as firmas de exportação agro-minerais da América Latina continuam vendendo quantidades crescentes de bens para a China, as feiras comerciais na China são freqüentadas por vendedores latino-americanos de bens de consumo e de manufaturados, indiscutivelmente refletindo aqueles itens que a região deseja vender.

A tabela a seguir apresenta as exportações latino-americanas com destino à China, em anos selecionados, com base no conteúdo tecnológico.

Tabela 22 – Exportações da América Latina com Destino à China por Conteúdo Tecnológico

	1990		1995		2001		2006	
	US\$ milhões	%	US\$ milhões	%	US\$ milhões	%	US\$ milhões	%
Produtos Primários	351	40,2	847	35,0	2.983	56,5	14.211	62,5
Manufaturas	524	59,8	1.574	65,0	2.296	43,5	8.527	37,5
Baseadas em Recursos Naturais	220	25,1	1.050	43,3	1.130	21,4	5.177	22,8
Baixa Tecnologia	89	10,1	245	10,1	341	6,5	836	3,7
Média Tecnologia	213	24,3	252	10,4	441	8,3	1.440	6,3
Alta Tecnologia	2	0,2	27	1,1	385	7,3	1.075	4,7
Outras Transações	0	0,0	0	0,0	1	0,0	8	0,0
Total	88	100,0	2.422	100,0	5.280	100,0	22.746	100,0

Fonte: CEPAL (2009)

Elaboração própria

Como podemos notar, as exportações latino-americanas para a China são dominadas por produtos primários e manufaturas baseadas em recursos naturais. Em 1990, essas duas categorias correspondiam, em conjunto, a 65,3% das exportações latino-americanas com destino à China. Em 2006, respondiam por 85,3% do total. É interessante observar o movimento da proporção de manufaturas de alta tecnologia nas exportações latino-americanas para a China. Enquanto, em 1990, elas correspondiam a apenas 0,2% do total, em 2006 elas representavam 4,7% das exportações, após chegarem a 7,3% do total em 2001. As manufaturas de baixa e média tecnologia, por sua vez, têm consistentemente perdido espaço nas exportações latino-americanas para a China. O caso das manufaturas de média tecnologia é o mais surpreendente, tendo caído de 24,3% para apenas 6,3% das exportações totais entre 1990 e 2006.

O interesse da China na América Latina como fonte de produtos primários está baseado no crescimento rápido e sustentado da economia chinesa e no caráter industrial desse crescimento. Desde que a China iniciou sua abertura econômica, em 1978, seu PIB tem crescido a uma taxa média anual de mais de 10% ao ano. De fato, antes da crise financeira global de 2008, o crescimento do PIB chinês chegou a exceder 11% ao ano. Em 2007, de acordo com o Ministro do Comércio chinês, a economia chinesa cresceu 11,9%. Com tal crescimento sustentado, a economia chinesa se expandiu drasticamente. Em 1978, a China era responsável por aproximadamente 1% do PIB global, ao passo que, em 2008, sua parcela cresceu para 7%.

A natureza sustentada do crescimento chinês se uniu a dois fatores adicionais para convencer os planejadores chineses de que os vastos recursos naturais em seu próprio país, e, de maneira mais abrangente, na Ásia, não serão suficientes para cobrir as necessidades da nação no longo prazo. Primeiramente, pelo fato de a expansão econômica chinesa ter sido baseada principalmente na produção de produtos industriais para exportação, a expansão do consumo nacional de fatores produtivos de produtos primários tem sido ainda mais drástica que a expansão da economia como um todo. Em segundo lugar, devido à combinação de fatores que são agravados pelo rápido crescimento industrial da China, a agricultura nacional está se aprofundando num estado de crise, exigindo que a nação importe cada vez maiores quantidades de gêneros alimentícios para alimentar sua população.

A China é um grande consumidor de produtos primários não apenas devido à sua economia orientada para exportação, mas também devido ao seu setor de manufaturas ser concentrado em produtos que utilizam grandes quantidades de fatores de produção de produtos primários. Como nota Barry Naughton (2007), a parcela do PIB chinês representada pela produção industrial é extremamente alta para uma economia tão grande, como se reflete na reputação do país de “chão de fábrica do mundo”. Certamente, a expansão da capacidade manufatureira da China, por si só, requer uma quantidade significativa de produtos primários, incluindo cimento, aço e madeira para a construção de novos prédios, e vários tipos de metal para a construção de máquinas de produção.

Como complemento à sua necessidade de produtos primários para manufaturas e formação de capital, a China precisa, cada vez mais, importar produtos alimentícios. A demanda está crescendo significativamente como resultado do aumento da prosperidade na China, o que abastece o consumo de carne e outras proteínas. Ao mesmo tempo, o setor agrícola da China está em um estado crescente de crise. Como aponta Naughton (2007), em sua visão da economia chinesa, o complexo e montanhoso terreno da China possui relativamente poucas terras cultiváveis; apenas 13% da terra são aproveitáveis para a agricultura. Além disso, a habilidade de usar a terra disponível produtivamente para a produção de gêneros alimentícios esbarra em um número de fatores. Há um crescente déficit de agricultores à medida que os camponeses deixam as áreas rurais do interior do país em busca de melhores salários nas cidades. Agravando essa escassez, como afirma Naughton (2007), o crescimento das cidades está levando a uma invasão das fazendas produtivas e a disputas por direitos de propriedade. Em janeiro de 2006, o então primeiro-ministro chinês Wen Jiabao publicamente observou que os conflitos entre camponeses e especuladores de terras nas áreas rurais estavam colocando em risco a habilidade da China de alimentar sua população.

A industrialização de áreas agrícolas também mina a produtividade agrícola de outras maneiras. A indústria consome quantidades significativas de água – um recurso cada vez mais escasso em muitas partes da China – competindo com a disponibilidade de água para uso agrícola. O crescimento projetado na demanda por água tornará cada vez mais difícil para o setor agrícola irrigar culturas e manter o gado. Graves secas periódicas na China, nos últimos anos, têm apenas acentuado a escassez de água e seu impacto negativo na produção agrícola.

A agricultura chinesa também é negativamente impactada pelas crescentes quantidades de resíduos industriais. Um estudo chinês estima que 10% das terras do país estejam contaminadas por subprodutos da indústria. Se os níveis de regulação e *enforcement* – atualmente relativamente baixos – não forem aumentados, a rápida e contínua expansão da indústria para as províncias do interior minará cada vez mais a produtividade da terra que permanece disponível para propósitos agrícolas. Como consequência desses desafios, a China está importando, mais do que nunca, grandes quantidades de comida do exterior. Entre 2000 e 2005, por exemplo, 40% das exportações mundiais de soja foram para a China (ELLIS, 2009).

A seguir, observamos as importações da China de produtos latino-americanos, a um nível maior de desagregação, divididas no comércio bilateral da China com as três grandes regiões da América Latina: Caribe, América Central e América do Sul.

Tabela 23 – Importações da China com origem no Caribe, na América Central e na América do Sul por Categorias de Produtos (US\$ milhares)

	Caribe			
	2001		2009	
Todos os produtos	149.325	100,00%	804.777	100,00%
Comida e animais vivos	91.270	61,12%	166.007	20,63%
Bebidas e tabaco	91	0,06%	741	0,09%
Materiais brutos, exceto petróleo	56.357	37,74%	479.416	59,57%
Combustíveis minerais	-	-	60.275	7,49%
Óleos e gorduras vegetais e animais	-	-	-	-
Produtos químicos	277	0,19%	58.208	7,23%
Bens manufaturados	346	0,23%	11.012	1,37%
Máquinas e equipamentos de transporte	254	0,17%	22.278	2,77%
Outros manufaturados diversos	730	0,49%	6.836	0,85%
Ouro e outras <i>commodities</i> transacionáveis	-	-	5	0,00%

	América Central			
	2001		2009	
Todos os produtos	790.578	100,00%	6.637.565	100,00%
Comida e animais vivos	11.244	1,42%	63.869	0,96%
Bebidas e tabaco	13.604	1,72%	13.481	0,20%
Materiais brutos, exceto petróleo	86.734	10,97%	1.054.051	15,88%
Combustíveis minerais	3	0,00%	42	0,00%
Óleos e gorduras vegetais e animais	9	0,00%	862	0,01%
Produtos químicos	39.459	4,99%	299.468	4,51%
Bens manufaturados	44.691	5,65%	305.853	4,61%
Máquinas e equipamentos de transporte	564.991	71,47%	4.711.410	70,98%
Outros manufaturados diversos	29.844	3,77%	188.496	2,84%
Ouro e outras <i>commodities</i> transacionáveis	0	0,00%	33	0,00%

  

	América do Sul			
	2001		2009	
Todos os produtos	5.744.870	100,00%	56.689.658	100,00%
Comida e animais vivos	492.784	8,58%	1.815.752	3,20%
Bebidas e tabaco	126.879	2,21%	529.014	0,93%
Materiais brutos, exceto petróleo	3.637.606	63,32%	32.388.261	57,13%
Combustíveis minerais	81.523	1,42%	6.894.784	12,16%
Óleos e gorduras vegetais e animais	24.994	0,44%	1.975.467	3,48%
Produtos químicos	156.334	2,72%	906.651	1,60%
Bens manufaturados	926.144	16,12%	11.418.147	20,14%
Máquinas e equipamentos de transporte	273.981	4,77%	684.927	1,21%
Outros manufaturados diversos	24.625	0,43%	76.654	0,14%
Ouro e outras <i>commodities</i> transacionáveis	-	-	0	0,00%

Fonte: UNCTADSTAT

Elaboração própria

O Caribe apresentou uma mudança setorial significativa nas exportações para a China no período de 2001 a 2009. Em 2001, as exportações caribenhas de comida e animais vivos dominavam o comércio bilateral com a China, representando 61,12% do total exportado; em 2009, esse setor teve sua participação reduzida para 20,63%. Ao mesmo tempo, o setor de materiais brutos (com exceção do petróleo) teve sua participação aumentada de 37,74% do total para 59,57%. Entretanto, é importante ressaltar que o Caribe



representa uma parcela ínfima no total das importações chinesas. Em 2001, sua participação era de 0,06%; em 2009, de 0,08%.

A América Central manteve, sem grandes alterações, a composição setorial de suas exportações para a China entre 2001 e 2009. As máquinas e os equipamentos de transporte representam o principal setor de exportação da região como um todo para a China, tendo variado de 71,47% para 70,98% do total. Os materiais brutos (exceto o petróleo) tiveram a variação mais expressiva, tendo aumentado sua participação de 10,97%, em 2001, para 15,88% em 2009. Novamente, essa região representa uma parcela inexpressiva das importações da China. No total das importações chinesas, a América Central representou 0,32%, em 2001, e 0,66% em 2009.

A América do Sul é, entre as três regiões, a que possui maior relevância nas importações totais da China. Em 2001, essa região exportou 2,36% do total comprado pela China; em 2009, esse número foi de 5,64%. A composição setorial das exportações sul-americanas para a China apresentou pouca variação nesse período. O principal setor, materiais brutos (com exceção do petróleo), teve uma ligeira queda de 63,32% para 57,13% na participação total. O setor alimentício e de animais vivos apresentou uma redução de 8,58% para 3,2% do total, enquanto os manufaturados tiveram um ligeiro aumento de 16,12% para 20,14% no período.

A China tem encontrado na América Latina quantidades significativas dos produtos de que necessita para alimentar sua população e sua indústria. Venezuela, Brasil e Equador, por exemplo, estão cotados para exportar cada vez mais petróleo para a China. No que diz respeito aos minérios, a América Latina tem cerca de 25% das reservas mundiais de prata, 30% das reservas de estanho e 45% das reservas de cobre. O Chile é um dos maiores exportadores mundiais de cobre, enquanto o Brasil é um importante fornecedor de ferro. Com relação à agricultura, Chile e Peru contam com aproximadamente 80% das importações chinesas de farinha de peixe. De maneira semelhante, Brasil e Argentina tem se tornado grandes fornecedores de soja e de óleos vegetais para a China. Um terço de toda a soja exportada pelo Brasil e pela Argentina é destinado à China.

Embora a China seja uma nação relativamente rica em recursos naturais, o grande volume de produtos necessários e a taxa de expansão industrial têm oprimido sua capacidade de adquirir os bens de capital e os fatores de produção domesticamente, ou entre seus vizinhos asiáticos, onde os custos logísticos e os desafios culturais são consideravelmente menores para a China do que buscar em outras regiões do mundo os materiais necessários. Um caso interessante é o petróleo. Espera-se que o consumo chinês de petróleo cresça de 4,8 milhões de barris por dia em 2000 para 12,8 milhões em 2025.

Devido a tal aumento do consumo de petróleo sem o corresponde aumento na produção doméstica, espera-se que a porcentagem do petróleo no total das importações da China aumente dos atuais 48% para 60% em 2020, e talvez 70% em 2030. Tais necessidades superam o que a China pode obter dos seus fornecedores tradicionais, que incluem Omã, Irã e Indonésia. Essas dificuldades, entretanto, não estão de maneira alguma limitadas ao petróleo. Em 2007, o aumento geral das importações chinesas de produtos primários foi de 25,4% (ELLIS, 2009).

Devido a uma série de fatores culturais e econômicos, incluindo a falta de confiabilidade e disponibilidade universal do sistema de pensão, a taxa de poupança chinesa chega a notáveis 40 a 45% da renda. Como consequência, a renda que seria diretamente revertida em compra de bens de consumo em outras sociedades, na China é utilizada para investimento, sobretudo na compra de bens de capital. A combinação de tais fatores ajuda a explicar que, embora a China contasse com apenas aproximadamente 7% do PIB mundial, em 2007 ela tenha consumido 31% do carvão mundial, 30% do ferro, 27% do aço laminado e 40% do cimento (ELLIS, 2009).

O aumento das importações chinesas é um elemento de uma estratégia calcada no reconhecimento da evolução nas necessidades de recursos da nação. Em seu décimo plano quinquenal (2001-2005), o Partido Comunista Chinês reconheceu a incapacidade chinesa de, no longo prazo, produzir e adquirir somente no interior da China os materiais de que necessita para sustentar seu crescimento econômico baseado na indústria. Nesse plano, o governo promoveu uma estratégia de “going out” (*zouchuqu*), na qual encorajou grandes empresas chinesas a desenvolver relações no exterior para construir cadeias de fornecimento globais que garantam os materiais necessários para sustentar a atividade econômica chinesa. Com essa orientação, grandes entidades chinesas como a *China Minmetals* e *China National Petroleum Corporation* (CNPC) têm ativamente exercido relações, *joint ventures* e aquisições pelo mundo.

É importante reconhecer que a busca da China por fornecimentos seguros de produtos agrícolas, bens de capital e fatores de produção industriais é de escopo global. De fato, em alguns aspectos, as ações diplomáticas e comerciais chinesas para assegurar acesso a produtos primários na África se comparam aos esforços na América Latina. Além disso, a ênfase que a China dirige a diferentes partes do mundo pode variar com o tempo, à medida que tentativas em uma região se mostram mais bem sucedidas que em outras. É importante, portanto, analisar as relações bilaterais sino-latino-americanas e examinar em que medida a América Latina tem conseguido cumprir essa tarefa exitosamente.

Segundo Kevin P. Gallagher e Roberto Porzecanski (2010), em termos de comércio bilateral, a comemoração acerca do aumento das exportações latino-americanas deveria ser moderada. O grande aumento de exportações da ALC para a China mal ganhou terreno em termos do total de importações chinesas, e o comércio com a China é uma parcela relativamente pequena do total das exportações latino-americanas. O significativo crescimento das exportações para a China pode ser explicado quase que exclusivamente pela emergência da China como um *trader* global.

Além disso, os benefícios do comércio ALC-China estão altamente concentrados em poucos países e setores. Em 2006, apenas dez setores em seis países compunham 74% do total de exportações latino-americanas para a China, e 91% do total de *commodities* exportadas pela região para o gigante asiático. Os cinco setores principais – minérios e concentrados a base de metal (principalmente minério de cobre), soja, ferro, petróleo bruto e ligas de cobre – foram responsáveis por 60% do total exportado pela região para a China e 75% das *commodities* exportadas pela ALC para a China. Argentina e Brasil exportaram 43 e 41%, respectivamente, de todo o petróleo bruto exportado para a China (a maior parte do petróleo venezuelano e mexicano é destinada aos Estados Unidos e não vai para a China). O Brasil também exportou sozinho 90% do total de ferro exportado para a China e 88% do total de carne; a Argentina, por sua vez, exportou 84% de todo o óleo de soja.

Tabela 24 – Seis países e dez setores que dominam o comércio da América Latina com a China (2006)

	Participação dos setores nas exportações de <i>commodities</i> para a China	Participação dos setores nas exportações totais latino-americanas para a China	Principais países nas exportações dos setores para a China e sua participação no total
Petróleo Bruto	10,2%	8,3%	Argentina - 43% Brasil - 41%
Minérios e concentrados a base de metais	20,6%	16,7%	Chile - 55% Peru - 32%
Grãos de soja e outras sementes	19,1%	15,6%	Brasil - 63% Argentina - 37%
Ferro e concentrados	14,5%	11,8%	Brasil - 90%
Ligas de cobre	9,6%	7,8%	Chile - 89%
Óleo de soja e outros óleos	3,9%	3,2%	Argentina - 84%

Resíduos de metais não ferrosos e sucata	3,6%	2,9%	México - 45% Colômbia - 29%
Celulose e papel	3,6%	2,9%	Brasil - 53% Chile - 46%
Produtos Alimentícios	3,2%	2,6%	Peru - 66% Chile - 26%
Carne	2,7%	2,2%	Brasil - 88%
Total	91,0%	74,0%	

Fonte: Gallagher e Porzecanski (2010)

Como podemos notar na tabela, apenas seis países dominaram a maior parte das exportações latino-americanas para a China: Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, México e Peru. Quatro países – Argentina, Brasil, Chile e Peru – se mostraram os principais exportadores para a China. México e Colômbia foram responsáveis pela maior parte das exportações de resíduos de metal não ferroso e de sucata para a China, mas não tiveram uma contribuição significativa em qualquer outro setor. Outra pesquisa que comparou a cesta de exportações de vários países latino-americanos com o potencial de importação da China encontrou que, para outros países e setores além dos da tabela, o potencial de comércio com a China no futuro é muito baixo (BLÁZQUEZ-LIDOY, RODRIGUEZ e SANTISO, 2006).

Para os quatro maiores países e setores identificados na tabela, os autores calcularam, para os setores mais relevantes, a parcela de exportações que vai para a China. Para alguns setores, as exportações para a China representam grande parte do total de exportações no setor e uma grande porcentagem do total das exportações latino-americanas nesse setor.

Tabela 25 – Participação das Exportações para a China – Países e Setores Selecionados

País, Setor	Exportações do Setor para a China (US\$ de 2005)	% das Exportações Totais do Setor
<b>Argentina</b>		
Petróleo bruto	875.806.061	37,0
Grãos de soja e outros grãos	1.390.304.704	73,7
Óleo de soja e outros óleos	645.112.304	18,2
<b>Brasil</b>		
Petróleo	818.654.645	12,0

Grãos de soja e outros grãos	2.381.756.901	42,7
Ferro	2.575.374.873	37,8
Celulose e papel	372.549.748	5,5
Carne	464.630.823	6,5
<b>Chile</b>		
Minérios de cobre	2.205.461.023	16,2
Ligas de cobre	1.692.789.989	8,5
Celulose e papel	325.269.717	24,8
Produtos Alimentícios	169.337.323	31,4
<b>Peru</b>		
Minérios de cobre	1.303.296.018	22,4
Produtos Alimentícios	423.127.024	36,3

Fonte: Gallagher e Porzecanski (2010)

A tabela mostra que o comércio com a China dominou as exportações em alguns setores. 73,7% do total da soja exportada pela Argentina e 42,7% do total de soja exportado pelo Brasil, em 2006, foram para a China, bem como 37,8% das exportações brasileiras de ferro. Apenas no caso da celulose brasileira e dos setores brasileiros de papel e carne e das ligas de cobre chilenas as exportações chinesas representaram menos de 10% do total exportado por cada país nos setores. Nos demais casos, a participação da China é significativa.

Por fim, apresentamos a participação relativa de 15 países no total exportado pela América Latina para a China em 2001 e em 2009. Apenas dois países latino-americanos se encontram entre os vinte principais parceiros comerciais da China se considerarmos as importações chinesas.

Tabela 26 – Exportações de Países Selecionados da América Latina e do Caribe com Destino à China

	2001		2009	
	US\$ milhares	%	US\$ milhares	%
América Latina e Caribe	6.684.868	100,00%	64.132.002	100,00%
México	384.785	5,76%	2.215.319	3,45%
Brasil	1.902.122	28,45%	20.190.832	31,48%
Argentina	1.122.612	16,79%	3.668.283	5,72%
Chile	1.065.034	15,93%	12.486.174	19,47%

Colômbia	19.907	0,30%	949.726	1,48%
Peru	426.251	6,38%	4.077.957	6,36%
Equador	9.155	0,14%	122.488	0,19%
Costa Rica	13.826	0,21%	552.022	0,86%
Uruguai	102.856	1,54%	233.966	0,36%
Bolívia	5.070	0,08%	130.589	0,20%
Paraguai	10.710	0,16%	33.651	0,05%
Venezuela	101.464	1,52%	304.009	0,47%
Cuba*	70.787	1,06%	22.853	0,04%
Jamaica	34.874	0,52%	17.144	0,03%
Panamá	3.199	0,05%	14.442	0,02%

Fonte: Intracen

\* O último dado bilateral disponível para Cuba é de 2006.

Elaboração própria

O Brasil, 9º principal parceiro da China no comércio internacional, é o principal parceiro na América Latina, respondendo por 44,06% das exportações latino-americanas para a China em 2009. Em segundo lugar na América Latina – e 19º entre todos os parceiros mundiais de importação da China –, se encontra o Chile, respondendo por 27,25% das exportações totais da ALC para a China em 2009. Nenhum outro país latino-americano correspondeu sozinho a 10% ou mais das exportações latino-americanas para a China em 2009. A Argentina, que, em 2001, estava em segundo lugar como maior exportador latino-americano para a China, com 21,26% do total exportado, em 2009 correspondeu a apenas 8,01% das exportações latino-americanas para os mercados chineses.

#### 4.2. Importações da América Latina e do Caribe com Origem na China

Embora muita atenção seja dada para o interesse da China na América Latina como fornecedora de produtos primários, a região também tem se tornado um parceiro cada vez mais importante para a China como mercado. Em 2007, de acordo com os dados do Intracen, a China vendeu \$51,3 bilhões em produtos para a América Latina, um montante ligeiramente superior aos \$51 bilhões que esta comprou da região durante aquele ano.

Apesar de as companhias chinesas buscarem vender seus produtos onde quer que consigam, há diversas razões pelas quais a América Latina representa um mercado particularmente importante. O crescimento econômico dos países desenvolvidos que

tradicionalmente têm sido os principais consumidores dos produtos exportados pela China tem desacelerado nesse começo de século. De fato, com a crise econômica global de 2008, as economias dos Estados Unidos e da Europa começaram a encolher. A China reconheceu a necessidade de diversificar seus parceiros para manter seu crescimento e reduzir sua dependência dos Estados Unidos, Japão e Europa. Além disso, nesses parceiros tradicionais, o rápido crescimento de importações de produtos chineses tem prejudicado as manufaturas domésticas, dando origem a pressões políticas para restringir ou impor novas barreiras tarifárias sobre as importações chinesas. Para citar um exemplo, em abril de 2007, os Estados Unidos oficialmente acusaram a China, no âmbito da Organização Mundial do Comércio, de práticas desleais, incluindo proteção ineficiente da propriedade intelectual. Como afirma Jiang (2008, p. 34), “a China vê os Estados Unidos como um país que utiliza sua influência econômica para exercer pressão política sobre a China, o que é uma das razões pelas quais a China busca diversificar seus relacionamentos econômicos”.

À medida que a China busca novos mercados para suas exportações, a América Latina aparece como uma clientela atraente e lógica. A maioria dos países latino-americanos se enquadra na categoria de “média renda” em termos de PIB *per capita*. Em outras palavras, os países latino-americanos, em geral, possuem um significativo número de consumidores com renda suficiente para consumir os produtos de exportação chineses. Segundo Jiang (2008, p. 34), “a América Latina, com uma população de mais de 500 milhões de pessoas e uma economia de aproximadamente \$3 trilhões, é um mercado atraente para os produtos chineses”.

Além dos fatores que tornam a América Latina um mercado formal atraente para os produtos chineses, a região também representa uma gama de oportunidades para a China vender seus produtos através do setor informal. Em muitos países latino-americanos, as autoridades não são capazes de bloquear efetivamente a entrada ou a venda de tais produtos no país, ou simplesmente acobertam o grande volume de produtos contrabandeados.

Em termos do tipo de produtos importados da China pelos países latino-americanos, o padrão é o contrário do notado para as exportações. A tabela a seguir apresenta as importações latino-americanas com origem na China, em anos selecionados, com base no conteúdo tecnológico.

Tabela 27 – Importações da América Latina com Origem na China por Conteúdo Tecnológico

	1990		1995		2001		2006	
	US\$ milhões	%	US\$ milhões	%	US\$ milhões	%	US\$ milhões	%
Produtos Primários	131	22,2	80	3,2	311	3,0	490	1,0
Manufaturas	456	77,0	2.379	95,9	10.137	96,3	49.882	97,5
Baseadas em Recursos Naturais	77	13,0	316	12,7	1.033	9,8	3.518	6,9
Baixa Tecnologia	168	28,3	1.056	42,5	3.622	34,4	11.257	22,0
Média Tecnologia	137	23,1	639	25,7	2.672	25,4	13.464	26,3
Alta Tecnologia	74	12,6	368	14,8	2.810	26,7	21.642	42,3
Outras Transações	4	0,7	17	0,7	78	0,7	767	1,5
Total	592	100,0	2.481	100,0	10.526	100,0	51.139	100,0

Fonte: CEPAL (2009)

Elaboração própria

Como podemos notar, as importações latino-americanas com origem na China são dominadas por produtos manufaturados, sobretudo os não baseados em recursos naturais. Em 1990, as manufaturas representavam 77% das importações latino-americanas de produtos chineses, sendo que 64% das importações totais eram de manufaturas não baseadas em recursos naturais. Em 2006, as manufaturas já correspondiam a 97,5% das importações totais de produtos chineses. Além disso, apenas 6,9% das manufaturas importadas pela América Latina da China, nesse ano, eram baseadas em recursos naturais.

É interessante observar o comportamento das manufaturas de diferentes níveis de intensidade tecnológica. Em 1990, as manufaturas de baixa tecnologia eram as mais exportadas pela China para a América Latina, atingindo 28,3% do total. Em 2006, a proporção dessa categoria caiu para 22%, e as manufaturas de alta tecnologia ocuparam a principal posição no total das exportações chinesas para a América Latina, correspondendo a 42,3% do total. As manufaturas de média tecnologia se mantiveram praticamente constantes, variando entre 23,1% e 26,3% no período. Os produtos primários apresentaram uma redução considerável no total exportado pela China para a América Latina. Em 1990, eles representavam 22,2% das importações latino-americanas de produtos chineses; em 2006, apenas 1% do total importado pela América Latina da China se enquadrava nesta categoria.

No caso das três grandes regiões que compõem a América Latina – Caribe, América Central e América do Sul – e de sua participação relativa no destino das



exportações chinesas, é interessante notar que tanto o Caribe quanto a América Central apresentam maior relevância como destino de exportações do que como fonte de importações, ao passo que a América do Sul é mais importante como fornecedora de produtos do que como mercado. Mesmo assim, a participação da América Latina como destino de exportações chinesas pode ser considerada inexpressiva. O Caribe representou, em 2001, 0,26% das compras totais de produtos chineses, e, em 2009, 0,28%; a América Central passou de uma participação de 1,3%, em 2001, para 1,72% em 2009; e a América do Sul foi de 1,5%, em 2001, para 2,7% em 2009.

A seguir, observamos as importações da América Latina de produtos chineses, a um nível maior de desagregação, divididas no comércio bilateral da China com as três grandes regiões latino-americanas.

Tabela 28 – Exportações da China com Destino ao Caribe, à América Central e à América Central por Categorias de Produtos (US\$ milhares)

	Caribe			
	2001		2009	
Todos os produtos	700.874	100,00%	3.385.115	100,00%
Comida e animais vivos	64.460	9,20%	119.170	3,52%
Bebidas e tabaco	71	0,01%	6.522	0,19%
Materiais brutos, exceto petróleo	1.274	0,18%	3.537	0,10%
Combustíveis minerais	11.748	1,68%	78.892	2,33%
Óleos e gorduras vegetais e animais	65	0,01%	203	0,01%
Produtos químicos	76.212	10,87%	256.713	7,58%
Bens manufaturados	190.488	27,18%	725.814	21,44%
Máquinas e equipamentos de transporte	199.447	28,46%	1.688.449	49,88%
Outros manufaturados diversos	157.004	22,40%	490.422	14,49%
Ouro e outras commodities transacionáveis	106	0,02%	15.394	0,45%
	América Central			
	2001		2009	
Todos os produtos	3.461.104	100,00%	20.713.885	100,00%
Comida e animais vivos	28.127	0,81%	338.376	1,63%
Bebidas e tabaco	3.773	0,11%	11.303	0,05%
Materiais brutos, exceto petróleo	20.968	0,61%	99.234	0,48%
Combustíveis minerais	128.508	3,71%	1.510.264	7,29%
Óleos e gorduras vegetais e animais	41	0,00%	834	0,00%

Produtos químicos	169.559	4,90%	975.118	4,71%
Bens manufaturados	758.061	21,90%	3.038.813	14,67%
Máquinas e equipamentos de transporte	1.032.255	29,82%	9.779.969	47,21%
Outros manufaturados diversos	1.319.242	38,12%	4.956.797	23,93%
Ouro e outras commodities transacionáveis	571	0,02%	3.178	0,02%
América do Sul				
	2001		2009	
Todos os produtos	3.992.431	100,00%	32.458.518	100,00%
Comida e animais vivos	47.233	1,18%	414.779	1,28%
Bebidas e tabaco	5.141	0,13%	7.462	0,02%
Materiais brutos, exceto petróleo	21.496	0,54%	126.699	0,39%
Combustíveis minerais	171.109	4,29%	65.397	0,20%
Óleos e gorduras vegetais e animais	368	0,01%	4.349	0,01%
Produtos químicos	429.122	10,75%	3.294.972	10,15%
Bens manufaturados	609.689	15,27%	6.157.019	18,97%
Máquinas e equipamentos de transporte	1.385.342	34,70%	15.294.050	47,12%
Outros manufaturados diversos	1.321.097	33,09%	7.086.046	21,83%
Ouro e outras commodities transacionáveis	1.835	0,05%	7.745	0,02%

Fonte: UNCTADSTAT

Elaboração própria

Em primeiro lugar, é notável o aumento das importações latino-americanas de produtos chineses entre 2001 e 2009. O Caribe aumentou suas importações da China em 382,98% no período; a América Central importou 498,48% mais em 2009 que em 2001; e a América do Sul, que apresentou o crescimento mais impressionante, aumentou suas importações de produtos chineses em 713% no período.

É interessante notar que, ao contrário das exportações latino-americanas para a China, a composição das importações de produtos chineses pelos países latino-americanos não se diferencia substancialmente conforme a região. Nos três casos, o principal setor nas vendas chinesas para a América Latina foi o de máquinas e equipamentos de transporte, tanto em 2001 quanto em 2009. A América Central, que concentra cerca de 71% de suas exportações para a China no setor de máquinas e equipamentos de transporte, aumentou sua importação nesse setor de 29,82% para 47,21% entre 2001 e 2009. Para as demais regiões, a variação nesse setor foi muito semelhante à variação na América Central. Os manufaturados também representam uma parcela considerável das importações latino-

americanas de produtos chineses, embora, em geral, tenham visto sua participação ser reduzida entre 2001 e 2009 na participação total das importações.

Por fim, como fizemos na seção anterior para as exportações, apresentamos a participação relativa de 15 países no total importado pela América Latina de produtos da China em 2001 e em 2009.

Tabela 29 – Importações de Países Selecionados da América Latina e do Caribe com Origem na China

	2001		2009	
	US\$ milhares	%	US\$ milhares	%
América Latina e Caribe	10.593.544	100,00%	81.778.858	100,00%
Brasil	1.328.389	12,54%	15.911.145	19,46%
México	1.790.217	16,90%	12.298.991	15,04%
Chile	1.013.065	9,56%	4.997.262	6,11%
Argentina	1.066.327	10,07%	5.384.052	6,58%
Venezuela	335.725	3,17%	4.034.462	4,93%
Colômbia	475.357	4,49%	3.715.170	4,54%
Peru	353.578	3,34%	3.268.830	4,00%
Equador	222.903	2,10%	1.722.800	2,11%
Costa Rica	100.117	0,95%	509.758	0,62%
Panamá	24.732	0,23%	327.345	0,40%
Paraguai	253.404	2,39%	2.051.453	2,51%
Uruguai	121.472	1,15%	819.105	1,00%
Jamaica	62.166	0,59%	228.355	0,28%
Cuba*	610.144	5,76%	1.362.405	1,67%
Bolívia	86.277	0,81%	371.226	0,45%

Fonte: Intracen

\* O último dado bilateral disponível para Cuba é de 2006.

Elaboração própria

Como destino de exportações, os países latino-americanos são muito menos relevantes para a China do que como fornecedores de produtos. Apenas o Brasil está entre os vinte principais parceiros de exportação da China, aparecendo na 20ª posição, correspondendo a 19,46% das importações latino-americanas de produtos chineses em 2009. O Chile, que era o 19º parceiro mundial de importação da China em 2009, está na 39ª

posição como parceiro de exportação, com uma participação relativa de apenas 6,11% das importações totais latino-americanas da China em 2009. Em segundo lugar na América Latina como parceiro de exportação da China, após ter perdido a liderança para o Brasil em 2008, está o México, que aparece na 23ª posição no *ranking* de parceiros mundiais.

É interessante analisar de que maneira esses países estão buscando aproveitar as oportunidades geradas pelo crescimento chinês e vencer os desafios impostos por este à diversificação de suas economias. Como a análise por país não compromete o padrão exposto neste capítulo, optamos por colocar o exame detalhado desagregado por país nos apêndices.

## CONCLUSÃO

Nos anos 1960, os teóricos da dependência, ligados ou não diretamente à CEPAL, alertavam para os malefícios de uma especialização excessiva em produtos primários e apontavam que o dinamismo e o desenvolvimento de uma economia deveriam se basear na diversificação produtiva e exportadora. Naquela época, criticavam as relações dos países latino-americanos, considerados da periferia do capitalismo, com os chamados centros, especialmente os Estados Unidos e as grandes potências ocidentais. Neste começo de século XXI, as preocupações dos anos 1960 parecem estar voltando à tona no desenvolvimento das relações comerciais sino-latino-americanas.

Ao analisarmos o padrão de comércio da China e da América Latina e do Caribe nos anos recentes, percebemos um expressivo crescimento na participação chinesa nas exportações mundiais, especialmente em mercados considerados chave para os países latino-americanos. Os Estados Unidos, principal parceiro da América Latina *par excellence*, têm se voltado cada vez mais em direção aos produtos chineses, apesar de a América Latina ainda manter sua importância como fornecedora de produtos para o mercado norte-americano acima da chinesa. Na América Latina, a China se tornou, em poucos anos, o principal parceiro comercial de diversos países latino-americanos, e, em outros casos, está muito próximo de ultrapassar o líder tradicional, os Estados Unidos. Mesmo assim, quando tratamos da América Latina e do Caribe como agregado, vemos que a China ainda está longe de alcançar a importância tida pelos Estados Unidos para a região.

Enquanto a China é um importante fornecedor e mercado para os produtos latino-americanos, a importância relativa da América Latina e do Caribe para a China ainda se mantém muito pequena. O Brasil, principal parceiro de importação da China na América Latina, aparece na 9ª posição, enquanto os demais países, com exceção do Chile, não estão nem entre os vinte principais fornecedores para o mercado chinês. No caso das exportações, a importância da América Latina e do Caribe para a China é ainda menor. O principal comprador de produtos chineses na América Latina, o Brasil, aparece na 20ª colocação entre os parceiros de exportação do gigante asiático.

No entanto, não podemos analisar simplesmente a estrutura comercial para tirarmos conclusões precisas das possibilidades reais de comércio. Uma análise preliminar, como a apresentada no capítulo 2, sugere que as exportações latino-americanas se concentram principalmente em manufaturados. A recuperação da exportação de produtos primários na América Latina, no começo do século XXI, porém, parece refletir muito melhor o padrão de comércio bilateral sino-latino-americano. A China, com um crescimento anual

do PIB em cerca de 10%, parece estar cada vez mais interessada em recursos naturais para alimentar sua população e sua indústria.

A participação da China na demanda mundial por produtos primários têm gerado diversas discussões acerca dos efeitos do *boom* de *commodities* para os países latino-americanos. De fato, grande parte da melhora dos termos de intercâmbio dos países latino-americanos, nos anos recentes, parece ter sido resultado do aumento das exportações de *commodities* em que esses países possuem vantagens comparativas, e a China possui um importante papel nessa demanda. Entretanto, antes de comemorarmos os resultados de curto prazo, precisamos, como alertava Prebisch, olhar para o futuro e para a possibilidade de esse aumento das exportações gerar um aprofundamento da especialização concentrada em poucos produtos de baixo valor agregado, o que é claramente prejudicial para o desenvolvimento sustentável de longo prazo. Embora a literatura sugira que ainda não há evidências de Doença Holandesa na região, a possibilidade não pode ser descartada. Além disso, embora, após a crise global de 2008, muitos países latino-americanos tenham criado instrumentos para se proteger de grandes recessões com a renda obtida pelas exportações em alta, empiricamente pouco parece ter sido feito pelos governos da região para investir em medidas de alívio da pobreza, redução das desigualdades sociais e diversificação da economia.

Outro aspecto amplamente ressaltado pela literatura acerca da participação da China no comércio mundial, neste começo de século XXI, tem sido a ameaça competitiva que os baixos salários e a grande produtividade chinesa impõem às exportações latino-americanas, tanto para mercados externos quanto na própria região. Como vimos, os Estados Unidos e a América Latina têm se tornado mercados cada vez mais importantes tanto para a região latino-americana quanto para os exportadores chineses. De fato, na análise acerca da competitividade, empreendida no capítulo 3, observamos que a China tem representado uma ameaça crescente às exportações latino-americanas, sobretudo após a entrada para a OMC, em 2001, e que essa ameaça cresce proporcionalmente ao conteúdo tecnológico dos produtos exportados. A ameaça direta da China ocorre quando as exportações latino-americanas estão diminuindo e as exportações chinesas estão aumentando sua participação relativa; no caso da ameaça parcial, ambas aumentam, mas as chinesas aumentam com maior velocidade.

Para as exportações latino-americanas totais para o mundo, a China tem representado uma ameaça, direta ou parcial, em 40% dos casos. Para os manufaturados, vemos que essa ameaça supera os 90%, chegando a 99% no caso do México. Quando o mercado é a própria América Latina, a ameaça no setor de manufaturados também é maior que a nas exportações em geral, atingindo cerca de 75%. Desta vez, a Costa Rica é a mais

ameaçada. Nesse caso, porém, o significado desta ameaça não é tão profundo, uma vez que o mercado latino-americano é de menor importância para as exportações coste-riquenhas. No caso das exportações de produtos de alta tecnologia, considerando como mercado o mundo, mais de 95% se encontram sob ameaça da China, estando a maior parte sob ameaça direta.

No que tange ao mercado norte-americano, é notável o acentuado aumento do impacto da China nas exportações latino-americanas desde que a China se tornou membro da OMC. Mesmo alguns países, como Nicarágua, El Salvador, Guatemala e Honduras, que haviam ganhado *market share* no mercado norte-americano no fim da década de 1990, apresentaram perdas a partir de 2001, o que evidencia o acirramento da competição. O fim do Acordo Multifibras, em janeiro de 2005, agravou ainda mais a situação para as exportações latino-americanas. O caso do México é emblemático. Entre 2000 e 2006, por exemplo, os vinte principais setores de exportação do México para os Estados Unidos apresentaram uma queda média de um ponto percentual na participação no mercado, ao passo que a China ampliou sua fatia do mercado norte-americano em 10,9 pontos percentuais.

No comércio bilateral entre a China e a América Latina, verificamos que, de fato, o padrão reproduz a configuração centro-periferia. Cada vez mais, a América Latina exporta produtos primários ou manufaturas baseadas em recursos naturais. Em 2006, 35% do que a América Latina exportou para o mundo foram produtos primários; para a China, essa parcela foi superior a 60%. Além disso, as exportações latino-americanas para a China são bastante concentradas, tanto em parceiros quanto em setores. Em 2006, apenas seis países e dez setores foram responsáveis por 74% das exportações com destino à China. As importações latino-americanas de produtos chineses acompanham a tendência geral da região de importar manufaturados. Entretanto, no caso da China, esta parcela é ainda mais expressiva, correspondendo a mais de 97% das importações com origem na China em 2006.

A hipótese de que a China representa um risco de aprofundamento da especialização latino-americana em produtos primários foi confirmada. De fato, a América Latina tem sofrido uma ameaça considerável devido à competitividade chinesa e tem perdido *market share*, inclusive em seus principais parceiros, ao passo que a China tem aumentado a sua participação. No entanto, a ascensão chinesa não significa, obrigatoriamente, a condenação da América Latina a um padrão de especialização inferior. A China representa um alerta de que as economias latino-americanas necessitam modificar sua inserção internacional, diversificar suas economias e não esperar passivamente pelos frutos do mercado. Isso não significa se fechar ao comércio internacional, mas sim

aproveitar as oportunidades geradas pela conjuntura favorável e implementar políticas acertadas e alinhadas às metas de desenvolvimento de longo prazo.



## REFERÊNCIAS

AMSDEN, Alice. **The Rise of the 'Rest'**: Challenges to the West From Late-Industrializing Economies. Oxford: Oxford University Press, 2001.

ARTAZA, Mario Ignacio. No estamos de brazos cruzados con China. **Biblioteca Del Congreso Nacional del Chile**. 28 de dezembro de 2007. Disponível em: <<http://asiapacifico.bcn.cl/columnas/no-estamos-de-brazos-cruzados-con-china>>. Acesso em 06.12.2010.

BARRIONUEVO, Alexi. To Fortify China, Soybean Harvest Grows in Brazil. **New York Times**. 6 de abril de 2007. Disponível em: <<http://www.nytimes.com/2007/04/06/business/worldbusiness/06soy.html>>. Acesso em 06.12.2010.

BEWER, Anthony. **Marxist Theories of Imperialism: A Critical Survey**. London: Routledge & Kegan Paul, 1980.

BLÁZQUEZ-LIDOY, Jorge; RODRÍGUEZ, Javier; SANTISO, Javier. Angel or Devil? China's Trade Impact on Latin American Emerging Markets. **CEPAL Review**, n. 90, 2006.

BUCK, Karl. **China's Engagement in Latin America and the Caribbean: Expectations and Bad Dreams**. Working Paper. Geneva: The Geneva Centre for the Democratic Control of Armed Forces, dezembro de 2006.

CALDERÓN, César. Trade, Specialization, and Cycle Synchronization: Explaining Output Comovement Between Latin America, China, and India. In: LEDERMAN, Daniel; OLARREAGA, Marcelo; PERRY, Guillermo E. (Eds.). **China's and India's Challenge to Latin America: Opportunity or Threat?** Washington, DC: World Bank, Latin America and the Caribbean Region, 2009.

CARDOSO, Fernando Henrique; FALETTO, Enzo. **Dependency and Development in Latin America**. Berkeley: University of California Press, 1979.

CASTRO, Lucio; OLARREAGA, Marcelo; SASLAVSKY, Daniel. **The Impact of China and India on Argentina's Manufacturing Employment**. Working Paper n. 4.153. World Bank. Março de 2007.

CEPAL. División de Comercio Internacional e Integración. **Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2008-2009**. 2009. Disponível em: <[http://www.cepal.org/Comercio/paninsal/Anexo2008\\_2009/espanol/portada.htm](http://www.cepal.org/Comercio/paninsal/Anexo2008_2009/espanol/portada.htm)>. Acesso em 06.12.2010.

CHAUVIN, Lucien. Hierro Peru: China's Footprint in the Andes. **China Dialogue**. 1º de dezembro de 2006. Disponível em: <<http://www.chinadialogue.net/article/show/single/en/595-Hierro-Peru-China-s-footprint-in-the-Andes>>. Acesso em 06.12.2010.

CHILCOTE, Ronald H. Dependency: A Critical Synthesis of the Literature. **Latin American Perspectives**, v. 1, n. 1, p. 4-29, 1974.

CHINA'S Quest for Resources: A Ravenous Dragon. **The Economist**. Março de 2008. Disponível em: <<http://www.economist.com/node/10795714>>. Acesso em: 06.12.2010.

CHIROT, Daniel; HALL, Thomas D. World-System Theory. **Annual Review of Sociology**, n. 8, p. 81-106, 1982.

**COMTRADE**. Disponível em: <<http://comtrade.un.org/>>.

CYPHER, James. **Back to the 19<sup>th</sup> Century?** The Current Commodities Boom and the Primarization Process in Latin America. Presented to the LASA XXVII International Congress Session ECO20, Montreal, Canada. 5-8 de setembro de 2007.

DEUTSCHE BANK RESEARCH. **China's Commodity Hunger**: Implications for Africa and Latin America. Frankfurt: Deutsche Bank, 2006

DEVLIN, Robert; ESTEVADEORDAL, Antoni; RODRIGUEZ-CLARE, Andres (Eds.). **The Emergence of China**: Opportunities and Challenges for Latin America and the Caribbean. Washington, DC: Inter-American Development Bank; David Rockefeller Center for Latin American Studies, Harvard University, 2006.

DOMINGUEZ, Jorge L. **China's Relations with Latin America**: Shared Gains, Asymmetric Hopes. Working Paper. Washington, DC: Inter-American Dialogue, junho de 2006.

DUMBAUGH, Kerry; SULLIVAN, Mark P. **China's Growing Interest in Latin America**. Congressional Research Service Report for Congress. Washington, DC: The Library of Congress, 2005.

ELLIS, R. Evan. **China in Latin American** – The Whats & Wherefores. Boulder: Lyanne Rienner Publishers, 2009.

FERRARO, Vicent. **Dependency Theory**: An Introduction. Lecture. Mount Holyoke College, julho de 1996.

FRANK, André Gunder. The Development of Underdevelopment. **Monthly Review**, n. 17, p. 17-31, 1966.

FREUND, Caroline; OZDEN, Calgar. The Effect of China's Exports on Latin American Trade with the World. In: LEDERMAN, Daniel; OLARREAGA, Marcelo; PERRY, Guillermo E. (Eds.). **China's and India's Challenge to Latin America: Opportunity or Threat?** Washington, DC: World Bank, Latin America and the Caribbean Region, 2009.

GALLAGHER, Kevin P.; ZARSKY, Lyuba. **The Enclave Economy: Investment and Sustainable Development in Mexico's Silicon Valley.** Cambridge, MA: MIT Press, 2007.

GALLAGHER, Kevin P.; PORZECANSKI, Roberto. What a Difference a Few Years Makes: China and the Competitiveness of Mexican Exports. **Oxford Development Studies**, v. 35, n. 2, p. 219-223, 2007.

GALLAGHER, Kevin P.; PORZECANSKI, Roberto. **The Dragon in The Room – China & the Future of Latin American Industrialization.** Stanford University Press, 2010.

GOTTSCHALK, Ricardo; PRATES, Daniela. **East Asia's Growing Demand for Primary Commodities – Macroeconomic Challenges for Latin America.** G-24 Discussion Paper. New York: United Nations, 2006.

HANSON, Gordon; ROBERTSON, Raymond. **China and the Recent Evolution of Latin American Trade with the World.** Background paper for the Office of the Chief Economist for Latin America and the Caribbean Regional Study. Latin America Respond to the Growth of China and India, Washington, DC: World Bank, 2006.

HARRIGAN, J.; VENABLES, A. **Timeliness, Trade and Agglomeration.** National Bureau of Economic Research. Working Paper n. 10.404, 2004.

HUMMELS, D. **Time as A Trade Barrier.** Purdue University, Krannert School of Management, 2001.

IMBS, Jean; WACZIARG, Romain. Stages of Diversification. **American Economic Review**, v. 93, n. 1, p. 63-86, 2003

IMF – International Monetary Fund. **World Economic Outlook.** Washington, DC: IMF, 2006.

IMF – International Monetary Fund. **World Economic Outlook.** Washington, DC: IMF, 2008.

**INTRACEN** – International Trade Center. Disponível em: <<http://www.intracen.org/>>.

JENKINS, Rhys. **China's Global Growth and Latin American Exports.** United Nations University. UNU-WIDER – World Institute for Development Economics Research. Research Paper n. 104, 2008a.

JENKINS, Rhys. Measuring the Competitive Threat from China for Other Southern Exporters. **World Economy**, v. 31, n. 10, p. 1351-1360, 2008b.

JENKINS, Rhys. **Latin America faces the Chinese Dragon**: Opportunities, Challenges and Responses. World Economy and Finance & Economy and Social Research Council Briefing Paper, 2009.

JENKINS, Rhys; PETERS, Enrique Dussel; MOREIRA, Mauricio Mesquita. The Impact of China on Latin America and the Caribbean. **World Development**, v. 36, n. 2, p. 235-253, 2008

JIANG, Shixue. The Chinese Foreign Policy Perspective. In: ROETT, Riordan; PAZ, Guadalupe (Eds.). **China's Expansion into the Western Hemisphere**. Washington, DC: Brookings Institution Press, 2008.

JIANWU, He; LI, Shantong; POLASKI, Sandra. **China's Economic Prospects, 2006-2020**. Washington, DC: Carnegie Endowment for International Peace, 2007.

JIMÉNEZ, Juan Pablo; TROMBEN, Varinia. Fiscal Policy and the Commodities Boom: The Impact of Higher Prices for Non-Renewables in Latin America and the Caribbean. **CEPAL Review**, n. 90, p. 59-83, 2006.

JUBANY, Florencia; POON, Daniel. China and Latin America: Historic Opportunity. **Latin Business Chronicle**. 14 de agosto de 2006.

LALL, Sanjaya; WEISS, John (2005). People's Republic of China's Competitive Threat to Latin America: An Analysis for 1990-2002. **Oxford Development Studies**, v. 33, n. 2, 2005.

LEDERMAN, Daniel; OLARREAGA, Marcelo; SOLOAGA, Isidro. **The Growth of China and India in World Trade**: Opportunity or Threat for Latin America and the Caribbean? Working Paper n. 4.320. World Bank. Agosto de 2007.

LEDERMAN, Daniel; OLARREAGA, Marcelo; PERRY, Guillermo E. Latin America's Response to China and India: Overview of Research Findings and Policy Implications. In: LEDERMAN, Daniel; OLARREAGA, Marcelo; PERRY, Guillermo E. (Eds.). **China's and India's Challenge to Latin America**: Opportunity or Threat? Washington, DC: World Bank, Latin America and the Caribbean Region, 2009.

LIU, John. Huawei and ZTE Gain in Developing World. **International Herald Tribune**, 18 de dezembro de 2006.

LÓPEZ-CORDÓVA, Ernesto; MICO, Alejandro; MOLINA, Danielken. Competing with the Dragon: Latin American and Chinese Exports to the US Market. In: SANTISO, Javier (Ed.).

**The Visible Hand of China in Latin America.** Development Centre Studies, Paris: OECD, 2007.

MACIEL, Rodrigo. The Economic Relationship Between China and Brazil. In: ARANSON, Cynthia; MOHR, Mark; ROETT, Riordan (Eds.). **Enter the Dragon?** China's Presence in Latin America. Washington, DC: Woodrow Wilson International Center for Scholars, 2008.

MALIK, Mohan. China's Growing Involvement in Latin America. **PINR: Power and Interest News Report**, 12 de junho de 2006.

MATTAR, J.; MORENO-BRID, Juan Carlos; PERES, Wilson. Foreign Investment in Mexico After Economic Reform. In: MIDDLEBROOK, K. J.; ZEPEDA, E. (Eds.). **Confronting Development: Assessing Mexico's Economic and Social Policy Challenges.** Stanford: Stanford University Press, 2003.

MESQUITA MOREIRA, Maurício. **Fear of China: Is There a Future for Manufacturing in Latin America?** Washington, DC: Latin America/Caribbean and Asia/Pacific Economics and Business Association, 2004.

MESQUITA MOREIRA, Maurício. Fear of China: Is There a Future for Manufacturing in Latin America? **World Development**, v. 35, n. 3, p. 335-376, 2007.

MITCHELL, Derek; BAJPAEE, Chietigj. **China and Latin America.** Working Paper. Washington, DC: The CSIS International Security Program, 2006.

MUNCK, Ronaldo. Dependency and Imperialism in the New Times: A Latin American Perspective. **The European Journal of Development Research**, v. 11, n. 1, p. 56-74, 1999.

NAUGHTON, Barry. **The Chinese Economy: Transitions and Growth.** Cambridge, MA: MIT Press, 2007.

OCAMPO, Jose Antonio. The Macroeconomics of the Latin American Economic Boom. **CEPAL Review**, n. 93, p. 7-28, 2007.

OECD e FAO. **OECD-FAO Agricultural Outlook 2009.** Paris: OECD, 2009.

OPPENHEIMER, Andres. UN: Latin America suffers from natural resources 'curse'. **The Miami Herald**, 8 de setembro de 2005.

OPPENHEIMER, Andres. The coming headache: trade deficits with China. **The Miami Herald**, 30 de julho de 2006.

PALACIOS, Luisa. Latin America as China's Energy Supplier. In: ROETT, Riordan; PAZ, Guadalupe (Eds.). **China's Expansion into the Western Hemisphere**. Washington, DC: Brookings Institution Press, 2008.

PALMA, Christian; OJEDA, Patricio. Gobierno enfrenta la crisis con plan de US\$4 mil millones. **La Nación**, Chile, 6 de janeiro de 2009.

PAUS, Eva. The Rise of China: Implications for Latin American Development. **Development Policy Review**, v. 27, n. 4, p. 419-456, 2009.

PETERS, Enrique Dussel. **Economic Opportunities and Challenges Posed by China for Mexico and Central America**. Bonn: German Development Institute (DIE), 2005.

PETERS, Enrique Dussel. The Mexico-China Economic Relationship in Electronics: A Case Study of the PC Industry in Jalisco. In: JENKINS, Rhys (Ed.). **The Impact of China's Global Economic Expansion on Latin America**. Norwich, UK: University of East Anglia, 2008.

PETRAS, James. Dependency and World System Theory: A Critique and New Directions. **Latin American Perspectives**, v. 8, n. 3, p. 148-155, 1981.

PHILIPS, Nicola. **Consequences of an Emerging China: Is Development Space Disappearing for Latin America and the Caribbean?** Waterloo, UK: Centre for International Governance Innovation, 2007.

PREBISCH, Raúl. **Growth, Disequilibrium and Disparities: Interpretation of the Process of Economic Development (Economic Survey of Latin America 1949)**. Santiago: CEPAL, 1951.

RAY, David. The Dependency Model of Latin American Underdevelopment: Three Basic Fallacies. **Journal of Interamerican Studies and World Affairs**, v. 15, n. 1, p. 4-20, 1973.

RODRIK, Dani. Policies for Economic Diversification. **CEPAL Review**, n. 87, p. 7-23, 2005.

RODRIK, Dani. **One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions, and Economic Growth**. Princeton: Princeton University Press, 2007.

SACHS, Jeffrey; WARNER, Andrew. **National Resource Abundance and Economic Growth**. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, 1995.

SÁNCHEZ, Omar. The Rise and Fall of the Dependency Movement: Does it inform underdevelopment today? **Estudios Interdisciplinarios de America Latina y el Caribe**, v. 14, n. 2, 2003.

SANTISO, Javier. **China: A Helping Hand for Latin America?** Policy Insight n. 23. Paris: OECD Development Centre, junho de 2006.

SANTOS, Theotonio dos. The Structure of Dependence. **The American Economic Review**, v. 60, n. 20, p. 231-236, 1970.

SANTOS, Theotonio dos. The Theoretical Foundations of the Cardoso Government: A New Stage of the Dependency-Theory Debate. **Latin American Perspectives**, v. 25, n. 1, p. 53-70, 1998.

SARGENT, John; MATTHEWS, Linda. China vs. Mexico in the Global EPZ Industry: Maquiladoras, FDI Quality, and Plant Mortality. **World Development**, v. 37, n. 6, p. 1069-1082, 2009.

TRINH, Tamara; VOSS, Silja; DYCK, Steffen. **China's Commodity Hunger: Implications for Africa and Latin America**. Deutsche Bank Research. 13 de junho de 2006. Disponível em: <[http://www.dbresearch.com/PROD/DBR\\_INTERNET\\_EN-PROD/PROD000000000199956.pdf](http://www.dbresearch.com/PROD/DBR_INTERNET_EN-PROD/PROD000000000199956.pdf)>. Acesso em 06.12.2010.

TYLER, William G.; WOGART, J. Peter. Economic Dependence and Marginalization: Some Empirical Evidence. **Journal of Interamerican Studies and World Affairs**, v. 15, n. 1, p. 36-45, 1973.

**UNCTADSTAT**. Disponível em: <<http://unctadstat.unctad.org/>>.

**UNDATA**. Disponível em: <<http://data.un.org/>>.

UNITED NATIONS STATISTICS DIVISION. **International Trade Statistics Yearbook**. Volume I - Trade by Country. Part I - World Trade Tables. 2009.

YERGIN, Daniel A.; STANISLAW, Joseph. **The Commanding Heights: The Battle for the World Economy**. New York: Simon & Schuster Inc, 2002.

WRAY, W. **The Commodities Market Bubble**. Public Policy Brief: Annandale-on-Hudson, NY: Levy Economics Institute of Bard College, 2008.

## APÊNDICES

### Apêndice A - O Cone Sul: Soja, Petróleo, Ferro e Consumidores

A interação da China com as nações do Cone Sul tem sido dominada por considerações econômicas. Com exceção do Paraguai, estas nações são geralmente economias de renda média que servem à China tanto como consumidores para os bens manufaturados chineses quanto como fornecedores cada vez mais importantes de produtos agro-minerais. De fato, a região está se tornando o celeiro da China, uma vez que, sozinhos, Argentina e Brasil fornecem cerca de 30% das importações de comida chinesas – sobretudo produtos de soja.

A existência de setores manufatureiros significativos e bem estabelecidos em países como Argentina e Brasil tem alimentado a resistência política doméstica à expansão do comércio com a China. Ao mesmo tempo, a diversificação econômica e a existência de indústrias maduras e intensivas em tecnologia tem se traduzido em oportunidades para parcerias corporativas e cooperações tecnológicas.

A Cordilheira dos Andes é uma consideração importante na logística do comércio crescente com a China. Os Andes criam uma barreira física que separa o Chile e os seus portos no Pacífico do restante das nações do Cone Sul, cujos portos e infra-estruturas estão orientados principalmente para o Atlântico. Devido a essa barreira, a logística implica, em geral, em maiores custos e prazos para o comércio bilateral com a China do Brasil, da Argentina e do Uruguai, se comparados ao do Chile.

Embora as relações dos países do Cone Sul com a China sejam dominadas por assuntos econômicos, elas diferem significativamente em termos dos produtos envolvidos, do papel relativo das importações e exportações, das considerações de logística e infra-estrutura, das dinâmicas das políticas domésticas frente às oportunidades e aos desafios lançados pela China, das parcerias tecnológicas e de outras dimensões do relacionamento. Portanto, se faz necessário analisar os principais países individualmente.

#### A.1. Chile

O Chile é tanto um líder entre as nações da região na construção do relacionamento comercial com a China quanto um exemplo dos desafios que tal relação



pode criar. Se há alguma nação que deva se beneficiar do relacionamento com a China, essa nação é o Chile. Na região, o Chile tem a melhor infra-estrutura comercial e burocrática para fazer negócios com a Ásia. Sua posição geográfica ao longo da costa do Pacífico na América do Sul faz com que seus portos sejam pontos logísticos de entrada para os produtos chineses destinados à Argentina, ao Brasil, à Bolívia, ao Paraguai e ao Uruguai, e que suas rotas sejam a porta de saída para os produtos sul-americanos em direção à Ásia. O Chile é uma das três nações latino-americanas que fazem parte da APEC e foi a primeira nação da região e do mundo a assinar um acordo de livre comércio com a China a respeito de bens. Para o Chile, este acordo complementou numerosos outros acordos com os Estados Unidos e com as nações da América Latina e da Ásia, alavancando as demais vantagens chilenas de forma a posicionar o país como umnexo comercial entre a Ásia, a América Latina e os Estados Unidos.

Em termos gerais, o Chile é uma das economias que mais se beneficiou com a expansão chinesa. Em 2007 – após o primeiro ano de efetividade do tratado de comércio sino-chileno –, as exportações chilenas para a China aumentaram mais de 100% e a China se tornou o primeiro destino das exportações do Chile. Ao mesmo tempo, contudo, uma proporção memorável deste comércio está concentrada no cobre e num punhado de outros produtos de exportação. De fato, 98% das exportações chilenas correspondem a nove setores de produtos primários. Além desses produtos, o sucesso chileno em vender *commodities* agrícolas para a China tem sido relativamente limitado se comparado às exportações chilenas para outros mercados.

### Contexto histórico

Desde os anos 1990, as relações econômicas sino-chilenas têm se expandido rapidamente, acelerando nos anos recentes. Entre 2001 e 2009, o comércio entre os dois países cresceu 741%, saltando de \$2,078 bilhões para \$17,483 bilhões. A visita do Presidente chinês Hu Jintao a Santiago, em conjunto com seu discurso na reunião anual da APEC, foi, de várias formas, um divisor de águas, refletindo e chamando a atenção para o relacionamento econômico emergente entre a China e o Chile. A China se tornou o consumidor número um dos produtos de exportação do Chile na metade de 2007 e seu segundo maior parceiro comercial. No final de 2008, a China se tornou o parceiro número um do Chile em comércio bilateral, e o Chile foi o segundo maior parceiro comercial da China na América Latina, atrás apenas do Brasil.

### Interesses chineses nos produtos de mineração chilenos

As exportações chilenas de cobre e outros produtos do setor de mineração para a China têm sido consistentemente uma parte chave da interação comercial entre os dois países, embora o volume de comércio tenha se expandido consideravelmente nos anos recentes. De fato, o cobre correspondeu a mais de 83% das exportações chilenas para a China durante a primeira metade de 2007. O Chile tem, aproximadamente, 17% das reservas mundiais conhecidas de cobre e é um dos maiores exportadores mundiais do metal. Em 2005, algo entre 30 a 35% das exportações chilenas de cobre tiveram como destino a China.

As exportações de cobre chilenas para a China são de grande significância para ambos os países. Para a empresa nacional chilena de cobre, a CODELCO, a China é também um consumidor crescentemente importante. Em 2004, a China correspondeu a apenas 2% das vendas de cobre da CODELCO em volume, mas, em 2006, o cenário subiu para 12%.

As exportações chilenas de cobre para a China ilustram não apenas o interesse chinês nos setores de produtos primários latino-americanos, mas também a maneira com a qual os investimentos chineses na América Latina têm sido focados em ganhar ou melhorar o acesso a esses produtos. Em fevereiro de 2006, a CODELCO finalizou um acordo no qual a China se comprometeu a comprar o cobre chileno a preços fixados, fornecendo dinheiro adiantado para ajudar a produção chilena a acompanhar a demanda chinesa em expansão. O acordo, com um valor potencial estimado de até \$2 bilhões, envolveu uma injeção inicial de \$550 milhões na CODELCO e preços preferenciais fixados.

A demanda chinesa pelo cobre chileno também propicia parcerias globais entre as empresas dos dois países e a integração das suas cadeias de oferta. Em 2006, por exemplo, a CODELCO anunciou a intenção de construir uma fundição na China em parceria com uma companhia chinesa de cobre. A CODELCO também tem procurado fornecedores chineses para obter explosivos e outros insumos necessários às operações de mineração. O Chile também se tornou o maior fornecedor de nitrato de potássio para a China, um fertilizante hidrossolúvel usado pelos produtores de tabaco chineses.

### Interesses chineses na agricultura e na pesca chilenas

Apesar do envolvimento chinês no setor de pesca chileno não ser amplamente reconhecido, os produtos desta indústria são um dos mais importantes itens de exportação

chilena para a China. O Chile, junto com o Peru, fornece 80% de todas as importações chinesas de farinha de peixe, um ingrediente importante da dieta chinesa.

O Chile tem também um setor agro-industrial substancial e crescente que é um fornecedor lógico para os mercados chineses. Até o momento, as vendas agrícolas chilenas para a China têm sido quase insignificantes se comparadas ao volume de suas vendas agrícolas para o resto mundo. Em parte, isso reflete o lento processo em chegar a um acordo com a China na negociação de protocolos individuais requeridos para cada tipo de produto agrícola a entrar na China. Das centenas de tipos de produtos agrícolas exportados pelo Chile, essa nação foi capaz de estabelecer protocolos com a China para apenas seis produtos: uvas, maçãs, ameixas, frango, queijo e cerejas. Não obstante, a combinação chilena de portos eficientes no Pacífico, uma boa infra-estrutura de transporte, um governo eficiente que apóie os exportadores e seu acordo de livre comércio com a China pode proporcionar ao setor agrícola um número de vantagens potenciais sobre os produtores brasileiros e argentinos se as restrições impostas pelos protocolos agrícolas forem superadas.

Um dos casos agrícolas de sucesso do Chile foi a venda de vinho para a China. De fato, em 2005, de acordo com a CEPAL, 45% das importações chinesas de vinho e uvas vieram do Chile. Enquanto o vinho chileno representa uma grande proporção das importações de vinho chinesas, os \$28 milhões em vinho que o Chile vendeu para a China na primeira metade de 2007 representaram menos de 5% das vendas chilenas totais naquele ano.

#### O Chile como mercado para os bens chineses

O Chile, como outros países de renda média da América Latina, é um mercado relativamente atraente para os produtos manufaturados chineses. De fato, além de um punhado de pequenas nações no Caribe, o Chile é a nação mais rica da América Latina em renda *per capita*. Devido em parte à sua riqueza, o Chile tem sido um importante mercado para a China à medida que ela procura diversificar suas exportações para produtos cada vez mais sofisticados e de maior valor agregado, tais como motocicletas e computadores. Além de veículos, como em outras partes da América Latina, o Chile tem proporcionado um forte mercado para a expansão das empresas de telecomunicações chinesas.

Produtos chineses de menor valor agregado também têm penetrado crescentemente o mercado chileno. Aproximadamente 80% do vestuário vendido no Chile, por exemplo, vem da China (ARTAZA, 2007). Apesar dessa penetração, os manufatureiros chilenos têm sido menos propensos a responder com pedidos de proteção do que seus

vizinhos latino-americanos. Em parte, isso pode refletir o tamanho relativamente pequeno do setor manufatureiro chileno; isso também pode refletir a cultura política chilena geralmente pró-comércio, na qual a nação é vista como relativamente pequena e dependente dos laços externos para prosperar.

#### O Chile como um elo comercial

O Chile tem se posicionado eficientemente como um elo comercial entre a Ásia, a América Latina e os Estados Unidos. Apesar de outras nações da América Latina, tais como o Peru, o Equador e a Costa Rica estarem buscando desempenhar este papel, o Chile é, atualmente, o mais habilitado para clamar por esta posição: ele tem alavancado eficientemente uma combinação de localização geográfica, boa infra-estrutura física, infra-estrutura governamental e comercial e uma rede interligada de acordos de livre comércio.

O Chile domina o litoral do Pacífico na América do Sul, o que dá à nação um valioso *status* real estratégico no comércio entre o continente e as nações da Ásia. Os portos chilenos são importantes para o comércio brasileiro e argentino com a China, e diversos projetos de infra-estrutura em andamento conectam outros países da América Latina ao Pacífico através de portos chilenos, aumentando, portanto, o papel do Chile no crescente comércio do continente com a Ásia. Esses projetos incluem uma estrada transoceânica anunciada em dezembro de 2007, que ligará o porto de Santos no Brasil aos portos chilenos de Arica e Iquique através da Bolívia.

Além desses projetos de infra-estrutura, a posição do Chile é reforçada pela eficiência e capacidade relativa de seus portos (Iquique, Valparaíso, Antofagasta e Arica). Em geral, a administração aduaneira chilena tem uma reputação de eficiência e não corrupção, o que contribui para o desejo das companhias de comércio marítimo ao usarem os portos chilenos, ao invés de outros, de forma a minimizar os atrasos e os custos associados.

#### A.2. Brasil

O Brasil ocupa a posição dominante entre os parceiros comerciais chineses na América Latina: é, simultaneamente, o maior exportador da região para a China e o segundo maior consumidor da região de produtos chineses, fazendo jus ao *status* de parceiro estratégico concedido pela China a este país em 1993. Em 2009, o Brasil correspondeu a mais de 31% de todas as exportações latino-americanas para a China, segundo os dados

fornecidos pelo Intracen. A maior parte dessas exportações equivale a produtos primários, com três *commodities* correspondendo a 70% das exportações brasileiras para a China: produtos de soja, ferro e petróleo. Deve-se notar também que as similaridades na estrutura de exportações fizeram de Brasil e China competidores, gerando tensão no Brasil à medida que os produtos chineses tomam o lugar dos brasileiros em mercados tais como os Estados Unidos e a União Européia.

### Contexto Histórico

Foi um dos primeiros países no continente a estabelecer relações diplomáticas formais com a República Popular da China ao fazê-lo em 1974. Similarmente, se tornou um parceiro estratégico da China em 1993, sendo o primeiro país da América Latina a atingir tal *status*.

### Interesse chinês na soja brasileira

Assim como na Argentina, os produtos agrícolas são a principal exportação do Brasil para a China. O Brasil exporta milho e trigo para a China, mas suas exportações agrícolas para este país são dominadas por grãos de soja e óleo de soja. As exportações brasileiras de soja para a China também têm crescido substancialmente. No mesmo ano, o Brasil exportou 11 milhões de toneladas de grãos de soja para a China, o que significa um aumento de 100% sobre o volume que ele havia exportado para a China apenas dois anos antes. Estas exportações também são significativas a partir da perspectiva chinesa, uma vez que o Brasil fornece cerca de 45% de todas as importações chinesas de soja, aproximadamente o dobro que o segundo maior fornecedor, a Argentina.

Apesar da expansão das exportações brasileiras de soja para a China poder ser considerada um caso de sucesso, ela também tem sido exposta a sérias deficiências na habilidade da infra-estrutura brasileira para auxiliar este comércio. Exportar produtos de soja para a China envolve transportá-los por estradas de baixa qualidade através do Brasil e depois carregá-los em navios nos portos do Atlântico para uma longa viagem marítima. De acordo com uma estimativa, devido à pobre infra-estrutura brasileira, transportar os grãos de soja das fazendas até os portos no Brasil é mais de quatro vezes mais caro do que fazê-lo nos Estados Unidos (BARRIONUEVO, 2007). Mesmo após o governo brasileiro ter se comprometido com vários projetos de infra-estrutura de transporte para resolver tais deficiências, muito pouco do prometido investimento foi realizado.

### Interesse chinês no ferro e no aço brasileiros

Assim como a indústria chilena de cobre, a indústria brasileira de ferro e aço tem sido um importante fornecedor para as companhias chinesas e também um importante parceiro e, em alguns casos, um competidor. O Brasil é o maior exportador mundial de minério de ferro; em 2005, o país foi o terceiro maior exportador de minério de ferro para a China, atrás apenas de Índia e Austrália, nações geograficamente mais próximas. Empresas brasileiras como a Companhia Vale do Rio Doce e a Gerdau têm desempenhado papéis significativos como fornecedores de minério de ferro para os produtores chineses de aço, particularmente antes da recessão global de 2008, quando a China estava aumentando rapidamente seu consumo de aço para formação de capital e outros usos. Reciprocamente, quando a demanda chinesa por aço declinou acentuadamente na segunda metade de 2008, os fornecedores brasileiros foram seriamente prejudicados. A Companhia Vale do Rio Doce, por exemplo, citou a queda na demanda chinesa como o fator principal na demissão de 1300 funcionários em dezembro de 2008 (ELLIS, 2009).

### Interesse chinês no petróleo brasileiro

A China tem interesse crescente pelo petróleo brasileiro. O sinal mais tangível desse interesse são os acordos que o país tem feito com a Petrobras para exploração e desenvolvimento de campos petrolíferos no Brasil e no exterior. Em julho de 2006, a Petrobras assinou seu primeiro contrato de exportação com a parceira chinesa, a Sinopec, cujo valor estimado para 2012 supera \$1 bilhão em vendas. Em 2007, de acordo com os dados brasileiros, as exportações de petróleo para a China somaram \$791 milhões. Em dezembro de 2008, a China ofereceu à Petrobras um empréstimo de \$10 bilhões para auxiliar no desenvolvimento das novas reservas de petróleo brasileiras, representando uma quantidade maior do que o total de empréstimos que a China concedeu à Venezuela durante os dois anos anteriores.

Apesar da importância relativa do Brasil para a China como um fornecedor de petróleo ter crescido significativamente a partir das descobertas de grandes quantidades de petróleo na costa brasileira em 2007, um número de impedimentos restringe o crescimento dessa relação. Em primeiro lugar, a queda expressiva dos preços do petróleo ao longo de 2008 e o decréscimo na demanda por petróleo que acompanhou a recessão global que começou no mesmo ano causaram atrasos em praticamente todos os principais investimentos no setor. Além disso, assim como os envios de petróleo da Venezuela para a China, a parceria petrolífera do Brasil com a China é restringida pelo custo logístico relativamente alto de envio do produto de um país a outro. As necessidades de consumo de

petróleo do crescente mercado brasileiro também criam incertezas sobre a quantidade de petróleo disponível para a China no futuro.

Mesmo com estes obstáculos, o Brasil é um importante parceiro para os chineses no setor petrolífero por três razões. Primeiro, conquanto as reservas de petróleo brasileiras não sejam tão grandes quanto as venezuelanas, elas são compostas por uma mistura de óleo bruto que é geralmente mais leve e tanto mais fácil quanto mais barata de processar que o petróleo venezuelano. Segundo, é provável que a quantidade de petróleo que o Brasil tem disponível para exportar cresça expressivamente à medida que os depósitos recém descobertos sejam explorados. Terceiro, a Petrobras, como parceira da China no Brasil, tem a reputação de ser um parceiro confiável, operando em um país politicamente estável com um arcabouço legal e jurídico relativamente sólido. Para a China, tal estabilidade e confiança são importantes contrapesos à relativa imprevisibilidade da Venezuela e do Equador como fornecedores de petróleo – particularmente desde que a segurança de fornecimento contínuo se tornou uma prioridade para a China na busca por novas parcerias no setor nas Américas. Além do petróleo em si, a Petrobras possui um número de capacidades e tecnologias que interessam às companhias chinesas para aprimorar seus esforços de exploração de petróleo no mundo.

#### Interesse chinês em outros produtos brasileiros

Além de soja, ferro e petróleo, o Brasil possui uma variedade de outros produtos que interessam à China. Como outros países da América Latina, o Brasil tem uma indústria substancial de madeira e de produtos derivados, o que tem sido uma fonte de exportações para a China. De acordo com um relatório, cerca de 30% da madeira exportada pela região amazônica brasileira vai para a China, onde é usada na fabricação de móveis e na construção civil, entre outras aplicações. A China é também um importante comprador de papel e celulose brasileiros, o que corresponde a 3,7% das exportações brasileiras para a China. Na perspectiva chinesa, o papel e a celulose brasileiros correspondem a 8% das importações chinesas destes produtos (TRINH, VOSS e DYCK, 2006). O interesse chinês nos produtos de madeira brasileiros também incitou os investidores chineses a comprar madeiras na Amazônia brasileira, apesar de tais compras terem gerado controvérsias entre as populações indígenas e os residentes da região.

O Brasil exporta quantidades substanciais de carne e produtos de carne para a China. De fato, o Brasil correspondeu a 11% de todas as importações chinesas de carne em 2004, com a expectativa de que esses produtos irão crescer junto com a crescente prosperidade chinesa e as correspondentes melhoras na dieta nacional (TRINH, VOSS e

DYCK, 2006). No entanto, a exportação direta de produtos de carne do Brasil para a China é limitada pelas dificuldades na infra-estrutura de comércio entre os dois países, o que inclui a falta de acordos fitossanitários entre ambos. Como resultado disso, praticamente toda a carne brasileira destinada à China é primeiro vendida a Hong Kong, a partir de onde é reexportada a China continental por intermediários. Apesar de tais obstáculos, no fim de 2008, o governo brasileiro obteve progressos na abertura do mercado chinês ao frango brasileiro, o que deu aos produtores brasileiros razões para acreditar que eles continuariam expandindo suas vendas para o mercado chinês.

### O Brasil como mercado para os bens chineses

O Brasil é crescentemente um mercado chave para as exportações chinesas. De fato, os \$11.37 bilhões em bens que o Brasil comprou da China em 2007, de acordo com o Ministro do Comércio chinês, ficou atrás apenas dos \$11.71 bilhões em bens que o México comprou do país. Ademais, entre 2001 e 2009 as vendas chinesas para o Brasil cresceram mais rapidamente que as suas compras do país: 1.098% contra 921%, de acordo com os dados fornecidos pelo Intracen. (MACIEL, 2008). Devido a essa tendência, em 2007, pela primeira vez nos anos recentes, o Brasil incorreu em um *déficit* comercial com a China, que se acentuou em 2008. Refletindo, em parte, a preocupação que deriva de tais crescimentos, uma delegação do governo brasileiro viajou à China em julho de 2008; ela se encontrou com o Ministro do Comércio chinês para negociar um “acordo voluntário” para reduzir as exportações de brinquedos e têxteis chineses ao Brasil. Em 2009, no entanto, as exportações do Brasil destinadas à China cresceram e as importações do Brasil originadas na China caíram dramaticamente, revertendo novamente o saldo comercial, que atingiu um superávit de \$4 bilhões.

Os produtos chineses que entram no Brasil incluem não apenas produtos de baixo valor agregado como têxteis e calçados, mas também produtos industriais e bens de consumo de alto valor. De fato, devido à crescente parceria comercial do Brasil com a China, 73% das importações brasileiras oriundas da China consistem em bens de capital e matérias-primas que são usados como insumos na produção brasileira. A China tem crescentemente exportado bens de consumo mais sofisticados ao Brasil, tais como carros, motocicletas e aparelhos de consumo.

Além de exportar bens de consumo ao Brasil, as companhias chinesas fornecem cada vez mais componentes e serviços ao mercado brasileiro de telecomunicações. De fato, o Brasil é um mercado importante e também a base regional de operações de duas



empresas chinesas de telecomunicações com forte presença na América Latina: *Huawei* e *ZTE*.

#### Projetos de infra-estrutura

Como mencionado anteriormente, a habilidade brasileira de vender produtos primários para a China e de proporcionar um mercado aos produtos chineses é restringida pela precária infra-estrutura brasileira, que inclui inadequações no sistema de estradas e ferrovias, o que consome tempo e dinheiro no transporte. Como um parceiro comercial chave, a China tem um grande interesse em ajudar o Brasil a resolver seus desafios infra-estruturais – particularmente aqueles que facilitariam o transporte dos bens chineses aos mercados brasileiros e a exportação dos produtos brasileiros à China. Talvez o projeto mais ambicioso atualmente em discussão seja a proposta do corredor transoceânico que ligaria Manaus à cidade portuária de Manta no Equador. Esta proposta envolveria um investimento inicial estimado em \$800 milhões e incluiria uma estrada e uma ferrovia ligando os dois modernos portos, economizando entre dez e catorze dias de transporte.

Além dos projetos de transporte que conectariam o Brasil ao Pacífico, as empresas chinesas têm explorado diversos projetos que reforçariam a infra-estrutura energética brasileira. Uma das iniciativas mais avançadas é a construção de um gasoduto de 1400 milhas pela empresa chinesa *Sinopec*, que ligaria as infra-estruturas de gás natural do norte e do sul do país. Em 2008, a construção do primeiro trecho deste gasoduto significou um investimento brasileiro de \$239 milhões. A China também se comprometeu com diversos outros projetos no setor energético, o que reflete a relação entre a produção brasileira de energia e a habilidade do país em vender bens à China. Uma das razões pelas quais poucos investimentos chineses nos projetos de infra-estrutura foram realizados até o momento decorre da tentativa chinesa de utilizar suas próprias companhias e trabalhadores na execução das obras, o que enfrenta grande objeção por parte dos brasileiros.

#### Cooperação tecnológica

No domínio da tecnologia espacial, o Brasil é, definitivamente, o principal parceiro chinês na região. O Brasil é um dos dois países na América do Sul com quem a China assinou acordos de cooperação espacial nos anos recentes, o outro sendo a Argentina. O principal projeto colaborativo entre os dois países no setor é o esforço conjunto *China-Brazil Earth Research Satellite* (CBERS). O primeiro satélite do projeto foi lançado em 1999, o segundo em 2003 e o terceiro em 2007. Pelo menos dois outros satélites devem ser

lançados como parte deste projeto, cujos lançamentos estão programados para 2011 e 2014.

O Brasil também tem interesse na China no longo prazo como um parceiro e fornecedor de recursos na indústria nuclear. A China está construindo novos reatores nucleares na taxa inédita de dois por ano e requer quantidades crescentes de urânio para abastecê-los. Apesar dos planos atuais preverem a aquisição de urânio australiano, o Brasil também tem significativas reservas do metal que poderiam interessar à China. Enquanto outras nações da América Latina, tais como Colômbia e Equador, também têm depósitos potenciais de urânio, o Brasil possui a habilidade de enriquecer o urânio no país; de fato, o Brasil anunciou, em 2004, que iria começar a utilizar sua tecnologia centrífuga para enriquecer e exportar urânio. A China é um dos mercados naturais para este produto.

#### Infra-estrutura governamental e corporativa

O Brasil possui uma série de mecanismos de coordenação permanentes e uma burocracia estatal relativamente bem desenvolvida para apoiar o comércio com a China. Além dos mecanismos de coordenação oficiais, o governo brasileiro tem uma boa capacidade para apoiar as companhias que buscam negócios com a China. O Ministério de Relações Exteriores, por exemplo, tem escritórios de promoção comercial em Pequim e Xangai, com o propósito expresso de recolher e disseminar dados sobre oportunidades de comércio e investimento; de organizar feiras comerciais, missões para a China e outros eventos; de realizar pesquisas de mercado e de produto; de desenvolver análises de competitividade e competidores; de oferecer outras formas de assistência às empresas brasileiras com interesse em exportar para a China. Além do MRE, o Brasil possui uma organização oficial para promover exportações, a APEX.

Além destas capacidades a nível governamental, como uma economia relativamente avançada e diversificada, o Brasil possui infra-estrutura comercial bem desenvolvida, com grandes corporações, empresas prestadoras de serviços e instituições bancárias com alcance internacional para apoiar a condução do comércio com a China. No setor privado, o Brasil tem numerosas companhias públicas e privadas com recursos, sofisticação e contatos mundiais para fazer negócio com a China, o que inclui empresas como a Embraer e a Petrobras.

### A.3. Argentina

De certa forma, a relação entre a China e a Argentina tem sido ofuscada por outras que são ou mais controversas, tais como as relações da China com a Venezuela, ou maiores em termos econômicos, como é o caso das relações com o Brasil. A relação econômica da Argentina com a China é dominada pela exportação de produtos de soja e óleo de girassol. Não apenas a Argentina tem se beneficiado da venda de quantidades crescentes desses bens à China, mas também tem lucrado com o aumento internacional dos preços das *commodities* que a demanda chinesa ajudou a impulsionar antes da crise de 2008, o que inclui um aumento de 40% no preço da soja ao longo de 2007. Ao mesmo tempo, a Argentina é um grande e crescente mercado para os produtos manufaturados chineses e tem grande potencial de se tornar um fornecedor de produtos metálicos e minerais para a China, apesar deste potencial ainda não ter sido totalmente realizado.

A expansão do comércio sino-argentino, apesar de benéfica para diversos setores, tem criado problemas. Em 2007, as crescentes importações oriundas da China ameaçaram transformar a posição de comércio líquida em um déficit. Empresas, sindicatos e outros grupos de interesse na Argentina têm apontado que tais fatos são evidências de que o setor manufatureiro nacional estaria sendo prejudicado pelo comércio com a China, embora estudos econométricos contestem essas afirmações (CASTRO, OLARREAGA e SASLAVSKY, 2007). O relacionamento da Argentina com a China tem sido comprometido por desapontamentos quanto a expectativas de investimentos chineses e pela greve agrícola de 2008, que forçou a China a procurar fornecedores alternativos de produtos de soja. Além dessas tensões, a Argentina enfrenta desafios logísticos crescentes à medida que o comércio com a China se expande: os produtos destinados à ou vindos da China devem ser transportados através de portos no Atlântico, o que implica em uma distância oceânica grande, ou atravessar os Andes, o que é inviável no inverno.

#### Interesse chinês na agricultura argentina

Embora a Argentina seja um país relativamente desenvolvido e economicamente diverso, é a agricultura que domina o relacionamento do país com a China em termos de volume de vendas. A Argentina é um dos principais exportadores de produtos de soja para a China. Apesar de a quantidade de suas exportações de soja para a China equivaler à metade das exportações brasileiras do produto, a Argentina fornece, mesmo assim, impressionantes 23% das importações de soja da China; aproximadamente 87% das exportações argentinas para a China envolvem soja ou produtos derivados. A partir de 2006,

as exportações de produtos de soja têm sido uma indústria no valor de \$40 bilhões por ano para a Argentina. O papel da Argentina como exportador de produtos de soja para a China foi prejudicado pela greve agrícola de 2008, que forçou a China a procurar novos fornecedores. Mesmo assim, as exportações argentinas para a China se recuperaram e cresceram significativamente ao longo de 2008, apesar do aprofundamento da recessão global.

Além de soja, a Argentina fornece produtos derivados de girassol e diversos outros produtos agrícolas à China. As exportações brasileiras e argentinas para a China têm sido tão significativas que empresas chinesas têm declaradamente explorado a possibilidade de realizar contratos diretos e de longo prazo com produtores individuais. Os esforços nesse sentido são, no entanto, difíceis devido à fragmentação do mercado agrícola argentino, composto por um grande número de pequenos produtores. Atualmente, empresas agrícolas como a Monsanto e a Cargill oferecem o serviço de comprar a produção dos fazendeiros argentinos e torná-la disponível para os mercados de exportação.

As exportações argentinas de carne, apesar de terem uma boa reputação internacional, não têm sido expressivas para a China. Em parte, isso ocorre porque a Argentina tem um mercado interno significativo para sua carne, em contraste com os produtos de soja e o óleo de girassol, e o país prioriza o mercado interno. Apesar das dificuldades experimentadas na exportação de carne argentina para a China, o país tem expandido suas exportações significativamente em um certo nicho da indústria de carne. Por exemplo, cerca de 70% das exportações argentinas de subprodutos do frango, tais como pés e asas, têm como destino a China.

A Argentina também exporta uma pequena quantidade de madeira e produtos de madeira para a China, assim como os vizinhos andinos. Essas exportações geralmente vêm da parte norte do país e, juntamente com os produtos de couro e lã, correspondem a outros 6,6% das exportações argentina para a China.

#### O interesse chinês no petróleo argentino

Apesar de a Argentina ser um país que possui reservas de petróleo, ela não é um país exportador de petróleo no mesmo sentido em que o termo pode ser aplicado à Venezuela. Mesmo assim, a Argentina vende uma pequena quantidade de petróleo e de gás natural para a China, somando 7,7% das exportações argentinas para a China em 2004 – aproximadamente um décimo do valor das suas vendas de soja e óleo de girassol para a China no mesmo ano.

### O interesse chinês no setor de mineração argentino

O setor argentino de metais e minerais tem um potencial significativo, mas ainda não realizado, no que diz respeito ao relacionamento comercial do país com a China. Enquanto produtos desse setor são importantes *commodities* de exportação, apenas aproximadamente 3% dessas exportações vão para a China.

### A Argentina como mercado para os bens chineses

Assim como muitos de seus vizinhos na América Latina, a Argentina, como um país de renda média, é um mercado potencial atrativo para os bens chineses. Não apenas a renda *per capita* anual de \$6.992 em 2006 coloca o país a par com as outras nações do Cone Sul, como também o país é um grande economia em termos absolutos. Em 2007, a Argentina importou mais de \$3,6 bilhões em bens da China, tornando-se o quinto maior mercado latino-americano para os produtos chineses, atrás de México, Brasil, Chile e Panamá. As compras argentinas de bens chineses têm crescido significativamente nos anos recentes: elas quadruplicaram entre 2001 e 200, tendo crescido mais 100% em 2006 e 63% em 2007 em relação aos anos anteriores, ano no qual a China ultrapassou o Brasil e se tornou o maior fornecedor de têxteis para a Argentina (ELLIS, 2009).

As compras argentinas de bens chineses incluem não apenas itens manufaturados simples (têxteis de baixa qualidade, brinquedos, calçados e assemelhados), mas também uma seleção crescentemente ampla de produtos de alto valor agregado (carros, motocicletas, produtos eletrônicos, aviões pequenos e trens). As empresas chinesas, assim como têm feito em outros países da região, têm avançado significativamente como fornecedoras de serviços e componentes no setor de telecomunicações argentino.

Assim como em outros países industrializados da região, as importações crescentes de produtos e serviços chineses e a noção de que tais importações estão expulsando os produtores locais estão alimentando pressões domésticas que exigem a criação de barreiras comerciais para proteger os manufatureiros locais contra a competição chinesa. Além dessas pressões, no final de 2007, durante o período eleitoral argentino, a posição líquida de comércio do país com a China ameaçou transformar-se de um superávit para um déficit, o que levou o governo argentino a impor novas restrições aduaneiras frente a diversos produtos chineses, entre eles pneus, têxteis, brinquedos e produtos de couro.

### Cooperação tecnológica

Além do setor de telecomunicações, a Argentina, na condição de economia relativamente desenvolvida, possui diversas indústrias estratégicas e setores interessantes à China, entre eles o espacial, o nuclear e o de biotecnologia. A colaboração sino-argentina na indústria espacial inclui diversos acordos entre os quais está o acordo de novembro de 2004 para a cooperação entre os dois países no uso do espaço. Este acordo faz da Argentina o único país na América do Sul, além do Brasil, com quem a China assinou acordos de cooperação espacial nos últimos cinco anos (ELLIS, 2009).

### Infra-estrutura governamental e corporativa

Se comparada a outros países da América Latina, a Argentina possui uma infra-estrutura para fazer negócios com a China bem desenvolvida, tanto no nível governamental quanto no privado. No nível governamental, os mecanismos que suportam o relacionamento entre a Argentina e a China como parceiros estratégicos proporcionam um importante arcabouço que beneficia interações tanto políticas quanto comerciais. Este arcabouço inclui um comitê permanente, com reuniões periódicas para discutir questões comerciais e regulatórias. A Argentina e a China também têm realizado progresso na assinatura de acordos que fornecem um instrumental legal e regulatório para o comércio bilateral. Há, no entanto, importantes limitações às atividades de promoção comercial realizadas pelo governo argentino em Pequim. Os esforços do governo na China têm sido focados predominantemente na agricultura, o que pode ser verificado pelo fato de a embaixada em Pequim não possuir um adido comercial, mas sim um adido agrícola.

#### A.4. Uruguai

Similarmente à Argentina, o principal relacionamento do Uruguai com a China se dá através da exportação de produtos agrícolas e da importação de bens de consumo e industriais, e as relações comerciais são prejudicadas pela posição geográfica do país no lado atlântico do continente. Apesar destes obstáculos, o governo do presidente Tabaré Vázquez realizou esforços consideráveis para atrair investimentos e expandir o comércio com a China, incluindo a manifestação do seu interesse de negociar um acordo de livre comércio com a China independente do MERCOSUL.

### Contexto histórico

Assim como ocorreu com outras nações da América Latina, o comércio do Uruguai com a China cresceu nos anos recentes. O que é particularmente surpreendente, no entanto, é que, para o período considerado, praticamente todo o crescimento veio das importações uruguaias oriundas da China, que cresceram cinco vezes: passaram de \$121 milhões em 2001 para \$819 milhões em 2009. Em contraste, as exportações uruguaias para a China durante o mesmo período cresceram apenas 130%, passando de \$102 milhões para \$234 milhões.

#### O interesse chinês na agricultura uruguaia

Embora o Uruguai seja menor que a Argentina em termos geográficos e econômicos, o país tem um setor agrícola similarmente bem desenvolvido. No entanto, as modestas exportações uruguaias para a China têm se concentrado em lã, produtos de couro e peixe congelado. No caso da lã, mais de 40% das exportações uruguaias vão para a China, com Itália, Alemanha e Turquia sendo os demais destinos relevantes. Isso retrata o padrão de exportação uruguaio em geral, no qual quase  $\frac{1}{3}$  das exportações totais em 2006 corresponderam a lã, carne e produtos similares. Além disso, o país tem realizado exportações de gado para a China.

Apesar do terreno e do clima uruguaios permitirem que o país siga os passos da Argentina e do Brasil – exportando soja e grãos para a China –, o Uruguai ainda não construiu um setor agrícola orientado para exportação destes produtos. De fato, em 2006, cereais e óleos vegetais corresponderam a escassos \$53 milhões – menos de 1,4% das exportações totais do país. Similarmente, embora o Uruguai tenha uma indústria do vinho que exporta quantidades modestas do produto, não houve exportação de vinho do Uruguai para a China em 2006, ao contrário do que ocorreu com Argentina e Chile (ELLIS, 2009).

#### O Uruguai como mercado para os bens chineses

O Uruguai possui uma das maiores rendas *per capita* da América Latina, o que o torna um mercado em potencial para diversos produtos chineses, incluindo não apenas têxteis e calçados, mas também bens e serviços mais sofisticados, tais como carros e motocicletas. No entanto, embora as compras uruguaias oriundas na China tenham se expandido significativamente na última década, o país e a sua população são pequenos, o que limita o potencial geral do Uruguai como mercado. De fato, devido ao seu pequeno tamanho, as compras do país em valor são equivalentes a dos países da América Central. Entre os vizinhos latino-americanos, apenas Belize, Bolívia, Honduras, Guiana, Nicarágua e Paraguai compram menos da China.

Historicamente, os produtos que o Uruguai tem importado da China concentram-se em têxteis e outros produtos manufaturados leves. Além dos bens de valor agregado relativamente baixo mencionados acima, as empresas chinesas estão vendendo quantidades limitadas de máquinas muito sofisticadas e outros bens para o Uruguai. Além de comprar bens chineses, o Uruguai é um mercado para o crescimento das empresas chinesas de telecomunicação na região. Ambas as gigantes chinesas do setor, *Huawei* e *ZTE*, possuem escritórios em Montevideu e expandiram suas vendas no Uruguai nos anos recentes (LIU, 2006). Como ocorreu nos demais países latino-americanos com um setor manufatureiro estabelecido, a entrada de bens chineses no Uruguai está gerando resistência entre os produtores locais preocupados com sua própria sobrevivência.

#### O Uruguai como um eixo de produção e distribuição

Apesar de o mercado uruguaio para os bens chineses ser relativamente modesto, o país possui um potencial para desempenhar um importante papel na expansão das vendas de produtos chineses por toda a América do Sul. Uma vez que o Uruguai é membro do MERCOSUL, produtos produzidos no Uruguai podem entrar em outros países do MERCOSUL praticamente sem custos tarifários. Além disso, se comparado à Argentina e ao Brasil, o Uruguai é um país relativamente inexpressivo no que tange ao trabalho e a outros fatores de produção. Com base em tais considerações, em julho de 2007, a montadora chinesa *Chery* anunciou que iria investir \$100 milhões no Uruguai para construir uma planta de produção.

Os incentivos para que a *Chery* e outros manufatureiros aloquem plantas produtivas no Uruguai são semelhantes aos que levam os manufatureiros chineses a estabelecer tais instalações no México como parte da cadeia global de fornecimento que atende ao mercado norte-americano. Essas instalações sino-uruguaias permitem que os manufatureiros chineses atendam aos mercados brasileiro e argentino, que são membros do MERCOSUL: os manufatureiros chineses podem diminuir custos, enquanto atendem simultaneamente aos requisitos de conteúdo doméstico do MERCOSUL, o que permite que os seus produtos entrem nestes mercados sem tarifas alfandegárias. Apesar do uso do Uruguai pela China como ponto de entrada para o fornecimento de produtos a outras nações do MERCOSUL estar ainda no início, é perceptível que essa iniciativa tem significativo potencial.

#### Infra-estrutura governamental e corporativa

Apesar do seu pequeno tamanho e da sua orientação atlântica, o governo uruguaio possui uma infra-estrutura respeitável para promover o comércio com a China. Assim como



seus vizinhos, o governo uruguaio não apenas mantém uma embaixada em Pequim, mas também possui escritórios em Xangai e em Hong Kong capazes de oferecer serviços às companhias uruguaias interessadas em fazer comércio com a China, assim como as companhias chinesas interessadas em exportar para o Uruguai. O governo uruguaio também estabeleceu o arcabouço legal inicial para as transações comerciais com a China no setor agrícola, incluindo diversos acordos fitossanitários assinados em 2002.

#### A.5. Paraguai

O relacionamento do Paraguai com a China é dominado pelas conseqüências de seu reconhecimento, ainda em andamento, da República da China e não da República Popular da China. A conseqüente ausência de relações diplomáticas com a China continental reforçou o isolamento relativo do Paraguai, um país conservador e sem acesso direto ao mar, o que restringe o crescimento dos laços políticos e econômicos entre o país e a China.

Os contatos comerciais sino-paraguaios, quando existem, incluem a entrada de produtos chineses no modesto mercado paraguaio de bens de consumo, exportações indiretas de soja paraguaia para a China através de intermediários e a participação de empresários paraguaios em delegações comerciais na China. O Paraguai tem buscado expandir suas exportações para a China, mas obteve muito pouco sucesso até o momento. O Paraguai, assim como o Uruguai, demonstrou interesse em buscar um acordo de livre comércio com a China fora do MERCOSUL, embora pouco tenha ocorrido nesta direção.

#### O não reconhecimento da China única pelo Paraguai

Embora o Paraguai receba benefícios tangíveis de seu reconhecimento diplomático de Taiwan, sua postura diplomática tem limitado significativamente sua habilidade de exportar produtos para a China. Essas exportações são extremamente voláteis: atingiram \$44 milhões em 2005, mas caíram 70% no ano seguinte, ficando abaixo dos \$20 milhões; voltaram a crescer no ano seguinte, chegando a \$93 milhões em 2008, para caírem 65% em 2009, atingindo \$33 milhões. Esse desempenho é medíocre se comparado do vizinho Uruguai, cuja economia também é pequena, mas que reconhece diplomaticamente a República Popular da China e possui um comércio bilateral muito mais expressivo com esse país. Esta queda das exportações do Paraguai para a China representou o pior desempenho exportado com a China entre todos os países da América do Sul; o Paraguai é

a única nação na região, além do Suriname, cujas exportações para a China não cresceram durante o período.

#### O interesse chinês nos produtos paraguaios

O principal produto de exportação paraguaio que interessa à China é a soja, que é vendida em quantidades significativas através de intermediários.

#### O Paraguai como um mercado para os bens chineses

Assim como outros países latino-americanos, o Paraguai compra uma variedade de produtos chineses. Embora o mercado consumidor paraguaio seja relativamente modesto em tamanho, os carros chineses estream no país em junho de 2006 com a chegada de veículos da montadora *Chery*. Diversos produtores no Paraguai também produzem motocicletas na cidade de Luque com componentes chineses, levando rumores ao país, em 2008, de que a montadora de caminhões *Tayo* planejava estabelecer uma planta no Paraguai.

### Apêndice B – Os Países Andinos: Farinha de Peixe, Petróleo e Alianças Tênues

Embora o comércio entre a China e as nações do Cone Sul seja maior em volume que o comércio entre a China e as nações andinas, é nos Andes que a China está mais claramente envolvida em questões estratégicas e ideológicas da América Latina. Os distintos relacionamentos individuais que a China persegue com cada país andino refletem as situações políticas distintas que prevalecem em cada um, e as escolhas que cada um fez com respeito à orientação ideológica e à política econômica.

#### B.1. Venezuela

A Venezuela é o mais recente dos quatro países no continente que foram classificados como parceiros estratégicos pela China<sup>4</sup>. O volume do comércio bilateral da Venezuela com a China é significativamente menor do que o comércio entre a China e os outros parceiros estratégicos, evidenciando que a outorga do título à Venezuela reflete

---

<sup>4</sup> Os outros três parceiros estratégicos da China na América Latina são Argentina, Brasil e México.

esperanças para o futuro, tanto quanto sua presente importância. O caos político na Venezuela, ou na região em torno do país, pode, no entanto, prejudicar não apenas as companhias chinesas e minar os objetivos comerciais chineses na região, mas também pode ferir o relacionamento da China com os Estados Unidos, o principal consumidor de suas exportações.

Como a China sempre olha para o futuro, uma parte chave de seu interesse na Venezuela, pelo menos em aspectos superficiais, é o petróleo. Apesar de muito do petróleo venezuelano ser de difícil extração e requerer processos especiais de refino, a quantidade coloca a Venezuela na frente da Arábia Saudita como a nação com as maiores reservas de petróleo do mundo.

Além da possibilidade de comércio de petróleo, a retórica e as políticas perseguidas pelo regime de Chávez na Venezuela têm gerado novas oportunidades para a China de se distinguir dos países ocidentais e das companhias multinacionais como um parceiro. Desde satélites, computadores e tecnologia de telecomunicações a montadoras de caminhões e trens, os chineses têm dado passos na direção de construir uma infra-estrutura comercial venezuelana à medida que companhias ocidentais e venezuelanas têm sido expulsas do mercado. Refletindo tais interesses, o investimento chinês na Venezuela, em 2006, totalizou \$1,6 bilhões – maior que o investimento em qualquer outra nação da América Latina, com exceção do Equador.

#### O Fundo de Investimento

O veículo mais importante que possibilita os projetos chineses na Venezuela é o Fundo de Investimentos, estabelecido com \$6 bilhões em março de 2007, e expandido com a adição de outros \$6 bilhões em 2008. O Fundo de Investimentos é um *pool* de crédito rotativo criado em novembro de 2007 e capitalizado com \$2 bilhões vindos do governo venezuelano e \$4 bilhões de crédito rotativo do Banco de Desenvolvimento Chinês. Por acordo mútuo, a China administra o Fundo, embora a Venezuela seja o seu fiador, o responsável em última instância pelo pagamento dos empréstimos. Os projetos submetidos ao Fundo são decididos por um comitê no qual os votos são proporcionais à contribuição de cada país. Refletindo a divisão do capital injetado, a China tem 40 votos, e a Venezuela, 20, garantindo que praticamente todo projeto realizado com investimentos do Fundo na Venezuela seja direcionado a uma companhia chinesa, se uma estiver na competição.

### O interesse chinês no petróleo venezuelano

Há uma complementaridade natural entre as necessidades energéticas chinesas, significantes e crescentes, e a posição venezuelana como um dos maiores fornecedores de petróleo, que atualmente busca diversificar seus parceiros para evitar uma dependência da venda para os Estados Unidos.

O objetivo chinês é garantir fornecedores de petróleo novos e confiáveis para acomodar as necessidades nacionais, enquanto o objetivo venezuelano é diversificar a lista de clientes. Em 2004, a Venezuela praticamente não vendeu petróleo para a China; em maio de 2008, a Venezuela exportou, em média, 80 mil barris de petróleo bruto por dia para a China, além de outros 220 mil barris por dia de combustíveis e outros produtos. Para 2012, a companhia de petróleo nacional da Venezuela, a *Petroleos de Venezuela Sociedade Anonima* (PdVSA), projeta vendas de 800 mil a 1 milhão de barris de petróleo para a China. Se atingida, essa meta de exportação representará entre 15 e 20% das importações totais chinesas de petróleo, fazendo da Venezuela um fornecedor estratégico.

Embora a China e a Venezuela persigam diversas iniciativas de cooperação no setor petrolífero, os ambiciosos esforços venezuelanos para aumentar dramaticamente suas exportações de petróleo para a China estão ofuscados pela disjunção crescente entre o que está sendo prometido, o que está sendo feito e o que é tecnicamente possível. Apesar de não ter sido admitido nem pelos chineses nem pelos venezuelanos, a dinâmica é problemática, uma vez que os chineses estão dando andamento a projetos baseados na garantia de fornecimento que a Venezuela não será capaz de efetivar. Tal situação irá obrigar a Venezuela a decidir interromper seu compromisso atual de fornecimento de petróleo para o seu declarado inimigo, os Estados Unidos, para evitar o descumprimento de seu compromisso com a China, um parceiro estratégico (ELLIS, 2009). Além das diversas questões que envolvem a produção e o refino, há também os desafios inerentes ao transporte do petróleo da Venezuela para a China, onde ele seria refinado e consumido.

### O interesse chinês na mineração venezuelana

Enquanto a economia venezuelana é dominada pelo petróleo, o setor de mineração também desempenha um papel importante na economia nacional, com as exportações de metais correspondendo a 19% das exportações da Venezuela em 2006. A China compra pequenas quantidades do ferro venezuelano e as companhias chinesas estão presentes no setor.

### O interesse chinês em outros produtos venezuelanos

Como foi visto em outros países da região, diversas companhias venezuelanas estão procurando posicionar-se no mercado chinês, utilizando o reconhecimento nacional e de marca para vender produtos para a crescente classe média chinesa. Entre esses produtos, podemos citar o café, o rum e o cacau. Outro setor que possui boas perspectivas de exportações é o petroquímico, relacionado à força da indústria petrolífera venezuelana.

### A Venezuela como mercado para os bens e serviços chineses

Devido à orientação política do governo Chávez e ao colapso da produção doméstica, a Venezuela é um mercado crescente para as exportações chinesas. A concentração da economia venezuelana no petróleo e nas indústrias relacionadas cria a necessidade de importar uma grande variedade de produtos, com pequena competição dos produtores domésticos. A receita do petróleo venezuelano também faz do país o segundo mais rico da América do Sul, com fundos suficientes para comprar tais produtos.

Há demanda na Venezuela tanto por mercadorias pouco elaboradas quanto por bens mais caros. A Venezuela possui uma grande população pobre para quem a barateza de produtos chineses como têxteis e calçados é particularmente importante. A Venezuela também tem um setor informal grande e crescente, no qual os produtos geralmente são introduzidos através do contrabando, em geral vindo do Panamá através da fronteira com a Colômbia.

Além dos produtos pouco elaborados, diversos outros mais elaborados estão disponíveis. No entanto, a dificuldade venezuelana em obter moedas estrangeiras conversíveis para tais transações limita, em geral, a habilidade do país de importar produtos. Isso é acentuado pelo fato de tais produtos não estarem na lista de importações prioritárias. A Venezuela está se tornando um mercado para produtos chineses mais sofisticados, como eletrônicos, computadores, motocicletas, carros e caminhões. Companhias chinesas também estão começando a explorar a instalação de fábricas na Venezuela, tirando vantagem do tratamento tarifário relativamente generoso e dos subsídios de infra-estrutura do governo venezuelano.

No setor de equipamentos pesados, a China vendeu para a Venezuela vagões de trem e doze locomotivas a diesel, que foram entregues em dezembro de 2006. Essa transação, que representou a primeira venda deste tipo de equipamento pela China para a América do Sul, foi seguida por uma venda de doze locomotivas para Cuba em 2005, o que ajudou a China a posicionar sua indústria ferroviária em grandes mercados como o Brasil e a Argentina.

Além da venda de bens, as companhias chinesas de telecomunicações, tais como a *Huawei* e a *ZTE*, têm trabalhado ativamente para desenvolver uma posição no mercado venezuelano. Em 2006, a Venezuela assinou contratos com as companhias chinesas no valor estimado de \$140 milhões em acordos no setor, com outros em potencial no valor de \$300 milhões (ELLIS, 2009).

#### Projetos de infra-estrutura

Ao contrário de outros países na região, a Venezuela tem dedicado pouquíssimo esforço a projetos de infra-estrutura que conectariam seus portos ao Pacífico. A maior parte dos atuais planos de exportação de petróleo para a China envolve o uso de portos no Atlântico. Se desconsiderarmos o petróleo, a Venezuela exporta muito pouco para a Ásia e as empresas que importam produtos da Ásia têm pouco peso na determinação dos investimentos nacionais de infra-estrutura.

Talvez o projeto mais significativo de infra-estrutura venezuelano que interesse à China seja o plano ambicioso de modernizar e estender o sistema ferroviário do país. Nesse sentido, o governo venezuelano assinou um acordo com a Comissão Chinesa Estatal para Reforma e Desenvolvimento no valor de \$10 bilhões, determinando a construção ou a reforma de 1500 quilômetros de ferrovias.

#### Cooperação tecnológica

Além de apoiar o setor petrolífero venezuelano e outros setores primários, a China tem sido um fornecedor importante de bens e serviços para a Venezuela em diversos setores tecnológicos.

#### Infra-estrutura governamental e corporativa

A infra-estrutura governamental venezuelana para realizar negócios com a China é muito mais sofisticada que a infra-estrutura correspondente no setor privado, embora as capacidades do governo também apresentem sérias limitações. A infra-estrutura governamental venezuelana na China é uma das maiores entre os seus vizinhos latino-americanos, embora muito mais focada em projetos interestatais do que na promoção de interações entre o setor privado. A Venezuela possui, por exemplo, tanto uma embaixada em Pequim quanto um escritório representativo em Xangai, que foi inaugurado em março de 2007.

A presença diplomática chinesa na Venezuela, por outro lado, difere significativamente da presença diplomática venezuelana na China na promoção ativa dos interesses comerciais realizada pelos chineses. Os embaixadores chineses têm sido extremamente ativos na proteção dos interesses não apenas de empresas estatais chinesas, mas também de entidades comerciais chinesas que realizam negócios na Venezuela, ajudando-as a apresentar sua posição ao governo venezuelano e facilitando a resolução de questões.

Embora algumas iniciativas do setor privado estejam começando a emergir na Venezuela, elas parecem estar orientadas principalmente para a promoção de vendas de bens chineses na Venezuela ao invés da venda de bens venezuelanos na China. No que tange ao setor bancário, não há praticamente nenhuma infra-estrutura financeira que apóie as transações comerciais entre a China e a Venezuela, além das atividades promovidas pelo Fundo de Investimentos e pelo Banco de Desenvolvimento Chinês.

## B.2. Equador

O relacionamento do Equador com a China é caracterizado por ciclos de rápido avanço interrompidos por pausas estratégicas. Em 2005, um consórcio de companhias petrolíferas chinesas comprou os ativos equatorianos da empresa canadense *EnCana*, catapultando os investimentos fixos da China no país a \$1,8 bilhões, o que fez do Equador o maior receptor de capital chinês na América Latina. Entre 2001 e 2009, as exportações equatorianas com destino à China cresceram 1.238%, enquanto as importações com origem na China aumentaram 673%.

Uma preocupação chave para os chineses na expansão da sua posição no Equador é a estabilidade do arcabouço legal e jurídico do país. Em 2007, por exemplo, o Equador começou a revisar todos os seus vinte e dois pactos de investimento e acordos com países estrangeiros, incluindo aqueles com a China. Tais incertezas foram ampliadas pela Assembléia Constituinte, que reescreveu a Constituição Nacional em 2007 e 2008.

### O interesse chinês no petróleo equatoriano

Apesar de as reservas equatorianas de petróleo não serem tão grandes quanto as venezuelanas, elas são significativas. Além disso, a combinação entre baixo consumo doméstico de petróleo, portos no Pacífico e um gasoduto voltado para o Pacífico fazem do petróleo equatoriano uma opção viável para a China. Como dito anteriormente, o

investimento chinês no setor petrolífero equatoriano correspondeu à grande maioria dos \$1,8 bilhões investidos pela China no país em 2005. A referida transação, através da qual a China comprou os ativos da *EnCana* que estavam sob posse do Equador, totalizou \$1,42 bilhões.

Mesmo que a aquisição da *EnCana* seja, de longe, o maior investimento chinês no Equador, companhias chinesas também têm sido ativas como prestadoras de serviços no setor petrolífero. Por exemplo, quando a firma americana *Occidental Petroleum* (*Oxy*) foi forçada a deixar o país, em fevereiro de 2005, devido à uma disputa com o governo equatoriano, empresas chinesas entraram no mercado, assinando contratos com a companhia nacional de petróleo equatoriana, a *Petroecuador*, para operar e conduzir explorações em diversos campos que anteriormente pertenciam à *Oxy*.

Há diversas oportunidades de novos investimentos para expansão da produção petrolífera no Equador que poderiam beneficiar à China. No entanto, não há certeza quanto à realização de qualquer um destes processos. Além disso, a presença da China no Equador é marcada por dificuldades no trato com a população local e por conflitos com o governo. Em 2006, por exemplo, a *EnCana*, sob posse da China, foi submetida a uma elevação significativa de impostos e de pagamentos de *royalties*. Em 2008, o governo equatoriano procurou renegociar todos os acordos realizados com companhias de petróleo que operam no território nacional de forma a transformar a propriedade em prestação de serviços. Esta medida afetaria inclusive os investimentos chineses no país.

#### O interesse chinês na mineração equatoriana

O Equador possui um potencial significativo, embora não desenvolvido, como exportador de minerais e metais para a China. O país apresenta reservas consideráveis de cobre e de urânio, que interessam à China à medida que esta procura, na América Latina, fornecedores de matérias-primas para sua planta industrial nuclear em expansão.

O setor de mineração equatoriano é pouco desenvolvido devido aos baixos incentivos que há para explorar as minas do país. Numa tentativa de corrigir essa situação, a nova Constituição, aprovada em 2008, inclui leis de mineração que dão ao Estado mais poder para regular as concessões no setor. A nova lei afastou os interesses mineradores tradicionais, o que abriu espaço para empresas chinesas explorarem a riqueza mineral equatoriana.



### O interesse chinês em outros produtos equatorianos

Apesar do Equador não possuir um setor exportador diversificado, o país produz diversos outros produtos primários que não petróleo, metais e minerais, os quais são de interesse potencial à China, incluindo banana, café, produtos de madeira, peixes, cacau e sucata de metal. No fim de 2008, no entanto, o governo equatoriano começou a expressar abertamente sua frustração quanto à inabilidade de vender outros produtos para a China além do petróleo.

O Equador espera aumentar suas exportações de banana e outros produtos tradicionais à medida que expande seu relacionamento comercial com a China. A banana é o segundo maior produto de exportação equatoriano, depois do petróleo, e a China foi um aspecto chave quando o Congresso Global da Banana se reuniu em 2007. Neste evento, o Vice-ministro da Agricultura e o Ministro de Relações Exteriores do Equador prometeram trabalhar juntos para expandir as exportações de banana para a China (ELLIS, 2009).

Apesar do interesse em exportar bananas para a China, o Equador definitivamente não possui a vantagem comparativa necessária para fazê-lo, como é sugerido pelo sucesso limitado verificado até então. A banana é um produto intensivo em trabalho; nesta indústria, o Equador não pode competir bem em termos de custos contra as bananas plantadas na China ou nas Filipinas, onde o trabalho é mais barato e os custos de transporte são menores.

A indústria equatoriana de peixe é uma candidata a exportações para a China de bens como atum de alta qualidade e mariscos. Não obstante, até o momento, a maior parte dos produtos desta indústria tem sido vendida para os Estados Unidos. Em parte, isso ocorre porque a China tem a sua própria indústria de peixe consolidada, produzindo os mesmos produtos que o Equador.

Em contraste com as bananas e os peixes, o Equador teve algum sucesso no nicho de indústrias nas quais a origem equatoriana do produto dá a ele um apelo especial ou uma reputação de qualidade. O cacau aromático do Equador, por exemplo, é considerado um dos melhores do mundo e é exportado para a China e para outros destinos como um produto *premium*.

Apesar dos negócios agrícolas intensivos em trabalho equatorianos, tais como a indústria da banana, não serem competitivos em comparação com a China, o Equador tem considerado a possibilidade de seguir o caminho trilhado pela Argentina e pelo Brasil e plantar e exportar produtos de soja, cultivo no qual usaria grandes quantidades de terra e de máquinas agrícolas para desempenhar um papel importante na produção mundial. No entanto, assim como outros países da região, o sucesso equatoriano na exportação de

produtos agrícolas para a China tem sido limitado pela falta de acordos fitossanitários entre os dois países.

Outro produto exportado pelo Equador para a China é o do setor madeireiro, que ainda apresenta potencial de expansão. O Equador possui uma madeira que é muito valorizada pela sua qualidade – a teca –, mas cuja exportação é relativamente baixa devido à localização das árvores em áreas protegidas da região amazônica. No que diz respeito à madeira disponível para exportação, a China, quando interessada no produto, tem trazido seu próprio equipamento para realizar o corte e a extração da madeira, agregando pouco valor à economia local.

### O Equador como mercado para os bens chineses

Embora o tamanho da economia equatoriana tenha limitado o potencial do país como mercado para os bens chineses, o Equador emergiu, mesmo assim, como um importante comprador de uma vasta gama de produtos chineses. A China vende ao Equador não apenas uma quantidade significativa, mas uma ampla variedade de bens, exportando cerca de 2.600 produtos diferentes para o país. Em 2000, nove países vendiam mais bens ao Equador do que a China, mas, em 2006, a China já aparecia como a quarta maior fonte das importações do país (ELLIS, 2009).

A China vende, cada vez mais, produtos pouco elaborados (têxteis, calçados e brinquedos) ao Equador. Embora a qualidade dos produtos produzidos localmente seja, em geral, superior à dos produtos chineses, estes são significativamente mais baratos, tornando-os enormemente atrativos para os segmentos mais pobres da sociedade equatoriana.

A China é um importante fornecedor de bens de consumo e produtos eletrônicos para o Equador, assim como o é para outros países da América Latina. Cerca de 80% de todos os computadores portáteis que entraram no Equador em 2006, por exemplo, vieram da China, embora muitos tenham sido fabricados por companhias ocidentais como a *Hewlett-Packard* e a *Dell*. A China também tem fornecido cada vez mais produtos de alto valor agregado, tais como carros e ônibus.

A entrada de produtos chineses no Equador também se dá através do contrabando. Ao contrário do que ocorre em outros países como a Argentina e o Brasil, entretanto, o contrabando de produtos chineses e a expulsão de produtores locais do mercado têm gerado um baixo nível de contestação política no Equador. Isso ocorre devido, pelo menos em parte, à falta de organização política dos pequenos produtores e dos trabalhadores no país.

### Projetos de infra-estrutura

O Equador, com seus portos em Manta e Guayaquil no Pacífico, está emergindo como uma porta estratégica para o acesso chinês ao Brasil e a outros mercados latino-americanos. Dois eventos marcantes no relacionamento comercial entre a China e o Equador foram a concessão de operação e desenvolvimento do porto de Manta a um consórcio liderado por uma empresa chinesa e o compromisso de transformar o aeroporto de Manta em um eixo regional ligando a China à América Latina.

Talvez a dimensão mais ambiciosa da transformação de Manta é o papel potencial que o porto desempenhará no corredor transoceânico ligando a cidade de Belém, no Brasil, na costa Atlântica, ao Pacífico. O projeto, se for concluído, irá criar uma nova ligação entre os portos do Pacífico e os mercados brasileiros, competindo não apenas com o canal do Panamá, mas também com os demais projetos em andamento, tais como o corredor transoceânico que ligará os portos chilenos e peruanos ao sudeste brasileiro. A conclusão do projeto faria com que o volume de comércio atravessando o Equador se expandisse em magnitude, com a possibilidade de emergência de uma enorme indústria de logística e serviços no porto de Manta.

### Infra-estrutura governamental e corporativa

O Equador possui um grande potencial não realizado para desenvolver infra-estruturas governamentais e corporativas que apoiem o comércio com a Ásia. O Ministério das Relações Exteriores representa o Equador na China através da sua embaixada em Pequim, cujas capacidades são complementadas pela Corporação de Promoção de Exportações, a CORPEI, embora os recursos disponíveis para auxiliar os executivos equatorianos a promover exportações e construir laços comerciais com a China sejam limitados (ELLIS, 2009).

No setor privado, o Equador possui uma capacidade para fazer negócios com a China modesta, mas crescente. Esta atividade é encabeçada pela Câmara de Comércio Equador-China, relativamente efetiva, que oferece liderança e organização para diversas atividades que envolvem a China, desde a condução de delegações a feiras comerciais até a coordenação entre delegações estatais e corporativas durante as visitas oficiais.

### B.3. Bolívia

A maior parte dos investimentos chineses na Bolívia tem sido realizada em setores primários, embora as companhias chinesas tenham tido avanços em outros setores, tais como as telecomunicações. No entanto, a incerteza quanto à estabilidade política o arcabouço legal do país tem impedido que diversos projetos sejam colocados em prática. Fontes de inquietação incluem o controle sobre a nacionalização do setor petrolífero e o controle da concessão de exploração de ferro em El Mutún. Essas preocupações são complementadas ainda pela instabilidade política associada à redação da nova Constituição Nacional e à sua posterior ratificação, a qual inclui as demandas de alguns departamentos por maior independência, o que poderia gerar a fragmentação do país.

#### O interesse chinês no petróleo boliviano

Empresas chinesas têm demonstrado algum interesse pelo setor de hidrocarbonetos boliviano, embora a questão da exportação de gás seja profundamente política e tenha sofrido mudanças significativas, gerando dúvidas sobre a possibilidade de a Bolívia se tornar um fornecedor confiável de gás para a China num futuro próximo (ELLIS, 2009).

Firmas chinesas têm buscado diversas oportunidades de investimento na Bolívia. Em 2004, por exemplo, a *Shengli* anunciou planos de participar da exploração de petróleo no norte do país junto com a então parcialmente privatizada *Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos* (YPFB). Em 2005, outra empresa chinesa, a *Huanji*, propôs um investimento no valor de \$600 milhões para construir uma planta para liquefazer o gás natural boliviano, tornando-o exportável para destinos ultramarinos. Apesar dessas iniciativas, manifestações do interesse chinês no setor praticamente desapareceram com a posse do presidente Evo Morales e a nacionalização do setor de hidrocarbonetos em 2006.

O interesse chinês no setor foi minado também pelos sinais confusos que a Bolívia enviou sobre se seria capaz de tornar seu gás disponível para exportação. Embora o governo Morales tenha nacionalizado a indústria do gás, e embora existam opções de exportação do gás boliviano pelo Peru e pelo Chile, há dúvidas sobre se a Bolívia será capaz de atender a sua demanda doméstica por gás em expansão e aos seus compromissos de exportação existentes, o que dificultaria a exportação de gás para novos parceiros.

Não obstante o nervosismo dos investidores chineses no que tange à indústria boliviana de hidrocarbonetos, no final de 2008, a situação política na Bolívia começou a se

estabilizar e as empresas chinesas iniciaram uma expansão cuidadosa de suas atividades no país. Além destes contatos diretos, a parceria entre a Venezuela e a Bolívia no setor petrolífero pode ajudar a trazer os chineses para dentro do país com base em contratos pagos com recursos venezuelanos. A Venezuela se comprometeu a construir uma planta de separação de gás natural líquido e uma fábrica de petroquímicos na Bolívia. Em ambos os casos, faltam à Venezuela os recursos humanos necessários para dar andamento ao projeto, que, se for adiante, poderá contar com a assistência de chineses.

#### O interesse chinês em outros produtos bolivianos

No curto prazo, a China está decididamente mais interessada nos minerais bolivianos do que no gás e no petróleo do país. Além dos produtos da indústria de mineração e dos hidrocarbonetos, os produtos bolivianos que correspondem à maior parte das exportações do país para a China nos anos recentes são a madeira, o couro e a sucata de metal. Outros produtos bolivianos com potencial de exportação no curto prazo incluem a soja e os produtos derivados do girassol, assim como a carne boliviana, embora mercados de exportação e infra-estrutura associadas ainda não tenham sido desenvolvidos para esses produtos.

Inspirados pelo potencial de exportação de diversos produtos para a China, em 2004, representantes dos governos boliviano e chinês mantiveram reuniões preliminares para explorar a possibilidade de um acordo de livre comércio. Pouco progresso ocorreu nessa frente, no entanto, devido ao atual processo de mudança política na Bolívia. Além disso, as exportações bolivianas para a China se mantêm, em geral, relativamente estagnadas se comparadas com os aumentos verificados em outros países da região. Em 2006, a China continuava na décima quinta posição entre os parceiros de exportação bolivianos.

#### A Bolívia como um mercado para os bens chineses

A renda *per capita* anual boliviana, em 2006, foi de \$1.100, fazendo da Bolívia o país mais pobre da América do Sul. Apesar de a pobreza nacional limitar o seu potencial como mercado para os bens chineses, o relativamente grande mercado informal na Bolívia e o seu apetite por bens baratos têm, mesmo assim, criado importantes oportunidades para os vendedores chineses de produtos pouco elaborados (ELLIS, 2009).

A presença da China na Bolívia tem sido particularmente forte no que diz respeito ao contrabando de produtos chineses no grande setor informal boliviano, no qual o controle

contra bens pirateados é praticamente inexistente. Embora seja difícil estimar a quantidade de bens chineses contrabandeados para o país, a aparente onipresença desses bens nas ruas de cidades como Santa Cruz contrasta drasticamente com as estatísticas oficiais de comércio, que indicam que seis outros países enviam mais bens à Bolívia do que a China (ELLIS, 2009).

Além disso, a Bolívia, assim como outros países da América Latina, é um mercado crescentemente importante para os carros e motocicletas chineses. Também no setor de telecomunicações, as grandes companhias chinesas, *Huawei* e *ZTE*, estão competindo agressivamente para expandir sua posição na Bolívia.

#### Projetos de infra-estrutura

No longo prazo, a capacidade de realização do potencial comercial sino-boliviano irá depender fortemente da habilidade boliviana em completar sua porção dos projetos de infra-estrutura que irão proporcionar ao país maior acesso econômico aos portos do Pacífico. Diversos projetos de melhoramento de estradas e ferrovias estão sendo planejados ou colocados em prática, e irão conectar a Bolívia a portos no Pacífico, tais como os de Tacna e Ilo, no Peru, e Arica e Iquique, no Chile. Embora os chineses acabem sendo mais beneficiários do que investidores no que diz respeito à infra-estrutura de transporte boliviana, os técnicos chineses poderão desempenhar algum papel em diversos projetos importantes de infra-estrutura energética na Bolívia (ELLIS, 2009).

#### Infra-estrutura governamental e corporativa

Apesar de haver considerável interesse tanto por parte dos chineses quanto dos bolivianos para expandir as relações comerciais, a infra-estrutura comercial necessária ainda está ausente. A embaixada boliviana em Pequim não tem nem o poder nem a organização necessárias para auxiliar as firmas bolivianas a estabelecer contatos, realizar operações ou conduzir transações na China. Similarmente, a Bolívia está atrasada em relação a todos os demais governos latino-americanos no estabelecimento de escritórios representativos em importantes centros comerciais chineses, como Xangai.

Embora a Bolívia, como seus vizinhos latino-americanos, tenha uma organização de promoção comercial, o *Centro de Promoción Bolivia* (CEPROBOL), esta organização tem focado suas atividades na promoção de exportações para outros países na América Latina, para os Estados Unidos e para a União Européia ao invés de para a Ásia. Além disso, a Bolívia possui uma infra-estrutura corporativa muito pequena até mesmo para expandir o

comércio com a China. Parte do problema se deve à ausência de empresas com capacidade ou experiência para fazer negócios com a China. No entanto, um pequeno, mas promissor, número de firmas chinesas está estabelecendo contatos na Bolívia.

#### B.4. Peru

Embora o Peru não seja reconhecido como um parceiro estratégico pela China e embora o México, o Brasil, o Chile e a Argentina ultrapassem o Peru em termos de volume de comércio bilateral com a China, o Peru possui uma combinação de atributos que o posicionam para desempenhar um papel chave no futuro relacionamento da China com a América Latina. O Peru, assim como a Bolívia e o Brasil, tem um setor de mineração que interessa à China. Assim como a Venezuela, a Bolívia, a Colômbia e o Equador, o país também possui gás natural e petróleo, nos quais as empresas chinesas mostraram interesse. E, assim como o Chile, o Peru tem uma indústria pesqueira bem desenvolvida, que já fornece uma quantidade significativa das importações chinesas do setor, assim como uma indústria agrícola crescente e orientada para exportação.

Ao contrário da situação de outras nações andinas, como o Equador e a Colômbia, o relacionamento em expansão tem gerado superávits comerciais contínuos para o Peru com respeito à China. Em 2009, por exemplo, o Peru exportou \$4 bilhões à China e importou apenas \$3,3 bilhões dela, gerando um saldo comercial expressivo, o que contribuiu para a noção de que a expansão do relacionamento comercial com a China é benéfica para o Peru.

#### O interesse chinês no petróleo peruano

O Peru produz uma quantidade modesta de petróleo e de gás natural, o que interessa direta e indiretamente à China. A produção nacional de petróleo é concentrada na bacia amazônica, no nordeste do país; petróleo também foi descoberto no noroeste, próximo à costa, em 2005. A bacia amazônica, no noroeste do Peru, inclui dois dos maiores e mais produtivos campos de petróleo, que correspondem, juntos, a 65% da receita atual de petróleo do Peru. Ambos os campos pertencem à empresa argentina *PlusPetrol Norte*, sendo que 45% de suas ações pertencem à *China National Offshore Drilling Corporation* (CNODC), o que faz com que a China controle uma parte significativa das operações de produção de petróleo no Peru.

O Peru também está se tornando um exportador líquido de gás através do desenvolvimento de novos campos, conhecidos como *Camisea*, no nordeste do país (PALACIOS, 2008). Uma companhia chinesa, a *Sapet*, e a *PlusPetrol Norte* possuem licenças para explorar essa região. Não obstante, as reservas de gás do Peru são modestas se comparadas às da Venezuela, da Bolívia e do Equador. Além disso, o gás extraído em *Camisea* tem sido exportado para o México.

#### O interesse chinês na mineração peruana

A indústria de mineração peruana é não apenas fonte de exportações significativas para a China, mas também uma das áreas nas quais a China está mais ativamente engajada na aquisição de ativos latino-americanos. A riqueza mineral abundante do Peru e a disponibilidade de portos no Pacífico para exportar esses minerais são complementos naturais à necessidade chinesa de metais e minerais como fatores de produção na manufatura de bens, assim como na construção de novas plantas industriais na produção de novos equipamentos na China.

O carro-chefe da presença chinesa no setor de mineração peruano é a *Shougang Hierro Peru*, que é dona de e opera uma mina chave no departamento de Ica. Esta mina é a segunda maior produtora de ferro do Peru, com 70% da produção da mina sendo exportada, principalmente para a China e outros destinos na Ásia.

Além de simbolizar o interesse chinês nos metais e minerais peruanos, a *Shougang* demonstra o potencial que a presença chinesa na América Latina tem de gerar controvérsia e agitação popular. Desde que comprou a *Hierro Peru*, em 1993, a *Shougang* tem sido foco de disputas tanto com o governo peruano quanto com os mineiros. O governo peruano tem reclamado que a *Shougang* violou repetidamente leis ambientais e não cumpriu os compromissos de investimentos na mina e na comunidade vizinha. Os mineiros, por sua vez, têm realizado em média duas greves por ano, incluindo quatro ao longo de 2006 (CHAUVIN, 2006).

Apesar das dificuldades enfrentadas pela *Shougang*, empresas chinesas estão expandindo agressivamente sua presença no setor de mineração peruano. Em setembro de 2007, uma missão da China viajou ao Peru para reunir-se com o Ministério Peruano de Minas e Energia, indicando que a China gostaria de ir além dos problemas enfrentados pela *Shougang* e que várias empresas chinesas estavam interessadas em investir no setor. As exportações de cobre do Peru para a China, por exemplo, estão se tornando cada vez mais importantes, mesmo que o envolvimento chinês no setor se concentre na exploração de



ferro. De fato, quase 70% das exportações peruanas de minério para a China, em 2007, foram de cobre (ELLIS, 2009).

#### O interesse chinês na agricultura peruana

A China é o maior comprador da farinha de peixe peruana e tem interesse crescente no setor pesqueiro, assim como em outras formas de agricultura peruanas. O Peru tem uma ampla indústria pesqueira comercial, orientada para a produção de farinha de peixe, que é usada como ração aviária. De fato, a farinha de peixe é o segundo maior produto de exportação do Peru, atrás do cobre. O Peru, juntamente com o Chile, fornece 80% de todas as importações chinesas de farinha de peixe. Essa indústria, que tem se consolidado consideravelmente nos anos recentes, também é de interesse dos investidores chineses. Em junho de 2006, a *China Fishery Group* comprou a *Alexandria Fishing Company* por \$100 milhões. Ao longo de 2006 e de 2007, a empresa continuou comprando ativos peruanos, incluindo frotas pesqueiras e fábricas produtoras de farinha de peixe e de enlatados. A estratégia, de acordo com a *China Fishery Group*, consiste em aumentar as capacidades de adquirir peixe a partir de sua própria frota e de vendedores locais e de, então, transformar o peixe rapidamente e eficientemente em produtos para exportação para a China (ELLIS, 2009).

Além da indústria pesqueira, outras áreas da agricultura peruana podem vir a ser fonte de exportações significativas para a China no futuro, incluindo o café, o aspargo, a páprica e a manga. A tecnologia agrícola peruana também é fonte de interesse potencial para a China. O Peru, assim como a China, tem uma quantidade limitada de terras favoráveis à agricultura e fontes limitadas de água doce onde tais terras existem.

#### O Peru como mercado para os bens chineses

Como outros países de renda média latino-americanos, o Peru é de interesse para a China como mercado para bens desde têxteis, calçados e brinquedos a carros, computadores e aparelhos eletrônicos. Embora a renda *per capita* peruana de \$3.584, em 2007, seja menor que a das nações do Cone Sul, ela supera a dos vizinhos andinos (excluindo a Venezuela). Em 2007, de acordo com o Ministro do Comércio chinês, a China vendeu \$1,68 bilhões em produtos para o Peru, um aumento de 66% em relação ao ano anterior. A venda de carros chineses no Peru, no entanto, gerou escândalos devido à reputação de má qualidade destes produtos.

### Projetos de infra-estrutura

No longo prazo, o valor estratégico do Peru para a China vai além de seu papel como mercado para os produtos chineses e além de produtos como o petróleo, a mineração, a agricultura e a pesca: o Peru está localizado no meio da costa pacífica da América Latina. Embora a Cordilheira dos Andes tenha sido historicamente um obstáculo ao fluxo de produtos através do continente, muitas rotas que conectam o Brasil, a Bolívia e a Argentina aos portos no Pacífico atravessam o Peru. A infra-estrutura que liga os portos peruanos a outras partes do continente tem recebido atenção. Por exemplo, em 2006, a empresa chinesa *Shandong Luneng* anunciou um investimento de \$2 bilhões na construção de um complexo portuário em Tacna, ligando a cidade a uma rota rodoviária e ferroviária até Lima, no Peru, e La Paz, na Bolívia. Este projeto reflete o interesse da empresa em explorar as jazidas de ferro bolivianas em El Mutún. No entanto, a concessão da operação destas jazidas foi dada a uma empresa indiana, frustrando os projetos chineses.

### Infra-estrutura governamental e corporativa

Embora o Peru não seja tão avançado quanto o Chile no desenvolvimento de negócios e de infra-estruturas regulatórias para apoiar a expansão do comércio com a China, ele tem feito progressos rápidos neste campo. No nível governamental, o Peru tem uma infra-estrutura de suporte ao comércio com a China relativamente bem desenvolvida. O Ministério de Relações Exteriores peruano tem escritórios em Xangai e Hong Kong, além do escritório em Pequim. Como complemento, o governo peruano também promove exportações para a China através de atividades de organizações tais como a Comissão para Promover Exportações e Turismo (*PromPeru*) e a Agência Peruana de Promoção de Investimentos, a *PróInversión*. Além disso, em 2006, foi criado o Comitê de Negócios Peru-China. Dessa forma, o Peru se encontra entre os cinco melhores governos latino-americanos em termos de eficácia na promoção comercial com a China (ELLIS, 2009).

O Peru está buscando fortalecer e expandir seu crescente comércio de *commodities* com a China. Para isso, negociou um acordo de livre comércio, em 2008, similar àquele realizado entre o Chile e a China em 2005. O país espera que tal acordo permita a expansão do comércio peruano com a China, assim como a transformação do país num elo comercial entre a China e a América Latina. As relações comerciais do Peru com a China também ocorrem no âmbito da APEC, que proporciona um veículo para intercâmbios comerciais e governamentais de alto nível.

No setor privado, o Peru tem uma infra-estrutura razoável e bem desenvolvida para realizar comércio com a China, o que inclui uma Câmara de Comércio Peru-China. Outra

dimensão importante da infra-estrutura que apóia os laços crescentes entre o Peru e a China é o estabelecimento de um relacionamento bancário entre os dois países, embora este esteja apenas começando. Em agosto de 2007, o *Grupo Interbank* se tornou a primeira instituição financeira peruana a abrir um escritório na China, com o intuito de oferecer serviços às companhias peruanas que realizam negócios na China.

#### B.5. Colômbia

O relacionamento da China com a Colômbia tem sido relativamente limitado se comparado ao seu relacionamento com os demais países andinos. Em parte, isso se deve ao fato de a Colômbia não ser historicamente um importante exportador dos produtos primários que a China busca. Além disso, uma combinação de longa data de guerra civil e criminalidade tem impedido o desenvolvimento da infra-estrutura na costa colombiana do Pacífico e o conseqüente comércio com a Ásia. Ademais, o relacionamento estratégico da Colômbia com os Estados Unidos tem dificultado, de alguma forma, o desenvolvimento de um relacionamento consolidado com a China.

A Colômbia está, atualmente, em fase de transição. A nação está, simultaneamente, deixando para trás o legado de décadas de guerra civil e violência, revisando seus setores petrolíferos e agrícolas orientados para exportação, e construindo novos relacionamentos com a Ásia. Da perspectiva chinesa, a Colômbia é uma fonte em potencial de minerais, petróleo, produtos agrícolas, assim como uma nação de renda média que oferece um mercado para os produtos chineses. Além disso, os portos colombianos no Pacífico servem como pontos de entrada para o comércio chinês na região andina. Enquanto as diferenças políticas entre a Colômbia e seus vizinhos andinos têm descarrilado alguns projetos de interesse da China, tais como o gasoduto que levaria o petróleo venezuelano até o Pacífico através da Colômbia, a posição pró-Estados Unidos da Colômbia não tem impedido seu governo de buscar investimentos e comércio com a China.

#### O interesse chinês no petróleo colombiano

Na sua visita à China, em 2005, o presidente Alvaro Uribe convidou a China e suas empresas a expandir seus investimentos no amplamente inexplorado setor petrolífero colombiano. As companhias chinesas responderam favoravelmente e uma série de parcerias e projetos no setor emergiu. Embora, até o momento, a exploração chinesa do petróleo colombiano tenha sido limitada, a China está se movendo cuidadosamente em direção a uma série de iniciativas. O empreendimento comercial mais significativo realizado

pela China no setor petrolífero colombiano foi a aquisição de uma parcela da empresa colombiana *Omimex*, em setembro de 2006, através de uma *joint venture* entre a Companhia Nacional Petrolífera Chinesa, a CNPC, e uma subsidiária da empresa indiana ONGC. O negócio, avaliado em \$850 milhões, dá a cada parceiro uma fatia de 50% da firma, que controla a maior parte dos ativos colombianos de petróleo que não estão sob controle da firma estatal, a *Ecopetrol*.

Enquanto a China está interessada na possibilidade de importar o petróleo produzido na Colômbia, a indústria petrolífera colombiana também pode desempenhar um papel importante auxiliando a China a extrair petróleo das reservas venezuelanas, muito mais expressivas. A injeção de gás colombiano nos campos petrolíferos venezuelanos ajuda as companhias chinesas a manter a pressão nestes campos de forma que o petróleo possa ser extraído e exportado para a China.

#### O interesse chinês na mineração colombiana

Embora a Colômbia esteja associada tradicionalmente a exportações agrícolas, como café e frutas, as exportações do país para a China atualmente se concentram em metais. De fato, a exportação número um da Colômbia para a China, em 2006, foi o níquel, que correspondeu a 47,5% das exportações totais do país para a China naquele ano.

As reservas colombianas de carvão também são de interesse potencial para a China, embora a China seja, ela mesma, um importante produtor de carvão. De fato, durante a visita do presidente Uribe à China, em 2005, o carvão foi uma das áreas explícitas nas quais o líder colombiano convidou a China a investir. Além do níquel e do carvão, a Colômbia possui quantidades modestas de urânio e de outros metais e minerais de interesse potencial da China.

#### O interesse chinês na agricultura colombiana

As exportações tradicionais colombianas, tais como café, produtos pecuários, frutas e flores ainda não desempenharam um papel significativo nas exportações para a China. Em 2006, por exemplo, a Colômbia exportou modestos \$1,4 milhões em café para a China, o que corresponde a apenas 0,32% das exportações totais da Colômbia para a China. A Colômbia também exportou apenas \$9,6 milhões em couro para a China, naquele ano, representando pouco mais de 2% do total. Similarmente, embora a Colômbia seja um produtor significativo de flores, carne, banana e frutas tropicais, nenhum desses itens

aparece na lista dos vinte e cinco principais produtos de exportação da Colômbia para a China.

As exportações agrícolas da Colômbia para a China têm sido limitadas pela combinação de restrições fitossanitárias chinesas e da competição de outros fornecedores destes bens na Ásia. Assim como é verdade para as bananas equatorianas, as bananas colombianas não têm a competitividade em preço para fazer frente aos produtores chineses locais ou aos fornecedores filipinos. Similarmente, a China parece comprar a maior parte do café que consome do Vietnã, embora tenha começado a desenvolver relações com fornecedores latino-americanos, como a Costa Rica.

O governo colombiano está trabalhando para montar uma infra-estrutura que propicie o aumento de suas vendas para a China. Durante a visita do presidente Uribe à China, em 2005, o governo assinou uma série de acordos fitossanitários que visavam a facilitar a entrada dos produtos agrícolas colombianos na China. No mesmo ano, a organização colombiana de promoção comercial, a *Proexport*, abriu um escritório em Pequim e procurou identificar produtos chave com perspectivas de entrada no mercado chinês. Entre os produtos identificados, estão as frutas tropicais, a polpa de fruta e as flores.

Embora, até o momento, a Colômbia tenha vendido pouco café à China, isto pode mudar com a significativa expansão esperada na demanda chinesa nos próximos anos. A Colômbia está competindo com o mercado chinês de café em expansão não apenas com os produtores chineses e com os países próximos ao mercado, mas também com outros produtores latino-americanos de café, como a Costa Rica, a Venezuela, o Equador, a Guatemala e o Brasil. Além do café, a Colômbia tem um potencial significativo como exportador de frutas e vegetais. Ademais, a carne colombiana tem uma reputação de boa qualidade, embora a importação de tal produto seja dificultada pelas restrições fitossanitárias chinesas.

#### Projetos de infra-estrutura

Devido, em parte, a meio século de guerra civil, a Colômbia é um país que não tem concentrado grande parte de sua atenção no comércio com o resto do mundo. Na medida em que a Colômbia tem tido aspirações comerciais que vão além da região andina, estas têm privilegiado os Estados Unidos e a União Européia. No comércio internacional, a Colômbia tem se orientado historicamente para o Atlântico, o que se reflete na infra-estrutura relativamente moderna de seus portos atlânticos, de Urubá a Cartagena a Santa Marta, e na negligência dada aos portos no Pacífico.

O principal porto colombiano no Pacífico, Buenaventura, é caracterizado por equipamentos obsoletos e capacidade limitada. As empresas que o utilizaram para o comércio com a China apontam uma variedade de problemas, incluindo atrasos significativos, o que, em algumas ocasiões, forçou carregamentos a atravessar o Canal do Panamá e utilizar os portos atlânticos de forma a evitar o congestionamento em Buenaventura. Além disso, o porto de Buenaventura é controlado por organizações narcotraficantes (ELLIS, 2009).

Respondendo ao interesse crescente em fazer comércio com a China e com outros parceiros asiáticos, o governo colombiano está realizando importantes melhorias no porto de Buenaventura, o que inclui a instalação de diversas novas gruas de carregamento, a expansão das docas e a dragagem do canal de acesso ao porto, o que permite o acesso por embarcações comerciais maiores e de maior calado. Além da reforma do porto de Buenaventura, o governo está considerando a possibilidade de transformar o pequeno porto de Cupica, em Antioquia, em um grande centro de operações comerciais e de construir uma infra-estrutura associada que daria à Colômbia o segundo maior porto no Pacífico na América Latina (ELLIS, 2009).

#### A Colômbia como mercado para os bens chineses

Embora a Colômbia seja a segunda menor renda *per capita* da América do Sul, as ilhas de prosperidade que caracterizam as principais áreas urbanas fazem do país um mercado atrativo para os bens chineses. Entre 2001 e 2009, o comércio bilateral entre estes países foi marcado por superávits favoráveis à China. Em 2008, por exemplo, antes da recessão global se mostrar presente no comércio internacional, a China exportou quase \$3 bilhões para a Colômbia e importou apenas \$1,1 bilhões deste parceiro, gerando um saldo comercial expressivo.

No que tange aos produtos pouco elaborados, as vendas chinesas para a Colômbia incluem brinquedos, têxteis e calçados. Tais bens, no entanto, não aparecem em quantidades significativas nas estatísticas de comércio oficiais da Colômbia. Os têxteis, por exemplo, não aparecem nem na lista dos vinte e cinco principais produtos de importação da Colômbia com origem na China. As importações de calçados ocupam três categorias na porção central desta lista, correspondendo a aproximadamente 3,5% de todas as importações colombianas com origem na China em 2006. Não obstante, tal competição é sentida pelos manufactureiros colombianos e levou o governo colombiano a tentar bloquear as importações chinesas em alguns casos. Em fevereiro de 2006, por exemplo, o governo impôs uma tarifa de 95% contra algumas categorias de têxteis, de forma a proteger os

produtores locais da rápida penetração dos produtos chineses no mercado colombiano, em 2006, após o fim do Acordo Multifibras (ELLIS, 2009).

Além de ser um mercado para os produtos manufacturados chineses leves, a Colômbia também compra produtos mais sofisticados, como carros e motocicletas. De fato, refletindo a importância emergente da indústria automobilística chinesa na Colômbia, uma das primeiras reuniões do presidente Alvaro Uribe em sua visita à China, em 2005, foi com os diretores da montadora *First Auto Works* (FAW). Assim como as montadoras de carros, as indústrias de motocicletas chinesas, incluindo a *Jialing* e a *Jincheng*, têm realizado avanços significativos na Colômbia. Embora a introdução de um número significativo de novas marcas de automóveis e motocicletas chinesas não tenha ocorrido até 2007, em 2006, a Colômbia importou \$87 milhões em motocicletas chinesas, colocando estas importações atrás apenas de equipamentos telefônicos em termos de valores (ELLIS, 2009).

A Colômbia também compra diversos tipos de aparelhos eletrônicos da China. De fato, em 2006, de acordo com o Ministério do Comércio, Indústria e Turismo colombiano, doze das vinte e cinco maiores categorias de produtos importadas pela Colômbia da China foram produtos tecnológicos. Juntos, estes produtos corresponderam a quase 20% de todas as importações colombianas da China.

A China também é um importante fornecedor de serviços de telecomunicação e bens associados para a Colômbia. A *Huawei*, por exemplo, é a maior operação comercial chinesa na Colômbia, com escritórios em Bogotá e Medellín. Outra grande companhia chinesa, a *ZTE*, também tem forte presença na Colômbia. Ela se estabeleceu no país, em 2004, servindo ao mercado de Buenaventura, e se expandiu, em 2005, quando ganhou a licitação para realizar a construção de uma rede no valor de \$11 milhões em Cali.

#### A Colômbia como uma plataforma

Assim como o México, o setor manufatureiro colombiano relativamente bem desenvolvido, combinado com o potencial de seus produtos entrarem no mercado norte-americano sem tarifas alfandegárias, faz desse país um parceiro manufatureiro atrativo para a China. Embora a Colômbia seja mais distante dos Estados Unidos que o norte do México, onde a maior parte das *maquiladoras* está localizada, a distância entre a Colômbia e os Estados Unidos não é significativa se comparada à distância entre a China e os Estados Unidos; e, como o México, a Colômbia possui uma força de trabalho relativamente sofisticada e bem instruída.

### Infra-estrutura governamental e corporativa

A Colômbia emerge de um prolongado período de guerra civil e violência que sitiava o país, e está acordando para o seu potencial em termos de relações comerciais com a Ásia. Além de estar tentando entrar na APEC, o governo colombiano está expandindo suas capacidades institucionais para fazer negócios com a China. O governo tem dado os passos iniciais para permitir que a sua embaixada em Pequim forneça informações às companhias colombianas que desejam desenvolver relações comerciais com a China. Além disso, o Ministro de Relações Exteriores colombiano trabalha em coordenação com uma pequena organização colombiana de promoção comercial, a *Proexport*, no apoio aos exportadores colombianos, sendo que a *Proexport* possui um representante na embaixada colombiana em Pequim. Apesar disso, o quadro de funcionários e os recursos do governo colombiano na China permanecem pequenos em relação ao trabalho necessário para ajudar os executivos colombianos a estabelecer-se na China (ELLIS, 2009).

Não obstante o crescente interesse do setor privado e o apoio do governo, a Colômbia permanece atrás de outros países latino-americanos na infra-estrutura corporativa para fazer realizar negócios com a China. Ao contrário de muitos de seus vizinhos, a Colômbia não possui uma câmara de comércio sino-colombiana coordenada a nível nacional. Em termos da infra-estrutura financeira, os bancos colombianos quase não estão presentes na China, e as companhias colombianas que desejam realizar negócios com a China devem procurar instituições financeiras internacionais. Além disso, como no caso da maior parte dos países latino-americanos, mecanismos efetivos de mitigação do risco para empresas colombianas que desejam fazer negócios com a China não existem ainda.

### Apêndice C – O México, a América Central e o Caribe: Posição Estratégica e a Carta de Taiwan

A posição estratégica das nações dessa região tem tanto um componente comercial quanto militar. Da perspectiva comercial, a proximidade desta área com o mercado dos Estados Unidos é uma vantagem competitiva poderosa em termos de custos logísticos e responsividade de serviços. Estas vantagens são aumentadas pelo fato de que os bens produzidos no México e na América Central entram no mercado americano com pouca ou nenhuma tarifa alfandegária, criando incentivos potenciais para a China instalar plantas de montagem nestes países como parte da sua cadeia de fornecimento que serve aos mercados dos Estados Unidos e da América Latina. Da perspectiva militar, a proximidade da região com os Estados Unidos levanta a possibilidade de instalações



chinesas ali localizadas serem utilizadas em caso de conflito para coletar dados de inteligência ou como ponto de partida para operações contra os Estados Unidos.

No que diz respeito a Taiwan, é significativo que aproximadamente metade das nações que continuam a reconhecer o governo da República da China como legítimo esteja localizada nessa região. Em termos relativos, este assunto é de grande importância para a China na América Central e no Caribe, porque esses Estados geralmente não possuem quantidades significativas de produtos primários que poderiam interessar à China; nem, com exceção do México, oferecem mercados relevantes para os produtos manufaturados chineses. Ao mesmo tempo, a pequena dimensão dessas nações faz delas mais suscetíveis a pacotes de ajuda ou outras formas de recompensa ou pressão.

### C.1. México

O México é uma das quatro nações na América Latina reconhecidas pela China como parceiro estratégico, *status* conferido pela China em 2003. Embora não haja um critério claro do que seja um parceiro estratégico, a China parece ter concedido essa honra ao México devido à importância deste como parceiro comercial e devido ao papel de liderança que o país desempenhou historicamente na região, particularmente entre os países da América Central.

Apesar do histórico de harmonia política entre essas duas nações, o seu relacionamento no campo econômico tem sido tenso, porque o comércio, à medida que cresce, favorece cada vez mais a China. Em termos gerais, o relacionamento comercial do México com a China tem se expandido drasticamente desde o início da década de 1970. Quando o México estabeleceu relações diplomáticas com a República Popular da China, em 1972, o comércio bilateral entre os dois países era de \$13 milhões por ano. Em 2005, a China se tornou o segundo maior parceiro comercial do México e o comércio bilateral entre os dois países ultrapassou \$18 bilhões.

Talvez o aspecto mais problemático da expansão do comércio sino-mexicano, a partir da perspectiva mexicana, é que a China tem tido consistentemente um superávit comercial com o México. De acordo com as estatísticas chinesas, por exemplo, em 2009, a China importou \$3,881 bilhões em bens do México e exportou \$12,298 bilhões para este país, o que resultou em um superávit superior a \$8 bilhões<sup>5</sup>. Uma vez que o México

---

<sup>5</sup> Se observarmos o mesmo fluxo de comércio a partir da perspectiva mexicana, no entanto, os valores encontrados são diferentes: em 2009, o México teria exportado \$2,215 bilhões para a China e importado \$32,528 bilhões daquele país. Esta foi a maior discrepância encontrada na comparação de dados estatísticos de países

consome, ao invés de exportar, a grande maioria de seus produtos primários, o país se beneficiou muito pouco do crescimento significativo no consumo chinês destes bens nos anos recentes. Ao mesmo tempo, trabalhos mostram que as vendas dos produtos manufaturados mexicanos intensivos em trabalho (têxteis e calçados) têm concorrido diretamente com as exportações chinesas destes produtos – tanto no México quanto nos mercados tradicionais de exportação, tais como os Estados Unidos – e têm perdido espaço com essa competição.

Apesar dessa rivalidade, o relacionamento econômico do México com a China tem começado a evoluir da competição para a parceria. Em parte, essa evolução é baseada nas vantagens competitivas do México, que incluem uma combinação de conhecimento tecnológico em setores manufatureiros de alto valor agregado, tais como veículos; proximidade física com os Estados Unidos; e acesso livre de tarifas ao mercado americano, para os produtos que estão previstos no NAFTA. Crescentemente, a China tem conseguido trabalhar com seus parceiros mexicanos de forma a criar uma cadeia de produção global integrada: a produção básica de componentes ocorre na China, enquanto a montagem final é feita no México para o envio de bens finais aos mercados dos Estados Unidos e da América Latina. Ao mesmo tempo em que a presença chinesa no México se expande, uma ampla gama de companhias mexicanas tem feito negócios na China. O governo mexicano tem tentado promover as suas exportações para a China, com resultados divergentes (ELLIS, 2009).

#### O interesse chinês no petróleo mexicano

Ao contrário de outras nações latino-americanas, as relações comerciais do México com a China no setor petrolífero têm sido muito limitadas. Embora o México seja um grande produtor de petróleo, seus campos estão, em geral, maduros e as suas reservas estão declinando. O definhamento da posição mexicana como um fornecedor de petróleo limita a sua habilidade de entrar em novas negociações, incluindo aquelas com a China.

A combinação de problemas como as reservas declinantes, a obrigação a dar prioridade ao mercado doméstico, o comprometimento contratual de fornecer petróleo aos Estados Unidos limita a flexibilidade do México no que tange a novas negociações. Sem a possibilidade de aumentar a sua produção, qualquer petróleo vendido pelo México à China teria que ser desviado de um consumidor existente, localizado mais próximo ao México;

---

diferentes encontrada ao longo deste trabalho. Optamos por manter ambos os dados ao longo deste trabalho, tomando apenas o cuidado de deixar claro quem os forneceu.

então, não é nem politicamente viável nem economicamente benéfico para o México aumentar suas vendas de petróleo significativamente para a China no momento.

#### O interesse chinês na agricultura mexicana

A agricultura é uma área na qual o México poderia expandir suas exportações para a China. Países com estruturas econômicas semelhantes às do México, tais como o Brasil e a Argentina, têm tido sucesso significativo na venda de *commodities* agrícolas intensivas em terra, como a soja, para a China, enquanto o Chile e o Peru tiveram sucesso semelhante com a farinha de peixe.

Embora o México não tenha conseguido aumentar a produção agrícola dos produtos mais importados pela China, ele tem trabalhado com este país para expandir as quantidades dos produtos que atualmente são exportados para a China. Uma série de comissões bilaterais sino-mexicanas procurou eliminar barreiras que impediam os produtos mexicanos de entrar no mercado chinês. Em 2008, por exemplo, os governos do México e da China chegaram a um acordo de alto nível que permitiu a importação de suínos mexicanos pela China (ELLIS, 2009).

#### O México como mercado para os bens chineses

Assim como outros países de renda média na América Latina, o México é atrativo para a China como mercado para uma ampla variedade de bens chineses. Entre 2001 e 2009, as exportações da China para o México passaram de \$1,79 bilhões para \$12,3 bilhões, crescendo 587%. No mesmo período, as importações da China originadas no México cresceram 410%, passando de \$761 milhões para \$3,9 bilhões.

A penetração da China no mercado mexicano no que tange a produtos manufaturados pouco elaborados, como têxteis e calçados, recebeu grande atenção da mídia, tanto dentro do México quanto fora. A China também está obtendo progressos na venda de produtos mais sofisticados para o mercado mexicano, tais como motocicletas, computadores, aparelhos eletrônicos e carros. Um dos projetos com maior potencial para abrir o mercado mexicano aos carros chineses é a parceria, anunciada em novembro de 2007, entre um conglomerado de aparelhos eletrônicos mexicano, o *Grupo Elektra*, e a montadora chinesa *First Automobile Works (FAW)*, para vender os carros chineses dos pontos de venda da *Elektra*. As companhias chinesas também têm se tornado fornecedores cada vez mais importantes de componentes e serviços para o setor de telecomunicações, particularmente através das principais companhias chinesas, a *Huawei* e a *ZTE*.

### Manufatura: da competição à complementaridade

Historicamente, o relacionamento comercial entre o México e a China tem sido caracterizado mais pela competição do que pela complementaridade, com um superávit na balança de pagamentos fortemente favorável à China. O México, como a China, possui um setor manufatureiro significativo e tem alavancado a competitividade, em termos de preço, da sua força de trabalho em relação à dos Estados Unidos para vender produtos intensivos em trabalho no mercado americano. Para o México, portanto, a globalização do comércio, incluindo eventos marcantes, tais como a entrada da China na OMC, em 2001, tem significado uma maior competição com a China nos mercados de exportação tradicionais do México, assim como uma penetração significativa dos bens manufaturados chineses no mercado doméstico mexicano. Como exemplo disso, é importante notar que o México era o segundo maior mercado de origem das importações dos EUA, atrás apenas do Canadá, até 2003, quando foi superado pela China, que em 2007 ultrapassou também o Canadá e se tornou o maior fornecedor de bens para os Estados Unidos.

Uma vez que o diferencial de salários entre o México e os Estados Unidos é tão atrativo que incentiva as empresas a mover certos tipos de indústrias manufatureiras intensivas em trabalho para o México, a mesma lógica também criou um incentivo para os manufatureiros moverem tais operações para a China, onde o trabalho é ainda mais barato. O estrago sentido pelas empresas mexicanas devido à competição com a China tem sido um fator chave nas pressões realizadas pela indústria mexicana e pelos políticos locais que a representam para assegurar proteção do governo contra os produtos chineses.

A falta de exportações significativas de produtos primários mexicanos para a China e a competição que tem caracterizado o relacionamento entre os dois países nos manufaturados é refletida também na presença relativamente limitada de companhias chinesas no México. Apesar dessas dificuldades, há razões para otimismo, por parte do México, face ao seu relacionamento comercial com a China. Diversos fatores indicam o surgimento de operações de montagem no México. A importância de exercer atividades de montagem final no México é ainda maior para bens com demanda volátil ou entrega imediata, nos quais o longo período de transporte entre a China e os Estados Unidos representa um passivo significativo. Além disso, a produção no México também pode apresentar alguns benefícios estratégicos para o crescimento de companhias chinesas, incluindo a oportunidade de adquirir novas tecnologias e melhorar processos produtivos através de parcerias com firmas mexicanas. Os chineses têm proposto diversas iniciativas

para posicionar-se no setor das *maquiladoras*, de forma a aproveitar tais benefícios, embora a crise financeira de 2008 tenha colocado essas iniciativas em espera.

Enquanto a emergência de um relacionamento colaborativo entre o México e a China é uma tendência positiva para suas relações econômicas, há também diversas complicações. O sucesso de muitos dos planos de investimentos depende, por exemplo, da continuidade do crescimento do mercado americano, alvo das exportações.

#### As iniciativas corporativas mexicanas para entrar no mercado chinês

Embora o relacionamento entre o México e a China tenha sido dominado pela falta de exportações de produtos primários e pela competição e complementaridade do setor manufatureiro, diversas companhias mexicanas estão se estabelecendo no mercado chinês e, neste processo, estão aprendendo diversas lições úteis a outras companhias latino-americanas. Estas companhias, incluindo empresas como o Grupo FEMSA, o Grupo Modelo, o Grupo Maseca, Vitro y Domos, Gruma, Bimbo e Televisa, são controladoras de marcas reconhecidas internacionalmente. Elas têm vendido suas marcas para a classe média chinesa em expansão, que está desenvolvendo um gosto por bens de variadas origens.

Um elemento em comum na estratégia dessas companhias tem sido a definição da classe média chinesa crescente como mercado. Um segundo elemento em comum tem sido o trabalho em conjunto com parceiros chineses locais para construir redes de venda e distribuição na China. Outro elemento consiste na alavancagem da identidade mexicana do produto como um apelo ao interesse crescente dos consumidores chineses por bens estrangeiros. Uma complicação enfrentada por essas empresas tem sido a proteção que é preciso dar às marcas através de gastos com patentes e autenticidade.

#### Infra-estrutura governamental e corporativa

Apesar da crítica que é feita à eficácia das políticas de promoção comercial governamentais mexicanas, o governo tem dado atenção ao assunto. Quando o presidente Calderón visitou a China, em julho de 2008, por exemplo, ele salientou as questões ligadas ao comércio e ao investimento, assinando diversos acordos de alto nível.

No nível nacional, o governo mexicano tem trabalhado com a China para construir infra-estruturas administrativas e legais que facilitem o comércio entre os dois países. Em 2005, por exemplo, após a China ter reconhecido o México como parceiro estratégico, as duas nações estabeleceram uma Comissão Bilateral Permanente México-China. Além do

trabalho deste órgão permanente, o governo mexicano está negociando diversos acordos com a China para facilitar o comércio, incluindo entendimentos sobre a proteção recíproca de investimentos e diversos protocolos fitossanitários.

As organizações mexicanas de promoção comercial estão envolvidas em diversas parcerias com o setor privado para promover o comércio com a China, desde a organização de delegações comerciais e visitas oficiais ao fornecimento de informações e à promoção dos produtos mexicanos. Estas organizações incluem a *ProMexico* e *El Consejo Mexicano de Comercio Exterior*. Apesar do esforço considerável por parte do governo mexicano para promover o comércio com a China, muito ainda deve ser feito.

Os executivos mexicanos e as universidades do país também são muito ativos em termos de conferências e visitas à China para fazer contatos e expandir os elos comerciais. Diversas consultorias também surgiram, dedicadas a fornecer serviços de suporte a companhias interessadas em entrar no mercado chinês ou a importar bens da China. Por outro lado, o setor bancário mexicano, assim como ocorre em outros países latino-americanos, está construindo laços com a China de maneira lenta.

## C.2. Costa Rica

A Costa Rica é um *outlier* no que diz respeito às relações entre a China e os países da América Central. Ela foi o primeiro país da região, no período pós-guerra fria, a reconhecer diplomaticamente a China, e foi o único país, além de Cuba, a ser visitado pelo presidente chinês Hu Jintao, quando ele viajou à região em 2008.

Mesmo antes de mudar o reconhecimento diplomático de Taiwan para a China, em 2007, a Costa Rica já apresentava um relacionamento comercial significativo e um superávit em relação à China. Para a Costa Rica, a China tem um peso crescente como mercado de exportação, embora, até o momento, essas exportações tenham se concentrado em *chips* de computador fabricados na planta da Intel na Costa Rica e vendidos a fabricantes de computadores como a *Lenovo*, a *Hewlett-Packard* e a *Dell*. A partir de 2006, a China se tornou o segundo maior mercado de destino das exportações da Costa Rica, atrás apenas dos Estados Unidos. O reconhecimento diplomático da China pela Costa Rica levou esses países para além das exportações, em direção a uma nova parceria estratégica, com a expectativa, por parte da Costa Rica, de que essa relação daria ao país acesso preferencial aos mercados e investimentos chineses.

Embora a Costa Rica possua uma variedade de outras indústrias de tecnologia da informação e um setor biomédico florescente, a *Intel* é o coração da principal característica que define a economia da Costa Rica: uma moderna indústria de tecnologia da informação.

É este setor que tem permitido que a Costa Rica se destaque entre as nações da América Central como um país com superávit em relação à China, e o único em que o comércio parece estar caminhando numa direção positiva. Além da tecnologia, a Costa Rica procura posicionar-se como um destino turístico para os chineses e como um fornecedor de exportações para a classe média chinesa, o que inclui a venda de bens altamente elaborados, como o café de luxo (ELLIS, 2009).

A Costa Rica também está emergindo como um dos principais elos entre o comércio da América Central com a China, proporcionando uma grande quantidade de contatos executivos na região e liderando diversas delegações comerciais da China. A decisão de 2007 de reconhecer a China provavelmente irá aprofundar o acesso da Costa Rica ao mercado chinês e ajudará a consolidar o seu papel como ligação entre a América Central e a China.

#### A mudança do reconhecimento diplomático de Taiwan para a RPC

Apesar do longo e positivo relacionamento da Costa Rica com Taiwan, que envolveu laços com as comunidades através do país, e apesar das diferenças com a República Popular da China no que tange à democracia e aos direitos humanos, a Costa Rica percebeu que essa mudança era necessária para garantir que ela tivesse relações com o país que estava emergindo como o motor do crescimento econômico global.

#### O interesse chinês na agricultura costa-riquenha

O reconhecimento da China única pela Costa Rica, em 2007, abriu as portas para oficiais e executivos de ambos os países construírem novas relações comerciais. Enquanto o rápido ritmo da expansão é decididamente derivado do desejo chinês de demonstrar aos outros países os benefícios tangíveis que tal reconhecimento gera, o padrão de comércio entre os dois países tem sido definido também pela lógica de o que a China quer comprar e o que a Costa Rica quer vender.

Em geral, a Costa Rica não está buscando se tornar um exportador de *commodities* agrícolas para a China. No que tange às culturas tradicionais de café, banana e abacaxi, o país reconhece que não possui nem os trabalhadores nem a terra necessárias para aumentar sua produção agrícola suficientemente para atender o mercado chinês. Além disso, a Costa Rica é um país de altos salários se comparado com os vizinhos na América Central e com outras regiões da Ásia. A estratégia costa-riquenha, portanto, tem sido focada em nichos de mercado de alto valor agregado, tais como o café de luxo, que combina vantagens comparativas em qualidade e reconhecimento internacional da marca com uma

demanda crescente pela classe média chinesa, interessada em bens de consumo ocidentais.

#### O interesse chinês no setor de tecnologia da informação costa-riquenho

O setor de tecnologia da informação costa-riquenho tem desempenhado um papel fundamental na determinação da Costa Rica como a única nação da América Central com superávit comercial em relação à China. De acordo com as estatísticas da PROCOMER, 86,2% das exportações da Costa Rica para a China, em 2006, consistiram em circuitos e produtos relacionados (ELLIS, 2009). Este é o tipo de negócio com a China que a Costa Rica deseja promover.

#### A Costa Rica como mercado para os bens chineses

Sem contar o Panamá, cuja renda é distorcida pelos rendimentos da Zona do Canal, a Costa Rica possui a maior renda *per capita* da América Central. Embora o tamanho absoluto da economia costa-riquenha seja pequeno se comparado ao de outras nações, tais como o Brasil, os rendimentos de sua população fazem dele um mercado lógico para os produtos chineses, incluindo não apenas têxteis, brinquedos e calçados, mas também aparelhos eletrônicos, motocicletas, carros e outros bens manufaturados. Além disso, a Costa Rica também interessa à China como um mercado para suas empresas de telecomunicações.

#### A Costa Rica como uma plataforma de montagem

Além do acordo de livre comércio em potencial entre a China e a Costa Rica, a possível formação da Área de Livre Comércio da América Central (CAFTA) torna a Costa Rica potencialmente atrativa à China como um ponto de montagem para certos tipos de produtos chineses, complementando a proximidade do país com os mercados nas costas ocidental e oriental, sua força de trabalho qualificada, seu governo eficaz e sua infraestrutura física, entre outros atributos.

#### Infra-estrutura governamental e corporativa

Se considerarmos o tamanho da Costa Rica e o breve espaço de tempo decorrido desde que as relações diplomáticas entre a Costa Rica e a China foram estabelecidas, a infra-estrutura governamental e corporativa para fazer negócios com a China e a quantidade



de eventos que essa infra-estrutura apóia é verdadeiramente impressionante. No campo governamental, a infra-estrutura inclui o Ministério do Comércio e uma organização de promoção comercial quase-pública, a PROCOMER. As atividades destes dois órgãos na promoção de serviços e informações para companhias que buscam fazer negócios na China são complementadas por diversas organizações públicas ou privadas, tais como a Câmara de Exportadores da Costa Rica e a iniciativa China Ya, que levam delegações comerciais à China. No que tange às conexões financeiras que facilitam o comércio entre os dois países, o *China Development Bank* e o *Banco Nacional de Costa Rica* assinaram um acordo cooperativo em 2007.

### C.3. Panamá

O interesse da China no Panamá é dominado pela importância do Canal do Panamá para o comércio entre a China e os portos na costa atlântica da América. Este comércio inclui a exportação de soja e outros produtos primários do Brasil e da Argentina, assim como as exportações chinesas destinadas a esses países. O Canal do Panamá também favorece o ainda maior comércio bilateral entre a China e a costa leste dos Estados Unidos, e é uma das rotas chave para a exportação do petróleo venezuelano para a China. Além do Canal, como outras nações da América Central e do Caribe, o Panamá é de interesse político para a China, porque continua a reconhecer diplomaticamente Taiwan.

As interações comerciais entre os produtores chineses e os consumidores panamenhos são ofuscadas pelas transações que estão relacionadas direta ou indiretamente ao Canal. Em 2006, a China correspondia a 1,3% das exportações panamenhas e havia quinze outros países que compravam mais do Panamá do que fazia a China. Já em 2009, a China foi sétimo destino das exportações deste país, equivalendo a 2,4% do total das exportações do Panamá. No entanto, embora a posição panamenha no balanço de pagamentos com a China seja negativa, tal situação não reflete as receitas geradas direta ou indiretamente pela Zona do Canal, devido ao tráfego crescente com a China.

#### Contexto histórico

Apesar da falta de relações diplomáticas entre o Panamá e a China, esta tem mantido, há muito tempo, relações comerciais com o Panamá devido às companhias de transporte que usam o Canal do Panamá para transportar bens para ou da China. Quando

os Estados Unidos devolveram a soberania sobre o Canal para o Panamá, em 1999, surgiu a oportunidade de expansão da presença comercial chinesa no país.

#### O interesse chinês na agricultura panamenha e em outros produtos

De acordo com as estatísticas do Ministério do Comércio chinês, o Panamá exportou apenas \$14,4 milhões para a China em 2009 – um valor que particularmente pequeno se comparado a outras nações da América Latina e com as compras panamenhas oriundas na China, que corresponderam a mais de \$327 milhões no mesmo ano.

A dificuldade panamenha em exportar produtos para a China é semelhante à enfrentada por outros países da América Central. O país exporta principalmente bens como peixes, frutas e sucata de metal, com menores quantidades de café, madeira e diversos produtos de origem animal. Assim como ocorre com as exportações de outros países latino-americanos, as exportações de frutas panamenhas não são, em geral, competitivas na China. A China demonstrou interesse em comprar produtos da indústria pesqueira e sucata de metal de diversos países na América Latina, o que pode expandir as compras de tais bens também no Panamá.

#### O Panamá como mercado para os bens chineses

Ao contrário de outros países da América Central, o Panamá é – pelo menos em teoria – um mercado significativo para os bens chineses. Em 2009, por exemplo, a China exportou \$6,5 bilhões<sup>6</sup> em bens para o Panamá, fazendo deste o terceiro maior mercado consumidor na América Latina, atrás apenas do México e do Brasil. Em parte, a expressiva importação panamenha de produtos chineses reflete a riqueza relativa do país *vis-à-vis* o restante da América Central. De fato, em 2007, o Panamá teve a maior renda *per capita* na região, ligeiramente à frente da Costa Rica. Além de produtos pouco elaborados como têxteis, brinquedos e calçados, o Panamá compra bens mais sofisticados da China, como motocicletas e carros.

Por outro lado, no entanto, o elevado volume de importações decorre da quantidade significativa de bens e serviços que é consumida pela Zona de Canal. Talvez o fator mais importante para explicar o grande volume de compras de bens chineses pelo Panamá seja o seu papel como ponto de acesso e distribuição de bens chineses que entram na América

---

<sup>6</sup> Novamente aqui enfrentamos o problema da não equivalência dos dados: sob a perspectiva panamenha, este país importou \$327 milhões da China; no entanto, sob a perspectiva chinesa, as exportações para o Panamá ultrapassaram \$6 bilhões.

Latina. Várias empresas com instalações no Canal que recebem e armazenam produtos chineses os enviam a varejistas e outros distribuidores na América Latina. Em alguns casos, os bens são reembalados ou modificados de alguma maneira, fazendo com que sejam registrados como importações panamenhas da China e, posteriormente, exportações panamenhas para outros países da América Latina. Além disso, embora muito do comércio que ocorre na Zona do Canal seja legítimo, a área é também um importante ponto de acesso para o contrabando de produtos chineses que entram na América Latina.

#### Projetos de infra-estrutura

Estima-se que 40% de todo o tráfego que atravessa o Canal esteja relacionado à China de uma maneira ou outra. Atualmente, a empresa chinesa *Hutchison-Whampoa* possui instalações em ambos os lados do Canal do Panamá. Além disso, a empresa chinesa *COSCO Pacific* é um dos parceiros líderes no gigantesco projeto que visa a ampliar a capacidade do Canal. A China também está interessada em participar de um projeto para aumentar a capacidade do gasoduto trans-Panamá.

Outro importante projeto de infra-estrutura no setor petrolífero consiste na idéia de complementar o gasoduto trans-Panamá com a criação de um complexo petrolífero chamado Centro Energético das Américas. Tal complexo integraria um novo gasoduto com instalações de processamento, armazenamento e carregamento, em ambos os lados do Canal, com capacidade para refinar 2 milhões de barris de petróleo por dia, aumentando significativamente a importância do Panamá como elo chave no processamento e no transporte do petróleo destinado à China e a outras nações asiáticas.

#### Infra-estrutura governamental e corporativa

O manejo do imenso volume de bens chineses que atravessa a Zona do Canal deu ao governo panamenho e à comunidade corporativa da área uma experiência significativa na condução de negócios com a China e com empresas asiáticas. Uma vez que o governo panamenho possui uma infra-estrutura bem desenvolvida para administrar a Zona, ele é relativamente sofisticado nas negociações com as grandes companhias chinesas que lá trabalham, assim como com várias outras menores que têm instalações de manufatura e importação e exportação nas áreas adjacentes. Adicionalmente, o apoio às transações comerciais está crescendo no setor financeiro. A única filial do *Bank of China* na América Latina está localizada na cidade do Panamá.

#### C.4. Outras Nações da América Central

Com algumas exceções, tais como o Canal do Panamá e o setor de tecnologia de informação na Costa Rica, os Estados da América Central continuam a ser economias primárias orientadas para os Estados Unidos, incluindo relações comerciais que irão se aprofundar através da implementação da CAFTA e através do crescimento dos fluxos de remessas dos centro-americanos que vivem nos Estados Unidos.

Além das exceções já comentadas, a América Central não possui infra-estruturas governamentais e corporativas que permitiriam que ela tirasse vantagem das oportunidades representadas pela China. A região não exporta, em geral, grandes quantidades dos tipos de produtos primários que a China busca importar. Os Estados da América Central também não possuem infra-estrutura física ou mecanismos comerciais bem desenvolvidos para coletar, inspecionar e reunir a produção de pequenos fazendeiros para depois exportá-la para a China em grandes quantidades de forma sustentada. Com algumas exceções, a região também não possui grandes companhias que possuam marcas reconhecidas internacionalmente ou com recursos, experiência e produtos para montar redes de venda e distribuição na China, nem os governos da América Central possuem organizações de promoção comercial bem articuladas com escritórios representativos além de Pequim para facilitar os negócios. Além disso, em geral, as nações da América Central não possuem um grande número de pessoas fluentes em mandarim para apoiar as instituições corporativas e governamentais que desejam aproveitar oportunidades comerciais.

Os países da América Central estão entre os mais desafiados por pobreza, crime e violência; sistemas públicos de educação falidos; e diversas outras dificuldades, que limitam o seu potencial como mercados para os produtos chineses e sua atratividade como locais para investimentos chineses.

##### O interesse chinês nos produtos centro-americanos

A América Central possui um grande e não realizado potencial como exportadora de produtos agrícolas e de outros produtos para a China. Como um todo, a região tem sido lenta no desenvolvimento de relações comerciais para apoiar as vendas para a China; tradicionalmente, a região tem sido dominada por um pequeno número de companhias agro-exportadoras, como a *United Fruit*, que têm sido relativamente lentas, até o momento, em colocar os seus produtos nos mercados chineses. Assim como é verdade para outros países da América Latina, os produtos agrícolas perecíveis e intensivos em trabalho vendidos pela América Central simplesmente não são competitivos contra os produtores chineses ou os

produtores de países próximos à China, como as Filipinas. Além destes problemas, a falta de reconhecimento diplomático da China pela maioria dos países dessa região tem complicado o processo de formação de laços comerciais entre produtores da América Central e compradores chineses. O não reconhecimento diplomático também resultou na ausência quase total de acordos fitossanitários entre esses países e a China, o que efetivamente fechou as portas às exportações agrícolas.

#### A América Central como mercado para os bens chineses

Embora as economias da América Central sejam relativamente pequenas e com baixa renda *per capita*, estes países representam, coletivamente, um mercado de tamanho respeitável para os produtos chineses. Mesmo se retirarmos a Costa Rica e o Panamá do cálculo, a China exportou \$1,35 bilhões em bens para as nações remanescentes – Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicarágua e Belize – em 2009. Devido à renda limitada da maioria dos centro-americanos, a região é particularmente atrativa para produtos chineses baratos nos setores de têxteis e calçados, assim como produtos chineses de contrabando, como CDs e vídeos pirateados.

#### C.5. Cuba

Embora Cuba possua quantidades modestas de produtos primários importantes à China, incluindo níquel, açúcar e petróleo, o seu valor para a China é dominado por duas considerações. Em primeiro lugar, a proximidade geográfica de Cuba com os Estados Unidos dá a ela um valor estratégico: suas instalações podem ser usadas para coleta de dados de inteligência. Em segundo lugar, Cuba é um importante ponto de referência ideológica para a esquerda latino-americana e, portanto, sua boa vontade é útil à China, que procura se diferenciar dos Estados capitalistas estabelecidos, tais como os Estados Unidos e os países da União Européia. Apesar do valor de Cuba para a China, esta continua cautelosa em seu relacionamento bilateral, refletindo diversos fatores, como o pequeno tamanho relativo de Cuba, o desejo de evitar provocações desnecessárias aos Estados Unidos e a incerteza sobre o futuro político de Cuba.

#### O interesse chinês no níquel, no açúcar e no petróleo cubanos

Ao contrário das nações do Cone Sul, o principal valor de Cuba para a China não está baseado principalmente em exportações de produtos primários. Não obstante, a ilha

possui quantidades não triviais de alguns produtos do interesse da China. As exportações cubanas para a China, em 2007, somaram \$1,11 bilhões, representando um crescimento de 110% em relação ao ano anterior; no entanto, a nação continuou incorrendo em um déficit comercial de \$60 milhões com a China.

Dentre os produtos primários cubanos que interessam à China, o níquel é central. Com reservas estimadas em 800 milhões de toneladas, Cuba é uma das maiores fontes potenciais de níquel do mundo. Atualmente, o país produz 75 mil toneladas de níquel por ano, com planos para aumentar a produção para 121 mil toneladas por ano através de investimentos em três plantas existentes e na construção de uma planta adicional.

A China também tem interesse no açúcar, assim como a União Soviética tinha. Aproximadamente  $\frac{1}{3}$  das importações chinesas de açúcar, em 2004, vieram de Cuba, sendo o Brasil o outro principal fornecedor na América Latina.

Cuba também possui reservas significativas de petróleo nas suas águas territoriais. Estas reservas estão sendo desenvolvidas por diversas firmas, incluindo algumas chinesas.

#### Cuba como mercado para os bens chineses

Diferentemente da situação dos países de renda média na América Latina, como Argentina, Brasil e México, o pequeno tamanho da economia cubana e o limitado poder de compra de seus cidadãos não permitiram que Cuba desempenhasse um importante papel como comprador de manufaturas chinesas.

#### O interesse especial de Cuba pela China

Cuba decididamente precisa da China para sua sobrevivência econômica e diplomática como regime de maneira muito mais profunda do que a China precisa de Cuba. As exportações para a China, tais como açúcar e níquel, são um dos mecanismos chave pelos quais Cuba adquire moeda conversível. Além disso, assim como era verdadeiro para a União Soviética, Cuba é, mas em menor extensão, uma beneficiária dos generosos empréstimos chineses, dos créditos de exportação e de outras formas de ajuda. Acordos assinados durante a visita de Hu Jintao à Cuba, em 2004, por exemplo, incluem a extensão por mais dez anos do prazo de pagamento de empréstimos, \$12 milhões em donativos para hospitais e escolas cubanos e o financiamento de 1 milhão de televisões à venda no mercado cubano (ELLIS, 2009). Além de comércio, ajuda e subsídios, a China também fornece à Cuba assistência em setores como o petrolífero e o agrícola e ajuda militar em áreas como a de equipamento básico e treinamento.

## C.6. Outras Nações do Caribe

Com um pequeno número de exceções que envolvem minerais estratégicos, proximidade com os Estados Unidos e legitimação ideológica, o relacionamento da China com o Caribe continua a se centrar no reconhecimento de Taiwan, em projetos de ajuda e na manobra diplomática como principais veículos de persuasão. A região tem mostrado que ainda está no jogo nos anos recentes no que diz respeito à sua postura no reconhecimento de Taiwan e não da China. Tanto Dominica quanto Granada modificaram o reconhecimento diplomático da República da China para a República Popular da China. No entanto, em abril de 2007, o pequeno país de Santa Lúcia reverteu seu reconhecimento prévio à China, quando retornou ao poder um governo previamente alinhado com Taiwan. Em ambos os casos, a pressão diplomática e a ajuda financeira tanto pela República Popular da China quanto pela República da China desempenharam papéis significativos.

### O interesse chinês na bauxita jamaicana e em outros produtos

Ao lado de Cuba, a Jamaica é decididamente um dos aliados mais próximos da China no Caribe. Em novembro de 2007, o Primeiro Ministro jamaicano anunciou um acordo com a China para um novo pacote de assistência avaliado em \$140 milhões, um dos maiores na região dado pela China.

Além do reconhecimento diplomático da China única, a Jamaica é de interesse para a China devido às suas reservas de bauxita. O metal é importante na fabricação do alumínio, que a China consome em quantidades crescentes para fabricar uma diversa gama de produtos. A Jamaica tem se beneficiado tremendamente do consumo de alumínio chinês em expansão e da correspondente elevação na demanda internacional por bauxita. Da perspectiva jamaicana, 50% dos rendimentos do país com exportação derivam da bauxita; a demanda chinesa contribuiu para rendimentos recordes nesta indústria. A importância da bauxita também deriva do interesse chinês de investir na Jamaica para estabelecer fontes seguras de fornecimento do metal.

As firmas jamaicanas também têm seguido os passos de empresas mexicanas e colombianas na promoção da imagem internacional do país como fornecedor de produtos *premium* para a classe média chinesa crescente. Um exemplo desses produtos é o café.

### O Caribe como mercado para os bens chineses

Assim como ocorre na América Central, devido ao pequeno tamanho das economias caribenhas, nenhum país individualmente na região tem potencial significativo para se transformar em um mercado para os bens chineses. Produtos chineses pirateados, como CDs e DVDs, e bens pouco elaborados, como vestuário e calçados, são comprados por residentes para seu próprio uso ou como insumos na enorme indústria de turismo que domina a região. A estrutura econômica da região limita o tamanho de sua classe média, o que poderia proporcionar um mercado para os bens chineses mais sofisticados. Além disso, os consumidores mais ricos no Caribe são mais atraídos por bens sofisticados de marcas conhecidas. Não obstante, quando considerado como um todo, o mercado representado pelo Caribe não é trivial. Em 2007, por exemplo, a China vendeu aproximadamente \$2 bilhões em bens para as ilhas da região, o que é comparável às suas vendas para a Colômbia.

### Outros laços e parcerias

Embora a quantidade de *joint ventures* e outros projetos buscados pela China no Caribe seja relativamente pequena, alguns projetos chamam a atenção. Barbados, por exemplo, propôs, em 2007, uma *joint venture* com a China para a produção de painéis fotovoltaicos para o aproveitamento da energia solar. Também há oportunidades significativas para a operação sino-caribenha no que diz respeito ao turismo. Embora os laços entre a China e o Caribe permaneçam pequenos, comunidades e infra-estruturas estão começando a se formar; estas serão a base para que se construam interações mais amplas no futuro.