

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA

ÉRICO RIAL PINTO DA ROCHA

A ASCENSÃO DA CHINA NA ECONOMIA GLOBAL E SEUS IMPACTOS SOBRE A
AMÉRICA LATINA: evolução recente e perspectivas futuras

RIO DE JANEIRO

2014

ÉRICO RIAL PINTO DA ROCHA

A ASCENSÃO DA CHINA NA ECONOMIA GLOBAL E SEUS IMPACTOS SOBRE A
AMÉRICA LATINA: evolução recente e perspectivas futuras

Dissertação de Mestrado apresentada ao
Programa de Pós-Graduação em
Economia, Instituto de Economia,
Universidade Federal do Rio de Janeiro,
como requisito parcial à obtenção do
título de Mestre em Economia.

Orientador: Prof. Dr. Carlos Aguiar de Medeiros

Rio de Janeiro

2014

R672 Rocha, Érico Rial Pinto da.
A ascensão da China na economia global e seus impactos sobre a América Latina :
evolução recente e perspectivas futuras / Érico Rial Pinto da Rocha. -- 2014.
161 f. ; 31 cm.

Orientador: Carlos Aguiar de Medeiros.
Dissertação (mestrado) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Instituto de
Economia,
Programa de Pós-Graduação em Economia, 2014.
Referências: f. 156-161.

1. Comércio internacional. 2. Desenvolvimento econômico. 3. China. 4. América
Latina.
I. Medeiros, Carlos Aguiar de, orient. II. Universidade Federal do Rio de Janeiro.
Instituto de
Economia. III. Título.

ÉRICO RIAL PINTO DA ROCHA

A ASCENSÃO DA CHINA NA ECONOMIA GLOBAL E SEUS IMPACTOS SOBRE A
AMÉRICA LATINA: evolução recente e perspectivas futuras

Dissertação de Mestrado apresentada ao
Programa de Pós-Graduação em
Economia, Instituto de Economia,
Universidade Federal do Rio de Janeiro,
como requisito parcial à obtenção do
título de Mestre em Economia.

Prof. Dr. Carlos Aguiar de Medeiros
Instituto de Economia – UFRJ (Orientador)

Prof. Dr. Carlos Pinkusfeld Monteiro Bastos
Instituto de Economia – UFRJ

Prof. Dr. Pedro Paulo Zahluth Bastos
Instituto de Economia – Unicamp

AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar, gostaria de agradecer ao meu orientador, Carlos Medeiros, pelo comprometimento, seriedade e excelência acadêmica – sua presença no corpo docente foi um dos diferenciais para a escolha do PPGE como programa de mestrado, e a experiência vivida tanto dentro quanto fora de sala de aula mostraram que a escolha foi mais do que acertada.

Gostaria de agradecer também à Faperj pelo apoio financeiro fornecido por meio da bolsa de estudos Aluno Nota 10.

Adicionalmente, gostaria de agradecer aos professores do Instituto de Economia (IE), não só pela excelência acadêmica, como pela capacidade de sempre nos lembrar que a economia é uma ciência social, e, como tal, não possui verdades absolutas e deve estar sempre aberta a visões críticas e alternativas. De forma irrestrita, são responsáveis por desempenhar um valioso papel na formação acadêmica e profissional de quem passa por esta casa. Menção especial ao professor Fábio Freitas, pelos dois excelentes cursos ministrados ao longo do programa, mas também pela didática e conhecimento dignos de nota. Ainda no IE (no caso, na mesma sala do Fábio), gostaria de agradecer à Júlia Torraca, pela presteza e simpatia de sempre, e cujo auxílio com a base de dados foi fundamental.

Citações nominais são sempre complexas, de modo que optarei pela generalidade: agradeço a todos os meus amigos, tanto os criados no convívio do IE (sejam eles dessa nova família maravilhosa que é o PPGE ou dos idos da graduação), quanto os amigos mais antigos de outros carnavais. Todos me incentivaram muito no decorrer desse processo, contribuíram ao seu modo para o resultado final, e, sem dúvida, tornaram a aventura muito mais alegre.

Na reta final, já no Planalto Central, menção deve ser feita à equipe da Gefex, do Tesouro Nacional, que, com muito bom humor, inteligência e solidariedade, fizeram com que o ambiente de trabalho fosse sempre agradável e produtivo; a compreensão e o apoio prestado foram fundamentais para a conclusão do trabalho, contribuindo decisivamente para o sucesso dessa empreitada.

Agradeço também aos novos camaradas do Tesouro, foliões (já) antigos, cujo convívio sempre enriquecedor, seja na Esplanada, seja na 103, também foi muito importante nesses meses finais.

Finalmente, e principalmente, agradeço à minha família por todo o apoio incondicional ao longo da minha vida – tanto pelos ensinamentos e valores que me deram, como pela estrutura que sempre lutaram para me oferecer. Sem dúvida, não teria conseguido

chegar até aqui sem vocês – palavras de gratidão vão sempre soar vazias perto do que vocês efetivamente me proporcionaram e me proporcionam.

RESUMO

A ascensão da China nas últimas décadas está gerando mudanças significativas na organização política e econômica do sistema mundial, engendrando possibilidades de alteração da inserção das economias na divisão internacional do trabalho. Nesse sentido, é fundamental discutir os impactos da ascensão chinesa sobre os países da América Latina, levando em consideração que como os países em questão diferem radicalmente entre si, a ascensão dessa economia tem impactos diferenciados sobre cada país. Com base na tipologia desenvolvida pela RedLat (2010), o presente trabalho busca caracterizar os países da América Latina e do Caribe de acordo com a análise de três fatores centrais – dotação de recursos naturais, grau de diversificação da estrutura produtiva interna e dependência do mercado dos EUA. Três grupos classificados na tipologia apresentam maior relevância; para cada um deles será escolhido um país/caso representativo para ser analisado em maior profundidade, quais sejam: Brasil, Chile e México. Adicionalmente, com base na noção da China como duplo polo na economia mundial e nos efeitos escala e estrutura desenvolvidos em Medeiros (2006), serão mapeados os efeitos da ascensão chinesa sobre os cinco principais grupos de produtos da pauta de exportação dos países selecionados, de acordo com a classificação Standard International Trade Classification (SITC), revisão 3, no nível de dois dígitos. Conclui-se que, em linhas gerais, a ascensão chinesa tende a acentuar as tendências de extrema especialização produtiva das economias da região; logo, a despeito dos ganhos expressivos de curto prazo, o modelo de desenvolvimento de longo prazo que se apresenta é extremamente problemático. Portanto, as políticas públicas e estratégias são fundamentais e irão guiar os países frente a essa ampla redistribuição das oportunidades e ameaças; políticas industriais ativas, controle do investimento estrangeiro e ampliação da integração regional podem ser caminhos para os países da América Latina aproveitarem de forma auspiciosa as oportunidades que o desenvolvimento chinês engendra.

Palavras-chave: China; América Latina; comércio internacional; desenvolvimento econômico.

ABSTRACT

The rise of China in last decades is generating substantial changes in the organization of the global political and economic system, creating, for other economies, possibilities of changing their insertion in the international division of labor. In this sense, it is relevant to discuss and analyze the impacts of China's growth on Latin American economies. However, it is important to point out that since these economies are substantially different between each other, this rise generates different impacts for each country in the region. Based on the typology developed by RedLat (2010), this work divides Latin America economies in different patterns, according to three main characteristics – natural resources endowment, diversification level of national productive structure and economic dependence of the US market. This typology classifies Latin American countries in four different patterns; three of them are more relevant, and for each one of these, a representative country/case study will be analyzed in further detail: the countries are Brazil, Chile and Mexico. Finally, using the idea of China as a double-pole in global economy and the concepts of scale and structure effects developed by Medeiros (2006), this dissertation intends to outline the main effects of China's rise on representative's countries export list. For each of them, the impacts on the five more important groups of products will be analyzed, according to the Standard International Trade Classification (SITC), revision 3 at two-digit level. The main conclusion is that, in general, China's growth tends to reinforce the productive specialization of the region as a natural resource exporter – despite generating expressive gains in this short term, this productive specialization brings several problems for a successful long-term development path. In this scenario, effective public policies and strategies are needed to make possible that Latin America countries take full benefit of the opportunities generated by China's rise – active industrial policies, control of foreign direct investment and deeper regional integration are possible ways of achieving this goal.

Keywords: China; Latin America; international trade; economic development.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	10
1. CARACTERIZAÇÃO DO DESENVOLVIMENTO CHINÊS RECENTE	15
1.1. <i>A dinâmica endógena do desenvolvimento chinês</i>	15
1.2. <i>O processo de abertura comercial</i>	34
2. IMPACTOS DA ASCENSÃO CHINESA SOBRE A AMÉRICA LATINA	46
2.1. <i>Evolução da pauta exportadora chinesa</i>	46
2.2. <i>A China como duplo polo na economia mundial: efeitos escala e estrutura</i>	56
2.3. <i>Análise das relações comerciais China – América Latina nos anos 2000: em busca de uma tipologia de padrões comerciais</i>	60
2.4. <i>Aspectos metodológicos e breve revisão da literatura</i>	71
3. ANÁLISE DE CASOS REPRESENTATIVOS	79
3.1. <i>Desempenho macroeconômico dos países analisados nos anos 2000: breve contextualização</i>	79
3.2. <i>O caso brasileiro</i>	88
3.3. <i>O caso chileno</i>	108
3.4. <i>O caso mexicano</i>	123
4. CONCLUSÃO E PERSPECTIVAS	149
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	156

INTRODUÇÃO

Indubitavelmente, a ascensão da China nas últimas décadas está gerando mudanças significativas na organização política e econômica do sistema mundial. Seja na evolução do comércio exterior ou na presença crescente dos investimentos externos, a China se posiciona de forma cada vez mais sólida como eixo integrador da dinâmica mundial (POCHMANN, 2012). Conforme apontado por Castro (2008a), tal fenômeno gera possibilidades significativas de alteração da inserção das economias na divisão internacional do trabalho. A redistribuição das oportunidades bem como dos entraves ao crescimento depende, em primeiro lugar, das características dominantes no centro ascendente – sobretudo na medida em que elas se revelem originais ou mesmo inéditas. Porém, conforme pretende-se argumentar ao longo do presente trabalho, tais entraves e oportunidades também estão associados à dotação de fatores,¹ e principalmente às políticas públicas e estratégias de inserção adotadas frente a essas mudanças no cenário global.

Destarte, o objetivo deste estudo é, em primeiro lugar, apresentar as características da trajetória de desenvolvimento recente da economia chinesa, bem como seus principais impactos sobre o ordenamento da economia global. Devido às importantes reformas institucionais iniciadas em 1979 por Deng Xiaoping, é bastante comum para os analistas dividirem o processo de desenvolvimento chinês no pós-guerra em dois períodos distintos: 1949-1978, e 1979 até os dias atuais. Medeiros (2010), por sua vez, realiza uma periodização distinta, dividindo tal processo em seis períodos distintos, três ocorridos antes e três ocorridos após 1979. Seguindo tal periodização, após apresentar algumas características gerais do processo de desenvolvimento chinês, o presente estudo irá centrar sua análise no período que se inicia em 2001 e permanece até os dias atuais, cujas características-chave são o papel protagonista assumido pelo desenvolvimento da indústria pesada e da urbanização (MEDEIROS, 2010). Entre as características gerais que perpassam o desenvolvimento chinês no pós-guerra, pretende-se argumentar que, a despeito de sua crescente inserção e ganho de força na economia internacional, os ciclos econômicos do país são governados majoritariamente por condicionantes internos.

¹ Não entendida aqui no sentido neoclássico, mas sim num enfoque estruturalista, relacionado a questões como estrutura produtiva vigente, dotação de recursos naturais, trajetória de crescimento e decisões de política econômica recente, entre outras características particulares de cada economia nacional.

Posteriormente, será abordado o foco central do trabalho, qual seja, as implicações da ascensão da China sobre o desenvolvimento futuro da América Latina.² Tal discussão é extremamente relevante se considerarmos que as relações comerciais entre a China e a América Latina vêm crescendo substancialmente desde o início da década de 90, e se aceleraram ainda mais a partir da segunda metade dos anos 2000. De acordo com dados da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL, 2012a), entre 2005 e 2011, a América Latina foi o parceiro comercial mais dinâmico da China, na medida em que as exportações e importações chinesas para essa região cresceram mais que a média das outras regiões e do resto do mundo. Adicionalmente, embora a América Latina ainda não constitua um mercado essencial para as exportações chinesas, especialmente as de maior valor agregado, cujos mercados-chave são os Estados Unidos e a Europa, a região é de importância estratégica para a China, uma vez que as importações chinesas oriundas da mesma estão centradas em energia e matérias-primas, fundamentais para a segurança alimentar e energética do gigante asiático.

Vale ressaltar, entretanto, que os países em questão diferem radicalmente em termos de estrutura produtiva, dotação de recursos naturais e mesmo em termos de padrão de relações comerciais estabelecidas com a China, de modo que a ascensão dessa economia tem impactos diferenciados sobre cada país. Nesse sentido, buscar-se-á desenvolver uma tipologia de padrões de relações comerciais dos países da América Latina com a China, de acordo com três características centrais.³ O primeiro fator é possuir ou não *commodities* exportáveis, que torna certos países privilegiados frente à ascensão chinesa devido ao aumento da demanda e dos preços desses bens no mercado global. O segundo fator central é a existência ou não de uma relação de forte dependência comercial com os EUA, especialmente como mercado para a exportação de produtos manufaturados. O terceiro fator-chave é o grau de diversificação da produção industrial interna, uma vez que quanto mais complexo o parque industrial, maior a pressão competitiva chinesa sobre o conjunto do sistema produtivo.

De acordo com essas características, a tipologia a ser adotada irá classificar os países da América Latina em quatro grandes grupos, sendo que três apresentam maior relevância; para cada um desses três grupos, será escolhido um país/caso representativo para ser analisado em maior profundidade, quais sejam: Brasil, Chile e México. A escolha dos países representativos se justifica devido não apenas ao tamanho e importância das suas economias

² A definição de América Latina utilizada neste estudo, salvo indicação contrária, refere-se à soma dos países da América do Sul e da América Central com o México.

³ Nesse ponto, a tipologia desenvolvida por RedLat (2010) será amplamente utilizada como base para referência.

em âmbito regional, mas também por caracterizarem padrões bem claros e distintos frente à ascensão chinesa.

Grosso modo, pode-se afirmar que um país que tende a sofrer mais os impactos do crescimento da China em âmbito global é aquele que não foi favorecido pela “loteria de *commodities*”, que possui um padrão de especialização totalmente estruturado para atender aos Estados Unidos e que conta com uma produção interna bastante diversificada. O México destaca-se pelas duas últimas características, e conforme consenso na literatura, é um dos países mais ameaçados pela ascensão chinesa. O Brasil, por sua vez, vem obtendo ganhos expressivos de curto prazo devido à exportação de *commodities*, mas como conta com uma produção interna bastante diversificada, os efeitos no longo prazo de tal inserção podem ser problemáticos. Por outro lado, o país potencialmente mais beneficiado no curto prazo pela ascensão chinesa é aquele que possui *commodities* exportáveis, não depende do mercado americano, ao menos nas exportações industriais, e não possui uma estrutura industrial complexa – esse é exatamente o caso do Chile.

Partindo da perspectiva desenvolvida por Medeiros (2006), que caracteriza a China como um “duplo polo” na economia mundial, a proposta é traçar um panorama do duplo impacto do crescimento chinês, de modo a possibilitar a análise do mesmo sobre o desenvolvimento da América Latina. A percepção da China como duplo polo está baseada na consolidação do país como o maior produtor mundial de produtos de tecnologia da informação e bens de consumo industriais para o mercado ocidental, ao mesmo tempo em que, devido ao seu grande mercado interno em expansão e as características de sua estrutura produtiva, constitui um importante mercado de destino para a produção mundial de máquinas e equipamentos, matérias-primas e alimentos.

O ponto metodológico central, que também irá nortear a tipologia a ser desenvolvida, é a definição – baseada em Medeiros (2006) – de dois efeitos relacionados ao processo de ascensão da economia chinesa, quais sejam, o efeito estrutura e o efeito escala. O efeito estrutura está relacionado à maior competitividade dos produtos chineses, que vêm ganhando cada vez mais espaço nos mercados ocidentais, especialmente dos EUA, deslocando as exportações dos países concorrentes. Assim, as plataformas exportadoras chinesas de produtos intensivos em escala e mão de obra não só substituem as exportações desses países, como também absorvem os capitais internacionais voltados à sua produção em nível global.

O efeito escala, por sua vez, está relacionado à magnitude do mercado chinês e a crescente demanda chinesa por matérias-primas, alimentos, energia, bem como por produtos manufaturados. Conforme apontado por Castro (2008a), uma das tendências da evolução da

economia chinesa é que ela ocorre em uma velocidade historicamente desconhecida, amplificada pelo tamanho de sua população e pelo papel predominante que a formação bruta de capital fixo tem como elemento impulsionador da demanda. Destarte, a evolução do mercado interno chinês e sua dimensão significativa, somada à ampliação do poder aquisitivo da população nos últimos anos, abrem espaço para minimizar os impactos do efeito estrutura descrito anteriormente.

Obviamente, o impacto e a magnitude de cada um desses efeitos variam de acordo com características específicas do país em questão. Entretanto, o impacto comum da ascensão chinesa sobre os países latino-americanos, especialmente na última década, foi a ampliação da demanda por *commodities* e matérias-primas exportadas por esses países, o que gerou ganhos de curto prazo e melhora dos termos de troca dos mesmos, tanto pela elevação dos preços quanto pela ampliação do *quantum* exportado. Portanto, em linhas gerais, pode-se afirmar que a ascensão chinesa tende a acentuar as tendências de extrema especialização produtiva das economias da região, em um esquema de relação comercial que muito se aproxima do que os autores cepalinos descreveram na década de 50 como padrão centro-periferia⁴ (BARBOSA, 2011).

Assim, ainda que não seja possível extrair conclusões claras sobre todos os efeitos da ascensão chinesa sobre a América Latina, uma vez que o debate é ainda incipiente, é consenso que, a despeito dos ganhos expressivos de curto prazo, o modelo de desenvolvimento de longo prazo que se apresenta para a região é extremamente problemático (PHILLIPS, 2011). Destarte, é fundamental discutir quais seriam as políticas públicas a serem implementadas de modo a possibilitar que os países da região aproveitem de forma auspiciosa as oportunidades que o desenvolvimento chinês engendra.

Este trabalho está assim estruturado: após esta breve introdução, no capítulo 1 serão analisadas as características gerais do desenvolvimento chinês pós-1978, com ênfase nas reformas institucionais implementadas ao longo do período, bem como no processo de abertura comercial e a conseqüente evolução da inserção da China na economia global. No capítulo 2, por sua vez, serão discutidas a evolução da pauta exportadora chinesa e das relações comerciais entre o país asiático e a América Latina em geral. Adicionalmente, serão apresentados a tipologia de padrões de relações comerciais e os aspectos metodológicos que serão utilizados no presente trabalho para tentar esboçar os impactos gerados pelos efeitos escala e estrutura supracitados.

⁴ Ver, por exemplo, Prebisch (1949).

No capítulo 3, após uma breve contextualização da evolução de alguns indicadores macroeconômicos principais, tais como crescimento do produto interno bruto, desemprego, inflação e evolução da dívida externa a partir dos anos 2000, os três países representativos (Brasil, Chile e México) serão analisados em maiores detalhes. Buscar-se-á apresentar a evolução da pauta de exportações de cada um dos países no período 2000-2013, analisando a evolução dos grandes números da pauta, bem como a composição da mesma em termos de intensidade tecnológica e países de destino. Além disso, serão discutidas as relações bilaterais entre o país em questão e a China sob a ótica comercial, apresentando a evolução das transações e do saldo comercial – tanto geral quanto por intensidade tecnológica. Por fim, será realizada uma análise dos efeitos escala e estrutura exercidos sobre a China nas exportações dos mesmos, com base nos cinco principais grupos de produtos exportados, de acordo com a classificação Standard International Trade Classification (SITC), revisão 3, no nível de dois dígitos. Finalmente, o capítulo 4 apresenta um resumo das conclusões obtidas na análise, com destaque para a discussão de estratégias que possibilitem aos países da região aproveitar a ascensão chinesa de forma eficaz.

1. CARACTERIZAÇÃO DO DESENVOLVIMENTO CHINÊS RECENTE

1.1. A dinâmica endógena do desenvolvimento chinês

A compreensão de qualquer aspecto do desenvolvimento chinês, em especial das políticas implementadas nas últimas décadas, deve levar em consideração as características extremamente peculiares do país. Dentre essas características destacam-se: a população chinesa corresponde a cerca de um quinto do total mundial;⁵ a China é o quarto maior país do mundo em extensão territorial, com 9.596.961 km² de área, mas possui apenas cerca de 7% da terra agricultável do mundo; o país apresenta uma das culturas mais antigas da humanidade, com mais de quatro mil anos de história, e uma estrutura social bastante complexa, com mecanismos próprios para mobilidade social e migração inter-regional; e, finalmente, o sistema político, sob a liderança do Partido Comunista Chinês (doravante PCC) apresenta características bastante específicas.

Nesse sentido, o tamanho da população, a disponibilidade de terras agricultáveis e a base energética impuseram ao desenvolvimento chinês limites e desafios peculiares que moldaram do ponto de vista econômico e social sua estratégia de desenvolvimento. Adicionalmente, outra questão que deve ser considerada na análise da trajetória de desenvolvimento chinesa é a dificuldade política e militar de manter a unidade territorial e a coesão social em um país com tais dimensões.⁶

Destarte, o objetivo deste capítulo é discutir as características gerais do desenvolvimento chinês pós-1978; devido às importantes reformas institucionais iniciadas em 1979 por Deng Xiaoping, é bastante comum na literatura a divisão do processo de desenvolvimento chinês no pós-guerra em dois períodos distintos: 1949-1978, e 1979 até os dias atuais. Medeiros (2010), por sua vez, realiza uma periodização diferente, dividindo tal processo em seis períodos distintos, três ocorridos antes e três ocorridos após 1979. Seguindo tal periodização, após apresentar algumas características gerais do processo de

⁵ De acordo com dados do *World Factbook* da CIA, a população global estimada em julho de 2013 era de cerca de 7,09 bilhões de pessoas, ao passo que a população chinesa era de cerca de 1,34 bilhão. A título de comparação, os outros quatro países mais populosos do mundo e suas respectivas populações são: Índia, 1,22 bilhão; EUA, 316,6 milhões; Indonésia, 251,1 milhões e Brasil, 201 milhões.

⁶ No contexto de transição política e queda do comunismo no Leste Europeu do final dos anos 1980, a frase do líder político He Xin simboliza tal particularidade chinesa: “It is feasible to transplant [American style democracy] into China? (...) If practised in China, this type of system would result into a creation of politically weak, lax government, unable to unite the nation. Can such a ‘feeble’ government resolve the complicated and tough social problems in China? Can it prevent internal strife and the country from dividing? If the [Chinese Communist] Party was terminated now, China would be thrown into serious political chaos and there would be no unity of the people. This would bring certain disaster to China” (fragmento extraído de NOLAN, 2004, p. 80-81).

desenvolvimento chinês, a análise estará centrada no período que se inicia em 2001 e permanece até os dias atuais, cujas características-chave são o papel protagonista assumido pelo desenvolvimento da indústria pesada e da urbanização (MEDEIROS, 2010). Adicionalmente, o processo de abertura comercial e a evolução da inserção da China na economia global serão discutidos em detalhes na seção 1.2.

O quadro a seguir, extraído de Ribeiro (2008), apresenta os principais eventos políticos ocorridos na China desde a ascensão de Mao Tsé-Tung ao poder, em 1949, até a entrada da China na Organização Mundial do Comércio (OMC) em 2001.

Figura 1 – China: principais transformações políticas e econômicas (1949-2001)

- 1949 – Criação do novo Estado República Popular da China; Mao Tsé Tung assume o poder;
- 1951-52 – Reforma agrária; desapropriação dos proprietários de terra;
- 1953-57 – Primeiro Plano Quinquenal;
- 1956 – Elaboração do Segundo Plano Quinquenal (que não é implementado);
- 1958 – Grande Salto à Frente;
- 1966-1976 – Revolução Cultural;
- 1971 – Entrada da China na ONU;
- 1972 – Visita do presidente americano Nixon à China;
- 1976 - Morte de Mao Tsé tung;
- 1977 – Deng volta ao poder (fora destituído em 1976);
- 1978 – Terceira Sessão Plenária do 11º Comitê Central do PCC;
- 1979 - EUA e China anunciam a abertura de relações diplomáticas;
- 1979 - Criação da primeira ZEE em Guangdong;
- 1981 – início das reformas na agricultura: Zhao Ziyang (primeiro-ministro de Deng) começa a instituir a expansão de pequenos lotes privados em Sichuan;
- 1983 – anúncio de reformas no setor agrícola e industrial;
- 1984 – Terceira Sessão Plenária do 12º Comitê Central;
- 1984 – Ampliação das ZEEs para outras catorze cidades litorâneas e para a ilha de Hainan;
- 1986 – Fim do controle de preços de vários bens manufaturados;
- 2001 – Entrada da China na OMC

Ainda que o foco da presente análise seja o desenvolvimento chinês posterior ao ano de 1978, é fundamental o entendimento dos fatos ocorridos desde a criação da República Popular da China, em 1949, uma vez que os mesmos irão influenciar decisivamente as reformas econômicas implementadas posteriormente.⁷ Conforme apontado por Nolan (2004), o modelo de transição adotado na China com a ascensão de Deng Xiaoping ao poder deve ser entendido à luz das particularidades do país, bem como das lições aprendidas no período socialista.⁸

Destarte, no modelo de transição chinês, o Estado manteve papel de destaque na coordenação da atividade econômica, implementando políticas de planejamento e planos de desenvolvimento que norteavam a atuação das forças do mercado. Concomitantemente, ainda que as decisões estratégicas seguissem sob a batuta da administração central, buscou-se descentralizar decisões administrativas e ampliar a autonomia dos governos locais, ampliando a celeridade e a eficiência do processo decisório; adicionalmente, o esforço de profissionalização da burocracia estatal, ampliando seu conhecimento e capacidade técnica, também foi relevante.

Pode-se afirmar, assim, que o modelo chinês foi radicalmente distinto da *transition orthodoxy*, feliz expressão cunhada por Nolan (1995) para designar a gama de medidas sugeridas por instituições multilaterais como o Banco Mundial e o Fundo Monetário Internacional (FMI) para a transição nos antigos países da União Soviética. Entre as medidas sugeridas, estavam ampla privatização das empresas estatais, incentivos para a implementação de pequenas empresas em detrimento de grandes conglomerados industriais, e diminuição radical do papel do Estado.⁹

Assim, com base nas lições oriundas do Grande Salto à Frente de Mao, a questão central no final dos anos 80 na China era como acelerar a acumulação de capital e dos investimentos em bens de capital necessários à modernização industrial e, concomitantemente, expandir a produtividade na agricultura. Adicionalmente, era

⁷ Para uma análise mais detalhada do período 1949-1980, ver, por exemplo, Medeiros (1999), Morais (2011) ou Naughton (2007), capítulos 2 e 3.

⁸ “The collapse of national output in the former GDR and USSR, and the serious decline in much of Eastern Europe, has produced great social tension. However, few people are likely to starve to death as result. The same would not be true for China. The Great Leap Forward and the Soviet collectivization drive during the First Five-Year Plan showed vividly the price that could be paid in a populous poor country for a misguided attempt to leap into a new socio-economic order that would allegedly solve a vast array of problems at a stroke” (NOLAN, 2004, p. 98).

⁹ Para uma discussão mais ampla da *transition orthodoxy*, ver Nolan (1995). Dentre os autores influentes nessa “corrente”, destacam-se os trabalhos de Anders Aslund, Janos Kornai e Jeffrey Sachs, especialmente os artigos publicados no início da década de 90.

fundamental estimular a obtenção de divisas para importar as máquinas e equipamentos necessários para o desenvolvimento tecnológico sem ter que recorrer excessivamente ao endividamento externo. Tais questões norteiam a elaboração da estratégia de reforma conhecida como as “Quatro Modernizações”, elaborada inicialmente por Zhou Enlai em 1963 e implementada por Deng Xiaoping a partir de 1978. Os setores que deveriam ser desenvolvidos segundo tal política eram a indústria, a agricultura, ciência e tecnologia e defesa nacional.

O processo de reformas começou com mudanças significativas na estrutura agrícola, mais especificamente nos contratos de comercialização do excedente produzido. Na China, as terras são de propriedade estatal, mas sua utilização é distribuída para famílias e cooperativas; até 1979, praticamente a totalidade da produção era vendida ao Estado por preços fixados pelo mesmo. Conforme apontado por Medeiros (1999), a partir de 1979, o sistema passa a funcionar da seguinte forma: os produtores tinham cotas de produção que deveriam ser vendidas para o Estado a um preço predeterminado, e poderiam vender o excedente da produção a preços livres no mercado. O novo sistema gerou incentivos significativos para a ampliação da produção rural, uma vez que o camponês poderia se apropriar dos lucros obtidos na venda do excedente, e explica decisivamente a ampliação da produtividade rural ocorrida na China na década de 80.

Dados apresentados por Naughton (2007, p. 257) evidenciam tal evolução na produtividade agrícola: em 1977, antes das reformas, a produção anual de grãos *per capita* na China era de 300 kg, montante esse que chega a 400 kg *per capita* em 1985. A evolução da produção de carne no mesmo período também é impressionante: de cerca de 10 kg *per capita* em 1977 para 16 kg *per capita* em 1985.

A política de preços implementada na agricultura foi expandida para os outros setores da economia, incluindo o setor industrial, em um sistema que ficou conhecido como *dual track system*: uma parcela da produção era vendida a preços controlados diretamente ou guiados pelo Estado, ao passo que a outra parcela era vendida a preços definidos livremente no mercado. Ao longo da década de 80, a parcela da produção vendida a preços definidos livremente pelo mercado se ampliou significativamente, constituindo estímulo significativo para o aumento da produtividade.¹⁰

¹⁰ Conforme apontado em Nolan (1996), a parcela da produção agrícola vendida a preços controlados pelo Estado diminuiu de cerca de 94% em 1978 para cerca de 10% em 1993; por sua vez, a participação dos produtos vendidos no varejo a preços controlados pelo Estado se reduziu de 97% para 5% no mesmo período.

Adicionalmente, outra peculiaridade do desenvolvimento chinês é a existência das *township and village enterprises* (TVE): tais empresas surgem a partir da dissolução das comunas, e são empresas com propriedade coletiva e maior autonomia decisória e de investimento, onde os governos locais são os principais responsáveis pela sua gestão. Esse tipo de empresa foi extremamente dinâmico ao longo dos anos 80, ampliando significativamente sua participação no total da produção industrial chinesa, especialmente por constituir a principal fonte de receita dos governos locais. Segundo Nolan (2004, p. 88):

The incentive structure for the management of the rural “collectively owned” non-farm sector changed dramatically. The most important institutional innovation was the contract between the enterprise and the local government. The most important part of the contract was the profit target (...) [these enterprises were] the most dynamic contributors to local government revenue. It was strongly in the interest of local governments to ensure the expansion of profits from enterprises within their jurisdiction.

Vale ressaltar que a ampliação da produção e da produtividade nos setores agrícola e de bens de consumo ocorridos na década de 80 discutidos acima foram fundamentais para possibilitar a alavancagem da taxa de crescimento e de investimento industrial, uma vez que diminuía sensivelmente as restrições internas ao crescimento. Conforme apontado por Medeiros (1999, p. 6), tal fato se explica no contexto chinês porque:

(...) a aceleração da taxa de crescimento e do investimento industrial (objetivos estratégicos) tornava-se dependente da expansão da capacidade produtiva do setor de bens de consumo e de alimentos. Se a desproporção entre os setores se elevasse de forma a pressionar os preços dos alimentos e matérias-primas, o governo chinês era obrigado a desacelerar a taxa de investimento na indústria de bens de produção.

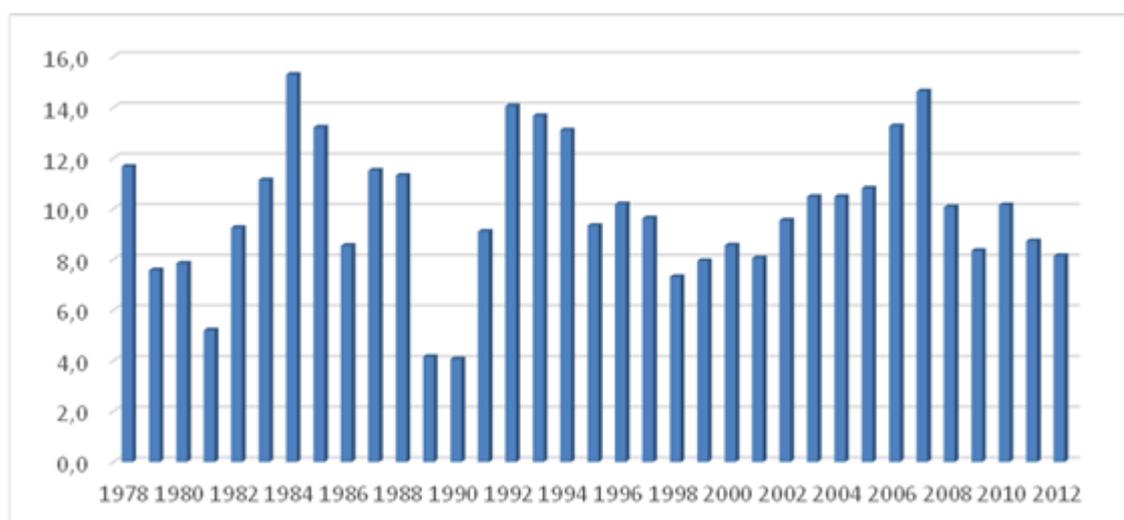
Portanto, dadas as condições descritas acima, o processo de acumulação de capital tem condições propícias para se acelerar ainda mais na década de 80 – na realidade, conforme discutido por Medeiros (2010), a sustentação de elevadas taxas de crescimento do PIB e dos investimentos foi uma prioridade essencial do governo chinês ao longo de todos os ciclos econômicos que se afirmaram desde 1949. Os investimentos realizados através das empresas estatais são fundamentais nesse processo: segundo Nolan (2004), a estratégia adotada pelo governo chinês ao longo da década de 80, estratégia esta que segue vigente atualmente, foi a de concentrar os esforços na promoção de grandes empresas estatais em setores estratégicos e com possibilidades de obtenção de economias de escala significativas, tais como petroquímicos e produção de maquinário. Assim:

Within the state sector the central government increasingly focused its planning efforts on the relatively small number of large firms. Its policy was: “grasp the large and let go of the small (zhua da, fang xiao)” (...) The dominant role of the state-owned enterprises should be brought into play mainly through the large and super-large enterprises (Nolan, 2004, p. 156).

Nesse sentido, após as reformas de 1978, verifica-se o fortalecimento das grandes empresas estatais, com elevada capacidade de investimento e sob controle direto da administração central, ao mesmo tempo em que as TVEs, com processo decisório mais autônomo e descentralizado e sob a batuta dos governos locais, ampliam sua importância na produção industrial chinesa. Portanto, o sistema dual também se verifica na organização industrial; assim, a combinação entre um movimento de concentração dos mercados e descentralização do planejamento é um dos fatos mais originais da via chinesa de industrialização.

Após essa breve discussão das reformas implementadas após 1978, é válido analisar alguns dados do desenvolvimento chinês recente. Conforme pode ser observado no gráfico 1, a China vem apresentando um alto e persistente crescimento econômico nas últimas décadas, com uma taxa média de crescimento do PIB de 9,9% ao ano entre 1978 e 2012. Adicionalmente, as projeções para os anos subsequentes são de manutenção de uma taxa de crescimento elevada – a estimativa da Cepal, por exemplo, é que a China cresça entre 8,5 e 8,8% no período 2013-2017 (CEPAL, 2012a). Portanto, a estratégia arquitetada por Deng Xiaoping de transição econômica liderada pelo Estado foi mantida pelos seus sucessores, respectivamente Jiang Zemin e Hu Jintao, levando a uma extraordinária expansão econômica do país, que, ao que tudo indica, prosseguirá nos próximos anos.

Gráfico 1 – Taxa de crescimento do PIB chinês (%) – 1978-2012



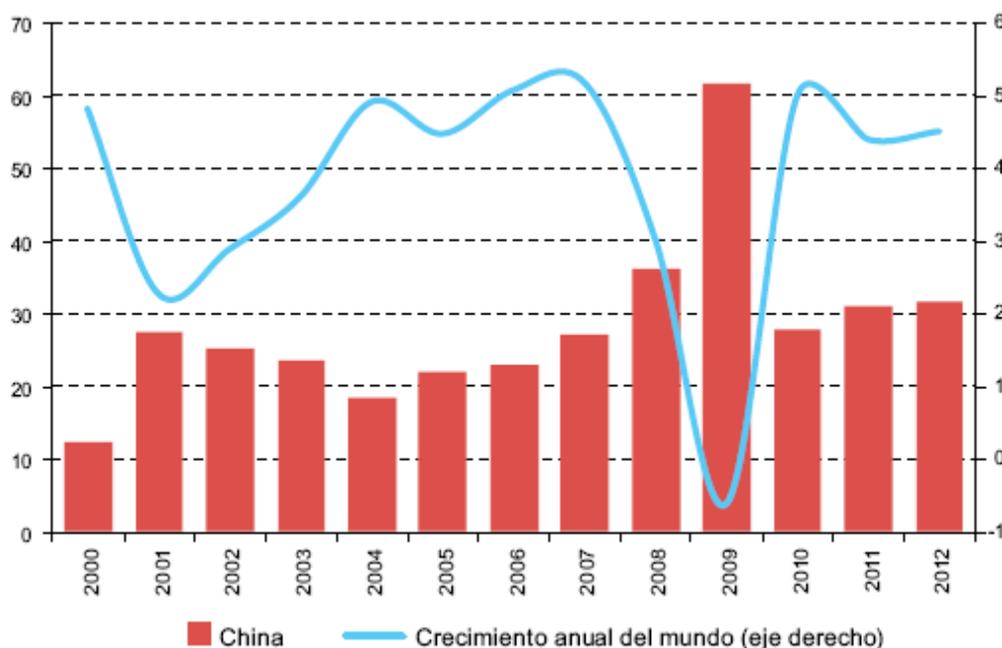
Fonte: Elaboração própria a partir de dados do *China Statistical Yearbook* (2013).

Segundo dados do FMI, em 2013, a China era a segunda maior economia do mundo, respondendo por 15,4% do PIB mundial, valor inferior apenas ao percentual dos Estados Unidos (19,3%) e superior à soma da participação dos países da Zona do Euro (13,1%) (FMI, 2014). Entretanto, apesar de ainda não ser a maior economia do mundo, a contribuição da economia chinesa para o crescimento mundial vem se ampliando significativamente nos últimos anos, corroborando a hipótese de que o centro dinâmico do capitalismo mundial está se deslocando para a Ásia.

Segundo dados da Cepal, a contribuição dos países industrializados¹¹ ao crescimento mundial caiu praticamente pela metade na última década, passando de cerca de 55% em 2000 para pouco mais de 25% em 2010 (CEPAL, 2012a). Adicionalmente, as projeções do mesmo órgão são de ampliação da participação dos países em desenvolvimento no crescimento mundial, com destaque para os países do Sudeste Asiático, especialmente frente ao cenário de crise na Zona do Euro e às dificuldades na recuperação da economia norte-americana; assim, estima-se que em 2016 os países do Sudeste Asiático, capitaneados pela China, respondam por 55% do crescimento mundial. O gráfico 2 apresenta a série histórica da contribuição da China ao crescimento do PIB mundial. Merece destaque o papel fundamental da economia chinesa na recuperação do PIB global nos anos imediatamente subsequentes à crise do *suprime* nos EUA.

¹¹ Segundo classificação do FMI; para maiores detalhes, ver FMI, 2014.

Gráfico 2 – China: contribuição ao crescimento do PIB mundial, 2000-2012*



Fonte: CEPAL (2012a).

* Os valores para 2012 são projeções.

Para uma análise mais detalhada do impressionante crescimento do PIB chinês nas últimas décadas, faz-se mister analisar os componentes do mesmo; pretende-se argumentar que, a despeito de sua crescente inserção e ganho de força na economia internacional, os ciclos econômicos da China são governados majoritariamente por condicionantes internos. A tabela 1 e o gráfico 3 apresentam a decomposição do PIB chinês na ótica do dispêndio, com base nos seguintes componentes da demanda: consumo das famílias, consumo do governo, investimento em capital fixo, variação de estoques e exportações líquidas.¹²

¹² De acordo com a definição do National Bureau of Statistics of China, “Net Export of Goods and Services refers to the exports of goods and services subtracting the imports of goods and services. Exports include the value of various goods and services sold or gratuitously transferred by resident units to non-resident units. Imports include the value of various goods and services purchased or gratuitously acquired resident units from non-resident units. The exports and imports of goods are calculated at FOB”.

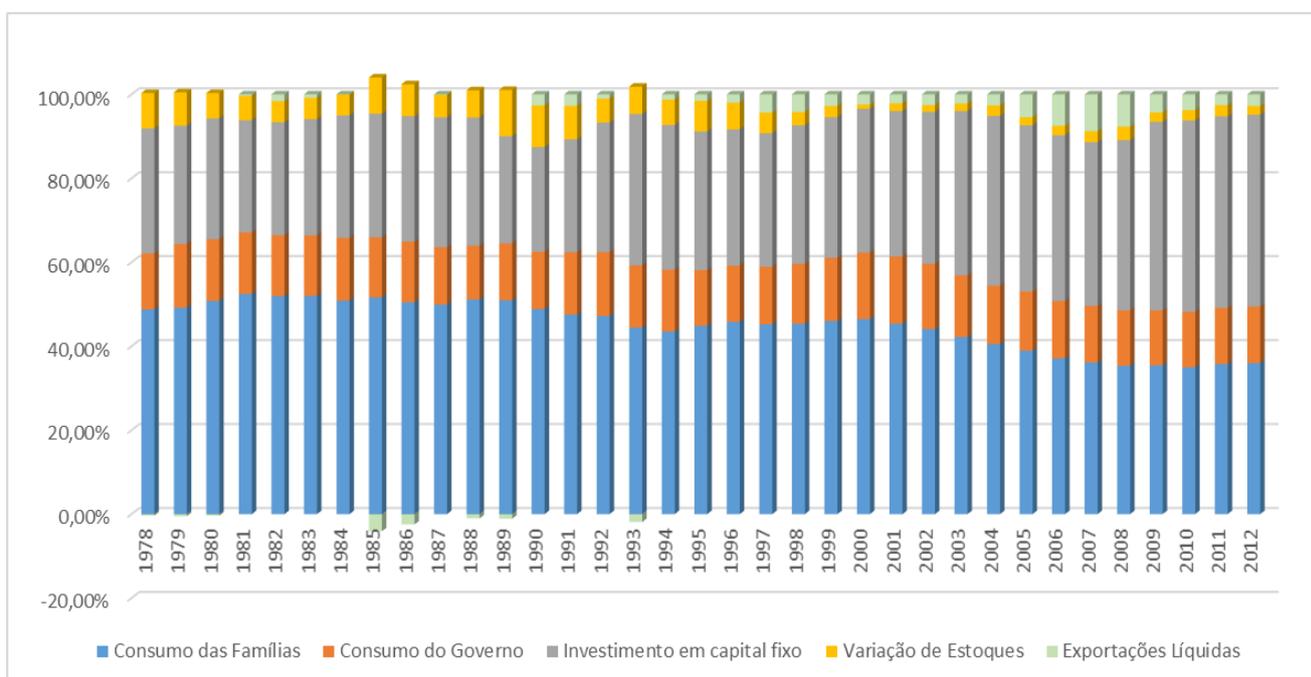
Tabela 1 – Componentes do PIB chinês: ótica do dispêndio (1978-2012)*

Ano	Consumo das famílias	Consumo do governo	Investimento em capital fixo	Varição de estoques	Exportações líquidas
1978	48,79%	13,31%	29,78%	8,43%	-0,32%
1979	49,15%	15,20%	28,18%	7,96%	-0,49%
1980	50,76%	14,73%	28,79%	6,04%	-0,32%
1981	52,47%	14,65%	26,74%	5,81%	0,34%
1982	51,93%	14,52%	26,89%	5,03%	1,63%
1983	51,98%	14,40%	27,72%	5,08%	0,82%
1984	50,82%	15,00%	29,16%	5,00%	0,02%
1985	51,64%	14,31%	29,44%	8,65%	-4,04%
1986	50,46%	14,46%	29,88%	7,63%	-2,43%
1987	49,90%	13,67%	30,94%	5,40%	0,09%
1988	51,13%	12,81%	30,55%	6,49%	-0,98%
1989	50,91%	13,58%	25,53%	11,05%	-1,07%
1990	48,85%	13,64%	24,95%	9,92%	2,64%
1991	47,53%	14,89%	26,89%	7,96%	2,74%
1992	47,16%	15,25%	30,89%	5,71%	1,00%
1993	44,43%	14,86%	36,03%	6,52%	-1,84%
1994	43,50%	14,73%	34,48%	6,03%	1,26%
1995	44,88%	13,25%	33,04%	7,25%	1,58%
1996	45,79%	13,43%	32,43%	6,39%	1,97%
1997	45,21%	13,74%	31,80%	4,90%	4,35%
1998	45,34%	14,28%	33,02%	3,17%	4,19%
1999	46,00%	15,05%	33,50%	2,66%	2,78%
2000	46,44%	15,86%	34,27%	1,01%	2,42%
2001	45,34%	16,05%	34,63%	1,85%	2,13%
2002	44,04%	15,57%	36,22%	1,60%	2,57%
2003	42,20%	14,67%	39,15%	1,81%	2,17%
2004	40,52%	13,88%	40,46%	2,52%	2,63%
2005	38,93%	14,09%	39,61%	1,93%	5,45%
2006	37,08%	13,71%	39,49%	2,25%	7,48%
2007	36,13%	13,47%	38,99%	2,62%	8,79%
2008	35,34%	13,21%	40,54%	3,24%	7,67%
2009	35,43%	13,10%	44,92%	2,23%	4,31%
2010	34,94%	13,25%	45,58%	2,48%	3,75%
2011	35,75%	13,36%	45,64%	2,68%	2,57%
2012	35,98%	13,49%	45,68%	2,08%	2,76%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do *China Statistical Yearbook* (2013).

* Conforme informado no *China Statistical Yearbook* (2013), os valores apresentados na tabela são calculados com base em preços correntes.

**Gráfico 3 – Componentes do PIB chinês (preços correntes): ótica do dispêndio
(1978-2012)**



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do *China Statistical Yearbook* (2013).

Com base nas informações acima, fica evidente que o nível de investimento na economia chinesa é extremamente elevado em comparação à média internacional. Se considerarmos apenas o investimento em capital fixo, o mesmo se mantém em um patamar de cerca de 30% do PIB desde o final 70 até o final da década de 80, para posteriormente se elevar para cerca de 35% do PIB na metade da década de 90. Após uma leve queda durante o final da mesma década, devido à crise instaurada nos países asiáticos em 1997, o investimento em capital fixo atinge um patamar de 40% do PIB já em 2003, percentual esse que vem se elevando desde então, até atingir mais de 45% do PIB em 2010, 2011 e 2012.

É possível argumentar, especialmente no ciclo recente, que tal estatística esteja superestimada ou mesmo que parte desse investimento seja fruto de um superaquecimento da economia chinesa pós-crise global, em um ciclo que não seria sustentável no médio prazo. Tal problema de estimação está relacionado à ampliação do investimento em construção imobiliária e à contabilização da aquisição de terras urbanas pelas firmas como investimento das mesmas – devido à aceleração do processo de especulação imobiliária nas cidades, com consequente alta do preço das terras, a estatística de investimento estaria inflacionada. Adicionalmente, o investimento em construção imobiliária não gera ampliação da capacidade

produtiva, o que torna a sua interpretação como elemento catalisador do crescimento um tanto quanto problemática.¹³

De toda maneira, mesmo com os problemas de mensuração supracitados, o investimento industrial e em infraestrutura segue como a maior parcela do investimento em capital fixo na China. Assim, a análise da taxa de investimento como percentual do PIB chinês é bastante relevante, especialmente se comparada a outras experiências de desenvolvimento acelerado ocorridas ao longo do século XX, uma vez que a economia chinesa se destaca pelo longo período no qual conseguiu sustentar taxas de investimento dessa magnitude (NAUGHTON, 2007).¹⁴ Destarte, conforme apontado pelo autor:

High investment is a major explanatory factor and precondition for rapid growth in China, as it has been in previous episodes of rapid East Asian growth. Clearly, a big part of the answer to the question “Why is China growing so fast?” is simply “Because it invests so much.” (...) China is an unusual case precisely because the investment rate has remained high under dramatically different economic systems and regimes (NAUGHTON, 2007, p. 145-148)

Assim, na dinâmica macroeconômica da China, tanto os ciclos quanto a tendência de crescimento são governados pela expansão dos investimentos públicos, realizados principalmente por meio das grandes empresas estatais.¹⁵ Entretanto, é importante destacar que o consumo também tem papel fundamental no processo, uma vez que as mudanças essenciais nos padrões de consumo ocorridas na China nas últimas décadas induziram a ampliação do investimento. Conforme explicitado anteriormente, a hipótese adotada neste trabalho é que a dinâmica do desenvolvimento chinês é endógena – nesse sentido, é fundamental levar em consideração a magnitude do mercado interno desse país.

¹³ Para uma discussão mais ampla sobre esse ponto, inclusive com estimativas do real percentual do investimento industrial no PIB chinês, ver Lai (2008).

¹⁴ “Have we ever seen investment rates this high before? Yes, but only in exceptional circumstances. (...) Japan invested 35%–37% of GDP in gross fixed capital formation during 1970–1973 at the very end of its long boom. Korea sustained a very high fixed investment rate from 1990–1997, peaking at 39% in 1991. For brief periods in the mid-1990s, Thailand and Malaysia invested over 40% of their GDPs in fixed capital (1993–1996 and 1995, respectively)” (NAUGHTON, 2007, p. 144).

¹⁵ Para dimensionar o tamanho dessas empresas, vale lembrar que, em 2013, três das dez maiores empresas do mundo eram estatais chinesas: Sinopec Group (4^a posição), China National Petroleum Corporation (5^a) e State Grid Corporation of China (7^a), além dos gigantes Industrial and Comercial Bank of China (29^a), Construction Bank of China (50^a), Agricultural Bank of China (64^a), Bank of China Limited (70^a) e China Mobile Communications Corporation (71^a), que também figuram entre as 100 maiores empresas do mundo. Os dados são do Fortune Global 500, e estão disponíveis em: <<http://fortune.com/global500>>.

Além da noção do tamanho absoluto do mercado interno chinês,¹⁶ dois aspectos são fundamentais para discutir o mesmo: primeiramente, o grande fluxo migratório rural-urbano ocorrido nas últimas décadas; e, em segundo lugar, a alteração da mão de obra empregada por setor da economia. As tabelas 2 e 3 abaixo mostram a evolução da divisão da população e do emprego nos setores rural e urbano.

Tabela 2 – Distribuição rural-urbana da população chinesa (em milhões de pessoas)

Ano	População total	População urbana	% urbana	População rural	% rural
1950	551,96	61,69	11,2%	490,27	88,8%
1960	662,07	130,73	19,7%	531,34	80,3%
1970	829,92	144,24	17,4%	685,68	82,6%
1978	962,59	172,45	17,9%	790,14	82,1%
1980	987,05	191,4	19,4%	795,65	80,6%
1985	1058,51	250,94	23,7%	807,57	76,3%
1990	1143,33	301,95	26,4%	841,38	73,6%
1995	1211,21	351,74	29,0%	859,47	71,0%
2000	1267,43	459,06	36,2%	808,37	63,8%
2001	1276,27	480,64	37,7%	795,63	62,3%
2002	1284,53	502,12	39,1%	782,41	60,9%
2003	1292,27	523,76	40,5%	768,51	59,5%
2004	1299,88	542,83	41,8%	757,05	58,2%
2005	1307,56	562,12	43,0%	745,44	57,0%
2006	1314,48	582,88	44,3%	731,6	55,7%
2007	1321,29	606,33	45,9%	714,96	54,1%
2008	1328,02	624,03	47,0%	703,99	53,0%
2009	1334,5	645,12	48,3%	689,38	51,7%
2010	1340,91	669,78	49,9%	671,13	50,1%
2011	1347,35	690,79	51,3%	656,56	48,7%
2012	1354,04	711,82	52,6%	642,22	47,4%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do *China Statistical Yearbook* (2013).

¹⁶ A classe média chinesa atualmente contém cerca de 150 milhões de habitantes, e em 2020, provavelmente conterá 500 milhões de habitantes, se transformando no maior mercado consumidor do mundo (CEPAL, 2012a).

Tabela 3 – Distribuição do emprego na China: rural x urbano (em milhões de postos de trabalho)

Ano	Emprego total	Emprego urbano	Emprego rural	% urbano	% rural
1978	401,52	95,14	306,38	23,7%	76,3%
1980	423,61	105,25	318,36	24,8%	75,2%
1985	498,73	128,08	370,65	25,7%	74,3%
1990	647,49	170,41	477,08	26,3%	73,7%
1995	680,65	190,4	490,25	28,0%	72,0%
2000	720,85	231,51	489,34	32,1%	67,9%
2001	727,97	241,23	486,74	33,1%	66,9%
2002	732,8	251,59	481,21	34,3%	65,7%
2003	737,36	262,3	475,06	35,6%	64,4%
2004	742,64	272,93	469,71	36,8%	63,2%
2005	746,47	283,89	462,58	38,0%	62,0%
2006	749,78	296,3	453,48	39,5%	60,5%
2007	753,21	309,53	443,68	41,1%	58,9%
2008	755,64	321,03	434,61	42,5%	57,5%
2009	758,28	333,22	425,06	43,9%	56,1%
2010	761,05	346,87	414,18	45,6%	54,4%
2011	764,2	359,14	405,06	47,0%	53,0%
2012	767,04	371,02	396,02	48,4%	51,6%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do *China Statistical Yearbook* (2013).

Os dados mostram a magnitude da migração campo-cidade ocorrida na China, mesmo com a existência de uma política nacional de controle da mobilidade interna:¹⁷ a população urbana do país, que correspondia a cerca de 20% da população total em 1980, atinge mais de 35% do total em 2000 e mais de 50% em 2010; os valores absolutos da tabela auxiliam na estimativa do tamanho do fluxo migratório. Concomitantemente ao aumento da população urbana, a participação do emprego urbano no emprego total também se amplia no período, passando de 25% do emprego total em 1980 para cerca de 32% em 2000 e mais de 45% em

¹⁷ A China possui um sistema de controle da mobilidade rural-urbana, conhecido como sistema de registro domiciliar (*hukou*). Grosso modo, tal sistema – instituído ainda na era maoísta, na década de 50 – divide os cidadãos entre os rurais e os urbanos, e controla o direito de residir nas cidades por meio de licenças. Assim, os trabalhadores urbanos com licenças (sejam elas permanentes ou temporárias) têm acesso a serviços públicos subsidiados, tais como saúde e educação, ao passo que os migrantes sem licença ou fora do planejamento do Estado não têm acesso a praticamente nenhum benefício social. Ainda que o sistema tenha sido relativamente flexibilizado a partir da década de 90, tal segmentação ainda dificulta a “migração voluntária” e está na base do estabelecimento de um mercado de trabalho dual nas cidades. Para maiores detalhes, ver Fan (2002).

2010.¹⁸ A composição do emprego por setores da economia também sofreu profundas alterações no período em questão, conforme evidenciam os dados da tabela 4.

Tabela 4 – Emprego por setor da economia (%)

Ano	Setor primário	Setor secundário	Setor terciário
1952	83,5	7,4	9,1
1962	82,1	8,0	9,9
1965	81,6	8,4	10,0
1970	80,8	10,2	9,0
1975	77,2	13,5	9,3
1980	68,7	18,2	13,1
1985	62,4	20,8	16,8
1990	60,1	21,4	18,5
1995	52,2	23,0	24,8
2000	50,0	22,5	27,5
2001	50,0	22,3	27,7
2002	50,0	21,4	28,6
2003	49,1	21,6	29,3
2004	46,9	22,5	30,6
2005	44,8	23,8	31,4
2006	42,6	25,2	32,2
2007	40,8	26,8	32,4
2008	39,6	27,2	33,2
2009	38,1	27,8	34,1
2010	36,7	28,7	34,6
2011	34,8	29,5	35,7
2012	33,6	30,3	36,1

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do *China Statistical Yearbook* (2013).

Portanto, ainda que a população rural e a parcela do emprego no setor primário ainda sejam relevantes na economia chinesa, o deslocamento da população para as cidades e, principalmente, a ampliação do emprego nos setores secundário e terciário, com maior produtividade e níveis de salários mais elevados, explicam sobremaneira a ampliação do poder aquisitivo e da demanda do mercado consumidor chinês nos últimos anos. Vale ressaltar também que os ganhos de produtividade e de escala oriundos do avanço da industrialização no país geraram um barateamento significativo dos bens de consumo no

¹⁸ Vale ressaltar que uma parcela referente ao emprego rural na tabela 3 se refere aos trabalhadores das TVEs, que estão localizadas no “campo”, mas que não são atividades necessariamente ligadas diretamente à agricultura.

país,¹⁹ ampliando o poder de compra real dos salários e impulsionando a constituição de um moderno mercado de consumo de massas. Em suma, o mercado interno chinês vem crescendo em duas direções distintas: horizontal, devido à maior incorporação de famílias na malha urbana e ao aumento do poder aquisitivo das mesmas, e vertical, devido ao surgimento de novos padrões de consumo oriundos da concentração de renda experimentada nos últimos anos.²⁰

Assim, conforme sugerido por Castro (2008a, 2008b), o tamanho da população pode constituir, nos próximos anos, um dos fatores essenciais para o desenvolvimento. Na China, segundo o autor, estaria se realizando uma espécie de profecia autocumprida, onde uma grande população leva à expectativa de um grande potencial de crescimento, que por sua vez amplia a atratividade e o poder de arranque da economia em questão.

Dados do *China Statistical Yearbook* (2013) mostram que enquanto em 1985 48% das famílias urbanas possuíam máquinas de lavar e 17% TVs coloridas, em 2012 tais proporções eram de respectivamente 98,5% e mais de 100%.²¹ A evolução do consumo de computadores e celulares também é impressionante, devido à sua magnitude e velocidade: em 2000, 9,70% e 19,5% das famílias urbanas tinham acesso a, respectivamente, computadores e celulares; em 2012, tais percentuais atingem 87,03% e 212,6%.

A evolução do consumo chinês também se deu para bens de consumo com maior valor agregado unitário – o percentual de famílias urbanas que possuíam motocicleta salta de cerca de 2% em 1990 para mais de 20% em 2012. A evolução do automóvel, entretanto, é ainda mais impressionante: desde 2009, a China assumiu a posição do Japão de maior produtor global de veículos, com uma produção de cerca de 22 milhões e 100 mil veículos (carros e veículos comerciais) em 2013, contra cerca de 11 milhões produzidos nos EUA e no 9,6 milhões no Japão,²² constituindo o maior mercado automotivo do mundo.

Vale ressaltar que, apesar de mais significativa nos meios urbanos, tal difusão do consumo de massas também se estendeu às áreas rurais. Tal fenômeno pode ser atribuído a

¹⁹ Castro (2008a) analisa o exemplo do DVD, e compara a revolução chinesa no consumo de massas com a invenção do Ford T, ocorrida no início do século XX nos EUA.

²⁰ Para uma discussão mais detalhada sobre a distribuição de renda na China, ver Morais (2011).

²¹ Aqui, uma breve explanação sobre os dados de mercado de consumo é válida: o dado bruto apresentado no *China Statistical Yearbook* é de número de bens por 100 famílias. Assim, quando o percentual apresentado no texto for superior a 100%, isso significa que em média o número do bem em questão por família já é superior à unidade.

²² Os dados são da Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles (OICA), e estão disponíveis em <<http://oica.net/category/production-statistics/>>. Vale ressaltar que, em 2000, a produção chinesa era de pouco mais de 2 milhões de unidades, frente a cerca de 10 milhões de unidades produzidas no Japão e 12 milhões nos EUA; em 2005, enquanto Japão e EUA produziram, respectivamente, cerca de 11 e 12 milhões de unidades, a China produzia menos de 6 milhões.

dois fatores: em primeiro lugar, devido à propriedade coletiva das terras, a desigualdade no setor rural chinês é menos acentuada que em outros países; e, em segundo lugar, ao crescimento do emprego e da importância das TVEs, que operam no setor industrial, mas estão localizadas (e empregam trabalhadores) no meio rural. Novamente, dados do *China Statistical Yearbook* apontam que, enquanto em 1985, apenas 1,9% das famílias rurais possuíam máquinas de lavar e 0,7% TVs coloridas, em 2012 tais percentuais atingem 67,2% e 116,9%. A expansão do celular também foi expressiva no meio rural: em 1990, cerca de 4% das famílias rurais tinham acesso ao aparelho, montante que atinge 200% em 2012 – ou seja, dois celulares por família no campo.

Destarte, diante do exposto, é possível argumentar que os principais condicionantes do expressivo crescimento chinês verificado nas últimas décadas são endógenos. A taxa de investimento do país é bastante elevada para os padrões internacionais e se mantém acima de 25% do PIB desde 1978, ao passo que o mercado interno chinês, além da sua magnitude absoluta devido ao tamanho da população, vem se desenvolvendo em um ritmo avassalador nas últimas décadas. Assim, conforme pode ser verificado na tabela 5 e gráfico 4, o consumo e o investimento são os principais componentes da demanda responsáveis pelo crescimento do PIB chinês.

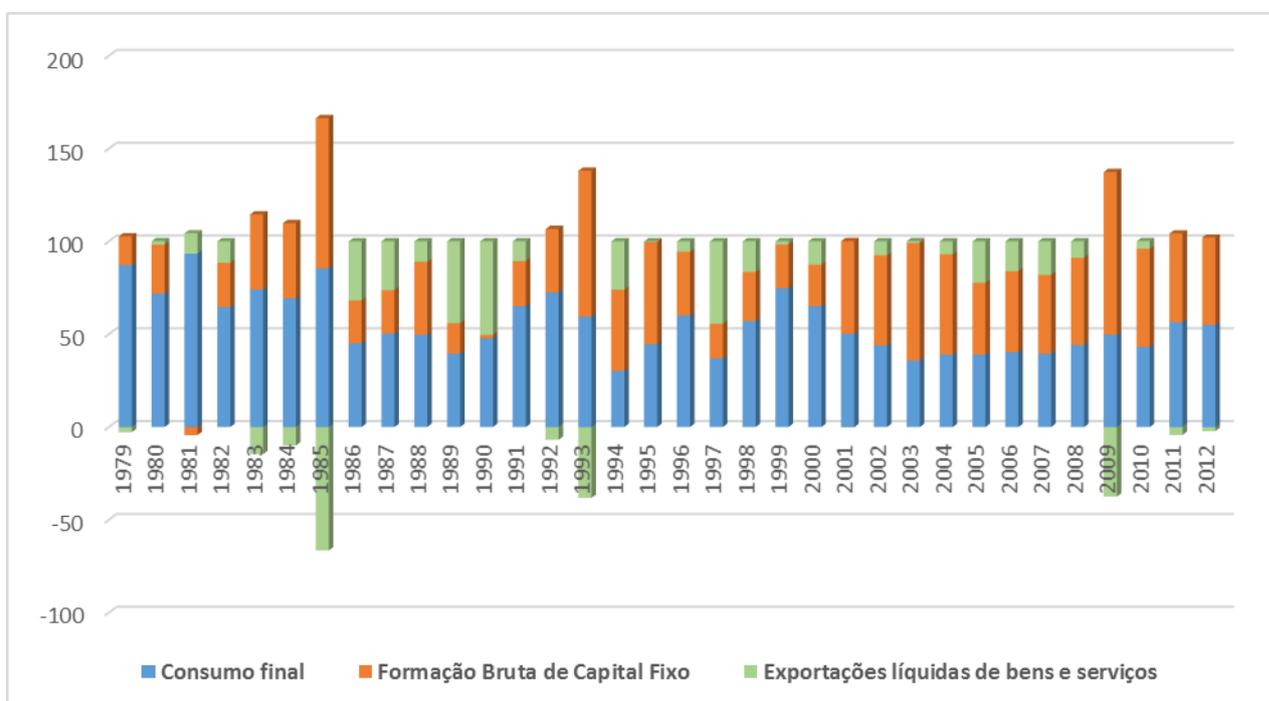
Tabela 5 – Contribuição dos componentes da demanda para o crescimento do PIB chinês (1978-2012)*

Ano	Consumo final	Formação bruta de capital fixo	Exportações líquidas de bens e serviços
1979	87,3	15,4	-2,7
1980	71,8	26,5	1,8
1981	93,4	-4,3	10,9
1982	64,7	23,8	11,5
1983	74,1	40,4	-14,5
1984	69,3	40,5	-9,8
1985	85,5	80,9	-66,4
1986	45	23,2	31,8
1987	50,3	23,5	26,2
1988	49,6	39,4	11
1989	39,6	16,4	44
1990	47,8	1,8	50,4
1991	65,1	24,3	10,6
1992	72,5	34,2	-6,8
1993	59,5	78,6	-38,1
1994	30,2	43,8	26
1995	44,7	55	0,3
1996	60,1	34,3	5,6
1997	37	18,6	44,4
1998	57,1	26,4	16,5
1999	74,7	23,7	1,6
2000	65,1	22,4	12,5
2001	50,24	49,86	-0,10
2002	43,91	48,51	7,57
2003	35,85	63,30	0,95
2004	39,05	53,98	6,98
2005	39,00	38,78	22,22
2006	40,33	43,61	16,06
2007	39,55	42,41	18,03
2008	44,21	46,98	8,82
2009	49,80	87,58	-37,38
2010	43,14	52,91	4,05
2011	56,52	47,70	-4,22
2012	55,00	47,12	-2,12

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do *China Statistical Yearbook* (2013).

* Conforme informado no *China Statistical Yearbook* (2013), os valores apresentados na tabela são calculados com base em preços constantes.

Gráfico 4 – Contribuição dos componentes da demanda para o crescimento do PIB chinês (1978-2012)



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do *China Statistical Yearbook* (2013).

Embora o foco deste estudo seja discutir os condicionantes endógenos do desenvolvimento chinês, ressaltando a centralidade do investimento nesse processo, é válido tecer alguns comentários sobre o papel das exportações no mesmo. Em primeiro lugar, é importante ressaltar que a simples observação da relação exportações/PIB é ilusória, já que mesmo com as exportações apresentando uma elevada participação no PIB chinês, especialmente nos anos 2000, tal medida superestima o papel das exportações no crescimento, uma vez que como a China também importa bastante, uma parcela substancial do multiplicador de exportações vaza para fora do país.²³

Outro possível indicador para mensurar a contribuição das exportações para o crescimento é o de exportações líquidas, indicador que, conforme pode ser observado no gráfico 4, foi muito menos relevante para o crescimento chinês do que o consumo e o investimento.²⁴ Akyüz (2010) critica tal indicador, uma vez que como todas as importações

²³ As exportações se elevam de um patamar de cerca de 20% do PIB em 2000 para 35% em 2007, porém retornam ao patamar de 25% em 2012; as importações apresentam trajetória semelhante: crescem de 19% do PIB em 2000 para 28% em 2007 e retornam a cerca de 21,5% em 2012 (*China Statistical Yearbook*, 2013).

²⁴ Sobre esse ponto, ver artigo da *The Economist* (2008): “An old chinese myth”, disponível em: <<http://www.economist.com/node/10429271>>.

são deduzidas das exportações, sem fazer distinção entre a destinação das mesmas (consumo, investimento ou processamento de exportações), o mesmo tende a subestimar o papel das exportações na demanda. Nesse sentido, o mais correto seria utilizar um indicador que mensurasse o conteúdo importado das exportações, com base em uma análise insumo-produto;²⁵ entretanto, tal análise foge ao escopo deste trabalho.

Vale ressaltar apenas que a taxa de crescimento do PIB chinês apresentou relativa estabilidade ao longo das últimas décadas – a taxa média de crescimento foi de 9,9% entre 1978 e 2012 – a despeito da volatilidade na taxa de crescimento das exportações e na participação das exportações sobre o PIB. Destarte, ainda que as exportações sejam um componente relevante da demanda, caso a economia chinesa seguisse um padrão *export-led* similar ao de outras economias asiáticas como Hong Kong e Cingapura, tais variáveis deveriam estar muito mais correlacionadas do que mostram as evidências empíricas.²⁶

Obviamente, as exportações tiveram papel importante para o desenvolvimento chinês ao longo dos últimos 30 anos, não só para a obtenção das divisas necessárias para a importação de máquinas e componentes, como também – e principalmente – para o *catching-up* tecnológico verificado na economia chinesa (tal ponto será discutido em maiores detalhes na próxima seção).²⁷ Entretanto, o ponto em questão é que o componente autônomo da

²⁵ “the conventional growth accounting based on the national income identity does not provide an adequate framework for assessing the contribution of components of demand to growth. The standard exports/GDP ratio overestimates the income (value-added) generated by exports because it ignores the foreign (import) contents of exports, which tend to be particularly high in countries closely linked to international production networks. Nor do net exports (that is exports minus imports) provide a correct measure of dependence of income on exports because all imports are deducted from exports, and imports used for domestic consumption and investment are not accounted for. Consequently, they underestimate the contribution of exports and overestimate the contribution of domestic demand to GDP. Thus, in order to assess the importance of exports in the income generating process, it is necessary to identify direct and indirect import contents of consumption, investment and exports, using input-output linkages” (AKYÜZ, 2010, p. 6).

²⁶ Um período que ilustra tal argumento é o posterior à crise de 2007 – dados do *China Statistical Yearbook* mostram que o total das exportações chinesas sofre uma queda próxima a 20% entre 2008 e 2009, enquanto o PIB segue apresentando crescimento no período (8,3%), desacelerando apenas 1,7%. Anderson (2007) utiliza um argumento similar ao analisar a crise das empresas de tecnologia em 2001 e seus impactos sobre as economias asiáticas: “the events of 2001 constituted a nearly perfect laboratory case for the impact of an export slowdown on the region. Not only was this the single largest negative trade shock that Asia had experienced in the past 30 years, it was also spread more or less equally across the entire region, as every country saw export growth swings of 40 to 50 percentage points. And no, China was no exception. (...) actual GDP performance was almost perfectly in line with expectations: large, domestically-oriented countries like China, India, Indonesia and Japan escaped with relatively minor damage, while small export economies such as Hong Kong, Malaysia, Singapore and Taiwan careened into sharp recession. Again, the Chinese economy did slow – but barely, less than one percentage point, and this despite a very large negative export shock (...)” (ANDERSON, 2007, p. 7-8).

²⁷ Conforme apontado por Akyüz (2010), especialmente nos anos 2000, outro papel relevante desempenhado pelas exportações foi o de evitar a subutilização da capacidade instalada na economia chinesa, garantindo demanda para o investimento crescente: “When investment grows faster than consumption, firms would need to expand rapidly in foreign markets in order to fully utilize the production capacity thus created and maintain strong growth” (AKYUZ, 2010, p. 7).

demanda que impulsiona o crescimento chinês não são as exportações, mas sim os componentes endógenos e associados ao mercado interno, tais como consumo e investimento.

O último ponto que merece destaque são as peculiaridades do ciclo que se iniciou em 2001, sob a vigência do 10^o Plano Quinquenal, e que persiste até os dias atuais. Os antecedentes desse plano são a deflação e a desaceleração do crescimento e da geração de emprego gerados pela deflagração da crise asiática no final dos anos 90. Nesse cenário, o governo chinês adotou uma resposta extremamente expansiva, ampliando o gasto público e o investimento das empresas estatais, bem como reduziu as taxas de juros e ampliou o crédito dos bancos públicos, implementando uma política anticíclica robusta que impulsionou decisivamente o crescimento da economia.

As características fundamentais desse novo ciclo expansivo são o caráter central dos investimentos em infraestrutura, em particular em rodovias e construção residencial, impulsionados pelo avanço da urbanização gerado pelas reformas sobre a comercialização de terras urbanas.²⁸ Destarte, uma das consequências do último ciclo de crescimento foi ampliar ainda mais a importância da formação bruta de capital fixo na composição do PIB chinês – a mesma passa de cerca de 35% do PIB em 2001 para girar em torno de 45% nos últimos 3 anos (tabela 1). Tais investimentos arrastaram os segmentos da indústria pesada, como ferro, aço, cimento e alumínio. Os impactos sobre a divisão internacional do trabalho desse novo ciclo de expansão chinesa, bem como do desenvolvimento do mercado interno dessa economia, serão discutidos em maiores detalhes no capítulo 2.

1.2. O processo de abertura comercial

Até a década de 70, as relações econômicas externas da China eram extremamente reduzidas. Na década de 50, o comércio exterior chinês estava fortemente centrado nos países comunistas, especialmente na União Soviética,²⁹ ao passo que na década de 60, ainda que o Japão ganhe importância como parceiro comercial, o comércio exterior chinês se manteve praticamente estagnado devido à crise que sucedeu o Grande Salto à Frente. No final da década de 70, entretanto, no bojo das reformas institucionais implementadas por Deng Xiaoping, o desenvolvimento do comércio exterior se torna um dos objetivos do Estado.

²⁸ Para uma análise das reformas sobre a comercialização das terras urbanas, bem como seu impacto sobre a distribuição de renda na China nos anos recentes, ver Medeiros (2008a).

²⁹ Segundo dados de Naughton (2007, p. 379), entre 1952 e 1960, mais de dois terços do comércio exterior chinês era realizado com países comunistas, sendo que a URSS sozinha respondia por 48% desse total.

Conforme discutiremos a seguir, é importante ressaltar que a abertura da economia chinesa ocorre de maneira gradual e controlada, da mesma forma que as reformas de preços e estrutura de propriedade descritas na seção anterior.

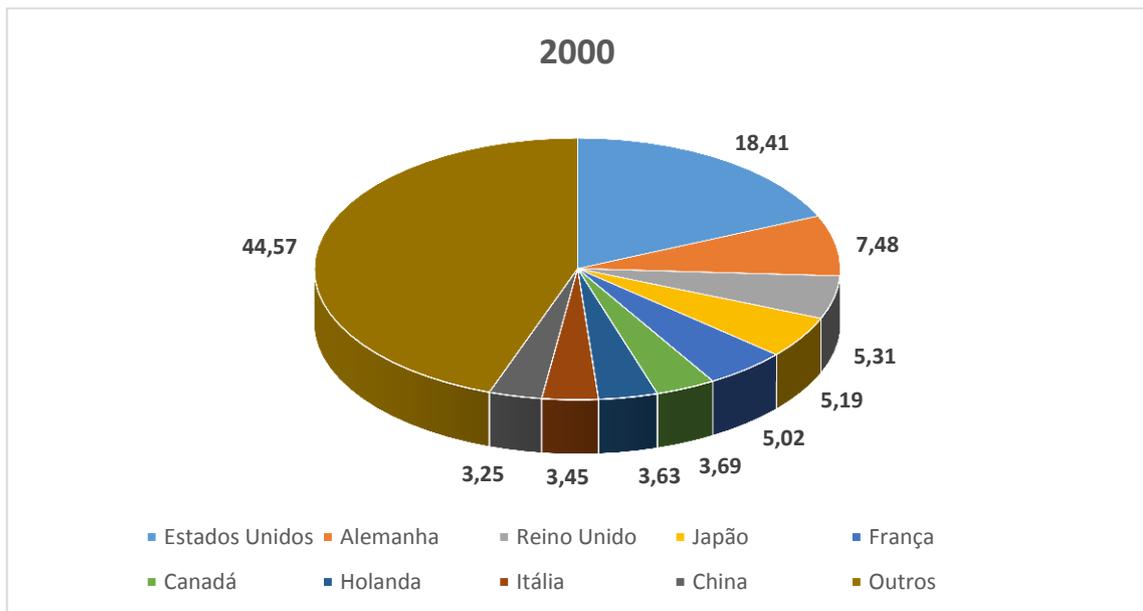
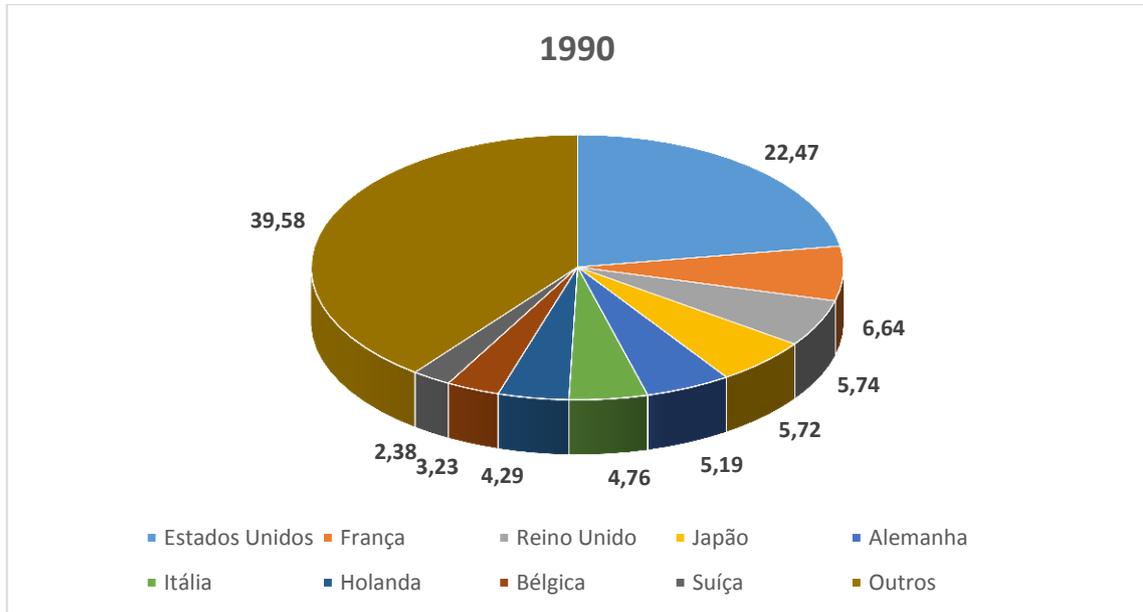
Além de apresentar alguns dados referentes à evolução do comércio exterior chinês a partir da década de 80, a presente seção discutirá três aspectos fundamentais relacionados ao sucesso do desempenho exportador chinês: a criação e difusão das Zonas Econômicas Especiais (doravante ZEEs) e o sistema de comércio dual associado às mesmas; a importância do investimento estrangeiro direto (doravante IED) na economia chinesa e o papel da política cambial no desempenho exportador.

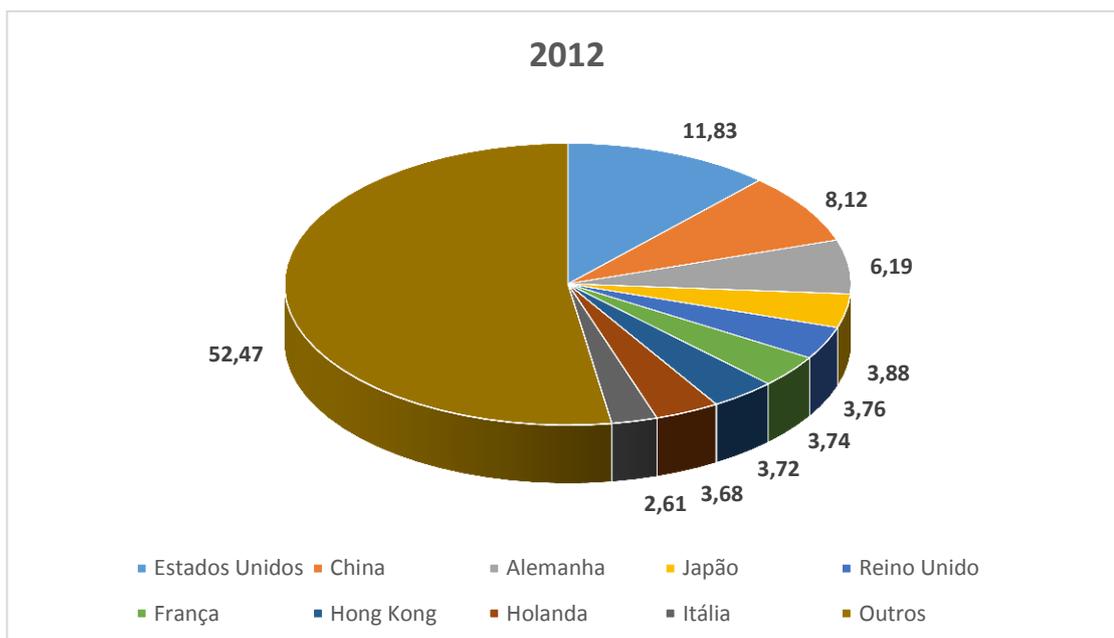
A evolução do comércio internacional chinês nas últimas décadas é impressionante. As exportações chinesas cresceram em média 16,3% ao ano entre 1980 e 2013, apresentando taxas de crescimento anuais médias superiores a dois dígitos nas décadas de 80, 90 e 2000 – destaque para a última, onde as exportações cresceram em média 21,3% ao ano. As importações, por sua vez, também cresceram substancialmente no mesmo período – média de 15,9% ao ano entre 1980 e 2013 – bem como apresentaram taxas de crescimento anuais médias superiores a dois dígitos nas décadas de 80, 90 e 2000: novamente, destaque para a última, onde as importações cresceram em média 21% ao ano.³⁰

Tal desempenho se reflete diretamente no ganho de importância da China no comércio internacional. Em 1990, a China (excluindo Hong Kong) respondia por 1,18% das exportações totais mundiais de mercadorias; em 2000, esse percentual atinge 3,25% e a China já passa a figurar entre os dez maiores exportadores do mundo, na nona posição; por fim, em 2012, a China atinge 8,12% das exportações totais mundiais e se torna o segundo maior exportador de mercadorias do mundo, atrás apenas dos EUA. Em termos comparativos, a evolução chinesa pode ser vista no gráfico 5.

³⁰ Os percentuais supracitados foram elaborados pelo autor com base em dados do FMI, disponíveis em: <<http://www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=28>>.

Gráfico 5 – Principais exportadores mundiais de mercadorias (em porcentagem)





Fonte: Elaboração própria com base nos dados do World Integrated Trade Solution (WITS).

O processo de abertura da economia chinesa se inicia a partir de 1978, juntamente com as outras reformas institucionais internas descritas na seção anterior – tal processo concomitante de abertura externa e reforma na economia doméstica ficou conhecido como *gaige kaifang*. O primeiro passo nesse processo foi a criação, em 1979, de quatro Zonas Econômicas Especiais ao longo da costa do país: Shenzhen, Zhuhai e Shantou, todas na província de Guangdong, e Xiamen, na província de Fujian.

Vale ressaltar que a motivação inicial para a criação das ZEEs foi a necessidade de acumular divisas para importar os bens necessários à modernização da economia chinesa; nesse sentido, as exportações ganham destaque na estratégia chinesa de crescimento (RIBEIRO, 2008). Assim, com base nas evidências do sucesso exportador de Hong Kong, a estratégia de Deng Xiaoping foi instalar as primeiras ZEEs geograficamente próximas à ilha, conforme pode ser verificado na figura 2.

Figura 2 – Mapa da China por províncias e suas capitais



Fonte: Wikipédia.

Com o sucesso das ZEEs iniciais, em 1984 houve a criação de Zonas de Desenvolvimento Econômico e Tecnológico (ZDETs) em outras 14 cidades costeiras (inclusive a ilha inteira de Hainan), zonas essas que na prática detinham as mesmas características das ZEEs. Finalmente, em 1990 foi criada a ZEE de Pudong, na província de Shanghai – tal fato tem um simbolismo importante, uma vez que significava a “abertura” da zona mais rica da China – e mais 18 ZDETs foram aprovadas entre 1992 e 1993. Conforme apontado por Naughton (2007, p. 410):

By 2003 there were well over 100 investment zones recognized by the central government. There are six SEZs (the four original, Hainan, and Pudong), 54 national-level ETDZs, 53 nationally recognized high-tech industrial zones, and 15 Bonded Zones (in which commodities can be legally parked “outside” the country’s customs borders). Some of these overlap, but in addition there are hundreds of zones run by local governments without central support. Bold, fragmented, open to outside investment, but with a strong role for government: SEZs typify much of the Chinese transition process.

As ZEEs eram “regiões abertas” para o investimento estrangeiro, que buscavam atrair o mesmo através de políticas diferenciadas tais como isenção de impostos para a importação de máquinas e equipamentos, simplificação da burocracia e do controle alfandegário, entre outras facilidades para atrair o capital internacional. Na prática, as ZEEs estão “fora” do país em que se encontram, uma vez que as regras de operação nessas áreas são completamente diferentes do restante da economia. Destarte, era possível fomentar as exportações nessas áreas através do processamento de importações por empresas locais contratadas por empresas estrangeiras ou mesmo por empresas com participação estrangeira atraídas pelas benesses fiscais e regulatórias, para posterior reexportação e obtenção de divisas.³¹

Assim, as empresas estabelecidas nas ZEEs detinham liberdade cambial e facilidades para importação, especialmente de máquinas e componentes. Por sua vez, as empresas fora das ZEEs se submetiam ao regime tradicional de comércio, fortemente protecionista e dirigido para o desenvolvimento do mercado interno, com a utilização de controle cambial, além de barreiras tarifárias e não tarifárias – como o monopólio para licenças de importação e exportação.

Destarte, especialmente nas décadas de 80 e 90, o governo chinês desenvolveu um sistema que ao mesmo tempo protegia o mercado interno e a indústria doméstica através de barreiras tarifárias e não tarifárias, e fomentava as exportações e a transferência de tecnologia em áreas selecionadas. Na prática, conforme sugerido por Naughton (1995), se estabeleceu um *modelo dual de comércio exterior*, onde o sistema de processamento de exportações (*export processing*) e o sistema de comércio tradicional (*ordinary trade*) coexistiam, com sua interação e desenvolvimento controlados de maneira coordenada pelo Estado.

Por fim, vale ressaltar que o modelo chinês de introdução de zonas de processamento de exportação segue outras experiências asiáticas bem-sucedidas no período – a primeira ZEE na região foi a de Kaohsiung, inaugurada em Taiwan em 1965, e em 1980 haviam 35 ZEEs instaladas nos países da região. O diferencial da experiência chinesa foi a utilização das mesmas como “laboratórios de política econômica”, uma vez que, no modelo dual de exportações, a diferença entre as regras do jogo nas ZEEs e no restante da economia eram muito grandes, e o ritmo de reforma no sistema tradicional era lento e gradual. Destarte, as

³¹ A passagem a seguir reflete bem o funcionamento das ZEEs: “A Hong Kong firm would ship (for example) fabric to a Chinese rural firm and have it sewn into shirts. The Chinese firm would be paid a processing fee, while the fabric and shirts would be owned by the Hong Kong firm at all times, so they did not have to pass through the foreign-trade system air locks. In this way, the export production network already created by Hong Kong could expand into China, but Chinese industrial firms were not exposed to import competition” (NAUGHTON, 2007, p. 382).

experiências de reforma – por exemplo, liberalização de salários – eram primeiro implementadas nas ZEEs, e de acordo com seu desempenho, eram posteriormente estendidas para o país como um todo. Adicionalmente, devido ao tamanho do território e do mercado chinês, a escala das ZEEs na China foi muito superior à dos demais países asiáticos, tanto em termos de dimensão territorial como de volume de exportações.

O sucesso da estratégia de criação de zonas de processamento de exportação pelo Estado chinês estava diretamente associado à capacidade de atração de investimentos estrangeiros no país; nesse sentido, faz-se mister analisar a evolução do IED na China a partir dos anos 80.

Tabela 6 – Fluxo de entrada de IED na China: anos selecionados (em US\$ milhões e em porcentagem)

	1975	1980	1985	1990	1992	1993	1995	1997
Mundo	26.567,0	54.068,8	55.842,4	207.618,3	166.301,2	223.599,8	344.255,3	488.610,2
Países em desenvolvimento	9.709,5	7.469,4	14.164,7	35.033,0	53.545,7	77.033,4	117.674,5	192.879,6
Ásia	3.168,0	3.859,6	4.715,3	22.914,8	33.366,9	56.253,4	81.706,3	108.055,2
China	0,0	57,0	1.956,0	3.487,1	11.007,5	27.515,0	37.520,5	45.257,0
% China no IDE mundial	0,0%	0,1%	3,5%	1,7%	6,6%	12,3%	10,9%	9,3%
% China no IDE nos PED	0,0%	0,8%	13,8%	10,0%	20,6%	35,7%	31,9%	23,5%
% China no IDE na Ásia	0,0%	1,5%	41,5%	15,2%	33,0%	48,9%	45,9%	41,9%
	1998	1999	2000	2005	2008	2009	2010	2013
Mundo	706.316,2	1.092.562,8	1.415.016,9	996.713,8	1.818.834,3	1.221.840,1	1.422.254,8	1.451.965,4
Países em desenvolvimento	189.643,3	232.366,1	266.646,1	341.433,3	668.758,0	532.580,1	648.207,6	778.372,4
Ásia	93.554,5	115.376,2	158.798,3	231.822,2	396.024,8	323.682,7	409.021,2	426.355,0
China	45.462,8	40.318,7	40.714,8	72.406,0	108.312,0	95.000,0	114.734,0	123.911,0
% China no IDE mundial	6,4%	3,7%	2,9%	7,3%	6,0%	7,8%	8,1%	8,5%
% China no IDE nos PED	24,0%	17,4%	15,3%	21,2%	16,2%	17,8%	17,7%	15,9%
% China no IDE na Ásia	48,6%	34,9%	25,6%	31,2%	27,3%	29,3%	28,1%	29,1%

Fonte: Elaboração própria a partir da base de dados da United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD).

Conforme pode ser verificado na tabela 6, a China praticamente não existia no mapa dos destinos para o IED em 1980, respondendo por apenas 0,1% do fluxo global de IED nesse ano; com o estabelecimento das ZEEs no final da década de 80, tal percentual já se eleva para 3,5% em 1985, com destaque para a participação chinesa no fluxo total de IED na Ásia no

mesmo ano – 41,5%.³² A importância da China como destino para o IED global atinge seu ápice no início da década de 90, com a continuidade da política bem-sucedida de abertura e o início da utilização do mercado interno como moeda de troca para a atração do investimento estrangeiro. O fato que explica o crescimento vertiginoso do IED entre 1992 e 1993 é uma série de discursos realizados por Deng Xiaoping no sudeste chinês no início de 1992, mais especificamente em províncias que continham ZEEs, como Shenzhen e Zhuhai, que buscavam reforçar o comprometimento do Estado chinês com a continuidade da abertura e dirimir os temores autoritários e a incerteza provocados nos investidores pelo incidente ocorrido na Praça da Paz Celestial em 1989.

Finalmente, nos anos 2000, a China segue como importante polo de atração para o IED global, respondendo por 8,5% do total em 2013. Vale ressaltar também a relativa estabilidade da participação chinesa no IED como percentual do IED direcionado aos países em desenvolvimento – oscila entre 15% e 20% do total entre 2000 e 2013 – e aos demais países asiáticos, com variação entre 25% e 30% ao longo do mesmo período.

A tabela 7, por sua vez, apresenta a participação da China no estoque global de IED a partir dos anos 80; os dados de estoque refletem o aumento da importância da China como destino dos fluxos globais de investimento. Assim, enquanto em 1980 a China detinha 0,2% do estoque global de IED, em 2012 a participação chinesa é de 3,7%. Tal evolução é ainda mais acentuada se consideramos a participação da China nos subgrupos do estoque de IED nos países em desenvolvimento e na Ásia: enquanto no primeiro grupo o percentual chinês no total se eleva de 0,4% em 1980 para 10,8% em 2012, no segundo grupo a evolução é ainda mais significativa – de 0,5% em 1980 para 20,2% em 2012.

Tabela 7 – Participação da China no estoque global de IED (em porcentagem)

	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2012
% China no IDE global	0,2%	0,6%	1,0%	2,9%	2,6%	2,3%	2,9%	3,7%
% China no IDE nos PED	0,4%	1,6%	4,0%	11,9%	10,9%	9,7%	9,0%	10,8%
% China no IDE na Ásia	0,5%	2,6%	6,7%	19,1%	18,6%	18,1%	17,6%	20,2%

Fonte: Elaboração própria a partir da base de dados da UNCTAD.

Quanto à origem do investimento estrangeiro que se destina ao solo chinês, Hong Kong foi a maior fonte de investimento para a China, correspondendo a 51% do total

³² A “fábrica Ásia” e a cadeia asiática de produção na região serão explicadas em maiores detalhes na seção 2.1; tal percentual elevado se deve principalmente ao elevado influxo de investimentos de empresas de Hong Kong na China continental.

acumulado entre 1979 e 2000; em seguida, vieram os EUA (9%), União Europeia (9%), Japão (8%), Taiwan (8%) e Cingapura (5%) (ACCIOLY, 2005).

Vale ressaltar, conforme apontado por Medeiros (1999), que duas lógicas nortearam o IED destinado à China: em um primeiro momento, na década de 80, o IED era majoritariamente de Hong Kong e Taiwan, países em estágio de desenvolvimento mais avançado e que buscavam usufruir de vantagens de custo e cambiais da China para a produção de bens de menor valor agregado, cujos custos de produção em seus territórios já estavam demasiado elevados. Por sua vez, a partir da década de 90, com o crescimento do mercado interno chinês, empresas americanas e europeias começam a investir pesadamente na China em setores intensivos em capital e tecnologia, utilizando a transferência de tecnologia como moeda de troca para acesso ao gigantesco e protegido mercado chinês. Nas palavras do autor:

Se esta dinâmica obedecia essencialmente a uma lógica mercantil induzida por diferenciais de custos e câmbio, no final da década e início dos anos 90 afirmou-se uma outra dinâmica dos capitais internacionais em relação à China: a conquista do seu crescente mercado interno num contexto marcado pelo acirramento da concorrência oligopólica mundial. Neste sentido centenas de empresas americanas, japonesas e européias começaram a se instalar na China, mais especialmente em Xangai, atraídas pela ZEE de Pudong, estabelecida em 1990 (MEDEIROS, 1999, p. 18).

Dados do *China Statistical Yearbook* de 2013 apontam que, em 2012, Hong Kong mantém sua liderança como fonte de IED na China, correspondendo a 58,7% do IED total no ano; vale ressaltar que a Ásia respondeu por 77,6% do IED no referido ano, com destaque para o Japão (6,6%), Cingapura (5,6%), Coreia do Sul (2,7%) e Taiwan (2,5%). A União Europeia, por sua vez, respondeu por 5,6% do total, com destaque para a Alemanha (1,3%) e a Holanda (1%), ao passo que os EUA responderam por 2,3% do total.

Conforme apontado por Naughton (2007), um fato novo na década de 2000 foi o crescimento dos IED oriundos de paraísos fiscais para a China – apesar da dificuldade de identificar a real origem desses capitais, o autor aponta que geralmente os mesmos são oriundos de Hong Kong, Taiwan ou mesmo de empresas chinesas que buscam as vantagens concedidas pelo Estado ao investimento estrangeiro. Os dados do *China Statistical Yearbook* confirmam tal tendência: em 2012, as Ilhas Virgens foram responsáveis por 7% do total de IED chinês, ao passo que as Ilhas Cayman (1,8%) e Samoa (1,6%) também apresentaram percentuais consideráveis.

Mais algumas características do IED na China merecem destaque, na medida em que são diferentes da norma verificada no resto do globo a partir da década de 90. Em primeiro

lugar, o IED na China se concentra majoritariamente na indústria de transformação, particularmente sob a forma de novos projetos de instalação de empresas em setores de maior valor agregado, ao passo que nos demais países o IED tem se concentrado em fusões e aquisições, majoritariamente no setor de serviços (ACCIOLY, 2005).

Adicionalmente, a participação do IED como percentual do total do investimento na China é inferior aos números de outros países – ou seja, o IED não tem papel tão predominante para alavancar a taxa de investimento nacional. A tabela 8 apresenta para o período 1990-2012 os percentuais médios do (i) IED em fusões e aquisições como parcela do IED total e (ii) IED como parcela da formação bruta de capital fixo para países selecionados e para o grupo dos países em desenvolvimento; os dados corroboram o diferencial do IED chinês.

Tabela 8 – Participação do IED em fusões e aquisições sobre o IED total e do IED sobre a formação bruta de capital fixo (média para o período 1990-2012)

	IED em F&A/IED total	IED/FBCF
China	11,8%	8,7%
Argentina	41,7%	13,2%
Brasil	21,4%	12,5%
México	18,0%	11,6%
Chile	16,0%	26,1%
Países em des.	16,8%	10,3%

Fonte: Elaboração própria a partir da base de dados da UNCTAD.

* Vale ressaltar que os dados são todos anuais, e foi calculada a média para o período em questão.

Finalmente, vale ressaltar que o IED na China também não é determinante como fonte de financiamento para o investimento local, cujos recursos são majoritariamente oriundos de empréstimos do sistema financeiro nacional ou lucros retidos/recursos próprios.³³ Nesse sentido, a principal função do IED não foi a transferências de recursos em si, mas sim a transferência de tecnologia para as empresas locais: o acesso ao amplo mercado chinês foi extremamente utilizado pelo governo para induzir as empresas transnacionais a efetuar atividades tecnológicas localmente e a partilharem seu *know-how* com as empresas chinesas. Conforme apontado por Cassiolato (2013, p. 73):

³³ Dados do *China Statistical Yearbook* 2013 mostram que, em média para o período 1981-2012, o IED respondeu por apenas 5,3% dos recursos destinados ao investimento na China; na década de 90, época do *boom* do IED no país, tal percentual (média 91-2000) atinge 8,3%, se reduzindo para 3,2% em média para o período 2001-2012. As principais fontes de recursos para o investimento na China são, em ordem de relevância (médias para o período 1981-2012): lucros retidos/recursos próprios (67,9%), empréstimos via sistema financeiro doméstico (18,4%) e orçamento estatal (8,4%).

(...) o governo usou o grande mercado chinês para pressionar as empresas estrangeiras a transferir tecnologia para empresas locais e para proteger estas empresas da competição internacional. Em informática e na indústria automobilística, o instrumento de política específico foi exigir das multinacionais o licenciamento da tecnologia para as empresas chinesas como uma pré-condição para seu investimento no país. Em segundo lugar, as multinacionais eram obrigadas a vender a maioria de seus produtos no mercado internacional. O objetivo desta exigência era proteger as empresas domésticas da competição externa. Como apenas as empresas locais podem vender seus produtos para clientes na China, o resultado dessas políticas foi que a formação de joint ventures tornou-se a principal rota para as empresas estrangeiras investirem na China. Esta política implícita de inovação foi muito eficaz para a transferência de tecnologia internacional. Aqui, o grande mercado chinês ofereceu condição decisiva para alavancar uma real transferência de tecnologia.

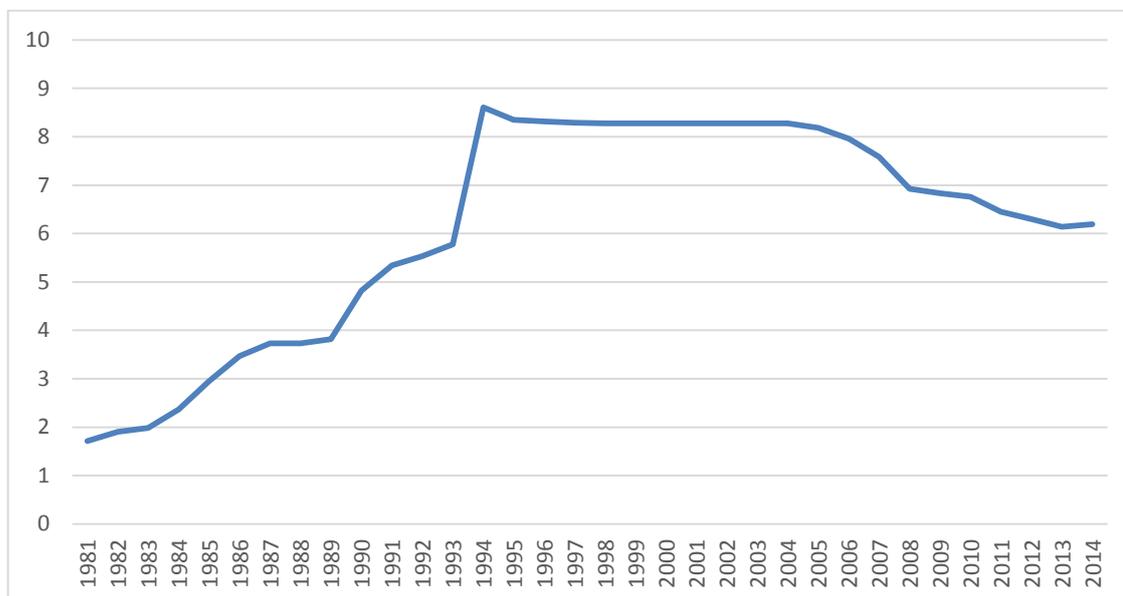
O último ponto que deve ser analisado, uma vez que influenciou decisivamente no desempenho exportador do país, é a política cambial. No início dos anos 80, o yuan estava relativamente valorizado – em janeiro de 1981, a paridade nominal era de 1,58 yuan por dólar – o que levou o governo em 1984 a adotar uma desvalorização nominal significativa, de modo que a cotação em dezembro de 1984 já era de 2,80 yuans por dólar, com a mesma atingindo 3,73 yuans por dólar em dezembro de 1986.

Adicionalmente, também em 1984, o governo chinês estabelece um mercado dual de câmbio, diretamente atrelado ao mercado dual de comércio internacional descrito anteriormente: coexistiam o câmbio oficial, que era administrado pelo governo a uma taxa flutuante e ao qual estavam submetidas às empresas do *ordinary trade*, e o “mercado de *swaps*”, onde o câmbio era ainda mais desvalorizado e que ficava restrito às empresas do *export processing* localizadas nas ZEEs. Tal política vai ao encontro do mercado dual de comércio: em relação às importações para as empresas fora das ZEEs, não obstante as barreiras tarifárias e não tarifárias, o câmbio desvalorizado era mais um obstáculo e uma forma de proteger a indústria doméstica; por sua vez, para as empresas envolvidas no *export processing*, além das facilidades tributárias e alfandegárias, o câmbio ainda mais desvalorizado consistia em um incentivo extra para ampliar as exportações.

Em janeiro de 1994, o governo chinês realiza mais uma desvalorização nominal significativa do yuan, cuja cotação oficial vai para 8,7 yuans por dólar, e estabelece um mercado interbancário de divisas em Shanghai para substituir os “centros de *swaps*”; finalmente, em dezembro de 1996, o mercado de câmbio é unificado, com plena conversibilidade do yuan para transações correntes e adoção de um regime de metas cambiais para controlar a oscilação da moeda. Como pode ser visto no gráfico 6 abaixo, a cotação nominal do yuan se mantém praticamente estável entre os anos de 1996 e 2005, em cerca de

8,3 yuan por dólar. Vale ressaltar que o governo chinês optou por não desvalorizar ainda mais o yuan em meio à crise asiática de 1997, mesmo com a moeda sob forte pressão.

Gráfico 6 – Cotação nominal do yuan frente ao dólar (média anual)



Fonte: Bloomberg.

Após a entrada da China na OMC em 2001 e com os crescentes superávits em transações correntes com os EUA verificados no início da década, se intensifica a pressão internacional para a ampliação da flexibilidade na condução da política cambial chinesa – o que, na prática, significa uma valorização do yuan frente ao dólar. Assim, a partir de 2006 e especialmente após os efeitos da crise de 2008, o governo chinês tem realizado algumas revisões na taxa oficial e permitido uma trajetória de valorização da moeda. Adicionalmente, o governo vem intensificando a tentativa de ampliar o papel do yuan como moeda de troca global, especialmente na Ásia – em 2012, todas as empresas chinesas foram autorizadas a pagar por suas importações e exportações em yuan. A evolução da pauta de exportações chinesa, decisivamente influenciada pelo processo de abertura comercial aqui descrito, será analisada no próximo capítulo.

2. IMPACTOS DA ASCENSÃO CHINESA SOBRE A AMÉRICA LATINA

2.1. *Evolução da pauta exportadora chinesa*

O objetivo desta seção é discutir a evolução da pauta de comércio exterior chinesa nas últimas duas décadas, uma vez que, devido à magnitude da economia chinesa e a velocidade de crescimento das relações comerciais da mesma, tal evolução influi decisivamente nas perspectivas de inserção dos países latino-americanos na economia global. Nesse sentido, na próxima seção, serão discutidas as implicações da ascensão da economia chinesa em termos de demanda por produtos e deslocamento de exportações, para finalmente, na seção 2.3, ser definida a tipologia de padrões de relações comerciais entre os países da América Latina e a China. Tal tipologia será fundamental na análise desenvolvida no capítulo 3; os aspectos metodológicos utilizados na análise estão descritos na última seção deste capítulo.

Assim como outras economias asiáticas com mão de obra abundante e de baixo custo, inicialmente a China se inseriu na divisão internacional do trabalho via exportação de bens manufaturados de baixo valor agregado intensivos em trabalho. Posteriormente, especialmente a partir do início da década de 1990, com a evolução dos investimentos externos diretos asiáticos nas ZEEs chinesas, tal país insere-se também como um importante polo de processamento de exportações na região. Destarte, como aponta Medeiros (2010), a base do dinamismo exportador chinês foi a sua inserção em duas frentes no comércio internacional: (i) através do processamento de exportações nas cadeias produtivas lideradas pelos produtores da indústria de tecnologia da informação e (ii) na cadeia liderada pelos consumidores da indústria leve de consumo.

Em relação a (ii), os produtos incluem vestuário, têxteis e brinquedos, e as cadeias produtivas são lideradas pelas grandes varejistas ocidentais, especialmente americanas; tais produtos são marcados pela competição em custos, e possuem não só baixo valor agregado, como também baixo valor unitário. Por sua vez, a inserção em (i) é marcada por atividades e processos produtivos com elevada importação de componentes e produtos intermediários, cujas etapas intensivas em mão de obra são processadas para serem reexportadas com condições tarifárias favoráveis. Os produtos inseridos na cadeia (i) possuem maior valor unitário, porém geralmente parcela substancial do valor adicionado é transferida para os fornecedores de peças e componentes, detentores das marcas e da tecnologia.

A tabela 9, retirada de Cunha, Lélis e Bichara (2012), apresenta a evolução da pauta de exportações e importações chinesa por intensidade tecnológica, com base na classificação setorial desenvolvida por Pavitt (1984). A análise dos dados evidencia a sofisticação das

exportações chinesas nos últimos anos: ainda que as manufaturas intensivas em trabalho sigam sendo o principal item da pauta de exportações chinesas, a participação desses produtos no total das exportações se reduziu de cerca de 45% em 1995 para aproximadamente 27% da pauta em 2010, enquanto as manufaturas intensivas em P&D e produzidas por fornecedores especializados ampliaram significativamente sua importância ao longo do período.

Vale destacar, conforme discutido por Cunha, Lélis e Bichara (2012), que de acordo com tal classificação, os setores apontados como manufaturas produzidas por fornecedores especializados são aqueles associados aos bens de capital sob encomenda. Com respeito aos bens intensivos em escala, destacam-se as indústrias automobilística, siderúrgica e os bens eletrônicos de consumo (principalmente, vídeo, áudio e a linha branca). No caso das exportações chinesas, predominam os setores de fabricação de aparelhos receptores de rádio e televisão e de reprodução, gravação ou amplificação de som e vídeo, e o de fabricação de eletrodomésticos. Já os setores que compõem os produtos intensivos em P&D são a química fina, os componentes eletrônicos, a telecomunicação e a indústria aeroespacial. Em relação às vendas externas da China, o setor de fabricação de aparelhos e equipamentos de telefonia e radiotelefonia apresenta a maior participação.

Tabela 9 – Exportações e importações chinesas por intensidade tecnológica, 1995 e 2010

Tipologia	Exportações		Importações	
	1995	2010	1995	2010
Produtos primários	8,23%	2,31%	8,50%	24,02%
Produtos intensivos em recursos naturais	11,40%	7,95%	18,20%	14,66%
Manuf. intensivos em trabalho	45,59%	27,67%	20,00%	8,69%
Manuf. intensivos em economias de escala	15,62%	20,04%	10,43%	9,68%
Manuf. produzidos por fornecedores especializados	7,33%	23,98%	23,95%	16,82%
Manuf. intensivos em P&D	5,90%	17,94%	11,24%	24,81%
Não classificados	5,93%	0,10%	7,68%	1,32%
Total	100%	100%	100%	100%

Fonte: Cunha, Lélis e Bichara (2012).

Complementando a análise, a tabela 10, cujos dados foram extraídos da base de dados UNCTAD, da Organização das Nações Unidas, apresenta a evolução da pauta de exportações e importações chinesa para produtos selecionados, de acordo com a classificação SITC, revisão 3.³⁴ A análise dos dados evidencia a evolução da pauta de exportações chinesas na direção de bens de maior valor agregado: a categoria de máquinas e equipamentos de

³⁴ Para maiores detalhes sobre tal classificação, incluindo a lista completa de produtos agregados de acordo com tal metodologia, ver: <<http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=14>>.

transporte (7), onde estão inclusos os computadores e equipamentos de escritório (75) e os equipamentos de telecomunicação, gravação de som e reprodução (76) ampliou sua participação no total exportado de 21,1% em 1995 para 46,7% em 2013. Boa parte desse crescimento está associado ao crescimento das divisões 75 e 76 na pauta de exportações chinesa, cujos bens são considerados como de alta intensidade tecnológica segundo a classificação da UNCTAD.³⁵

Por sua vez, a categoria de manufaturados diversos (8), onde estão inclusos os artigos têxteis, calçados e brinquedos – bens intensivos em trabalho e com menor tecnologia incorporada – diminuiu sua participação no total exportado de 36,4% em 1995 para 25,2% em 2013, ao passo que a categoria 6, de menor valor agregado, também diminuiu sua participação no total ao longo do período. Assim, conclui-se que atualmente parcela significativa do comércio chinês com o mundo se concentra em bens de média e alta intensidade tecnológica; como apontado por Hiratuka et al. (2012a, p. 97):

tal fato reflete a forte integração da China nas cadeias internacionais de valor, tanto como fornecedora de componentes e bens de capital, quanto como montadora de bens finais a partir de bens intermediários de maior valor agregado.

Tabela 10 – China: valor exportado anual e participação de produtos selecionados no total (1995-2013) - (em milhões de dólares e em %)

Ano	1995	2000	2005	2010	2013
Total (em US\$ milhões)	148.779,5	249.202,6	761.953,4	1.577.763,8	2.209.699,6
2 – Materiais brutos, não comestíveis, exceto combustíveis	4.363,7	4.458,7	7.484,4	11.603,0	16.009,9
3 – Combustíveis minerais, lubrificantes e materiais relacionados	5.332,0	7.855,4	17.621,9	26.673,1	39.950,7
6 – Bens manufaturados classificados principalmente pelo material	32.175,1	42.545,9	129.120,7	249.117,8	367.545,9
7 – Máquinas e equipamentos de transporte	31.367,6	82.599,9	352.233,9	781.074,5	1.031.092,0
75 – Computadores e equipamento de escritório	4.802,7	18.637,9	110.695,2	205.991,1	251.912,8
76 – Equipamentos de telecomunicação, gravação de som e reprodução	8.408,6	19.508,3	94.856,0	180.425,9	230.526,0
8 – Artigos manufaturados diversos	54.221,6	85.988,8	194.183,4	376.863,3	556.989,4
84 – Artigos de vestuário e acessórios	24.048,9	36.070,9	74.162,5	129.820,3	172.536,3

³⁵ A classificação da UNCTAD por intensidade tecnológica será discutida em maiores detalhes na seção 2.4.

Ano	1995	2000	2005	2010	2013
Total (em US\$ milhões)	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
2 – Materiais brutos, não comestíveis, exceto combustíveis	2,9%	1,8%	1,0%	0,7%	0,7%
3 – Combustíveis minerais, lubrificantes e materiais relacionados	3,6%	3,2%	2,3%	1,7%	1,8%
6 – Bens manufaturados classificados principalmente pelo material	21,6%	17,1%	16,9%	15,8%	16,6%
7 – Máquinas e equipamentos de transporte	21,1%	33,1%	46,2%	49,5%	46,7%
75 – Computadores e equipamento de escritório	3,2%	7,5%	14,5%	13,1%	11,4%
76 – Equipamentos de telecomunicação, gravação de som e reprodução	5,7%	7,8%	12,4%	11,4%	10,4%
8 – Artigos manufaturados diversos	36,4%	34,5%	25,5%	23,9%	25,2%
84 – Artigos de vestuário e acessórios	16,2%	14,5%	9,7%	8,2%	7,8%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da UNCTAD.

Desagregando um pouco mais os dados e analisando a evolução dos cinco principais grupos de produtos exportados pela economia chinesa entre 1995 e 2013, a agregação de valor à pauta exportadora chinesa fica ainda mais clara. Os grupos de produtos apresentados abaixo também seguem a SITC, revisão 3, no nível de dois dígitos.³⁶

Conforme pode ser verificado na tabela 11, em 1995, a divisão 84, que contém artigos têxteis e de vestuário, produtos intensivos em trabalho e com menor conteúdo tecnológico, era a principal divisão na pauta exportadora chinesa, com 16,2% do total exportado; ao longo do período, tal categoria vai paulatinamente perdendo participação na pauta de exportação chinesa, finalizando a série analisada em quarto lugar no *ranking*, com 7,8% do total exportado. O mesmo fenômeno ocorre com a divisão 89, de manufaturados diversos não especificados em outras divisões, tais como brinquedos e artigos de plástico, que também são intensivos em trabalho e com menor sofisticação tecnológica.

Concomitantemente à perda de participação desses bens, os bens da categoria 7 vão ampliando sua importância na pauta exportadora chinesa. As divisões 75 e 76, onde estão inclusos os computadores e equipamentos de escritório (75) e os equipamentos de telecomunicação (76) e cujos bens são classificados como de alta intensidade tecnológica, e a divisão 77, de maquinário, aparatos e circuitos elétricos, cuja grande maioria dos bens é classificada como de média intensidade tecnológica, são as que ganham mais destaque ao longo do período, liderando a pauta de exportações chinesa já a partir de 2005.

³⁶ O nível de dois dígitos, que engloba divisão/grupos de produtos, será amplamente utilizado na análise desenvolvida no capítulo 3.

Tabela 11 – Cinco principais grupos de produtos exportados pela China (em %): anos selecionados

	1995	US\$ milhões	%
84	Artigos de vestuário e acessórios	24.048,9	16,2%
65	Fios têxteis e produtos relacionados	13.918,2	9,4%
89	Artigos manufaturados diversos*	13.826,6	9,3%
77	Maquinário elétrico, aparatos, aplicativos e partes elétricas	8.840,4	6,0%
76	Equipamentos de telecomunicação, gravação de som e reprodução	8.408,6	5,7%
	TOTAL	69.042,6	46,6%
	2000	US\$ milhões	%
84	Artigos de vestuário e acessórios	36.070,9	14,5%
77	Maquinário elétrico, aparatos, aplicativos e partes elétricas	24.023,2	9,7%
89	Artigos manufaturados diversos*	22.191,4	8,9%
76	Equipamentos de telecomunicação, gravação de som e reprodução	19.508,3	7,8%
75	Computadores e equipamento de escritório	18.637,9	7,5%
	TOTAL	120.431,7	48,4%
	2005	US\$ milhões	%
75	Computadores e equipamento de escritório	110.695,2	14,6%
76	Equipamentos de telecomunicação, gravação de som e reprodução	94.856,0	12,5%
77	Maquinário elétrico, aparatos, aplicativos e partes elétricas	75.502,7	9,9%
84	Artigos de vestuário e acessórios	74.162,5	9,8%
89	Artigos manufaturados diversos*	47.226,4	6,2%
	TOTAL	402.442,8	52,9%
	2013	US\$ milhões	%
77	Maquinário elétrico, aparatos, aplicativos e partes elétricas	273.053,5	12,4%
75	Computadores e equipamento de escritório	251.912,8	11,4%
76	Equipamentos de telecomunicação, gravação de som e reprodução	230.526,0	10,4%
84	Artigos de vestuário e acessórios	172.536,3	7,8%
89	Artigos manufaturados diversos*	143.486,2	6,5%
	TOTAL	1.071.514,8	48,5%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da UNCTAD.

* Não especificados em outra categoria (*not elsewhere specified*, n.e.s.).

Em relação às importações, houve um significativo aumento das importações de produtos primários, derivado das mudanças na própria estrutura industrial chinesa e das mudanças no consumo de energia no país. Conforme se pode observar na tabela 12, a categoria de materiais brutos não comestíveis, exceto combustíveis (2), categoria na qual se inclui a soja, ampliou sua participação no total de 7,7% em 1995 para 17,4% em 2013. Por sua vez, a categoria de combustíveis minerais e lubrificantes (3) teve crescimento ainda mais significativo no total importado pela China nos últimos anos, basicamente devido ao

crescimento vertiginoso das importações de petróleo (divisão 33), que passam de 3,5% do total importado em 1995 para 15,3% em 2013.

Outro aspecto interessante da tabela é a redução da importação de aço, fruto do intenso desenvolvimento da indústria siderúrgica chinesa nos últimos anos – segundo dados da World Steel Association, enquanto em 1995 a China respondia por 12,7% do total mundial de aço produzido, em 2005 tal percentual atinge 31% e em 2012, 46% do total mundial. Entretanto, as importações de minério de ferro (classificado dentro da categoria 2) seguiram crescendo a um ritmo acelerado,³⁷ evidenciando que a dependência estratégica da importação de insumos básicos é um dos desafios e condicionantes do desenvolvimento chinês recente.

³⁷ O minério de ferro – que ao nível de três dígitos no SITC rev. 3 é classificado como 281 (iron ore and concentrates) – evoluiu de 0,9% do total importado pela China em 1995 para 2,8% em 2005 e 6,9% em 2013; tais percentuais evidenciam sua importância na pauta de importações chinesa, uma vez que correspondem a cerca de 40% das importações de 2013 contidas na categoria 2 descrita na tabela 12 acima. Tal produto será analisado em maiores detalhes no caso brasileiro, na seção 3.2.

Tabela 12. China: valor importado anual e participação de produtos selecionados no total (1995-2013) - (em milhões de dólares e em %)

Ano	1995	2000	2005	2010	2013
Total (em US\$ milhões)	132.083,5	225.093,7	659.952,8	1.396.001,6	1.950.162,3
2 – Materiais brutos, não comestíveis, exceto combustíveis	10.155,3	20.001,1	70.225,9	211.975,3	340.048,6
3 – Combustíveis minerais, lubrificantes e materiais relacionados	5.126,8	20.636,9	63.947,1	188.957,7	351.999,2
33 – Petróleo e derivados	4.567,6	18.929,6	59.462,5	164.100,5	297.668,6
6 – Bens manufaturados classificados principalmente pelo material	28.371,6	41.807,0	81.157,3	131.256,4	173.113,2
67 – Ferro e aço	6.481,9	9.689,4	26.341,1	25.054,0	28.974,9
7 – Máquinas e equipamentos de transporte	52.574,0	91.931,1	290.477,9	549.686,4	651.873,2
8 – Artigos manufaturados diversos	8.105,2	12.682,3	60.861,7	113.258,7	152.812,3

Ano	1995	2000	2005	2010	2013
Total (em US\$ milhões)	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
2 – Materiais brutos, não comestíveis, exceto combustíveis	7,7%	8,9%	10,6%	15,2%	17,4%
3 – Combustíveis minerais, lubrificantes e materiais relacionados	3,9%	9,2%	9,7%	13,5%	18,0%
33 – Petróleo e derivados	3,5%	8,4%	9,0%	11,8%	15,3%
6 – Bens manufaturados classificados principalmente pelo material	21,5%	18,6%	12,3%	9,4%	8,9%
67 – Ferro e aço	4,9%	4,3%	4,0%	1,8%	1,5%
7 – Máquinas e equipamentos de transporte	39,8%	40,8%	44,0%	39,4%	33,4%
8 – Artigos manufaturados diversos	6,1%	5,6%	9,2%	8,1%	7,8%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da UNCTAD.

O último tópico que será discutido nessa seção é até que ponto efetivamente a economia chinesa estaria agregando valor as suas exportações. Conforme pode ser observado na tabela 12, a categoria de máquinas e equipamentos de transporte tem um peso elevado também na pauta de importações chinesa, oscilando entre 35% e 45% do total importado entre 1995 e 2013; assim, pode-se argumentar que ocorreria simplesmente um processamento de exportações, onde partes e componentes são importados para posteriormente serem reexportados, de modo que parcela substancial do valor adicionado é transferida para as grandes empresas japonesas, europeias e americanas, supridores das peças e detentoras das marcas e da tecnologia.

Nesse sentido, vale destacar que a inserção na divisão internacional do trabalho via processamento de exportações (cadeia (i)) é muito semelhante ao fenômeno das “maquilas”

no México. O diferencial da China é que o governo implementou um esforço de capacitação tecnológica doméstica, visando ampliar o conteúdo doméstico das exportações processadas e gerar encadeamentos positivos na indústria chinesa;³⁸ destarte, faz-se mister tecer alguns comentários sobre a evolução da política tecnológica chinesa nas últimas décadas.

Conforme apontado por Cassiolato (2013), devido às suas especificidades (extenso território e grande contingente populacional), a história chinesa se caracteriza pela presença de um Estado com poder centralizado e grande influência no processo de desenvolvimento e construção da unidade nacional. Nos dias atuais, a questão da soberania nacional se traduz na importância atribuída à questão militar e ao desenvolvimento da política industrial e tecnológica. Destarte, um dos itens centrais da reforma de 1978 era a modernização da indústria de defesa:

as reformas introduzidas por Deng Xiaoping (...) tiveram importantes consequências na capacitação produtiva e tecnológica dos setores ligados ao complexo industrial militar. Particularmente, o exército chinês foi chamado a cumprir um papel especial no programa de reformas, com impactos na melhoria produtiva da economia como um todo. A noção de complexo produtivo militar foi utilizada para coordenar e implementar o processo de transformação produtiva (CASSIOLATO, 2013, p. 66-67).

A partir de 1978, sob a liderança de Deng, a integração entre o desenvolvimento da tecnologia civil e a tecnologia militar passou a ser um dos nortes da política tecnológica chinesa. Nesse sentido, o modelo chinês passa a se afastar do modelo soviético, onde as pesquisas relacionadas ao setor de defesa eram conduzidas separadamente e o aproveitamento da tecnologia militar no setor civil era pequeno, e se aproxima do modelo norte-americano, onde as universidades e os centros de pesquisa das empresas atuam diretamente no desenvolvimento da tecnologia militar e no seu posterior aproveitamento comercial (TREBAT E MEDEIROS, 2014).³⁹

Assim, no final da década de 80, foi lançado o programa Torch, buscando incentivar o setor privado a atuar no desenvolvimento de serviços e consultoria tecnológica – mais

³⁸ Para uma análise comparativa detalhada da evolução da indústria de processamento de exportações na China e no México, ver Shafaeddin e Pizarro (2007); segundo os autores, “(...) both countries, particularly China, have developed competitive advantage in production of most capital/technology intensive industries which had been established during the import substitution era (...) by contrast, China has achieved better than Mexico in increasing value added in export oriented industries” (Shafaeddin e Pizarro, 2007, p. 25-6).

³⁹ “Civil-military integration has been a top priority for Chinese officials since the late 1970s. After three decades of reforms, China has moved away from the Soviet system of isolated military enterprises and research institutes: state-owned defense enterprises now have strong commercial interests; civilian manufacturers have developed closer relationships with government research institutes and universities; civilian high-tech firms are important players in the military supply network” (TREBAT E MEDEIROS, 2014).

especificamente, as chamadas novas empresas de tecnologia, *spin-offs* das universidades e institutos de pesquisa e desenvolvimento existentes. Adicionalmente, o Estado implementou zonas de desenvolvimento de alta tecnologia, com vantagens tributárias e condições creditícias vantajosas para a instalação de empresas de setores com alto conteúdo tecnológico.⁴⁰

Portanto, o governo conseguiu estabelecer um modelo onde os *spillovers* tecnológicos entre o setor civil e o complexo militar são significativos, com amplo esforço de capacitação tecnológica local – relacionada não só à questão da soberania nacional, sob a ótica militar, como também ao ganho de mercados privados em âmbito global. A interação entre as grandes empresas chinesas, fruto das reformas na década de 80 e que hoje competem globalmente, e o complexo militar chinês é fundamental nesse processo:

As grandes empresas privadas são majoritariamente públicas e vinculadas direta ou indiretamente com o complexo produtivo militar chinês. Neste caso, pode-se mencionar os dois gigantes das telecomunicações, a Huawei, que tem ligações com o complexo industrial militar chinês, e a ZTE, criada em 1985 por um grupo de empresas estatais do Ministério da Indústria da Aviação da China. Elas também são *spin-offs* das universidades chinesas, como a Lenovo, produtora de computadores (...). Outras gigantes incluem, também, a Haier, quarta maior produtora mundial de equipamentos linha branca, que ainda é uma empresa “coletiva”; a Chery, uma das principais empresas do setor automobilístico (propriedade do governo local de Wuhu); e a Hafei, da ASIC, empresa estatal (CASSIOLATO, 2013, p. 77).

A indústria de eletrônicos é um segmento específico que pode ilustrar o papel predominante do Estado no desenvolvimento de capacitação tecnológica na China. Dentre as estratégias adotadas pelo governo chinês, destacam-se: a criação, em 1982, de um ministério específico para a mesma e sua inserção em diversos programas tecnológicos chave (como o 863 e o 973); financiamento público para a inovação; condições especiais de acesso ao mercado interno para as firmas locais, além do controle da entrada de empresas multinacionais, com o estabelecimento de *joint ventures* e transferência tecnológica em troca de acesso ao mercado interno chinês (ZHAO, HUANG E GENTLE, 2007).

O resultado desse esforço é um movimento qualitativo da China no comércio exterior global, isto é agregar valor à pauta dos produtos exportáveis em um período de tempo relativamente curto (CUNHA, LÉLIS E BICHARA, 2012). Wang e Wei (2008) estimam que, se em 1996 28% das linhas exportadas pelo G3 (EUA, Japão e Alemanha) não eram

⁴⁰ A primeira zona de desenvolvimento de alta tecnologia foi a Zona Experimental de Pequim para Novas Tecnologias e Desenvolvimentos Industriais, criada em 1988 e hoje conhecido como Parque Científico de Zhongguancun ou Z-Park. Em 1991, foram criadas outras 26 zonas nesses moldes, e hoje são 53 dispersas por toda a costa leste chinesa (CASSIOLATO, 2013).

exportadas pela China, em 2005 esse percentual se reduziu para 13,6%. Nesse sentido, no que tange à aproximação entre a pauta exportadora chinesa e a dos países desenvolvidos, os autores apontam que “improvement in human capital and government policies in the form of tax-favored high-tech zones appear to contribute significantly to the rising sophistication of China’s exports” (WANG E WEI, 2008, p. 4).

Vale ressaltar, porém, conforme apontado por Xu (2007), que embora a gama de produtos exportados pela China seja cada vez mais similar aos exportados pelos países desenvolvidos, os bens chineses ainda possuem valor unitário menor, o que indica que os mesmos ainda se concentram em variedades de menor qualidade e sofisticação tecnológica.

Adicionalmente, em relação ao processamento de exportações, Nonnenberg e Mesentier (2012) elaboraram um indicador de valor adicionado doméstico – calculado pela diferença entre as exportações de bens finais e as importações de partes e componentes – para avaliar até que ponto a China vem evoluindo ao longo da cadeia tecnológica. Os autores concluem que

there has been a strong increase in domestic value added in some high tech goods produced in China since 2002-2003, basically in automatic data processing machines, TV and radio equipment, including mobile phones, optical instruments (LCD) and photographic and cinematographic equipment (NONNENBERG E MESENTIER, 2012, p. 310).⁴¹

Portanto, é importante ressaltar que a competitividade chinesa não depende, em última instância, do baixo custo da mão de obra. A competitividade da China está relacionada a um conjunto de fatores, tais como escala de produção, taxa de investimento elevada, crédito abundante e barato, e principalmente, planejamento estatal. Assim, obviamente a mão de obra barata eleva a rentabilidade das empresas, mas não assegura sua trajetória de desenvolvimento e aperfeiçoamento tecnológico; tal trajetória é orientada pelas políticas diretas e indiretas do Estado, num esforço de desenvolvimento da tecnologia e das capacitações do país.

Assim, pode-se concluir que mesmo que a China ainda não tenha alcançado o patamar tecnológico dos países líderes em âmbito global, tais como EUA, Japão e Alemanha, a distância entre a tecnologia chinesa e a de tais países diminuiu substancialmente ao longo dos

⁴¹ Nonnenberg e Mesentier (2012) utilizam a classificação SITC, revisão 3, o que permite uma comparação com a tabela 10 apresentada anteriormente. No caso da divisão 76 (equipamentos de telecomunicação, gravação de som e reprodução), que inclui bens como televisores e telefones celulares, os autores apontam que enquanto na década de 90 o valor adicionado na China era muito pequeno para esses produtos, em 2009 o valor adicionado doméstico atinge 75% do total exportado nessa categoria. Em tempo: atualmente a China é a maior produtora mundial de TVs de tela plana, e a produção anual total de TVs no país aumentou de praticamente zero em 1978 para 903 milhões de unidades em 2008.

últimos anos, com a evolução e ampliação da complexidade do complexo militar-industrial-científico chinês. Como perspectiva de futuro, vale destacar que o plano tecnológico vigente (desenvolvido em 2006 na Conferência Nacional de Ciência e Tecnologia realizada em Pequim e cujo horizonte temporal se estende até 2020) tem como objetivo fomentar a inovação autóctone (*indigenous innovation*), colocando a ciência e tecnologia no centro do padrão de desenvolvimento chinês.

2.2. A China como duplo polo na economia mundial: efeitos escala e estrutura

Após a breve caracterização da evolução recente da pauta de exportações chinesa, o objetivo desta seção é discutir os impactos diretos da ascensão chinesa sobre a divisão internacional do trabalho. Partindo da perspectiva desenvolvida por Medeiros (2006), que caracteriza a China como um “duplo polo” na economia mundial, e utilizando as contribuições de Castro (2008a, 2008b, 2011), Barbosa (2011) e Pinto (2011), entre outros, a ideia é traçar um panorama do duplo impacto do crescimento chinês, de modo a possibilitar a análise do mesmo sobre o desenvolvimento da América Latina.

A percepção da China como duplo polo está baseada na consolidação do país como o maior produtor mundial de produtos de tecnologia da informação e bens de consumo industriais para o mercado ocidental, ao mesmo tempo em que, devido ao seu grande mercado interno em expansão e às características de sua estrutura produtiva, constitui um grande mercado de destino para a produção mundial de máquinas e equipamentos, matérias primas e alimentos. Destarte, podemos identificar dois efeitos relacionados a esse processo, quais sejam, o efeito estrutura e o efeito escala (Medeiros, 2006), efeitos estes que irão afetar de maneira diferenciada os países, dependendo de suas capacitações tecnológicas e estruturas produtivas.

O efeito estrutura está relacionado à maior competitividade dos produtos chineses, que vêm ganhando cada vez mais espaço nos mercados ocidentais, especialmente dos EUA, deslocando as exportações dos países concorrentes. Assim, as plataformas exportadoras chinesas de produtos intensivos em escala e mão de obra não só substituem as exportações desses países, como também absorvem os capitais internacionais voltados à sua produção em nível global.

O impacto da China sobre o México é agravado porque as exportações mexicanas são excessivamente dependentes do mercado norte-americano, onde a China vem ganhando cada vez mais espaço. Vale ressaltar, entretanto, que no caso dos países do Cone Sul, em especial o

Brasil, as exportações chinesas podem constituir séria ameaça porque vêm ganhando espaço no mercado intrarregional, tradicionalmente fundamental para as exportações de produtos de maior valor agregado, como automóveis (LÉLIS, CUNHA E LIMA, 2012).

Ainda em relação ao efeito estrutura, conforme discutido na seção anterior, o papel da China como polo de processamento de exportações gera uma demanda elevada por partes e componentes e bens de capital de alta tecnologia. Nesse sentido, países produtores de bens de capital com alto valor agregado, como Japão, Coreia e Alemanha, se beneficiam diretamente do crescimento da indústria chinesa; por outro lado, o México, cuja estrutura produtiva também é caracterizada como um polo de processamento de exportações, perde cada vez mais espaço.

O efeito escala, por sua vez, está relacionado à magnitude do mercado chinês e à crescente demanda chinesa por matérias-primas, alimentos, energia, bem como por produtos manufaturados. Conforme apontado por Castro (2008a), uma das tendências da evolução da economia chinesa é que ela ocorre em uma velocidade historicamente desconhecida, amplificada pelo tamanho de sua população e pelo papel predominante que a formação bruta de capital fixo tem como elemento impulsionador da demanda.

O efeito escala tem rebatimentos distintos em diversos mercados. Em primeiro lugar, vale destacar a posição da China no mercado mundial de alimentos, tendo em vista que, devido ao tamanho de sua população e oferta relativamente reduzida de terras agricultáveis, historicamente a principal restrição ao crescimento liderado pelo investimento público no país foi a produção de alimentos.

A escala chinesa no mercado de alimentos é impressionante: impulsionada pelos extraordinários ganhos de produtividade obtidos em sua agricultura na década de 80, a China é atualmente a maior produtora mundial de arroz e de trigo; ao mesmo tempo, em 2011, a China foi a principal consumidora mundial de soja, trigo e arroz, e a segunda maior consumidora mundial de milho. Devido ao tamanho da demanda interna, a China não é autossuficiente nem mesmo nos produtos onde lidera a produção global, e apresenta déficits sistemáticos no setor agrícola, especialmente em soja. Destarte, o crescimento chinês abre possibilidades significativas para os países exportadores de bens agrícolas, uma vez que não só elevou a demanda, como também o preço dos alimentos em nível global.

A evolução do mercado interno chinês e sua dimensão significativa, somada à ampliação do poder aquisitivo da população nos últimos anos, abrem espaço para minimizar os impactos do efeito estrutura descrito anteriormente. Assim, países que tiveram suas exportações para terceiros reduzidas devido à invasão de produtos chineses, podem

compensar tal efeito ampliando suas exportações para a China – esse é o caso especialmente para países asiáticos exportadores de bens intensivos de mão de obra (MEDEIROS, 2006).

Porém, o principal impacto da evolução do consumo de massa na China é o aumento da demanda e dos preços das matérias-primas e da energia em nível global. Vale acrescentar ainda que, conforme discutido no capítulo 1, o investimento na indústria pesada e na construção civil (fruto do avanço do processo de urbanização) são características centrais do ciclo econômico vigente na China atualmente, setores esses que são intensivos no uso de insumos como ferro, aço, alumínio, cobre e outros. Portanto, conforme apontado por Medeiros (2011a), a evolução da economia chinesa nos últimos anos, com crescimento da indústria pesada, do consumo e avanço da urbanização, fez com que esta passasse de uma economia autossuficiente em energia e minérios para uma grande importadora no mercado mundial, com impacto significativo sobre os preços e o volume demandado dos mesmos.

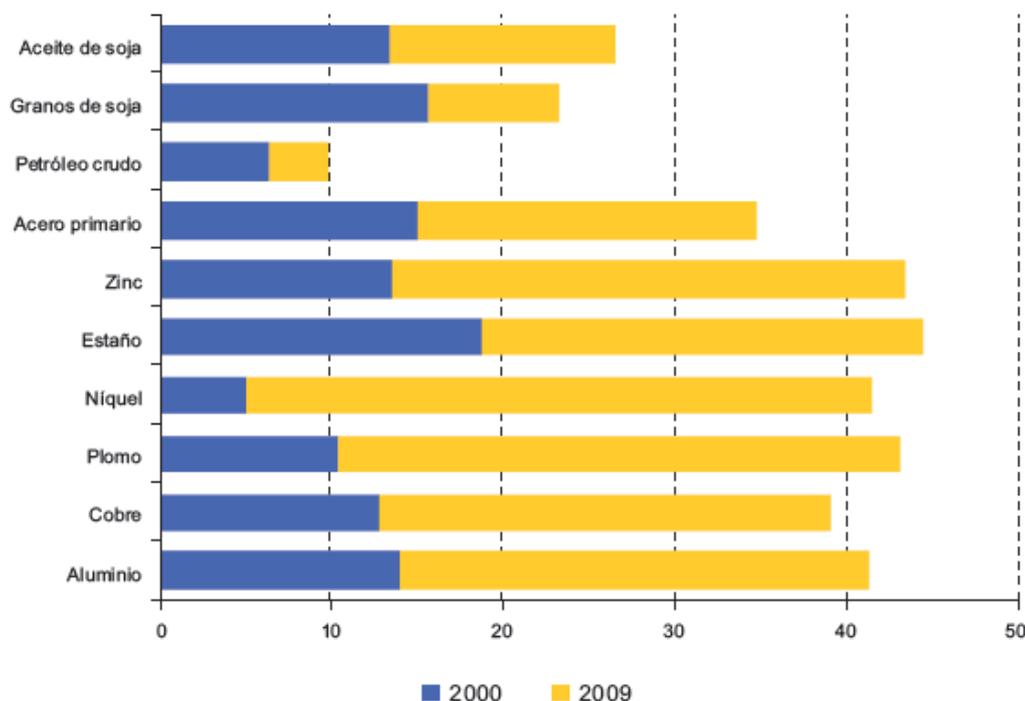
Dados sobre a evolução dos preços das *commodities* nos últimos anos estão amplamente disponíveis e não serão discutidos aqui. Entretanto, é válido ressaltar alguns aspectos da matriz energética chinesa. Em relação ao petróleo, a China que historicamente era autossuficiente (e inclusive exportava para os países asiáticos na década de 90), em 2012, a despeito de ser o quarto maior produtor mundial, foi a segunda maior importadora líquida do bem (IEA, 2013). Quanto ao carvão, a China foi a maior importadora líquida do bem em 2012, mesmo sendo a maior produtora mundial do mesmo (IEA, 2013). Assim, a elevada demanda chinesa por energia deriva essencialmente de sua precária estrutura energética – elevado peso do carvão e do petróleo e baixo peso do gás e da hidroeletricidade, a despeito do grande potencial hidrelétrico do país – e da grande participação da indústria pesada intensiva em sua estrutura produtiva (MEDEIROS, 2008a).⁴²

Em relação aos minérios, a busca por fontes seguras e estratégicas de suprimento de alumínio, níquel, cobre, ferro e outros minérios fundamentais vem norteando a estratégia de investimento externo chinês (SALIDJANOVA, 2011). Tais investimentos são orientados diretamente pelo Estado chinês, uma vez que fazem parte do programa de segurança energética nacional; assim, as grandes empresas estatais chinesas têm cada vez mais adquirido

⁴² Apesar de ser a maior produtora mundial de hidroeletricidade, tendo respondido por 20,5% da produção mundial em 2010, tal fonte foi responsável por apenas 17,2% da energia elétrica gerada no país no mesmo ano, comprovando o elevado peso do carvão na matriz chinesa. A título de comparação, no Brasil, segundo maior produtor mundial de hidroeletricidade (10,5% do total produzido em 2010), a hidroeletricidade correspondeu a 78,2% da energia elétrica gerada no país (IEA, 2012).

ativos estratégicos no exterior.⁴³ O gráfico 7 apresenta alguns dados que possibilitam dimensionar a real escala da demanda por matérias-primas e energia da economia chinesa.

Gráfico 7 – China: participação no consumo mundial de alguns produtos agrícolas, metais e petróleo (2000 frente a 2009)



Fonte: Cepal (2012b).

Destarte, o efeito escala associado ao crescimento chinês gera amplas oportunidades de ganhos expressivos no curto prazo para países produtores de matérias-primas, energia e alimentos. A crescente demanda por esses produtos vem mobilizando uma vasta rede de fornecedores no mundo, e por constituir um desafio estrutural, norteando a estratégia econômica, militar e diplomática chinesa nos últimos anos.

Em suma, conforme apontado por Castro (2011) e Pinto (2011), e resumido em Pinto (2013), o papel de duplo polo desempenhado pela China na economia internacional vem provocando significativas transformações estruturais que podem ser elencadas em quatro

⁴³ “For example, Shanghai Baosteel, one of China’s largest steel producers, acquired a 15 percent (\$240.5 million) stake in Aquila Resources in Australia in 2009 as part of a strategic cooperation agreement to expand Aquila’s steel raw materials projects, including iron ore, coal, and manganese. Also in 2009, Yanzhou Coal Mining, China’s fourth-biggest producer of the fuel, agreed to buy Australia’s Felix Resources Ltd. for about \$2.9 billion to secure supplies, while China Petroleum & Chemical Corp. (Sinopec), the largest Chinese oil refiner, bought the Swiss oil explorer Addax for \$7.24 billion to secure high-potential oil blocks in West Africa and Iraq” (SALIDJANOVA, 2011).

tendências. São elas: i) elevação e manutenção dos preços internacionais das *commodities* devido à demanda chinesa; ii) estabilização ou baixo crescimento do nível de preços das manufaturas em virtude da pressão competitiva da produção industrial da China; iii) sustentação dos termos de troca favoráveis aos países em desenvolvimento, especialmente os africanos e os latino-americanos que exportam *commodities* para a China, o que relaxou a restrição externa dos mesmos; e iv) expansão mundial do consumo de massa em decorrência da mudança de preço relativo entre manufaturas e salários que vem permitindo o acesso aos produtos industriais a segmentos da população mundial que até então viviam na condição de subsistência. Com base nesse contexto, a próxima seção busca discutir os reflexos dessas tendências nas relações entre a potência asiática e a América Latina.

2.3. Análise das relações comerciais China – América Latina nos anos 2000: em busca de uma tipologia de padrões comerciais

As relações comerciais entre a China e a América Latina⁴⁴ vêm crescendo substancialmente desde o início da década de 90, e se aceleraram ainda mais a partir da segunda metade dos anos 2000. De fato, de acordo com dados da Cepal, entre 2005 e 2011, a América Latina foi o parceiro comercial mais dinâmico da China, na medida em que as exportações e importações chinesas para essa região cresceram mais que a média das outras regiões e do resto do mundo. Vale ressaltar, entretanto, conforme argumentado por Phillips (2011) e Barbosa (2011), que embora as relações comerciais entre a China e a América Latina tenham crescido exponencialmente nos últimos anos, elas partiram de uma base muito pequena, praticamente inexistente.

O ganho de importância da China como parceiro comercial da América Latina e do Caribe pode ser visto na tabela 13 – o país asiático já ultrapassou a União Europeia como origem das importações da região, e, segundo previsões da Cepal, em 2016 ultrapassará a mesma como destino das exportações. Entre 2006 e 2011, as exportações da América Latina e do Caribe para a China cresceram a uma taxa anual de 33,5%, frente a um crescimento anual de 4,6% para os Estados Unidos e 8,2% para a União Europeia; por sua vez, as importações provenientes da China, para o mesmo período, cresceram a uma taxa anual de 23,3%, contra um crescimento de 8,4% dos EUA e 10,8% da União Europeia.

⁴⁴ A definição de América Latina utilizada no presente estudo, salvo indicação contrária, refere-se à soma dos países da América do Sul e da América Central com o México.

Tabela 13 – América Latina e Caribe: participação de sócios selecionados no comércio de bens, 2000 e 2011 (em porcentagem)

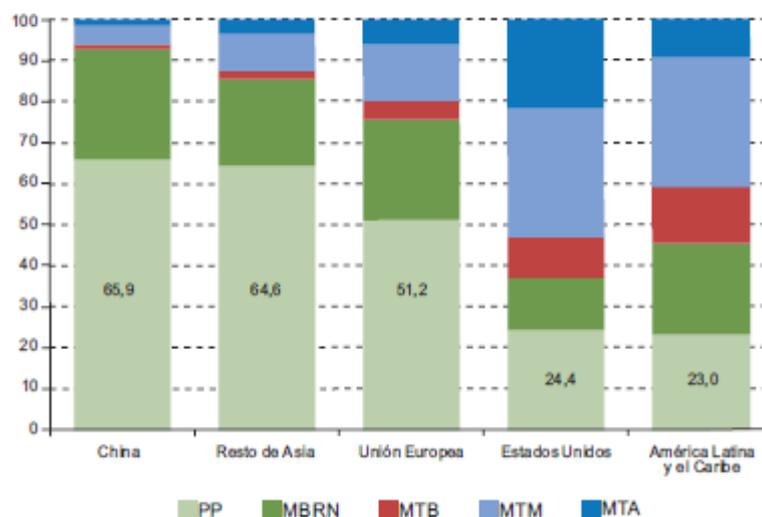
		2000	2011
Exportações	Estados Unidos	59,7	39,6
	União Europeia	11,6	13
	China	1,1	8,9
	Outras economias da Ásia	4,2	8,4
	América Latina e Caribe	16	18,5
	Resto do mundo	7,4	11,7
Importações	Estados Unidos	50,4	30,1
	União Europeia	14,2	13,6
	China	1,8	13,8
	Outras economias da Ásia	8,8	12,9
	América Latina e Caribe	15,3	20,3
	Resto do mundo	9,5	9,3

Fonte: Cepal (2012a).

É importante ressaltar que, a despeito do crescimento das relações comerciais nos últimos anos, a América Latina ainda não constitui um mercado essencial para as exportações chinesas, especialmente as de maior valor agregado, cujos mercados-chave ainda são os Estados Unidos e a União Europeia. Porém, a região é de importância estratégica para a China, uma vez que as importações chinesas oriundas da mesma estão centradas em energia e matérias-primas, fundamentais para a segurança alimentar e energética do gigante asiático.

Uma característica marcante das relações comerciais entre a China e América Latina é a concentração das exportações latino-americanas em produtos primários de baixa intensidade tecnológica, ou mesmo em manufaturas intensivas em recursos naturais. Conforme pode ser visto no gráfico 8, em 2010, 65,9% das exportações da região para a China foram de produtos primários, percentual esse que cai para 24,4% quando analisamos as exportações para os EUA, e 23% quando analisamos as exportações intrarregionais.

Gráfico 8 – América Latina e Caribe: estrutura das exportações por intensidade tecnológica segundo principais países de destino (2010)* Δ



Fonte: Cepal (2012a).

* As siglas correspondem a: PP – produtos primários; MBRN – manufaturas baseadas em recursos naturais; MTB – manufaturas de tecnologia baixa; MTM – manufaturas de tecnologia média e MTA – manufaturas de tecnologia alta, e seguem a classificação da UNCTAD por intensidade tecnológica.

Δ Os países do Resto da Ásia correspondem aos países da Asean mais o Japão e a Coreia do Sul.

Cabe destacar ainda que o padrão de comércio intrarregional é marcado por elevada presença de manufaturas, especialmente de média tecnologia, de modo que a própria região é um mercado relevante para as exportações de produtos de maior intensidade tecnológica de seus países membros. Assim, conforme discutido anteriormente, o crescimento das importações chinesas de manufaturados e seu ganho de participação na região constituem uma ameaça aos países latino-americanos com um parque industrial mais desenvolvido. Nesse sentido, as importações chinesas constituem uma ameaça não só no comércio intrarregional, mas também vem deslocando os produtores locais mesmo no mercado interno dos países; segundo dados da Cepal (2012a), os principais setores ameaçados são calçados, têxteis e confecções, máquinas e equipamentos e veículos automotores.

Além de concentrado em produtos primários, o comércio entre a China e a América Latina é pouco diversificado, com concentração excessiva em poucos produtos, conforme pode ser visto na tabela 14.

Tabela 14 – América Latina e Caribe: 5 produtos principais de exportação para a China e sua participação no valor total exportado, por países selecionados (2011)

País	Soma dos 5 produtos	Primeiro	Segundo	Terceiro	Quarto	Quinto
Argentina	87,8	Sementes e frutos oleaginosos, 69,3	Azeites vegetais finos, 8,3	Petróleo cru, 5,1	Couro, 3,2	Tabaco (sem elaboração), 1,9
Brasil	86,9	Minério de ferro, 49,1	Sementes e frutos oleaginosos, 22,5	Petróleo cru, 9,3	Pasta e desperdícios de papel, 3,5	Açúcares e mel, 2,4
Chile	94	Cobre, 60,7	Minério de cobre, 18,3	Minério de ferro, 7,8	Pasta e desperdícios de papel, 4,9	Frutas e nozes, 2,1
Colômbia	98,2	Petróleo cru, 66,2	Ligas de ferro, 14,6	Restos de metais comuns, 8,9	Carvão, 6,5	Couro, 1,9
Costa Rica	99,1	Micro conjuntos de eletrônicos, 96,5	Máquinas e aparatos elétricos, 1,4	Aparatos para circuitos elétricos, 0,8	Couro, 0,2	Frutas, 0,2
Cuba	99,7	Minério de níquel, 61,3	Açúcares e mel, 33,4	Minerais de metais comuns, 4,5	Restos de metais comuns, 0,2	Níquel, 0,2
Equador	90,8	Petróleo cru, 63,6	Restos de metais comuns, 7,9	Invertebrados aquáticos, 6,6	Manufaturas de madeira, 6,4	Ração para animais, 6,2
México	54,5	Minério de cobre, 14,0	Petróleo cru, 12,4	Micro conjuntos de eletrônicos, 11,7	Veículos automotivos, 10	Minério de ferro, 6,3
Panamá	93,1	Madeira bruta, 57,2	Restos de metais comuns, 21,2	Couro, 5,6	Ração para animais, 4,5	Restos de ferro, 4,4
Perú	89,3	Minério de cobre, 31,4	Minério de ferro, 18,6	Minerais de metais comuns, 16,4	Ração para animais, 13,5	Cobre, 9,1
Uruguai	89,5	Sementes e frutos oleaginosos, 57,1	Pasta e desperdícios de papel, 18,9	Lã, 7,9	Animais vivos, 3,1	Couros e peles (não curtidos), 2,4
Venezuela	99,8	Petróleo cru, 62,2	Petróleo (derivados), 27,5	Minério de ferro, 8,1	Ligas de ferro, 1,6	Restos de metais comuns, 0,4
Comunidade do Caribe (Caricom)	90,6	Gás natural, 55,6	Petróleo (derivados), 13,70	Ligas de ferro, 7,5	Álcool e derivados, 7,0	Madeira bruta, 6,9

Fonte: Cepal (2012a).

A tabela 15, extraída de Hiratuka et al. (2012a), apresenta dados das relações bilaterais entre a China e a América Latina para o ano de 2009, com base na SITC, revisão 2, no nível de um e dois dígitos, apresentando também o saldo comercial com a China em categorias selecionadas. Os dados corroboram o consenso na literatura: analisando a região como um todo, os países latino-americanos em seu conjunto aparecem como fornecedores de matérias-primas minerais e agrícolas e importadores de bens manufaturados.

Como discutido acima, a pauta de exportações da América Latina para a China é extremamente concentrada. A categoria 2 (matérias-primas não comestíveis, exceto combustíveis), que engloba os principais produtos de exportação da região para a China – soja e minérios – respondeu, em 2009, por 55,7% das exportações da América Latina. O grupo de produtos 68 (metais não ferrosos), onde se inserem minérios já com algum grau de processamento, também responde por uma parcela elevada das exportações (18,3%). Destarte,

tais grupos somados ao grupo de produtos alimentícios (8,3%) respondem por mais de 80% das exportações da região.

No que tange às importações latino-americanas provenientes da China, ainda que em menor medida que nas exportações, poucos setores também respondem por uma parcela elevada do total; é importante ressaltar, entretanto, que tais setores são industriais, de modo que compreendem produtos com maior grau de diferenciação no interior deles do que os produtos minerais e agrícolas. Os três setores com maior participação na pauta de importações bilaterais respondem por 64,6% do total importado em 2009, com destaque para o grupo de informática e equipamentos de telecomunicações (SITC 75 + 76), que contém bens de alta intensidade tecnológica e correspondeu a 35,2% do total importado no ano em questão.

Tabela 15 – Comércio exterior China-América Latina: 2009 (em US\$ milhões)

Setores	Exportações		Importações		Saldo Comercial
	Valor	%	Valor	%	Valor
0 - Produtos alimentícios (STIC 0+4)	3.734,60	8,3	686,5	0,9	3.048,20
1 - Bebidas e fumo	510,5	1,1	3,1	0	507,4
2 - Materiais crus não comestíveis, exceto combustíveis	25.144,60	55,7	325,5	0,4	24.819,10
3 - Combustíveis e lubrificantes	2.264,20	5	285,4	0,4	1.978,80
5 - Produtos químicos	1.060,20	2,3	5.762,80	7,4	-4.702,60
61 - Couro e manufaturas de couro	456,4	1	18,8	0	437,5
62 - Produtos de Borracha	14,6	0	999,4	1,3	-984,8
63 - Produtos de madeira	9,7	0	212,8	0,3	-203,2
64 - Papel e pasta de papel	46,6	0,1	327,7	0,4	-281,2
65 - Fios, tecidos e artigos têxteis	11	0	2.941,20	3,8	-2.930,20
66 - Prod. minerais não metálicos	32,1	0,1	1.080,40	1,4	-1.048,40
67 - Ferro e aço	1.643,90	3,6	1.627,00	2,1	16,9
68 - Metais não ferrosos	8.246,40	18,3	436,1	0,6	7.810,20
69 - Produtos de metal	49,5	0,1	2.516,40	3,2	-2.466,90
Máquinas e equipamentos diversos (STIC 71+72+73+74+77)	769,8	1,7	16.618,40	21,3	-15.848,60
Informática e equipamentos de telecomunicações (STIC 75+76)	432,4	1	27.472,60	35,2	-27.040,20
78 - Veículos automotores	254,2	0,6	2.278,60	2,9	-2.024,50
79 - Outros equip. de transporte	350,2	0,8	92,9	0,1	257,4
Artigos manufaturados diversos (STIC 81+89)	13,6	0	6.309,50	8,1	-6.295,90
82 - Móveis	4,8	0	721,6	0,9	-716,8
83 - Calçados e artigos de viagem (STIC 83+85)	3,8	0	2.082,50	2,7	-2.078,70
84 - Vestuário e acessórios	1,5	0	2.625,10	3,4	-2.623,60
Instr. profissionais, científicos, ópticos e fotográficos (STIC 87+88)	78,3	0,2	2.615,00	3,4	-2.536,70
9 - Mercadorias não classificadas	0	0	0	0	0
Total	45.132,90	100	78.039,50	100	-32.906,70

Fonte: Hiratuka et al. (2012a).

Desagregando um pouco as relações comerciais entre a China e a América Latina, percebe-se que a ascensão do país asiático tem impactos distintos sobre os países da região, de acordo com suas estruturas produtivas e características específicas (Castro, 2008b). Assim, em termos de importância como mercado para as exportações, a ascensão chinesa fez com que o país se tornasse um dos principais parceiros comerciais dos países que exportam commodities, casos de Chile, Brasil e Argentina, e mantivesse pouca relevância para os países da América Central.

Entretanto, em relação às importações, a ascensão chinesa foi substancial para todos os países da América Latina, de modo que em diversos países a China ficou apenas atrás dos Estados Unidos como principal país de origem das importações. Conclui-se que ainda que a China não seja um mercado exportador relevante para todos os países da região, uma vez que nem todos exportam *commodities* em escala global, efetivamente ela já é um dos principais fornecedores de manufaturas para a mesma.

Tabela 16 – Países da América Latina: posição que a China ocupa como sócio comercial (2000 e 2011)

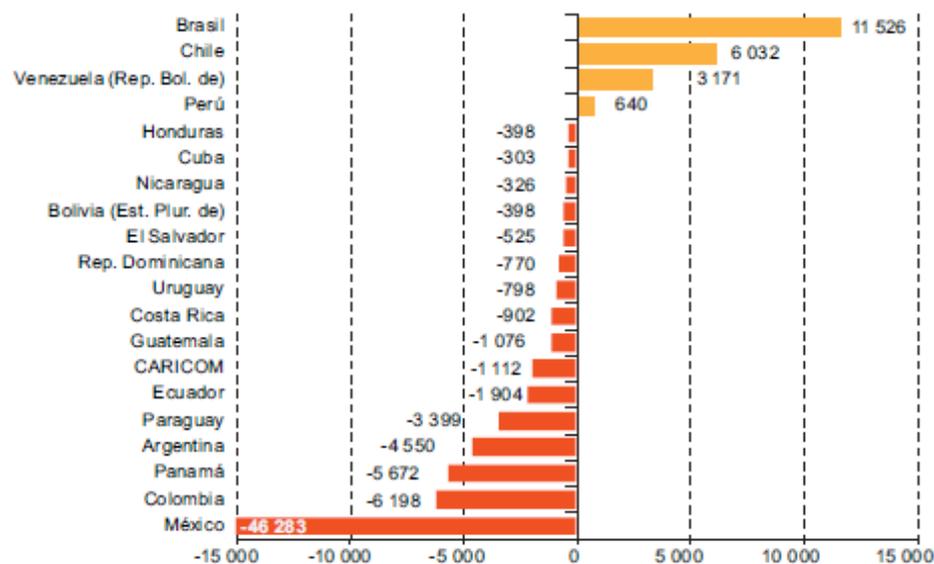
País	Exportação		Importação	
	2000	2011	2000	2011
Argentina	6	2	4	2
Bolívia	18	8	7	3
Brasil	12	1	11	2
Chile	5	1	4	2
Colômbia	36	4	9	2
Costa Rica	30	13	15	2
Cuba	6	2	3	2
Equador	18	16	10	2
El Salvador	49	44	23	4
Guatemala	43	28	19	3
Honduras	54	11	21	5
México	19	3	7	2
Nicarágua	35	20	20	3
Panamá	31	31	25	1
Paraguai	15	23	3	1
Peru	4	1	9	2
Uruguai	4	2	7	3
Venezuela	35	2	18	2

Fonte: Cepal (2012a).

Apesar da importação de manufaturas ser um ponto comum para todos os países da América Latina e do Caribe, fica claro que o resultado das relações comerciais com a China varia de acordo com os subgrupos. Os países da América Central e o México vêm incorrendo em déficits globais substanciais com a China, uma vez que a exportação de *commodities* para o país asiático não é tão significativa, e especialmente no caso mexicano, importam uma quantidade crescente de manufaturas. Os países da América do Sul, por sua vez, ainda que incorram em déficits significativos nos produtos manufaturados, apresentam superávits globais (especialmente no caso do Brasil e do Chile) ou mesmo resultados relativamente estáveis devido às exportações de *commodities* (casos do Peru e da Bolívia), que cresceram

em volume e em preço nos últimos anos. O gráfico 9 apresenta os saldos comerciais bilaterais com a China por país em 2011, e comprovam tal argumentação.

Gráfico 9 – Países da América Latina e Caribe: saldo comercial com a China, 2011 (em milhões de dólares)



Fonte: Cepal (2012a).

Portanto, é evidente que os impactos da ascensão chinesa e a magnitude dos supracitados efeito escala e estrutura atingem de maneira distinta os países da região. Assim, de acordo com Jenkins et al. (2008, p. 245),

although in aggregate the impact of China's growth on the terms of trade of the Latin American and Caribbean economies has been positive, at the level of individual countries, there have been winners and losers. Whether a country is a winner or a loser depends on whether it competes with China or has an economy that is complementary to the Chinese economy in terms of the structure of exports and imports. It is also important to put these developments in the terms of trade in a longer term context.

Destarte, no presente trabalho, com base na tipologia desenvolvida pela RedLat (2010), e usando a noção de duplo polo de Medeiros (2006), os países da América Latina e do Caribe são caracterizados em quatro padrões distintos de relações bilaterais com a China, de acordo com a análise de três fatores centrais.

O primeiro fator central é possuir ou não *commodities* exportáveis, que torna certos países privilegiados frente à ascensão chinesa, já que o efeito escala ampliou a demanda e os preços desses bens no mercado global. O segundo fator central é a existência ou não de uma relação de forte dependência comercial com os EUA, especialmente como mercado para a

exportação de produtos manufaturados – aqui, o efeito estrutura gerado pela elevada concorrência com os produtos chineses pode gerar perdas significativas na pauta exportadora. Finalmente, o terceiro fator-chave é o grau de diversificação da produção industrial interna, uma vez que quanto mais complexo o parque industrial, maior a pressão competitiva chinesa sobre o conjunto do sistema produtivo. Aqui, novamente o efeito estrutura pode provocar a redução de exportações para mercados de terceiros, mas também a perda de *market share* dos produtores locais no mercado interno, especialmente em bens intensivos em escala e em mão de obra.

Grosso modo, pode-se afirmar que um país que tende a sofrer mais os impactos do crescimento da China em âmbito global é aquele que não foi favorecido pela “loteria de *commodities*”, que possui um padrão de especialização totalmente estruturado para atender aos Estados Unidos e que conta com uma produção interna bastante diversificada. O México destaca-se pelas duas últimas características, e conforme consenso na literatura, é um dos países mais ameaçados pela ascensão chinesa. O Brasil, por sua vez, vem obtendo ganhos expressivos de curto prazo devido à exportação de *commodities*, mas como conta com uma produção interna bastante diversificada, os efeitos no longo prazo de tal inserção podem ser problemáticos.

Por outro lado, o país potencialmente mais beneficiado no curto prazo pela ascensão chinesa é aquele que possui *commodities* exportáveis, não depende do mercado americano, ao menos nas exportações industriais, e não possui uma estrutura industrial complexa. São os casos do Chile, e em menor medida, do Peru; vale ressaltar que tal padrão de relação tem implicações problemáticas de longo prazo, mas gera ganhos expressivos de curto prazo.

A partir dessas considerações, novamente baseadas em RedLat (2010), os países podem ser classificados em quatro padrões de comércio distintos com a China, cada qual com potenciais impactos positivos e negativos decorrentes da expansão da economia chinesa. O padrão “A” (países exportadores de *commodities* “chinesas” com reduzido parque industrial) é o de Chile e Peru, já descrito anteriormente – possuem *commodities* exportáveis que são demandadas pela China, baixo grau de diversificação industrial e não competem com o país asiático por espaço para a exportação de produtos manufaturados para o mercado dos EUA.

No padrão “B” (economias industriais sem tratado de livre-comércio (TLC) e exportadoras de *commodities*), por sua vez, se inserem o Brasil e Argentina, países que também são exportadores de *commodities*, porém possuem uma base industrial relativamente diversificada. Adicionalmente, tais países não possuem TLCs com a economia americana. Para esses países, especialmente no caso brasileiro, o maior perigo derivado do efeito

substituição não é em relação à perda de espaço no mercado americano, mas sim em relação à entrada de manufaturas chinesas no mercado latino-americano, fundamental para suas exportações de manufaturas de maior valor agregado.

O México, por sua vez, é um dos países mais prejudicados pela ascensão do país asiático, uma vez que, além de apresentar similaridades com a pauta exportadora chinesa, tem toda sua estrutura produtiva especializada na exportação de bens de consumo duráveis para os EUA, sendo severamente afetado pela entrada de produtos chineses mais competitivos nesse mercado. Outros países da América Central, que também se especializaram na exportação de bens industriais intensivos em mão de obra para o mercado americano, também podem ser inseridos no padrão mexicano – ainda que tenham menor grau de diversificação produtiva. Portanto, tais países constituem o padrão “C” – economias exportadoras de produtos industriais e que possuem TLC com os EUA.

Finalmente, Equador e Uruguai aparecem como países exportadores de *commodities*, porém que ainda não foram tão beneficiados pelo *boom* da demanda chinesa, e que possuem pouco a perder em termos de base industrial. Logo, se inserem no padrão “D”, de países pequenos exportadores de *commodities* e com reduzida base industrial. Destarte, a tabela 17 apresenta um resumo do esforço de tipologia de relações comerciais dos países latino-americanos com a China.

Tabela 17 – Uma tipologia de padrões de relações comerciais da América Latina com a China

Padrões	Efeitos macroeconômicos	Efeitos produtivos internos	Deslocamento nos mercados externos	Efeitos em termos de investimentos externos
A – Exportadoras de <i>commodities</i> “chinesas” com reduzido parque industrial (Chile e Peru)	Positivos: superávits comerciais puxados por altos preços das <i>commodities</i> minerais e pela demanda chinesa	Positivos: efeitos limitados pela baixa agregação de valor nas cadeias produtivas dos produtos exportados para a China Negativos: riscos de substituição de produtores nacionais em alguns segmentos industriais ou de redução expressiva da margem de lucro, com impactos sobre o mercado de trabalho	Indiferentes: não existe concorrência expressiva entre os produtos exportados por esses países e pela China nos mercados internacionais; o Peru tende a ser mais afetado nas suas exportações de têxteis e de vestuário	Positivos: investimentos de reduzida magnitude localizados nos setores primários e de infraestrutura Negativos: perda do potencial de atração de investimentos em alguns setores industriais pela expansão chinesa

<p>B – Economias industriais sem TLC com os EUA e exportadoras de <i>commodities</i> (Brasil e Argentina)</p>	<p>Positivos: elevadas receitas externas em virtude dos altos preços das <i>commodities</i> minerais e agrícolas e da demanda chinesa</p> <p>Negativos: risco de deterioração da balança comercial caso os níveis de crescimento econômico se mantenham elevados</p>	<p>Positivos: efeitos limitados pela baixa agregação de valor nas cadeias produtivas dos produtos exportados para a China; no caso brasileiro, os investimentos de empresas nacionais na China podem trazer resultados favoráveis em termos produtivos</p> <p>Negativos: a entrada de produtos chineses, até agora restrita à substituição de outros fornecedores internacionais, pode abrir “buracos” na estrutura produtiva, especialmente no caso brasileiro</p>	<p>Negativos: perda crescente de espaço para as exportações brasileiras de produtos industrializados na América Latina e nos Estados Unidos; desvio do comércio intra-Mercosul em vários setores industriais, com prejuízo para esses países</p>	<p>Positivos: investimentos de empresas chinesas ainda restrito a <i>commodities</i> e infraestrutura, mas podendo avançar para eletrônicos e automotivo</p> <p>Negativos: investimentos de novos projetos globais que poderiam se direcionar para esses países, mas se concentram na China pelo maior dinamismo e competitividade do seu mercado</p>
<p>C – Economias exportadoras de produtos industriais e que possuem TLC com os EUA (México e diversos países da América Central)</p>	<p>Indiferentes: o país não conta com uma oferta de <i>commodities</i> expressiva para a China, à exceção de alguns produtos minerais</p>	<p>Negativos: deslocamento de produtores internos em virtude da crescente importação de produtos chineses, especialmente eletroeletrônicos e de têxteis/vestuário</p>	<p>Negativos: forte deslocamento das exportações mexicanas do mercado dos EUA, em virtude da alta semelhança do perfil exportador entre os dois países</p> <p>Positivos: algumas empresas logram se tornar fornecedores industriais de empresas com base na China (comércio intraindustrial ou intramultinacional)</p>	<p>Negativos: deslocamento de atividades de empresas multinacionais de suas plantas no México para a China</p> <p>Positivos: maiores investimentos chineses nos ramos têxteis/vestuário têm sido realizado para atender ao mercado dos EUA</p>
<p>D – Países pequenos exportadores de <i>commodities</i> e com reduzida base industrial (Equador e Uruguai)</p>	<p>Positivos: dependem da oferta exportadora e da sua complementaridade com as importações chinesas</p> <p>Positivos: a importação de produtos industriais mais baratos pode melhorar os termos de troca</p>	<p>Negativos: efeitos produtivos internos tendem a se concentrar nos setores têxteis e de vestuário</p>	<p>Indiferentes: esses países não competem com a China nos mercados internacionais</p>	<p>Positivos: realização de investimentos chineses nos setores de infraestrutura, vinculados aos setores exportadores; possibilidade de investimentos industriais chineses para atender aos mercados regionais</p>

Fonte: RedLat (2010).

O próximo capítulo deste trabalho tem como objetivo analisar em maiores detalhes a pauta comercial, as relações bilaterais com a China e a ocorrência dos efeitos escala e estrutura para um país representativo de cada padrão, quais sejam: Chile no padrão A, Brasil no padrão B e México no padrão C. O padrão D não será analisado, uma vez que as economias contidas no mesmo têm pouca relevância em termos regionais, bem como foram menos afetadas pela ascensão chinesa do que as contidas nos outros três padrões. Antes de prosseguir com a análise, entretanto, é necessário discutir alguns aspectos metodológicos, bem como fazer uma breve revisão da literatura sobre os impactos da ascensão chinesa na América Latina.

2.4. Aspectos metodológicos e breve revisão da literatura

No âmbito cultural, político e diplomático, as relações da América Latina com a China já estão estabelecidas há algumas décadas; entretanto, conforme discutido na seção anterior, as relações econômicas e comerciais entre as regiões se intensificam somente a partir da década de 1990, e apresentam crescimento substantivo ao longo dos anos 2000. Nesse sentido, a preocupação com os impactos da emergência da China como potência econômica a nível global sobre as economias latino-americanas começou a surgir de maneira mais sistematizada tão somente a partir do início do século XXI.

Desde então, uma ampla gama de estudos tem buscado avaliar os impactos dessa ascensão sobre as relações das duas regiões, em diferentes dimensões, com diferentes enfoques e utilizando diversas metodologias. Indubitavelmente, a evolução das relações comerciais e de investimento entre as duas regiões é a temática mais discutida na literatura; em especial, uma das dimensões mais tratadas diz respeito aos efeitos indiretos da ascensão chinesa sobre o comércio dos países da América Latina, ou seja, o quanto o aumento das exportações da China estaria deslocando as exportações da América Latina em terceiros mercados. Vale ressaltar, entretanto, que devido às dimensões colossais e em grande medida desconhecidas da economia chinesa, bem como ao pouco tempo transcorrido e à rapidez de crescimento das relações comerciais entre as duas regiões, a grande maioria dos estudos existentes ainda não consegue traçar conclusões definitivas, de modo que o esforço de realização de mais trabalhos empíricos e analíticos é latente.

Este trabalho se insere nesse esforço, buscando agregar novos dados e perspectivas de análise para o debate; antes de apresentar a metodologia de trabalho utilizada no mesmo, é válido realizar uma breve resenha dos estudos desenvolvidos ao longo dos anos 2000. De

acordo com o trabalho de Dussel Peters (2012), que contém extensa revisão da literatura sobre as relações comerciais entre China e América Latina, é possível dividir os estudos realizados em dois grandes grupos.

De um lado, trabalhos como o de Blazquez-Lidoy et al. (2006) e Lederman et al. (2006, 2009), trabalhos estes que em grande medida refletem a visão do Banco Mundial, destacam que os impactos da ascensão chinesa sobre a América Latina são majoritariamente positivos. Dentre os benefícios da ascensão chinesa, tais artigos destacam o ganho nos termos de troca para os países da América Latina (engendrado tanto pelo aumento do *quantum* e do preço das *commodities* primárias exportadas para o país asiático, quando pela possibilidade de importação de manufaturas chinesas a preços menores) e o fortalecimento da China como fonte de financiamento externo e investimento direto.⁴⁵

No que tange ao deslocamento das exportações em terceiros mercados – no presente trabalho, tal efeito é denominado efeito estrutura – o argumento presente na visão otimista é que as estruturas de exportação da China e da América Latina estariam se tornando cada vez mais complementares. Assim, tal ameaça estaria restrita apenas a poucos países (em especial, o México) e a poucos setores manufatureiros.

Por outro lado, uma visão que pode ser denominada como mais “realista” ou crítica, busca analisar os impactos da evolução chinesa sob uma perspectiva mais ampla, discutindo os efeitos de tal processo sobre a estrutura produtiva interna dos países e sobre as possibilidades de crescimento que o padrão comercial estabelecido com a China engendra. Nesse sentido, essas análises buscam fazer o contraponto entre os benefícios auferidos pelas condições favoráveis para as exportações de *commodities* e a dificuldade de manter um setor industrial competitivo em uma situação de preços relativos favoráveis aos produtos primários e intensivos em recursos naturais, bem como apresentar as ameaças geradas pelo crescimento das exportações do país asiático.

Dentre os trabalhos dessa corrente, se destacam Lall (2000), Lall & Weiss (2005), Jenkins *et al.*, (2008), Jenkins e Dussel-Peters (2009), Gallagher e Porzecansky (2010), Phillips (2011), dentre outros. Destaca-se nessa literatura a discussão sobre as alternativas de modelo de desenvolvimento a longo prazo possibilitadas pelo crescimento chinês e a ênfase nos deslocamentos de exportações, bem como a importância das políticas públicas para enfrentar os desafios gerados pelas alterações na economia mundial.

⁴⁵ Vale ressaltar que Jenkins et al. (2008) também faz essa divisão da literatura, chamando os estudos citados neste parágrafo como “the optimistic view”, criticando a mesma e apresentando outras visões que incorporam as implicações negativas da ascensão da economia chinesa sobre a América Latina.

Destarte, nas palavras de Dussel Peters (2012, p. 56):

Mientras que un grupo de autores e instituciones – particularmente el BID - destaca la parte exportadora de ALC con China y sus ventajas, otros autores e instituciones – véase las diversas referencias a Dussel Peters, Gallagher y Jenkins, entre otras – invitan a un análisis mucho más amplio, incluso en términos del comercio, que incluya también a las importaciones de ALC provenientes desde China, sus respectivos contenidos tecnológicos, así como efectos en los términos de intercambio, la especialización industrial y productiva y el empleo, entre otras variables. (...) son de particular interés para el futuro aquellos que plantean los potenciales efectos que China pudiera tener en ALC en términos de un proceso de “desindustrialización”, con aparentes incentivos para profundizar un proceso de especialización en materias primas y diferentes formas de energía (petróleo, gas, entre otras).

Entre os trabalhos da corrente “realista” supracitados, Lall e Weiss (2005) e Gallagher e Porzecanski (2010) são de especial importância, uma vez que a análise desenvolvida neste trabalho busca aprimorar a metodologia utilizada nos mesmos, de modo a ampliar as evidências empíricas e aperfeiçoar as possibilidades de análise. Esses trabalhos buscam quantificar a ameaça de deslocamento das exportações dos países da América Latina gerada pela ascensão chinesa com base na evolução dos indicadores de *market share*.

Segundo Lall e Weiss (2005), com base na evolução dos indicadores de *market share*, é possível fazer uma análise de potenciais ameaças e oportunidades apoiada em cinco cenários:

- i) ameaça parcial, quando o *market share* dos dois países aumenta, porém o *market share* da China aumenta mais (em pontos percentuais) do que o do país em questão;
- ii) sem ameaça, quando o *market share* dos dois países aumenta, mas o da China aumenta menos (em pontos percentuais) que o do país em questão;
- iii) ameaça direta, quando o *market share* da China aumenta e o do país em questão diminui;
- iv) China sob ameaça, quando o *market share* do país em questão aumenta e o da China se reduz;
- v) retirada mútua, quando o *market share* dos dois países diminui.

A matriz original de análise, retirada de Lall e Weiss (2005), segue abaixo.

Figura 3 – Matriz de interação competitiva das exportações: China versus outro país

		Chinese export market shares	
		Rising	Falling
Other country's export market shares	Rising	<p><i>A. No threat</i> Both China and other country have rising market shares and latter is gaining more than China</p> <p><i>B. Partial threat</i> Both are gaining market share but China is gaining faster than other country</p>	<p><i>C. Reverse threat</i> No competitive threat from China. The threat is the reverse, from the other country to China.</p>
	Falling	<p><i>D. Direct threat</i> China gains market share and other country loses, this may indicate causal connection unless other country was losing market shares in the absence of Chinese entry.</p>	<p><i>E. Mutual withdrawal: no threat</i> Both parties lose shares in export markets to other competitors.</p>

Fonte: Lall e Weiss (2005).

Essa metodologia de análise está centrada na observação da velocidade da evolução do *market share*, desconsiderando as magnitudes relativas dos mesmos.⁴⁶ Adicionalmente, como o *market share* da China cresce em velocidade impressionante em diversos segmentos de produtos, devido à velocidade do crescimento das suas exportações, e em um horizonte temporal mais longo, à base inicial reduzida, a comparação pura e simples da evolução desses indicadores tende a superestimar a ameaça chinesa. Isso ocorre porque o *market share* do país asiático estará crescendo em velocidade superior aos dos países aqui analisados em quase todos os segmentos de manufaturados; assim, a grande maioria dos produtos estará sob ameaça, seja ela parcial ou direta.

Gallagher e Porzecanski (2010) aplicam tal metodologia em sua análise, e utilizando os dados de exportação de 2006, concluem que 94% das exportações de manufaturados da América Latina para o mundo estariam sob ameaça das exportações chinesas, seja essa ameaça direta (62%) ou parcial (32%). Em relação aos países, o México seria o mais afetado, com 99% das exportações sob ameaça (70% sob ameaça direta), ao passo que as exportações do Brasil (91% das exportações, 20% sob ameaça direta) e do Chile (82%, 29% sob ameaça direta) também estariam sob ameaça.

⁴⁶ Lall e Weiss (2005, p. 7) reconhecem tal problema na metodologia: “(...) market share changes do not take account of the absolute market share, and so may give misleading results. For instance, China gains market share in copper products from a very low base while Chile lose market share from a very high base. This is a ‘threat’ in some sense, but the relative size of the two players in copper is so unbalanced that it would be wrong to think of China posing a real challenge to Chile”.

Como a metodologia utilizada não considera a evolução das exportações com maior profundidade, além de não discutir a magnitude dos *market share* em análise, é provável que tais números estejam superestimados. Assim, o presente estudo busca ampliar o escopo da análise, considerando também a evolução das taxas de crescimento das exportações; adicionalmente, buscar-se-á realizar uma análise com maior grau de detalhamento, desagregando mais os dados, para discutir os impactos ao nível de grupos de produtos, com base nos grupos representativos na pauta de cada país.

Portanto, o objetivo deste trabalho é contribuir para a crescente literatura sobre os impactos da ascensão chinesa nos países da América Latina; buscando agregar uma nova perspectiva ao debate, a análise aqui desenvolvida pretende discutir tais impactos em três países representativos da América Latina, escolhidos com base na tipologia desenvolvida na seção anterior. A utilização da tipologia para a escolha dos países analisados é interessante, uma vez que permite discutir os mesmos com base em suas especificidades estruturais e produtivas, especificidades essas que serão fundamentais para determinar os desafios e oportunidades decorrentes da ascensão chinesa.

Os “países representativos” de cada um desses padrões serão analisados em maiores detalhes – quais sejam, Chile para o padrão “A”, Brasil no padrão “B” e México no padrão “C” – com ênfase em suas relações comerciais com a economia chinesa. O procedimento analítico será dividido em duas etapas; na primeira etapa, buscar-se-á:

i) analisar a evolução da pauta de exportações desses países desde os anos 2000, acompanhando a evolução da mesma em termos de intensidade tecnológica e parceiros comerciais, bem como a evolução dos cinco principais grupos de produtos exportados no período (SITC, revisão 3, no nível de dois dígitos) e as principais tendências ocorridas ao longo do mesmo;

ii) mapear o comércio bilateral entre os “países representativos” e a China com ênfase nos saldos por produto/intensidade tecnológica;

O horizonte temporal da análise será o período 2000-2013, e os dados para a realização da mesma serão retirados da base de dados da UNCTAD. Os dados podem ser extraídos em diversos padrões de classificação – utilizarei o SITC, revisão 3, no nível de dois dígitos (divisão/grupos de produtos), e para alguns casos excepcionais, ao nível de três dígitos (subgrupo).

A análise também contém alguns dados agrupados segundo a metodologia da UNCTAD de agregação por intensidade tecnológica. Tal classificação divide os produtos em cinco grandes grupos: *commodities* primárias, manufaturas intensivas em mão de obra e

manufaturas de baixa, média e alta intensidade tecnológica; os bens são divididos nas categorias com base na análise do SITC, revisão 2, no nível de três dígitos.⁴⁷ Como a revisão 2 (utilizada na metodologia da UNCTAD) e a revisão 3 (utilizada neste trabalho) do SITC são compatíveis e bem similares, para enriquecer a análise, alguns paralelos entre a rev. 3 do SITC e as categorias da UNCTAD serão realizados ao longo do capítulo 3.

Além de discutir a evolução da pauta comercial dos países em questão, em termos de intensidade tecnológica e importância dos parceiros comerciais, bem como caracterizar o padrão de relação bilateral com a China, a contribuição inovadora deste trabalho é o esforço de mapeamento da ocorrência dos efeitos efeito escala e estrutura (MEDEIROS, 2006) nos cinco principais grupos de produtos da pauta de exportação dos países selecionados. Nesse sentido, na segunda etapa da análise, buscar-se-á identificar a ocorrência dos efeitos escala e estrutura nesses grupos de produtos representativos.

A metodologia utilizada para o mapeamento dos efeitos escala e estrutura terá como base a evolução das exportações e do *market share* dos produtos selecionados. No caso do efeito escala, serão observados a (i) evolução das exportações do produto em questão para o mundo e para a China, analisando as taxas de crescimento das exportações e a participação do mercado chinês na absorção das mesmas; e (ii) a evolução do *market share* no mercado chinês e no mercado global para o produto em questão. Tal metodologia busca verificar se a demanda chinesa efetivamente alavancou as exportações do bem analisado do país em questão – evidências como uma taxa de crescimento das exportações para a China muito superior ao crescimento das exportações do bem para o mercado global, bem como ampliação significativa do mercado chinês como mercado de destino das exportações do mesmo são indícios de ocorrência de efeito escala. No caso do efeito estrutura, a análise do *market share* busca complementar a análise da evolução das exportações, indicando se o país já era um ator relevante no mercado do bem em questão, e como tal condição se reflete em sua participação no mercado chinês.

Em relação ao efeito estrutura, por sua vez, após a identificação do principal mercado de destino das exportações do bem em questão por parte do país latino, serão analisados: (i) a evolução das exportações do produto do país latino e da China para tal mercado; e (ii) a evolução do *market share* do país latino e da China no mercado relevante. De antemão, vale destacar que o mercado relevante no caso brasileiro é o mercado da Associação Latino-

⁴⁷ Para a lista completa dos bens e sua respectiva classificação, ver UNCTAD (2002); Nonnenberg (2011) apresenta a mesma lista, porém de forma que a identificação das categorias é mais rápida.

Americana de Integração (Aladi)⁴⁸ e no caso mexicano é o mercado dos EUA;⁴⁹ o Chile, devido às suas características produtivas e a configuração de sua pauta exportadora, não terá nenhum produto analisado sob a ótica do efeito estrutura.

A comparação entre a evolução das exportações e do *market share* é necessária e justifica-se pela própria dinâmica do crescimento das exportações chinesas, que ocorrem em velocidade impressionante. A análise dos dados de comércio internacional na última década evidencia que, em boa parte dos segmentos de produtos manufaturados, as exportações chinesas crescem a uma velocidade superior à dos seus concorrentes, o que se reflete em um ganho de *market share* em ritmo superior aos mesmos. Entretanto, é possível que mesmo que a taxa de crescimento das exportações chinesas seja maior, levando a uma queda do *market share* do país analisado, as exportações deste podem estar crescendo e conseqüentemente levando a um efeito positivo tanto sobre a demanda quanto sobre a estrutura.

Nesse sentido, a comparação entre a evolução das exportações e do *market share* de maneira concomitante busca evitar conclusões demasiado alarmistas. Como o *market share* da China cresce em velocidade impressionante em diversos segmentos de produtos, a comparação pura e simples da evolução dos indicadores de *market share* – tal como realizado em Lall e Weiss (2005) e Gallagher e Porzecanski (2010) – tende a superestimar a ameaça chinesa, uma vez que o *market share* do país asiático estará crescendo em velocidade superior aos dos países aqui analisados em quase todos os segmentos de manufaturados. Destarte, busca-se comparar a magnitude do *market share*, e não apenas sua velocidade de crescimento, além de analisar a taxa de crescimento das exportações, uma vez que mesmo que a taxa de crescimento das exportações chinesas seja maior (levando a uma queda do *market share* do país em questão), as exportações deste também podem estar crescendo e sua posição relativa pode ser mantida frente à ascensão do país asiático.

Vale ressaltar, entretanto, que a metodologia aqui utilizada também tem limitações. Em primeiro lugar, em relação ao efeito estrutura, os resultados encontrados não permitem afirmar com precisão que a China causou (ou foi a “única culpada”) pela perda de *market share* do país em determinado setor – os números apenas são compatíveis com esse efeito e

⁴⁸ A Aladi, criada em Montevideu em 1980, é o principal bloco econômico de cooperação da América Latina, sendo composta atualmente pelos seguintes países membros: Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Cuba, Equador, México, Paraguai, Panamá, Peru, Uruguai e Venezuela. Para mais informações sobre a criação e os acordos no âmbito do bloco, ver <<http://www.aladi.org/>>.

⁴⁹ A importância do mercado dos EUA para o México está diretamente relacionada ao Tratado Norte-Americano de Livre-Comércio (NAFTA, na sigla em inglês), acordo de livre-comércio firmado entre os EUA, o Canadá e o México que entrou em vigor em 1994. Para mais informações sobre as regras do acordo, ver <http://www.naftanow.org/default_en.asp>.

são interessantes para indicar a existência do mesmo. Outra limitação, diretamente relacionada à anterior, é que diferentemente de metodologias como *constant market share*, não é possível quantificar exatamente a parcela do deslocamento causada pela ascensão chinesa.⁵⁰

Adicionalmente, a tipologia desenvolvida em RedLat (2010) e utilizada aqui para definir os países a serem analisados busca discutir os impactos da ascensão chinesa em quatro canais centrais: variáveis macroeconômicas, efeitos produtivos internos, efeitos do deslocamento pela China nos mercados externos e efeitos sobre o montante e o perfil dos investimentos externos. A análise aqui desenvolvida não é tão abrangente, se limitando tão somente a discutir os impactos da ascensão chinesa sob a ótica da evolução das relações comerciais e da pauta de comércio exterior.

Outra limitação do presente estudo é que a questão das cadeias internacionais de produção e valor não foi discutida em profundidade. Tal ponto é relevante não apenas na inserção regional da economia chinesa – na denominada “fábrica Ásia”⁵¹ – mas também no comércio de partes e componentes em âmbito global.⁵² Ainda que na seção 2.1 a política tecnológica chinesa e a evolução do valor adicionado nas exportações do país nos últimos anos tenham sido discutidos brevemente, tal ponto pode ser aprofundado em trabalhos futuros. Nesse sentido, um possível caminho é utilizar a análise insumo-produto para fazer a relação entre a evolução das exportações e seus efeitos na estrutura produtiva interna dos países representativos em questão; a base do World Input-Output Database (WIOD) pode ser uma importante fonte de dados nesse ponto, uma vez que contém dados para a China, o Brasil e o México.

Vale ressaltar que este trabalho busca contribuir para o debate, ampliando o nível de desagregação da análise, bem como identificando tendências comerciais relevantes para países-chave na dinâmica econômica da América Latina; longe de almejar conclusões definitivas, a intenção é mapear as tendências recentes e agregar novos elementos à literatura em torno do tema. Findas as explanações metodológicas, o capítulo a seguir contém os dados e o desenvolvimento da análise dos impactos da ascensão chinesa sobre o Brasil, o Chile e o México.

⁵⁰ Uma boa descrição da metodologia *constant market share* pode ser encontrada em Chami Batista e Azevedo (2002); para uma aplicação da mesma ao caso da China e da América Latina, ver Hiratuka et al. (2012b).

⁵¹ Sobre esse ponto, ver Medeiros (2006) e a seção 3.4 de Ribeiro (2008).

⁵² Para uma análise mais detalhada da questão das cadeias globais de valor e da reorganização dos processos produtivos em escala transnacional, ver Miroudot e Ragoussis (2009); outro trabalho interessante, inclusive com análises específicas para Brasil e China, é o de Jiang e Milberg (2012).

3. ANÁLISE DE CASOS REPRESENTATIVOS

3.1. *Desempenho macroeconômico dos países analisados nos anos 2000: breve contextualização*

O objetivo dessa seção é apresentar uma breve contextualização da evolução de alguns indicadores macroeconômicos principais, tais como crescimento do produto interno bruto, desemprego, inflação e evolução da dívida externa a partir dos anos 2000 para os três países que serão analisados em maiores detalhes nesse capítulo, quais sejam, Brasil, Chile e México. Adicionalmente, também serão apresentados alguns indicadores para a América Latina e o Caribe como um todo, de modo a possibilitar a comparação do desempenho individual dos países *vis-à-vis* o desempenho da região como um todo.

Conforme discutido no capítulo anterior, a ascensão da economia chinesa engendrou impactos diferenciados para os países da região, de acordo com suas características e estrutura econômica. De maneira geral, entretanto, pode-se afirmar que a década de 2000 foi uma década de crescimento econômico relevante para a América Latina, especialmente nos anos anteriores à crise global de 2008, crescimento este associado à melhora da capacidade fiscal dos países da região e à redução dos índices de pobreza nos mesmos. Adicionalmente, devido às melhoras dos indicadores externos, cujos dados serão apresentados no final desta seção, os impactos da crise do *subprime* sobre os países da América Latina foi inferior aos de crises anteriores, uma vez que houve maior espaço para a realização de políticas anticíclicas por parte dos governos locais.⁵³

O crescimento anual médio para os países da região entre 2000 e 2013 foi de 3,4%, frente a um crescimento médio de 2,7% a.a. entre 1990 e 1999. Entre os três países analisados, em termos de crescimento econômico, o Chile foi o que apresentou melhor desempenho, uma vez que não só cresceu mais que a média da região, como também mostrou sinais de recuperação mais rápida após a crise de 2008. O Brasil, por sua vez, apresentou crescimento levemente inferior à média da região para o período, e vem demonstrando maior dificuldade em retomar o crescimento econômico nos últimos anos.⁵⁴ Quanto ao México, o país cresceu menos que a média da região, e apresentou a menor taxa de crescimento entre os

⁵³ Para uma análise mais detalhada da evolução econômica dos países da América Latina nas duas últimas décadas, ver Damill e Frenkel (2012).

⁵⁴ Para uma análise mais detalhada do desempenho da economia brasileira nos anos 2000, ver Barbosa e Souza (2010) e Serrano e Summa (2012); para uma exposição de possíveis motivos para a dificuldade da retomada do crescimento no Brasil, ver Serrano e Summa (2013).

três países analisados, em parte devido à excessiva dependência da economia norte-americana e ao fraco desempenho apresentado pela mesma ao longo do período.⁵⁵

A tabela 18 apresenta o crescimento médio para o período como um todo (2000-2013), bem como para dois subperíodos selecionados; na divisão em subperíodos, desconsiderou-se os anos de 2009 e 2010 para o cálculo da média, uma vez que em 2009 todos os países analisados sofreram recessão significativa, com percentuais de crescimento significativos em 2010 devido à base reduzida no ano anterior. O gráfico 10, por sua vez, apresenta a taxa de crescimento anual do PIB a preços constantes para o período como um todo.⁵⁶

Tabela 18 – Taxa de crescimento média do PIB (em %)

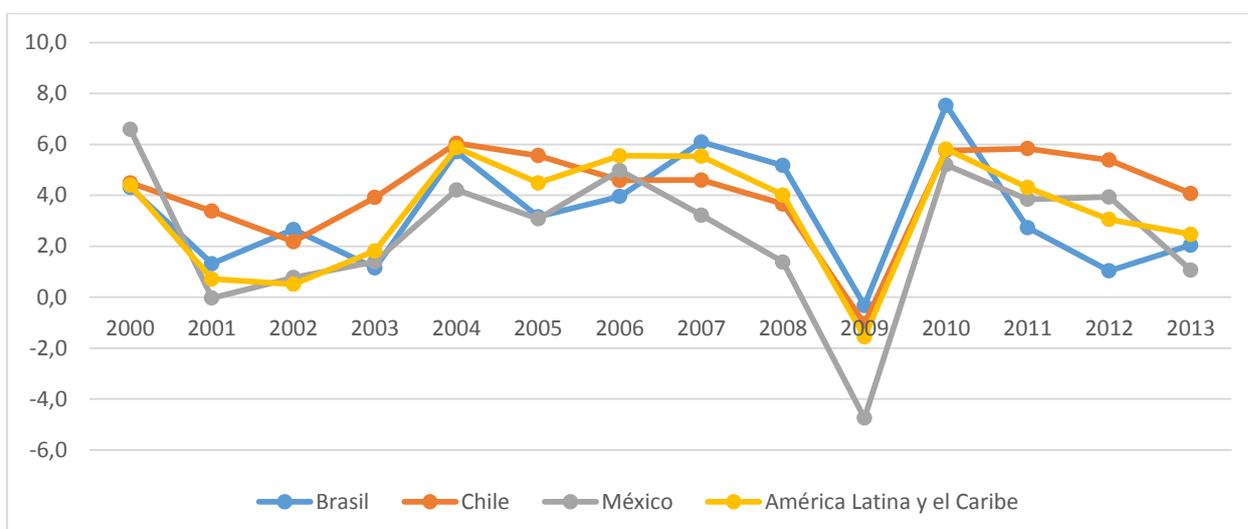
	2000-2013	2000-2008	2011-2013
Brasil	3,3	3,7	1,9
Chile	4,2	4,3	5,1
México	2,5	2,8	2,9
América Latina e Caribe	3,4	3,7	3,3

Fonte: Elaboração própria com base em Cepalstat.

⁵⁵ O crescimento da economia mexicana está diretamente atrelado ao crescimento dos EUA, e o desempenho norte-americano nos anos 2000 foi inferior ao verificado na década anterior: segundo dados do Banco Mundial, enquanto a taxa média de crescimento da economia americana entre 1991 e 2000 foi de 3,46% a.a., entre 2001 e 2010 a mesma se reduz para 1,65% a.a., com recessão em 2008 e 2009. Vale ressaltar que mesmo com a grave crise de 1995 (o PIB mexicano se reduziu em quase 6%), a taxa de crescimento média da economia mexicana entre 1991 e 2000 foi de 3,6% a.a., desempenho superior ao verificado no período aqui analisado.

⁵⁶ Para o cálculo das taxas de crescimento do PIB das tabelas apresentadas nesta seção, utiliza-se o PIB em dólares a preços constantes de 2005. Conforme apontado por Epstein e Marconi (2014, p. 10), a justificativa para tal fato deriva de que “la comparación de niveles del PIB entre países presenta grandes desafíos (...) en este sentido, las comparaciones intertemporales suelen realizarse a precios constantes, tomando como referencia un año base con el propósito de aislar el efecto que tienen los precios en el tiempo sobre los agregados macroeconómicos”.

Gráfico 10 – Taxa de crescimento do PIB: 2000-2013

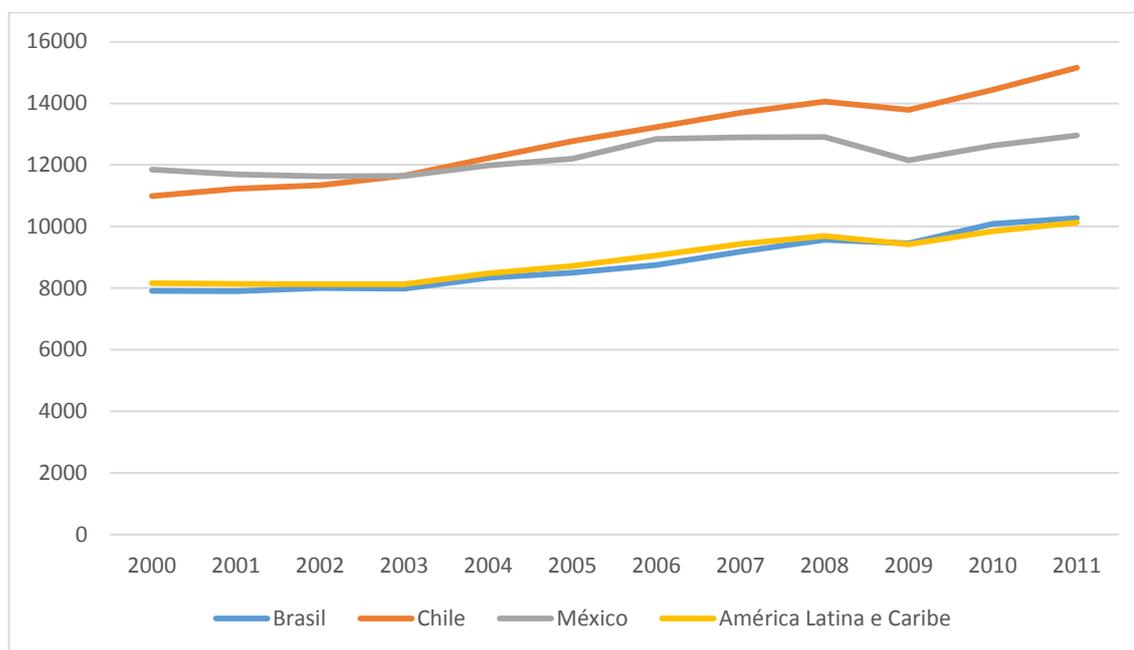


Fonte: Elaboração própria com base em Cepalstat.

Em relação à evolução do PIB *per capita*, aqui apresentado em termos da paridade do poder de compra para possibilitar a comparação entre os valores apresentados, o Chile também é o país que apresenta melhores resultados.⁵⁷ O PIB *per capita* chileno cresceu em média, entre 2001 e 2011, 3% ao ano, percentual superior ao crescimento anual médio do PIB *per capita* do Brasil (2,4%), México (0,9%) e da América Latina (2%) para o mesmo período. Destarte, devido ao diferencial de taxas de crescimento, o PIB *per capita* chileno ultrapassa o mexicano já em 2003, atingindo US\$ 15.154 em 2011, frente a US\$ 12.959 do PIB *per capita* mexicano no mesmo ano. O Brasil, por sua vez, ainda apresenta um PIB *per capita* inferior ao dos dois países, mas ultrapassa o valor médio da região em 2009, fechando a série analisada com PIB *per capita* de US\$ 10.270 em 2011, frente a um PIB *per capita* médio de US\$ 10.127 para a América Latina e o Caribe como um todo.⁵⁸

⁵⁷ De acordo com Díaz (2013), cujo trabalho analisa a evolução da economia chilena desde a década de 60, o período 1990-2010 foi o de maior crescimento da história independente do Chile, tanto em termos de PIB como de PIB *per capita*, além de aumento do gasto social do Estado e redução significativa dos índices de pobreza.

⁵⁸ Em 2011, os dois maiores PIB *per capita* da região – novamente, em paridade do poder compra em dólares de 2005 – foram o das Bahamas (US\$ 27.181) e de Barbados (US\$ 23.320), ao passo que os dois menores foram o da Nicarágua (US\$ 3.391) e o do Haiti (US\$ 1.046).

Gráfico 11 – PIB *per capita* (a preços constantes) em paridade do poder de compra*

Fonte: Epstein e Marconi (2014).

* Conforme especificado pelos autores, os valores estão calculados a preços constantes em dólares de 2005; os dados para a América Latina e o Caribe aqui apresentados excluem Argentina e Cuba.

Os dados de desemprego e inflação também apresentaram melhora relevante entre 2000 e 2013. Na grande maioria do período em questão, a taxa de inflação para os três países analisados foi inferior a dois dígitos; vale ressaltar que todos operam sob o regime de metas de inflação, adotado em 1999 pelo Brasil e pelo Chile e em 2001 pelo México.⁵⁹ O Chile apresentou inflação sob controle desde 1995 – o banco central chileno foi declarado formalmente independente em 1989 e o país utiliza um regime similar ao de metas de inflação vigente atualmente desde 1990 (ZETTEL, 2006).

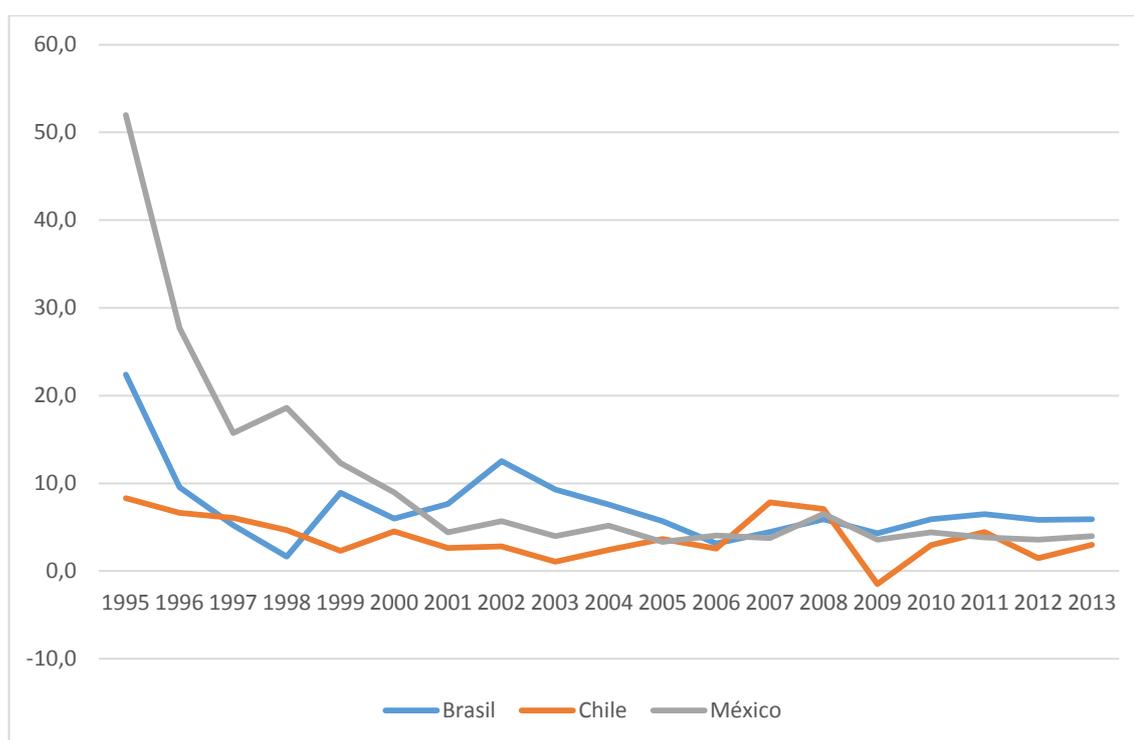
No caso brasileiro, após conviver com inflação anual de quatro dígitos em 1992 e 1993 e próxima a 1.000% em 1994, a mesma tende a ceder após a implementação do Plano Real, em 1994; mesmo com os picos apresentados em 1999 (que motivou a liberalização cambial e a adoção do regime de metas de inflação no país) e em 2002 (fruto da desvalorização cambial provocada pela incerteza gerada pela perspectiva de ascensão do Partido dos Trabalhadores ao poder), a inflação se manteve relativamente controlada ao longo do período, se situando em patamar próximo aos 6% ao ano desde 2008.⁶⁰

⁵⁹ Para uma análise mais detalhada do histórico de implementação do regime de metas de inflação nos três países, ver Zettel (2006).

⁶⁰ Para uma análise detalhada da implementação do Plano Real, bem como evolução da política monetária brasileira e dos impactos do regime de metas de inflação no país, ver Modenesi (2005) e Modenesi (2010).

Finalmente, no caso mexicano, após superar 50% em 1995 devido à forte desvalorização do peso provocada pela crise no país, a inflação apresenta trajetória descendente desde então, sendo inferior a dois dígitos desde 2000 – primeiro ano após a implementação do regime de metas no país – e se mantendo próxima dos 5% ao ano a partir de 2001.

Gráfico 12 – Índice de preços ao consumidor – variação anual (em %)



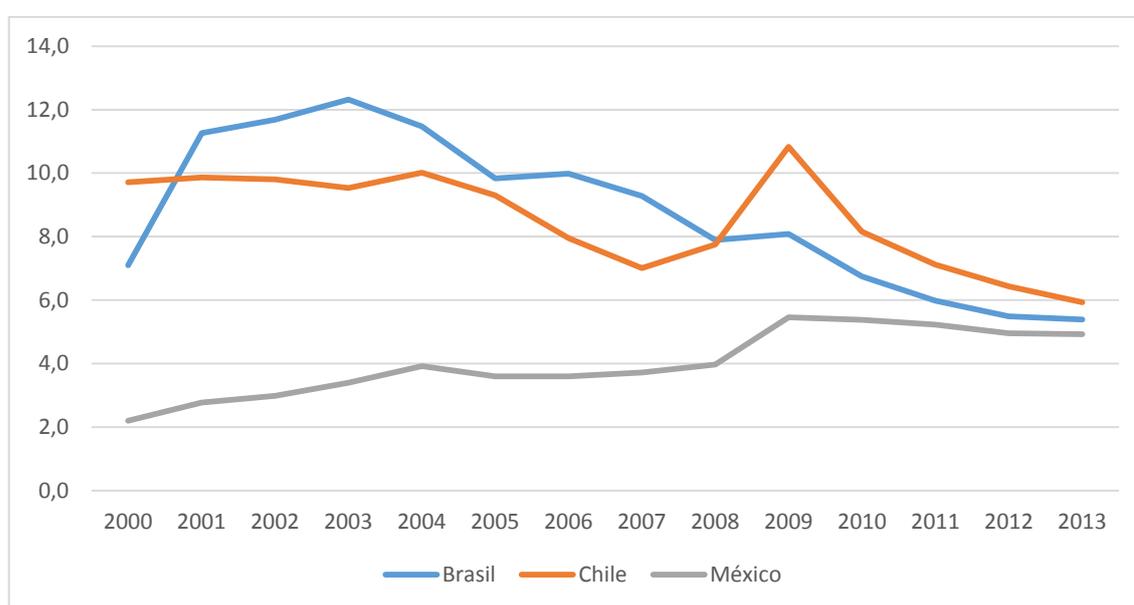
Fonte: Elaboração própria com base em *World Economic Outlook Database 2014*, do Fundo Monetário Internacional.

Em relação ao desemprego, tanto Brasil quanto Chile apresentaram melhora ao longo do período analisado: no caso brasileiro, após apresentar taxa de desemprego superior a 11% entre 2001 e 2003,⁶¹ o percentual da população desempregada entra em trajetória declinante, com a taxa sendo inferior a dois dígitos já em 2007 e fechando o período analisado em 5,4%. Por sua vez, no caso chileno, a taxa de desemprego se mantém próxima de 10% entre 2000 e 2004, iniciando trajetória declinante a partir de 2005; mesmo com o pico da série em 2009 (diretamente relacionado aos efeitos da crise de 2008), o desemprego volta a cair já em 2010,

⁶¹ Entre as causas para tal desempenho, pode-se elencar a crise energética de 2001, bem como a incerteza gerada pela corrida eleitoral em 2002, com o chamado “efeito Lula” e forte desvalorização cambial no ano, e pelo receio em relação às medidas que seriam tomadas nos primeiros anos de mandato do Partido dos Trabalhadores (BARBOSA E SOUZA, 2010).

fruto da rápida recuperação chilena no pós-crise, fechando 2013 em 5,9%.⁶² Os dados para o México apresentam evolução distinta, uma vez que a taxa de desemprego apresentou trajetória crescente ao longo do período; vale ressaltar, entretanto, que o México parte de uma taxa de desemprego muito inferior à do Brasil e do Chile (2% em 2000), e mesmo com a trajetória crescente apresentada, a taxa de desemprego mexicana em 2013 seguiu inferior à brasileira e à chilena.

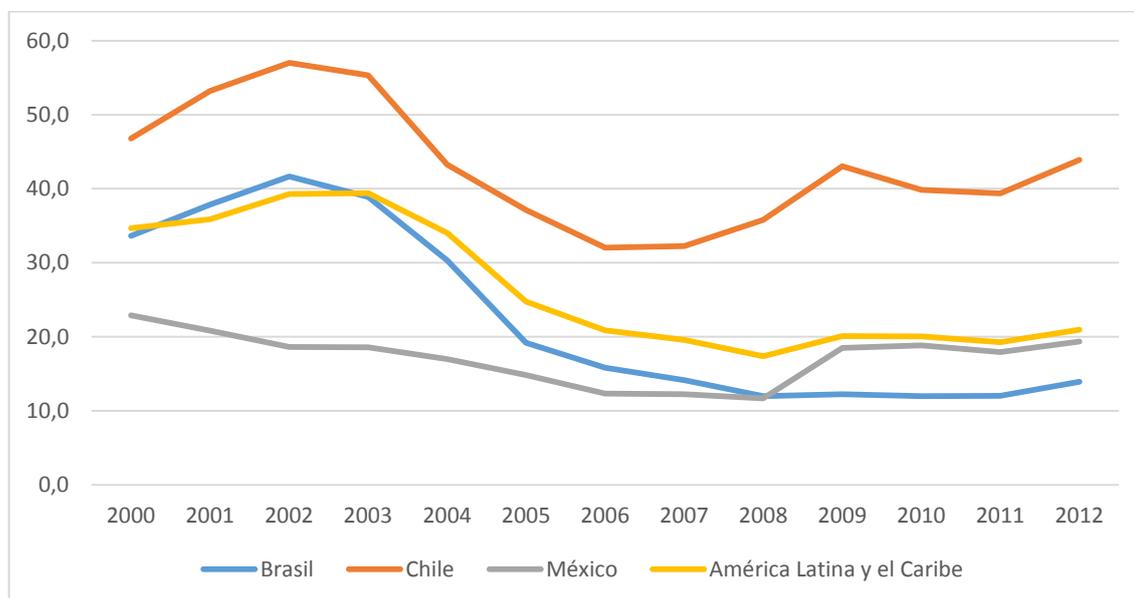
Gráfico 13 – Taxa de desemprego anual média (em % da força de trabalho total)



Fonte: Elaboração própria com base em *World Economic Outlook Database 2014*, do Fundo Monetário Internacional.

Os indicadores de vulnerabilidade externa também apresentaram melhora na última década, especialmente no caso brasileiro. Conforme pode ser verificado no gráfico 14, a dívida externa como porcentagem do PIB do país caiu de cerca de 34% em 2000 para menos de 14% em 2012; vale ressaltar também a melhora para a região como um todo, que reduz a dívida externa de um patamar de cerca de 35% em 2000 para valores próximos a 20% em 2012. Nos casos de Chile e México, a dívida externa como porcentagem do PIB se reduz substancialmente entre 2002 e 2007, mas apresenta tendência de elevação no pós-crise de 2008, fechando o período analisado em um patamar levemente inferior ao do início da década passada.

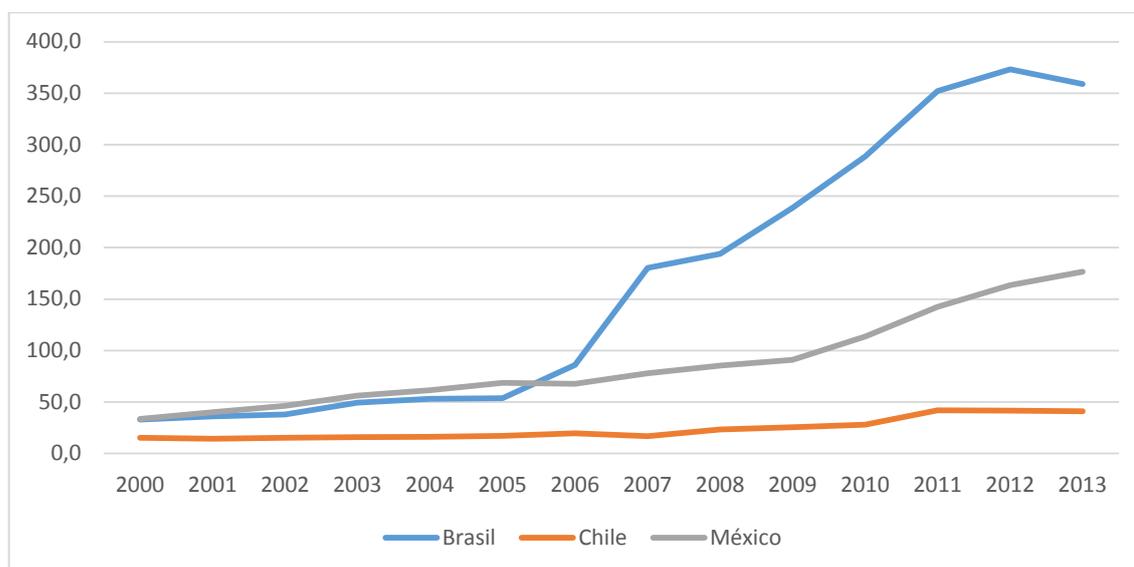
⁶² Vale ressaltar que a taxa de desemprego observada no Chile em 2013 é o menor valor apresentado na série histórica do FMI, que compreende o período 1980-2013.

Gráfico 14 – Dívida externa como porcentagem do PIB: 2000-2012

Fonte: Elaboração própria com base em Cepalstat.

Em relação às reservas internacionais, os três países apresentaram ampliação de seu estoque de reservas entre 2000 e 2013, conforme pode ser verificado no gráfico 15. Novamente, a evolução no caso brasileiro foi mais significativa: o país amplia suas reservas de US\$ 33 bilhões em 2000 para mais de US\$ 350 bilhões em 2013; vale destacar a posição confortável em termos de reservas internacionais durante a crise internacional, o que permitiu ao país maior espaço para a realização de políticas anticíclicas.

Gráfico 15 – Evolução das reservas internacionais totais (em milhões de dólares): 2000-2013



Fonte: Elaboração própria com base em dados dos bancos centrais dos países: para o Brasil, dados disponíveis em: <http://www.bcb.gov.br/?SERIERIH>; para o Chile, <http://si3.bcentral.cl/Siete/secure/cuadros/arboles.aspx>; para o México, <http://www.banxico.org.mx/estadisticas/>.

Finalmente, em linha com a análise feita no capítulo 1 para o PIB chinês, e com o objetivo de qualificar a discussão sobre a evolução do comércio exterior que será desenvolvida nas próximas três seções, as tabelas 19, 20 e 21 apresentam a importância relativa dos componentes do PIB nos três países aqui analisados.

A primeira observação que merece destaque é que o Chile é o país onde o comércio exterior tem maior peso relativo no PIB: entre 2000 e 2012, as exportações se mantiveram em um patamar elevado, oscilando entre 30% e pouco mais de 40% do PIB chileno, ao passo que as importações se mantiveram em torno de 30% do mesmo. Adicionalmente, as exportações líquidas apresentaram valor positivo ao longo de todo o período apresentado, indicando que efetivamente as exportações são importantes para alavancar o crescimento da economia chilena.

No caso mexicano, por sua vez, apesar do comércio exterior também apresentar participação relevante, com exportações e importações oscilando em torno de 30% do PIB entre 2000 e 2012, as exportações líquidas foram negativas ao longo de todo o período. Destarte, diferentemente do capítulo 1, ainda que a análise aqui não pretenda discutir em detalhes contribuição para o crescimento, como devido à plataforma de processamento de exportações o México também importa bastante, há fortes indícios de que uma parcela substancial do multiplicador de exportações vaza para fora do país.

No caso brasileiro, por sua vez, o comércio exterior tem menos relevância no PIB, com exportações e importações oscilando entre 10% e 15% ao longo do período analisado; quanto às exportações líquidas, o sinal do indicador varia ao longo do período em questão, porém sempre em pequena magnitude, o que indica que os principais componentes da demanda no Brasil estão relacionados à dinâmica interna.⁶³ Um ponto que merece atenção na economia brasileira é a maior importância do consumo do governo no PIB, em torno de 20%, enquanto no México e no Chile tal indicador gira em torno de 10%.

Por fim, em relação ao investimento, o mesmo se manteve em patamar inferior a 20% na economia brasileira nos anos aqui analisados, e oscilou em torno de 22% na economia mexicana; no caso chileno, por sua vez, merece destaque a evolução da participação de tal componente no PIB chileno, especialmente após 2009, com o investimento representando 24% do PIB em 2012.⁶⁴

Tabela 19 - Componentes do PIB brasileiro: ótica do dispêndio (2000-2012)*

	Consumo do governo	Consumo das famílias	Formação bruta de capital fixo	Variação de estoques	Exportações	Importações	Exportações líquidas
2000	19,2%	64,3%	16,8%	1,5%	10,0%	11,7%	-1,8%
2001	19,8%	63,5%	17,0%	1,0%	12,2%	13,5%	-1,3%
2002	20,6%	61,7%	16,4%	-0,2%	14,1%	12,6%	1,5%
2003	19,4%	61,9%	15,3%	0,5%	15,0%	12,1%	2,9%
2004	19,2%	59,8%	16,1%	1,0%	16,4%	12,5%	3,9%
2005	19,9%	60,3%	15,9%	0,3%	15,1%	11,5%	3,6%
2006	20,0%	60,3%	16,4%	0,3%	14,4%	11,5%	2,9%
2007	20,3%	59,9%	17,4%	0,9%	13,4%	11,8%	1,5%
2008	20,2%	58,9%	19,1%	1,6%	13,7%	13,5%	0,2%
2009	21,2%	61,1%	18,1%	-0,2%	11,0%	11,1%	-0,2%
2010	21,1%	59,6%	19,5%	0,8%	10,9%	11,9%	-1,0%
2011	20,7%	60,3%	19,3%	0,4%	11,9%	12,6%	-0,7%
2012	21,3%	62,6%	18,2%	-0,6%	12,6%	14,0%	-1,4%

Fonte: Elaboração própria com base em Cepalstat.

* Os valores apresentados na tabela são calculados com base em preços correntes.

⁶³ Conforme analisado em Freitas e Dweck (2013), historicamente as exportações têm um peso muito pequeno como dinamizador da demanda agregada no Brasil.

⁶⁴ Conforme apontado por Díaz (2013), o crescimento do investimento da economia chilena está diretamente relacionado ao bom desempenho das exportações do país nos últimos anos: “num contexto de economia aberta e exportadora, se evidencia alto grau de correlação entre variações percentuais das exportações e dos investimentos, especialmente no período 1990-2010” (DÍAZ, 2013, p. 232).

Tabela 20 - Componentes do PIB chileno: ótica do dispêndio (2000-2012)*

	Consumo do governo	Consumo das famílias	Formação bruta de capital fixo	Variação de estoques	Exportações	Importações	Exportações líquidas
2000	11,4%	66,9%	19,8%	2,6%	29,3%	28,6%	0,7%
2001	11,5%	66,8%	20,8%	0,9%	30,8%	30,5%	0,3%
2002	11,8%	66,1%	20,4%	0,8%	31,5%	30,4%	1,1%
2003	11,4%	64,4%	20,2%	1,9%	33,9%	31,2%	2,7%
2004	10,8%	60,9%	19,4%	1,5%	37,9%	30,4%	7,5%
2005	10,5%	59,8%	21,2%	2,1%	38,4%	31,6%	6,8%
2006	10,0%	55,8%	19,1%	2,1%	42,5%	29,6%	12,9%
2007	10,3%	56,0%	19,9%	1,4%	43,9%	32,0%	11,9%
2008	11,2%	60,8%	24,7%	1,3%	41,5%	39,5%	2,0%
2009	12,7%	59,5%	21,8%	-1,5%	37,2%	29,6%	7,6%
2010	12,3%	59,0%	21,1%	1,3%	38,1%	31,8%	6,3%
2011	12,1%	61,0%	22,3%	1,4%	38,0%	34,9%	3,2%
2012	12,1%	62,8%	24,0%	1,1%	34,2%	34,2%	0,1%

Fonte: Elaboração própria com base em Cepalstat.

* Os valores apresentados na tabela são calculados com base em preços correntes.

Tabela 21 – Componentes do PIB mexicano: ótica do dispêndio (2000-2012)*

	Consumo do governo	Consumo das famílias	Formação bruta de capital fixo	Variação de estoques	Exportações	Importações	Exportações líquidas
2000	10,2%	66,3%	23,3%	2,0%	27,7%	29,5%	-1,8%
2001	10,7%	68,8%	21,8%	0,7%	24,7%	26,6%	-2,0%
2002	11,1%	68,3%	21,0%	1,1%	24,0%	25,6%	-1,6%
2003	11,3%	68,0%	20,6%	1,3%	24,9%	26,3%	-1,4%
2004	10,7%	67,2%	21,2%	1,5%	26,2%	28,0%	-1,8%
2005	10,7%	67,8%	21,3%	1,0%	26,6%	28,1%	-1,4%
2006	10,5%	66,3%	22,0%	1,5%	27,6%	28,9%	-1,3%
2007	10,6%	66,2%	22,3%	1,1%	27,7%	29,3%	-1,6%
2008	10,9%	66,9%	23,1%	1,3%	27,9%	30,2%	-2,3%
2009	12,0%	66,8%	22,6%	0,4%	27,3%	28,8%	-1,5%
2010	11,7%	67,1%	21,2%	0,9%	29,9%	31,1%	-1,2%
2011	11,6%	66,3%	21,8%	0,5%	31,3%	32,6%	-1,3%
2012	11,7%	67,6%	22,5%	0,8%	32,8%	33,9%	-1,1%

Fonte: Elaboração própria com base em Cepalstat.

* Os valores apresentados na tabela são calculados com base em preços correntes.

3.2. O caso brasileiro

O objetivo desta seção é apresentar a evolução da pauta de exportações brasileira no período 2000-2013, analisando a evolução dos grandes números da pauta, bem como a

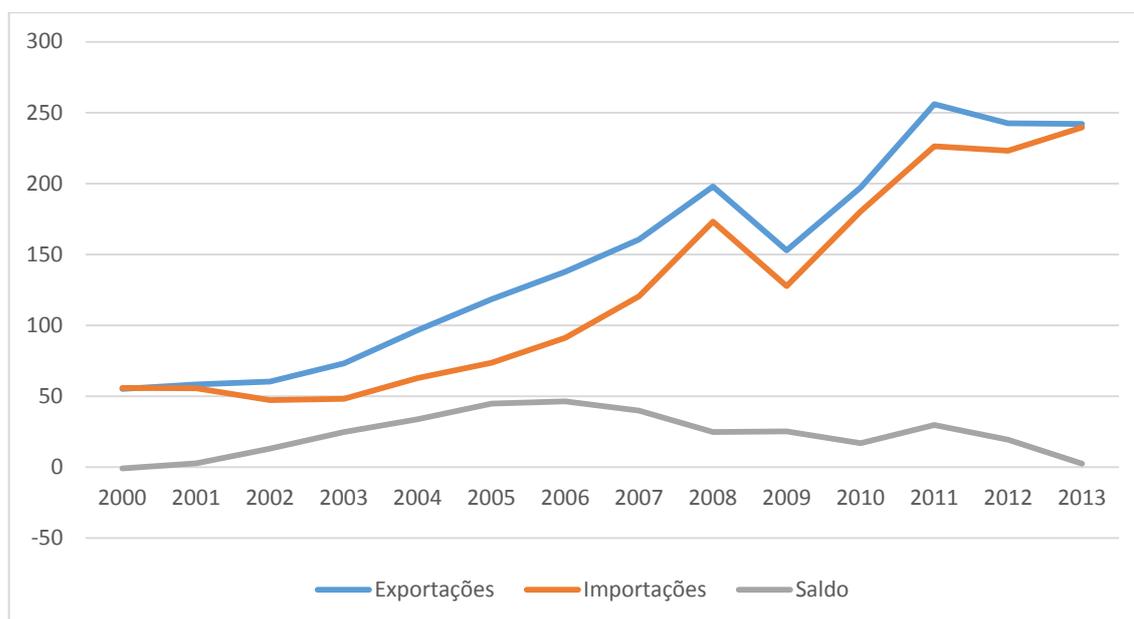
composição da mesma em termos de intensidade tecnológica e países de destino. Adicionalmente, buscar-se-á mapear as relações bilaterais entre o Brasil e a China sob a ótica comercial, apresentando a evolução das transações e do saldo comercial – tanto geral quanto por intensidade tecnológica – entre os países. Por fim, em linha com o discutido no capítulo 2, será realizada uma análise dos efeitos escala e estrutura exercidos sobre a China nas exportações brasileiras, com base nos cinco principais produtos exportados, de acordo com a classificação SITC, revisão 3, no nível de dois dígitos.

Em termos absolutos, as exportações brasileiras cresceram substancialmente entre 2000 e 2013, saindo de um total exportado de US\$ 55,1 bilhões em 2000 para US\$ 242,2 bilhões em 2013, crescimento de cerca de 440% ao longo do período. A maior parte desse crescimento das exportações se concentrou entre 2003 e 2008, quando o crescimento anual médio das mesmas foi de 22%, frente a um crescimento médio de 13,3% a.a. no período como um todo (2000-2013). As importações também apresentaram crescimento significativo, em montante bem próximo aos das exportações: em 2000, o montante total importado pelo Brasil foi de US\$ 55,9 bilhões, valor este que atinge US\$ 239,6 bilhões em 2013, crescimento de cerca de 430% ao longo do período e média anual de crescimento de 13,4% entre 2000 e 2013.

Em relação ao saldo da balança comercial, conforme pode ser verificado no gráfico 16, ainda que o mesmo tenha apresentado superávit superior à US\$ 40 bilhões em 2005, 2006 e 2007, verifica-se uma tendência de redução do mesmo desde então, com o saldo fechando em US\$ 2,6 bilhões em 2013.⁶⁵

⁶⁵ Em julho de 2014, o resultado da balança comercial brasileira acumulado para o ano era de déficit de US\$ 916 milhões, segundo dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior; ver <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1161>>.

Gráfico 16 – Evolução das exportações, importações e saldo da balança comercial brasileira (em US\$ bilhões): 2000-2013



Fonte: Elaboração própria com base em dados da UNCTAD.

Quanto aos principais parceiros comerciais da economia brasileira, percebe-se um ganho de importância significativo da China, tanto como destino das exportações como origem das importações – as exportações para a China passam de US\$ 1,1 bilhão em 2000 para US\$ 46 bilhões em 2013, ao passo que as importações oriundas do país asiático se ampliam de US\$ 1,2 bilhão para US\$ 37,3 bilhões no mesmo período. O crescimento da China é acompanhado por uma perda de importância da União Europeia e dos Estados Unidos, parceiros tradicionais da economia brasileira; o caso norte-americano é emblemático, especialmente como destino das exportações.

A Aladi, por sua vez, segue como destino importante das exportações brasileiras, especialmente as de maior valor agregado, conforme será discutido posteriormente. Por fim, vale destacar o crescimento da importância comercial dos países africanos (contidos na categoria “resto do mundo”), fruto da alteração da política diplomática brasileira em relação ao continente nos últimos anos, que gerou ampliação das exportações para os países da região, e do aumento das importações de petróleo oriundas do continente africano, especialmente da Nigéria.

Tabela 22 – Evolução das exportações e importações brasileiras por destino e origem (em %): anos selecionados

	Exportações				Importações			
	2000	2005	2010	2013	2000	2005	2010	2013
Aladi	23,6%	21,7%	20,9%	20,8%	21,1%	15,9%	16,9%	15,9%
China	2,0%	5,8%	15,6%	19,0%	2,2%	7,3%	14,2%	15,6%
UE-28	28,0%	22,9%	21,9%	19,7%	26,0%	24,8%	21,2%	21,2%
EUA	24,3%	19,2%	9,7%	10,3%	23,3%	17,5%	15,1%	15,1%
Resto do mundo	22,2%	30,3%	31,9%	30,2%	27,3%	34,6%	32,7%	32,3%

Fonte: Elaboração própria com base em dados da UNCTAD.

A análise por intensidade tecnológica evidencia uma reprimarização da pauta exportadora brasileira, decorrente em grande medida da ampliação do *quantum* e do preço das *commodities* exportadas para a China; assim, a participação das *commodities* primárias nas exportações totais se eleva de 40,6% em 2000 para 62,9% em 2013, e o superávit nessa categoria atinge US\$ 83,1 bilhões em 2013. Tal ganho ocorre em paralelo a perda de participação dos produtos de média e alta intensidade tecnológica na pauta exportadora; concomitantemente, os déficits comerciais nessas duas categorias se ampliam significativamente ao longo do período, atingindo, respectivamente, montantes de US\$ 38,4 bilhões e US\$ 55 bilhões em 2013.

No que tange às importações, os percentuais de participação se mantêm relativamente constantes ao longo do período analisado, com exceção da rubrica alta intensidade tecnológica. Entretanto, o baixo crescimento em termos absolutos das exportações nessa categoria foi ainda mais significativo, o que se reflete na perda de participação percentual no total exportado e no avanço do déficit na mesma.

Finalmente, vale destacar o subgrupo combustíveis, que está incluído dentro da categoria de *commodities* primárias. Mesmo com a descoberta das jazidas de pré-sal e do avanço das exportações brasileiras de petróleo, as importações brasileiras de combustíveis ainda são muito significativas, especialmente de variedades de maior qualidade (petróleo leve, com menor grau de densidade). Adicionalmente, os investimentos em refinaria no país não acompanharam a expansão do consumo recente, de modo que tal subgrupo apresenta um ganho de participação no total importado no período analisado, bem como um déficit comercial crescente.⁶⁶

⁶⁶ Para uma análise mais detalhada sobre a estrutura de refino e a expansão do consumo de petróleo no Brasil nos anos recentes, ver <<http://infopetro.wordpress.com/2012/03/12/expansao-do-parque-de-refino-brasileiro-uma-caminhada-para-a-real-autossuficiencia/>>, artigo do Blog Infopetro, do Grupo de Economia da Energia da UFRJ.

Tabela 23 – Exportações e importações por categoria tecnológica (em %): anos selecionados

	Exportações				Importações			
	2000	2005	2010	2013	2000	2005	2010	2013
Commodities primárias	40,6%	46,4%	63,2%	62,9%	26,4%	28,1%	26,0%	27,7%
Combustíveis	1,7%	6,1%	10,1%	7,5%	14,8%	18,3%	16,6%	19,1%
Intensivo em trabalho/recursos naturais	12,2%	9,3%	5,1%	4,5%	5,0%	4,3%	5,3%	5,4%
Baixa intensidade tecnológica	8,6%	9,9%	6,5%	8,7%	3,5%	4,5%	6,9%	5,5%
Média intensidade tecnológica	18,9%	20,8%	14,2%	13,7%	27,6%	26,0%	29,6%	29,6%
Alta intensidade tecnológica	18,9%	13,1%	10,1%	9,0%	37,5%	37,1%	32,3%	31,9%

Fonte: Elaboração própria com base em dados da UNCTAD.

Tabela 24 – Saldo comercial por categoria tecnológica (em US\$ milhões): anos selecionados

Saldo	2000	2005	2010	2013
<i>Commodities primárias</i>	7,2	33,4	77,9	83,1
Combustíveis	-7,4	-6,4	-10,1	-27,9
Intensivo em trabalho/recursos naturais	3,8	7,6	0,5	-2,3
Baixa intensidade tecnológica	2,7	8,2	0,4	7,6
Média intensidade tecnológica	-5,2	5,0	-25,4	-38,4
Alta intensidade tecnológica	-10,7	-12,0	-38,4	-55,0
Total	-1,8	42,7	16,9	2,1

Fonte: Elaboração própria com base em dados da UNCTAD.

A tabela 25 apresenta a evolução das cinco principais divisões de produtos exportados pelo Brasil para os anos de 2000, 2005 e 2013. As categorias são provenientes do SITC, revisão 3, no nível de dois dígitos.⁶⁷

Os dados apresentados corroboram, no nível de grupos de produtos, a reprimarização da pauta de exportações brasileira verificada na análise por intensidade tecnológica, além de indicarem uma maior concentração da pauta exportadora brasileira. Em 2000, as cinco principais divisões de produtos correspondiam a cerca de 32% do total exportado pelo Brasil – em 2013, esse montante atinge 45,5%. Adicionalmente, em 2000, a divisão 78, de veículos

⁶⁷ Vale ressaltar que o menor nível de divisão contemplado no SITC é o de quatro dígitos, classificação bastante detalhada e específica que define o produto diretamente, inclusive em seus subgrupos. Para a análise desenvolvida neste trabalho, o nível da divisão (ou grupo de produtos) já é satisfatória, uma vez que os produtos agrupados sob a mesma divisão têm características bastante similares. Quando maior detalhamento dentro da divisão for necessário (caso, por exemplo, das divisões 28, 68 e 79), o mesmo será realizado no texto, uma vez que os dados também foram coletados no nível de três dígitos. Para a tabela completa do SITC revisão 3, ver <<http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?CI=14>>.

automotores, correspondia ao principal grupo de produtos exportado pelo Brasil, com pouco mais de 8% do total, e a divisão 79, de outros equipamentos de transporte, estava em terceiro lugar – vale ressaltar que ambas as divisões contêm produtos manufaturados com maior intensidade tecnológica.^{68,69} Em 2013, por sua vez, a divisão de veículos automotores correspondia a 5,7% do total exportado pelo Brasil, saindo da liderança para a quinta posição, e a divisão 79 não constava nos cinco principais grupos de produtos exportados pelo país.

Por sua vez, as divisões que contêm *commodities* primárias cresceram substancialmente ao longo do período, impulsionadas pelo já discutido “efeito China”. A divisão 28,⁷⁰ que engloba minérios crus, ainda sem processamento, atingiu 15,8% do total exportado em 2013 – no caso do Brasil, o principal minério exportado é o ferro, que correspondeu a cerca de 86% do total exportado na divisão 28 em 2013. Também merecem destaque o crescimento da divisão 22, cujo principal produto é a soja, e a divisão 01, de carnes processadas; finalmente, em relação ao petróleo (divisão 33), conforme discutido acima, ainda que o mesmo tenha ampliado seu papel na pauta exportadora brasileira nos últimos anos, o país ainda é importador líquido do bem.

⁶⁸ A divisão 78 contém seis grupos de produtos, quais sejam: *motor cars and other motor vehicles principally designed for the transport of persons* (781); *motor vehicles for the transport of goods* (782); *road motor vehicles not elsewhere specified* (783); *parts and accessories of the motor vehicles of groups 722, 781, 782 and 783* (784); *motor cycles and cycles* (785); *trailers and semi-trailer* (786). No caso brasileiro, as exportações se concentram nos veículos automotores para transporte de pessoas (grupo 781), grupo que representou cerca de 40% do total exportado dentro da divisão 78 entre 2000 e 2013, e nas peças e componentes (grupo 784), que representou 35% desse total no mesmo período. Vale ressaltar que, somados, os grupos 785 e 786 representaram menos de 3,5% desse total.

⁶⁹ A divisão 79 contém três grupos de produtos, quais sejam: *railway vehicles and associated equipment* (791); *aircraft and associated equipment; spacecraft (including satellites) and spacecraft launch vehicles* (792); *ships, boats (including hovercraft) and floating structures* (793). No caso brasileiro, as exportações se concentram nas aeronaves (792), grande parte exportada pela Embraer, que representaram 83,5% do total exportado na divisão 79 entre 2000 e 2013; em seguida, vem o grupo 793, com cerca de 12,8% desse total.

⁷⁰ A divisão 28 abrange nove grupos de produtos, todos minérios crus (*crude materials*), quais sejam: *iron ore and concentrates* (281); *ferrous waste and scrap* (282); *copper ores and concentrates* (283); *nickel ores and concentrates* (284); *aluminium ores and concentrates* (285); *uranium or thorium ores and concentrates* (286); *ores and concentrates of base metals, n.e.s.* (287); *non-ferrous base metal waste and scrap, n.e.s.* (288); *ores and concentrates of precious metals* (289). No caso brasileiro, as exportações se concentram quase que exclusivamente em ferro (281) e alumínio (285), que corresponderam, respectivamente, a 84,5% e 8,5% do total exportado dentro da divisão 28 entre 2000 e 2013.

Tabela 25 – Cinco principais grupos de produtos exportados pelo Brasil (em %): anos selecionados

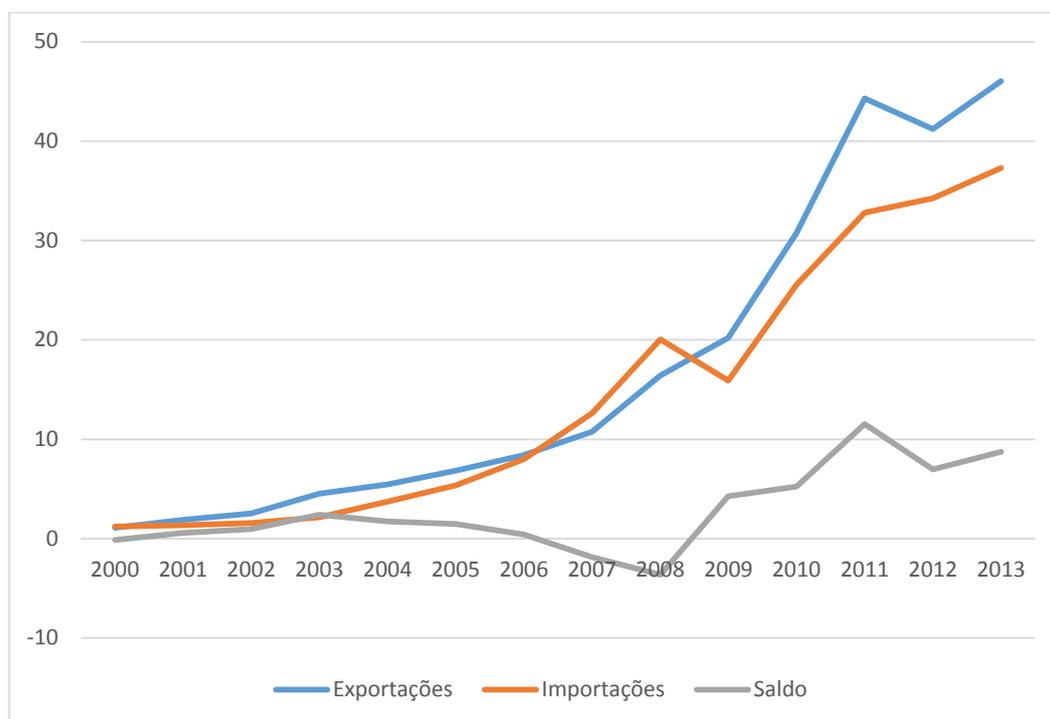
	2000	US\$ milhões	%
78	Veículos automotores	4.368,9	8,1%
67	Ferro e aço	3.632,9	6,7%
79	Outros equipamentos de transporte	3.618,7	6,7%
28	Minérios metálicos (brutos)	3.535,9	6,5%
22	Sementes e frutos oleaginosos	2.189,9	4,1%
	TOTAL	17.346,3	32,1%
	2005	US\$ milhões	%
78	Veículos automotores	10.984,8	9,4%
67	Ferro e aço	9.066,8	7,8%
28	Minérios metálicos (brutos)	8.717,5	7,5%
01	Carnes processadas	8.078,1	6,9%
33	Petróleo e derivados	7.044,2	6,1%
	TOTAL	43.891,4	37,7%
	2013	US\$ milhões	%
28	Minérios metálicos (brutos)	37.437,3	15,8%
22	Sementes e frutos oleaginosos	22.923,5	9,7%
33	Petróleo e derivados	17.750,0	7,5%
01	Carnes processadas	16.300,4	6,9%
78	Veículos automotores	13.575,5	5,7%
	TOTAL	107.986,7	45,5%

Fonte: Elaboração própria com base em dados da UNCTAD.

Feita a breve análise da pauta exportadora brasileira, o próximo passo é discutir o avanço das relações comerciais entre o Brasil e a China. Conforme mostrado na tabela 22, se considerarmos os países individualmente, a China atualmente é a maior parceira comercial brasileira, tanto em termos de exportações (19% do total exportado em 2013) como em termos de importações (15,6% do total importado em 2013). As taxas de crescimento das relações comerciais entre os dois países são vertiginosas entre os anos de 2000 e 2013 – as exportações cresceram em média 37,2% ao ano nesse período, ao passo que as importações cresceram 32,7% a.a.

Em relação ao saldo comercial, com exceção dos anos de 2000, 2007 e 2008, o Brasil apresentou superávits comerciais com a China na série analisada, com tendência de crescimento nos anos recentes, como pode ser verificado no gráfico 17

Gráfico 17 – Evolução das exportações, importações e saldo comercial com a China (em US\$ bilhões): 2000-2013



Fonte: Elaboração própria com base em dados da UNCTAD.

A análise das relações comerciais com a China por intensidade tecnológica reforça os resultados anteriores da literatura (SASLAVSKY E ROZEMBERG, 2009; HIRATUKA et al., 2012a) e evidencia que o Brasil se configura como um fornecedor de matérias-primas e importador de bens manufaturados chineses. A participação das *commodities* primárias na pauta exportadora para a China não só é crescente, como é significativamente superior à verificada na pauta exportadora brasileira em geral; tal dado indica que não apenas a especialização em bens primários no comércio com a China é ainda mais significativa, como o próprio crescimento das exportações para o país asiático influenciou decisivamente na reprimarização da pauta como um todo. Adicionalmente, assim como verificado na análise da pauta exportadora global, os bens de alta intensidade tecnológica são os que perderam parcela mais significativa da pauta exportadora.

No tocante às importações oriundas da China, a evolução do modelo de crescimento chinês discutido no capítulo 1 fica evidente: aumento da demanda por energia e matérias-primas pela China, reduzindo a participação das *commodities* primárias no total importado pelo Brasil, e ampliação das exportações de bens manufaturados, ampliando a participação dos mesmos nas importações do país sul-americano.

Tabela 26 – Brasil-China: exportações e importações por categoria tecnológica (em %) para anos selecionados

	Exportações				Importações			
	2000	2005	2010	2013	2000	2005	2010	2013
Commodities primárias	78,5%	79,0%	93,0%	94,3%	9,5%	5,6%	3,8%	3,6%
Combustíveis	3,3%	8,2%	13,2%	8,8%	6,1%	3,5%	0,9%	0,3%
Intensivo em trabalho/recursos naturais	3,8%	4,2%	1,5%	1,6%	9,2%	11,0%	13,0%	14,5%
Baixa intensidade tecnológica	3,6%	8,3%	1,9%	1,4%	5,5%	5,4%	10,6%	9,4%
Média intensidade tecnológica	4,5%	5,2%	1,0%	0,8%	24,0%	21,9%	30,0%	32,4%
Alta intensidade tecnológica	9,4%	3,2%	2,5%	1,8%	51,8%	56,0%	42,6%	40,0%

Fonte: Elaboração própria com base em dados da UNCTAD.

A evolução do saldo comercial com a China, apresentado aqui para os anos de 2000 e 2013 e desmembrado de acordo com SITC, revisão 3, para grupos selecionados no nível de um e dois dígitos, evidencia tal especialização. O Brasil apresenta superávits nos setores relacionados a bens primários, tais como alimentos e minérios, e déficits nos setores de manufaturas, especialmente de máquinas e equipamentos.

Ainda que a magnitude absoluta dos saldos comerciais – tanto dos superavitários quanto dos deficitários – tenha se ampliado significativamente entre 2000 e 2013, algumas outras observações são relevantes tendo em vista o histórico recente do desenvolvimento chinês e de sua pauta exportadora. Em primeiro lugar, verifica-se o aumento vertiginoso da demanda chinesa por alimentos e minérios: as categorias relacionadas a esses bens (*all food items, agricultural raw materials, ores and metals e mineral fuels*) ampliam sua participação no total exportado pelo Brasil de 78,5% em 2000 para 94,2% em 2013, com destaque para o crescimento da soja (22). O caso do petróleo (principal item da seção 3) é emblemático: em 2000, o Brasil registou déficit de US\$ 38,6 milhões nessa rubrica; em 2013, o superávit na mesma era de cerca de US\$ 3,9 bilhões.

Adicionalmente, a participação da categoria 7 no total importado pelo Brasil se eleva de 45,5% em 2000 para 54,8% em 2013 – vale ressaltar que essa seção contém bens com maior intensidade tecnológica, como máquinas e equipamentos industriais, computadores e televisores. Tal elevação ocorre concomitantemente à redução da participação da categoria 8 no total importado; tal categoria engloba artigos manufaturados diversos, que em geral têm menor conteúdo tecnológico, tais como têxteis, calçados e brinquedos. Vale ressaltar a evolução da ordem de grandeza do déficit nessas duas categorias: em 2000, o déficit na categoria 7 era cerca de 1,8 vezes maior que o da categoria 8; em 2013, tal razão se eleva para mais de quatro.

Tabela 27 – Saldo comercial com a China por grupos de produtos selecionados (em US\$ milhões): 2000 e 2013

2000 - US\$ milhões	X	%	M	%	Saldo
Total	1.085,3	100,0%	1.222,1	100,0%	-136,8
Produtos alimentícios (SITC 0 + 1 + 22 + 4)	440,0	40,5%	15,0	1,2%	425,0
Sementes e frutos oleaginosos (22)	337,4	31,1%	0,1	0,0%	337,3
Matérias-primas agrícolas (SITC 2 menos 22, 27 e 28)	89,4	8,2%	9,7	0,8%	79,6
Minérios e metais (SITC 27 + 28 + 68)	286,7	26,4%	16,4	1,3%	270,4
Combustíveis minerais e lubrificantes (3)	36,1	3,3%	74,8	6,1%	-38,6
Produtos químicos (5)	48,2	4,4%	202,4	16,6%	-154,1
Bens manufaturados (6)	82,5	7,6%	95,4	7,8%	-12,9
Fios têxteis e produtos relacionados (65)	0,2	0,0%	22,5	1,8%	-22,4
Ferro e aço (67)	37,6	3,5%	9,7	0,8%	27,9
Metais não-ferrosos (68)	0,6	0,1%	11,3	0,9%	-10,7
Manufaturas de metal* (69)	1,5	0,1%	30,7	2,5%	-29,2
Máquinas e equipamentos de transporte (7)	93,3	8,6%	555,8	45,5%	-462,5
Máquinas e equipamentos diversos (SITC 71 + 72 + 73 + 74 + 77)	43,9	4,0%	279,5	22,9%	-235,6
Informática e equipamentos de telecomunicações (75 + 76)	1,5	0,1%	265,8	21,8%	-264,4
Veículos automotores (78)	10,8	1,0%	10,3	0,8%	0,5
Outros equipamentos de transporte (79)	37,1	3,4%	0,1	0,0%	37,0
Artigos manufaturados diversos (8)	9,4	0,9%	263,9	21,6%	-254,5
Bens manufaturados diversos (81 + 89)	1,0	0,1%	105,1	8,6%	-104,1
Artigos de vestuário e acessórios (84)	0,0	0,0%	37,7	3,1%	-37,7
Instrumentos profissionais e científicos (87)	1,0	0,1%	52,7	4,3%	-51,6
Instrumentos óticos e fotográficos, relógios (88)	6,9	0,6%	29,8	2,4%	-23,0

2013 - US\$ milhões	X	%	M	%	Saldo
Total	46.026,2	100,0%	37.302,2	100,0%	8.724,0
Produtos alimentícios (SITC 0 + 1 + 22 + 4)	20.196,6	43,9%	766,3	2,1%	19.430,3
Sementes e frutos oleaginosos (22)	17.145,7	37,3%	1,1	0,0%	17.144,6
Matérias-primas agrícolas (SITC 2 menos 22, 27 e 28)	1.883,9	4,1%	159,2	0,4%	1.724,7
Minérios e metais (SITC 27 + 28 + 68)	17.234,8	37,4%	316,1	0,8%	16.918,7
Combustíveis minerais e lubrificantes (3)	4.034,9	8,8%	110,3	0,3%	3.924,7
Produtos químicos (5)	401,3	0,9%	4.380,1	11,7%	-3.978,7
Bens manufaturados (6)	2.065,0	4,5%	6.415,2	17,2%	-4.350,2
Fios têxteis e produtos relacionados (65)	8,7	0,0%	2.003,8	5,4%	-1.995,0
Ferro e aço (67)	610,7	1,3%	1.253,6	3,4%	-642,9
Metais não-ferrosos (68)	602,2	1,3%	266,8	0,7%	335,4
Manufaturas de metal* (69)	44,7	0,1%	1.276,9	3,4%	-1.232,2
Máquinas e equipamentos de transporte (7)	727,0	1,6%	20.450,2	54,8%	-19.723,3
Máquinas e equipamentos diversos (SITC 71 + 72 + 73 + 74 + 77)	308,3	0,7%	10.836,6	29,1%	-10.528,4
Informática e equipamentos de telecomunicações (75 + 76)	56,7	0,1%	8.252,7	22,1%	-8.196,0
Veículos automotores (78)	35,6	0,1%	1.019,6	2,7%	-984,0

Outros equipamentos de transporte (79)	326,4	0,7%	341,3	0,9%	-14,9
Artigos manufaturados diversos (8)	47,9	0,1%	4.971,6	13,3%	-4.923,7
Bens manufaturados diversos (81 + 89)	10,8	0,0%	1.841,8	4,9%	-1.831,1
Artigos de vestuário e acessórios (84)	0,2	0,0%	1.587,1	4,3%	-1.586,9
Instrumentos profissionais e científicos (87)	20,9	0,0%	483,5	1,3%	-462,6
Instrumentos óticos e fotográficos, relógios (88)	6,9	0,0%	275,1	0,7%	-268,2

Fonte: Elaboração própria com base em dados da UNCTAD.

* Não especificados em outra categoria (*not elsewhere specified, n.e.s.*).

Por fim, o último tópico que será tratado nesta seção é a análise dos efeitos escala e estrutura provocados pela China nos cinco principais produtos da pauta de exportações brasileira. Conforme discutido no capítulo 2, o efeito escala está relacionado à magnitude do mercado chinês e à crescente demanda chinesa por matérias-primas, alimentos, energia, bem como por produtos manufaturados, ao passo que o efeito estrutura está relacionado à maior competitividade dos produtos chineses, que vêm ganhando cada vez mais espaço nos mercados ocidentais e deslocando as exportações dos países concorrentes.

A análise será feita nos cinco grupos de produtos mais importantes na pauta exportadora brasileira em 2013 (tabela 25), de acordo com a classificação SITC, revisão 3, no nível de dois dígitos – a exceção é o grupo 28, que agrupa bens muito heterogêneos, de modo que tal grupo será analisado no nível de três dígitos. Vale ressaltar, de acordo com a metodologia discutida no capítulo 2, que a análise será feita para o período 2000-2013, e terá como base a evolução das exportações e do *market share* dos produtos selecionados.

No caso do efeito escala, serão observados a (i) evolução das exportações do produto em questão para o mundo e para a China, analisando tanto as taxas de crescimento das exportações quanto a participação da China no total exportado do bem; e (ii) a evolução do *market share* no mercado chinês e no mercado global para o produto em questão. Em relação ao efeito estrutura, por sua vez, serão analisados: (i) a evolução das exportações do produto do Brasil e da China para o mercado da Aladi, ressaltando a importância do mercado da Aladi para a absorção das exportações do bem; e (ii) a evolução do *market share* do Brasil e da China no mercado da Aladi. Vale ressaltar que os dados apresentados no texto a seguir, salvo menção contrária, são da base de dados da UNCTAD.

Com base nos dados apresentados na tabela 25 e na discussão da evolução da pauta exportadora chinesa apresentada na seção 2.1, entre os cinco principais grupos de produtos exportados pelo Brasil em 2013, quatro serão analisados sob a ótica do efeito escala, quais sejam: minérios metálicos (28 – *metalliferous ores and metal scrap*), sementes e frutos oleaginosos (22 – *oil seeds and oleaginous fruits*), petróleo e derivados (33 – *petroleum*,

petroleum products and related materials) e carnes processadas (01 – *meat and meat preparations*). Por sua vez, o grupo de veículos automotores (78 – *road vehicles*) será analisado sob a ótica do efeito estrutura.

O primeiro grupo de produtos analisado será o 22, de sementes e frutos oleaginosos; cabe destacar que, ao abrir tal grupo na divisão em quatro dígitos/nível de produto, o principal produto que compõe tal grupo no caso brasileiro é a soja, de modo que na análise utilizaremos diretamente a palavra soja para se referir ao grupo.

O Brasil é um importante *player* no mercado global de soja: segundo a base de dados da Food and Agriculture Organization (FAO),⁷¹ o Brasil foi o segundo maior produtor mundial de soja em grão tanto em 2000 quanto em 2013, tendo aumentado sua participação na produção mundial total de 20,3% para 29,6% nos anos em questão. Mesmo sendo um produtor relevante em âmbito global,⁷² a demanda chinesa é demasiado elevada, de modo que o país é o maior importador mundial do bem; dados apresentados no capítulo 2 auxiliam no dimensionamento dessa demanda: a China foi responsável por cerca de 25% do consumo mundial de soja em grão em 2009, sendo que em 2000 esse percentual era próximo a 15%.

Após a observação dos dados contidos na tabela 28, é possível concluir que a demanda chinesa foi fundamental para dinamizar as exportações brasileiras de soja, de modo que a ocorrência do efeito escala se verifica nesse produto. Em primeiro lugar, é importante destacar que a taxa de crescimento das exportações brasileiras de soja para a China foi significativa ao longo do período analisado (49,2% ao ano entre 2000 e 2013) – tal fato se traduz no ganho de importância do mercado chinês para as exportações do produto, cuja participação no total exportado se amplia de 15,4% em 2000 para cerca de 75% em 2013. Adicionalmente, mesmo no subperíodo 2011-2013, quando o valor absoluto exportado para a China já era bastante relevante, a taxa de crescimento das exportações de soja para o país se manteve superior à média mundial – crescimento de 35,4% ao ano para a China contra 28% a.a. de crescimento das exportações totais de soja.

Em relação ao *market share*, verifica-se que o Brasil obteve um ganho significativo de importância no mercado chinês ao longo do período, representando a origem de cerca de 35% do total importado de soja pelo país asiático em 2013; destarte, o Brasil, que é um *player* importante no mercado global do bem, reafirma tal posição no mercado chinês.

⁷¹ Disponível para consulta em: <<http://faostat.fao.org/>>.

⁷² A China ocupou a quinta posição do *ranking* de produtores globais, sendo responsável por 9,6% do total mundial de soja em grão produzido em 2000 e 4,5% em 2013. Os EUA são os maiores produtores mundiais do bem, com participação de, respectivamente, 46,5% e 32,4% do total produzido em 2000 e 2013.

Tabela 28 – Evolução das exportações e do market-share brasileiro das sementes e frutos oleaginosos (22): 2000-2013

	X totais (mundo)*	X totais (China)*	X China/X mundo	Em % das X brasileiras para a China	Market share (China)	Market share (mundo)
2000	2.189,9	337,4	15,4%	31,1%	15,82%	15,01%
2001	2.731,3	537,7	19,7%	28,3%	19,27%	18,83%
2002	3.037,6	825,5	27,2%	32,7%	34,28%	19,88%
2003	4.302,5	1.313,1	30,5%	29,0%	30,49%	21,93%
2004	5.434,8	1.621,7	29,8%	29,8%	28,83%	24,47%
2005	5.384,2	1.716,9	31,9%	25,1%	29,76%	24,58%
2006	5.691,1	2.431,6	42,7%	28,9%	38,00%	25,51%
2007	6.741,1	2.831,9	42,0%	26,3%	32,33%	23,31%
2008	11.008,8	5.324,1	48,4%	32,5%	31,83%	23,01%
2009	11.493,2	6.343,0	55,2%	31,4%	35,54%	26,36%
2010	11.096,5	7.133,4	64,3%	23,2%	30,70%	21,74%
2011	16.423,7	10.957,3	66,7%	24,7%	37,58%	24,20%
2012	17.360,6	11.880,2	68,4%	28,8%	37,78%	25,68%
2013	22.923,5	17.145,7	74,8%	37,3%	35,03%	24,03%

Fonte: Elaboração própria com base em dados da UNCTAD.

* Em US\$ milhões.

O próximo grupo de produtos a ser analisado é o de petróleo e derivados (33) – em relação a tal grupo, um fato digno de ressalva foi a descoberta de petróleo na camada do pré-sal nas bacias de Santos e de Campos em meados de 2006, fato este que alavancou a capacidade de produção brasileira.⁷³ As exportações brasileiras de petróleo cresceram substancialmente entre 2000 e 2013, especialmente entre 2005 e 2008, devido à escalada dos preços no mercado mundial. A demanda chinesa por petróleo, por sua vez, cresceu substancialmente ao longo do período analisado: as importações chinesas do bem cresceram, em média, 36,1% ao ano entre 2000 e 2013, e, conforme apresentado no capítulo 1, em 2013 o petróleo correspondeu a 13,4% do total importado pela China.

A análise da tabela 29 evidencia que o mercado chinês vem ganhando importância como mercado de destino para as exportações do petróleo brasileiro, especialmente a partir de 2009. Tal fato coincide com a ampliação da entrada de empresas chinesas no mercado brasileiro, através tanto da compra de participações em subsidiárias internacionais, como

⁷³ Segundo dados da Petrobras, em junho de 2014, a produção de barris na região do pré-sal nas bacias de Santos e Campos ultrapassou os 500 mil barris dia – vale ressaltar que, em 2010, a produção era de 41 mil barris dia. O pré-sal já corresponde a cerca de 22% do total de petróleo produzido pela empresa no país; para maiores informações, ver <<http://www.petrobras.com.br/pt/nossas-atividades/areas-de-atuacao/exploracao-e-producao-de-petroleo-e-gas/pre-sal/>>.

também via participação em leilões dos campos do pré-sal.^{74,75} Assim, a ampliação da exportação de petróleo para a China coincide com a ampliação da produção de empresas chinesas em território nacional – segundo dados do anuário estatístico da Agência Nacional de Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP), em relação à produção por concessionário em 2013, a Sinochem já era a quarta colocada no *ranking*, ao passo que a Repsol Sinopec e a Galp Brasil, ambas com participação chinesa, eram a sexta e a sétima colocadas no mesmo.

Portanto, ainda que tenha se concentrado no período recente e tenha ocorrido em menor magnitude que no caso da soja, é possível afirmar que houve efeito escala também nesse bem. Como o efeito foi mais concentrado nos últimos anos, o petróleo ainda possui uma participação pequena no total exportado para a China (8,8% em 2013); vale ressaltar que o crescimento da participação do mercado chinês como destino do petróleo brasileiro ocorreu paralelamente à queda de participação do mercado norte-americano, cuja participação como destino do total exportado se reduziu de 49,2% em 2000 para 20,9% em 2013. Em termos de *market share*, como o mercado chinês tem uma dimensão muito significativa, o Brasil todavia possui uma parcela de mercado muito reduzida no mesmo.⁷⁶

⁷⁴ Em 2009, a Sinopec, estatal petrolífera chinesa de dimensões globais, assinou um contrato de compra de petróleo da Petrobras por dez anos que serviu como garantia de um empréstimo de US\$10 bilhões do Banco de Desenvolvimento da China para a empresa. O acordo estipulou que a Petrobras deveria aumentar suas vendas para a Unipac Asia (subsidiária da Sinopec) de 150 mil barris dia no primeiro ano do contrato para 200 mil barris dia durante os nove anos seguintes.

⁷⁵ A Sinopec comprou 40% dos ativos da Repsol Brasil por US\$ 7,1 bilhões em 2010 e 30% dos ativos da Galp Brasil por US\$ 4,8 bilhões em 2011. Em 2013, por sua vez, a China National Petroleum Corporation (CNPC) e a China National Offshore Oil Corporation (CNOOC) participaram do consórcio vencedor do leilão do campo de Libra (juntamente com Shell, Total e Petrobras), adquirindo, cada uma 10% de participação no total do grupo.

⁷⁶ Segundo dados da UNCTAD, em 2013, os países que apresentaram maior *market share* no mercado chinês de petróleo foram: Arábia Saudita (19% do total importado pela China em 2013), Angola (14%) e Rússia (9,8%).

Tabela 29 – Evolução das exportações e do *market share* brasileiro de petróleo e derivados (33): 2000-2013

	X totais (mundo)*	X totais (China)*	X China/X mundo	Em % das X para a China	Market share (China)	Market share (mundo)
2000	906,0	36,1	4,0%	3,3%	0,23%	0,22%
2001	2.091,6	39,9	1,9%	2,1%	0,00%	0,44%
2002	2.931,2	0,0	0,0%	0,0%	0,00%	0,60%
2003	3.769,4	22,4	0,6%	0,5%	0,08%	0,65%
2004	4.405,7	215,7	4,9%	4,0%	0,95%	0,57%
2005	7.044,2	541,7	7,7%	7,9%	0,77%	0,67%
2006	10.574,8	835,9	7,9%	9,9%	1,06%	0,73%
2007	13.271,1	840,2	6,3%	7,8%	0,99%	0,76%
2008	18.635,9	1.702,8	9,1%	10,4%	1,16%	0,83%
2009	12.552,2	1.342,2	10,7%	6,6%	1,48%	1,01%
2010	19.492,7	4.053,9	20,8%	13,2%	2,58%	1,09%
2011	26.172,1	4.883,9	18,7%	11,0%	2,05%	1,09%
2012	25.903,7	4.834,8	18,7%	11,7%	1,77%	1,01%
2013	17.750,0	4.034,9	22,7%	8,8%	2,12%	0,83%

Fonte: Elaboração própria com base em dados da UNCTAD.

* Em US\$ milhões.

O terceiro grupo de produtos a ser analisado é o de carnes e carnes processadas (01) – tal grupo engloba carne bovina, suína e de aves; o Brasil é um *player* importante nesse mercado no âmbito global, especialmente no segmento de carne bovina.⁷⁷ A análise do percentual total das exportações brasileiras de carnes processadas que tiveram como destino o mercado chinês (inferior a 1% entre 2000 e 2010) bem como da importância relativa de tal grupo nas exportações totais do Brasil para a China (também próximo ou inferior a 1% entre 2000 e 2010) evidenciam que a demanda chinesa não alavancou as exportações brasileiras nesse segmento no período analisado.

Uma possível explicação para tal fato é que, devido ao tamanho de sua população e à ênfase dada a segurança alimentar pelas autoridades chinesas, a China também é um importante *player* global em termos de produção, visando evitar a dependência excessiva de importações nesse segmento.⁷⁸ Assim, as importações da divisão 01 representaram uma

⁷⁷ Segundo o relatório da Produção Pecuária Municipal (2012), divulgado pelo IBGE, em 2012 o rebanho brasileiro era superior a 211 milhões de cabeças de gado, sendo o segundo maior rebanho do mundo (cerca de 15% do estoque mundial), menor apenas que o rebanho da Índia.

⁷⁸ Segundo a base de dados da FAO, em 2013, a China detinha cerca de 25% do estoque mundial de frangos e 49% do estoque de porcos; a título de comparação, o Brasil, que também é um produtor relevante em âmbito global, detinha em 2013 cerca de 6% do estoque mundial de frangos e 4% do estoque de porcos.

parcela reduzida do total importado pela China – tal percentual oscilou em torno de 0,2% do total importado pela China entre 2000 e 2013.

Vale ressaltar, entretanto, que as perspectivas para os próximos anos são de aumento substancial das exportações brasileiras de carnes processadas para a China, devido a dois fatores principais: (i) o próprio crescimento do PIB *per capita* chinês, que tende a impulsionar o consumo de carne do país; (ii) a retirada das restrições à importação de carne bovina brasileira pela China, que ampliou as exportações a partir de 2009 e deve alavancar ainda mais as vendas do grupo 01.⁷⁹

Tabela 30 – Evolução das exportações e do *market share* brasileiro de carnes e carnes processadas (01): 2000-2013

	X totais (mundo)*	X totais (China)*	X China/X mundo	Em % das X para a China	Market share (China)	Market share (mundo)
2000	1.926,7	11,7	0,6%	1,1%	0,04%	4,74%
2001	2.882,8	10,3	0,4%	0,5%	0,00%	6,30%
2002	3.130,8	7,0	0,2%	0,3%	0,06%	7,07%
2003	4.092,9	11,5	0,3%	0,3%	1,00%	7,80%
2004	6.156,5	40,5	0,7%	0,7%	11,15%	9,54%
2005	8.078,1	85,5	1,1%	1,3%	21,52%	11,17%
2006	8.522,2	20,3	0,2%	0,2%	16,42%	11,42%
2007	11.111,4	13,8	0,1%	0,1%	12,52%	12,51%
2008	14.315,7	1,9	0,0%	0,0%	0,02%	12,55%
2009	11.505,5	40,7	0,4%	0,2%	2,61%	11,91%
2010	13.321,4	225,3	1,7%	0,7%	24,66%	12,66%
2011	15.394,9	433,1	2,8%	1,0%	17,74%	12,25%
2012	15.289,7	575,7	3,8%	1,4%	14,46%	12,16%
2013	16.300,4	445,6	2,7%	1,0%	17,17%	12,34%

Fonte: Elaboração própria com base em dados da UNCTAD.

* Em US\$ milhões.

Finalmente, o último grupo de bens que será analisado sob a ótica do efeito escala é o grupo 28, de minérios metálicos de baixo grau de processamento; conforme discutido acima (ver nota de rodapé 67), o minério de ferro é o produto mais importante dentro dessa categoria no caso brasileiro, tendo representado 84,5% do total exportado na mesma entre 2000 e 2013. Assim, diferentemente dos bens analisados anteriormente, os dados da tabela 31 abaixo são do

⁷⁹ Em 2009, a China retirou o embargo à importação de carne bovina brasileira que vigorava desde 2005, devido ao registro de casos de febre aftosa no estado de Mato Grosso naquele ano. No final de 2012, a China implementou novo embargo à carne brasileira, novamente devido à ocorrência de casos de febre aftosa no país (dessa vez no Paraná), o que afetou negativamente as exportações do grupo 01 em 2013; entretanto, tal embargo foi retirado em julho de 2014, em visita do atual presidente da República Popular da China, Xi Jinping, ao Brasil.

SITC, revisão 3, no nível de três dígitos, para o minério de ferro especificamente (281 – *iron ore and concentrates*).

A análise dos dados evidencia que, já no início do período em questão, o minério de ferro representava parcela significativa das exportações brasileiras para a China, tendo representado 25% do total exportado para o país em 2000; tal percentual apresenta tendência de crescimento ao longo do período, com o bem representando cerca de 35% do total da pauta bilateral em 2013.

A evolução relevante e que confirma a ocorrência do efeito escala para o minério de ferro, no entanto, é a do percentual das exportações brasileiras que se destinam ao mercado chinês: o mesmo cresce de 8,9% em 2000 para 48,2% em 2013. Vale ressaltar que tal evolução está diretamente relacionada às características do ciclo recente de crescimento da economia chinesa discutido no capítulo 1, com o avanço significativo do setor imobiliário, demandante em potencial de minério de ferro. Adicionalmente, mesmo com a taxa de crescimento das exportações brasileiras de minério de ferro tendo apresentado crescimento significativo entre 2000 e 2013 (média de 23,9% a.a.), as exportações para a China cresceram a uma taxa superior (média de 38% a.a.), o que indica que a demanda do país asiático foi determinante para impulsionar as exportações brasileiras.⁸⁰

Em relação ao *market share*, fica claro que o Brasil é um *player* importante tanto no mercado global quanto no mercado chinês: mesmo com uma leve tendência de queda, o *market share* brasileiro se manteve em torno de 30% para o primeiro e 25% para o último entre 2000 e 2013.

⁸⁰ Vale ressaltar que a queda brusca do valor total exportado entre 2011 e 2012 está relacionada a uma queda significativa do preço do minério de ferro no mercado global. De acordo com a base de dados da Bloomberg, o preço *spot* do minério de ferro (China Import Iron Ore 62% Fe Tianjin Port em US\$ por tonelada métrica – esse é um dos indicadores mais utilizados para a análise dos preços de ferro) caiu de cerca de US\$ 180 em janeiro de 2011 para US\$ 100 em setembro de 2012; após recuperação em 2013, oscilando em torno de US\$ 140 por tonelada métrica ao longo do ano, os preços atualmente estão próximos a US\$ 100. Para dimensionar o crescimento dos preços nesse mercado, vale ressaltar que até 2003 os preços da tonelada métrica de ferro eram inferiores a US\$ 15, e cresceram substancialmente desde então, ultrapassando o patamar dos US\$ 100 por tonelada em 2009 e atingindo o pico da série histórica aqui analisada no final de 2010/início de 2011.

Tabela 31 – Evolução das exportações e do *market share* brasileiro de minério de ferro (281): 2000-2013

	X totais (mundo)*	X totais (China)*	X China/X mundo	Em % das X para a China	Market share (China)	Market share (mundo)
2000	3.048,2	271,2	8,9%	25,0%	23,56%	32,58%
2001	2.931,5	482,6	16,5%	25,4%	29,77%	32,56%
2002	3.048,9	597,2	19,6%	23,7%	28,96%	32,42%
2003	3.455,9	764,9	22,1%	16,9%	27,75%	31,20%
2004	4.758,9	1.115,0	23,4%	20,5%	22,51%	28,53%
2005	7.296,6	1.784,6	24,5%	26,1%	21,11%	28,95%
2006	8.948,9	2.629,5	29,4%	31,3%	26,38%	31,81%
2007	10.557,9	3.710,3	35,1%	34,5%	28,08%	32,01%
2008	16.538,5	4.886,1	29,5%	29,8%	24,79%	30,78%
2009	13.246,9	7.010,7	52,9%	34,7%	25,75%	29,20%
2010	28.911,9	13.338,0	46,1%	43,4%	22,37%	28,41%
2011	41.817,3	19.797,1	47,3%	44,7%	22,91%	28,95%
2012	30.989,3	14.922,1	48,2%	36,2%	23,68%	29,04%
2013	32.491,5	15.933,1	49,0%	34,6%	19,12%	23,98%

Fonte: Elaboração própria com base em dados da UNCTAD.

* Em US\$ milhões.

O último grupo de bens que será analisado é o de veículos automotores (78 – *road vehicles*); tal segmento merece especial atenção, uma vez que contém maior conteúdo tecnológico e valor agregado, e teve sua participação no total exportado pelo Brasil reduzida de 8,1% em 2000 para 5,7% em 2013, saindo da primeira para a quinta posição no *ranking* dos principais grupos de produtos exportados pelo país (tabela 25). A análise sob a ótica do efeito estrutura busca desvendar até que ponto as exportações de um determinado bem do país em questão estão estagnadas ou mesmo se reduzindo devido à ampliação das exportações chinesas do mesmo bem, com especial ênfase no mercado de destino mais importante para as exportações do mesmo.

Em outras palavras, no caso brasileiro, o objetivo é discutir até que ponto tal queda de participação dos veículos no total exportado pelo país está relacionada ao aumento das exportações chinesas do bem; nesse caso, o mercado que será enfatizado é o da América Latina, mais especificamente dos países da Aladi, uma vez que este é o principal mercado de destino das exportações brasileiras de automóveis.⁸¹ A análise estará embasada em dados relacionados à evolução das exportações brasileiras e chinesas para tal mercado, bem como do *market share* dos dois países no mesmo.

⁸¹ No caso do México, por sua vez, conforme será discutido na seção 3.4, o mercado que será enfatizado é o dos EUA.

Conforme discutido na seção 2.4, a comparação entre a evolução das exportações e do *market share* de maneira concomitante busca evitar conclusões demasiado alarmistas. Como o *market share* da China cresce em velocidade impressionante em diversos segmentos de produtos, velocidade essa superior à da grande maioria de seus concorrentes, a comparação pura e simples da evolução dos indicadores de *market share* tende a superestimar a ameaça chinesa, uma vez que o *market share* do país asiático estará crescendo em velocidade superior ao dos países aqui analisados em quase todos os segmentos de manufaturados. Destarte, busca-se comparar a magnitude do *market share*, e não apenas sua velocidade de crescimento, além de analisar a taxa de crescimento das exportações, uma vez que mesmo que a taxa de crescimento das exportações chinesas seja maior (levando a uma queda do *market share* do país em questão), as exportações deste podem estar crescendo e conseqüentemente levando a um efeito positivo tanto sobre a demanda quanto sobre a estrutura.

As tabelas 32 e 33 abaixo apresentam os dados para a análise do efeito estrutura sobre as exportações de veículos automotores brasileiros no mercado da Aladi. Em primeiro lugar, vale ressaltar que as exportações de automóveis para o mercado da Aladi cresceram mais que as exportações globais de veículos nos últimos anos; tal fato indica um relativo dinamismo desse mercado, dinamismo este fruto da melhora das condições macroeconômicas dos países do mesmo, em grande medida decorrentes do próprio “efeito China”.

Tanto a China quanto o Brasil apresentaram taxas de crescimento das exportações de veículos para tal mercado superiores à média global e à do mercado; vale ressaltar, entretanto, que as taxas de crescimento significativas do país asiático também estão relacionadas à sua base inicial reduzida. Assim, o crescimento das exportações chinesas de veículos para a região se reflete em termos de aumento de *market share*, com o mesmo evoluindo de 0,5% em 2000 para valores próximos a 6,5% em 2011, 2012 e 2013.

No caso brasileiro, o *market share* do país oscila ao longo do período: há um aumento no pré-crise, com pico de 13,7% em 2007, o que reflete o aproveitamento do crescimento da região por parte do Brasil⁸² e uma suave queda após a crise. Analisando o período como um todo, porém, é possível concluir que o *market share* brasileiro se mantém significativo, bem como as taxas de crescimento das exportações apresentadas são de magnitude razoável. Destarte, é possível concluir que, a despeito do aumento significativo das exportações de veículos da China para a Aladi e do crescimento do *market share* do país na região, ainda não

⁸² Conforme apontado por Hiratuka et al. (2012b, p. 147-8): “No caso específico do Brasil, as exportações de manufaturados para a América Latina se beneficiaram ao longo dos anos 2000 do aumento da renda dos países da região decorrente do incremento das exportações de bens primários”.

há indícios de deslocamento das exportações brasileiras nesse mercado. Adicionalmente, ainda que esse percentual venha crescendo ao longo dos últimos anos, o mercado da Aladi não é o mais relevante para as exportações chinesas de automóveis, tendo representado o destino de cerca de 10,5% do total exportado pelo país na categoria em 2013.

Portanto, a queda de participação dos veículos no total exportado pelo Brasil está mais relacionada ao crescimento das exportações dos outros bens – especialmente soja e minério de ferro, impulsionados pelo efeito escala da demanda chinesa – do que propriamente a um possível deslocamento das exportações provocado pela China. A análise e acompanhamento da evolução futura do mercado, entretanto, é de fundamental importância, uma vez que o mercado da Aladi é o mais relevante para as exportações brasileiras, tendo representado o destino de mais de 80% das exportações de veículos automotores nos últimos anos.

Tabela 32 – Crescimento médio das exportações de veículos automotores (78) para o mercado da Aladi: 2000-2013

	X mundiais	X mundiais para a Aladi	X China	X Brasil
2000-2008	9,8%	15,0%	43,9%	20,6%
2011-2013	7,7%	11,1%	22,5%	9,3%
2000-2013	7,7%	14,0%	36,1%	17,2%

Fonte: Elaboração própria com base em dados da UNCTAD.

Tabela 33 – Evolução das exportações e do *market share* brasileiro de veículos automotores (78) para o mercado da Aladi: 2000-2013

	X brasileiras (Aladi)*	X chinesas (Aladi)*	MS Brasil (Aladi)	MS China (Aladi)	% X Aladi/X mundo (Brasil)	% X Aladi/X mundo (China)
2000	2.703,0	206,2	9,4%	0,5%	61,9%	3,1%
2001	2.514,7	241,7	8,7%	0,8%	58,1%	3,6%
2002	2.198,4	235,1	7,8%	0,8%	51,3%	3,1%
2003	3.098,6	362,1	12,3%	1,0%	53,9%	3,2%
2004	5.002,4	553,0	15,3%	1,5%	63,3%	3,4%
2005	6.755,6	906,5	16,3%	2,1%	61,5%	4,2%
2006	7.627,5	1.631,6	14,8%	3,0%	64,1%	5,9%
2007	8.328,9	2.628,9	13,7%	3,8%	67,5%	6,7%
2008	9.107,1	3.669,8	13,4%	5,0%	65,5%	7,8%
2009	5.628,8	2.170,7	12,0%	4,6%	69,9%	7,5%
2010	9.298,7	4.004,5	12,7%	5,1%	80,2%	9,0%
2011	11.212,3	6.298,0	12,3%	6,5%	84,8%	10,6%
2012	10.185,2	6.873,2	10,8%	6,4%	84,4%	11,1%
2013	11.876,7	6.941,5	11,6%	6,7%	87,5%	10,5%

Fonte: Elaboração própria com base em dados da UNCTAD.

* Em US\$ milhões.

3.3. O caso chileno

O objetivo desta seção é apresentar a evolução da pauta de exportações chilena no período 2000-2013, analisando a evolução dos grandes números da pauta, bem como a composição da mesma em termos de intensidade tecnológica e países de destino. Adicionalmente, buscar-se-á mapear as relações bilaterais entre o Chile e a China sob a ótica comercial, apresentando a evolução das transações e do saldo comercial – tanto geral quanto por intensidade tecnológica – entre os países. Por fim, em linha com o discutido no capítulo 2, será realizada uma análise dos efeitos escala e estrutura exercidos sobre a China nas exportações chilenas, com base nos cinco principais produtos exportados, de acordo com a classificação SITC, revisão 3, no nível de dois dígitos.

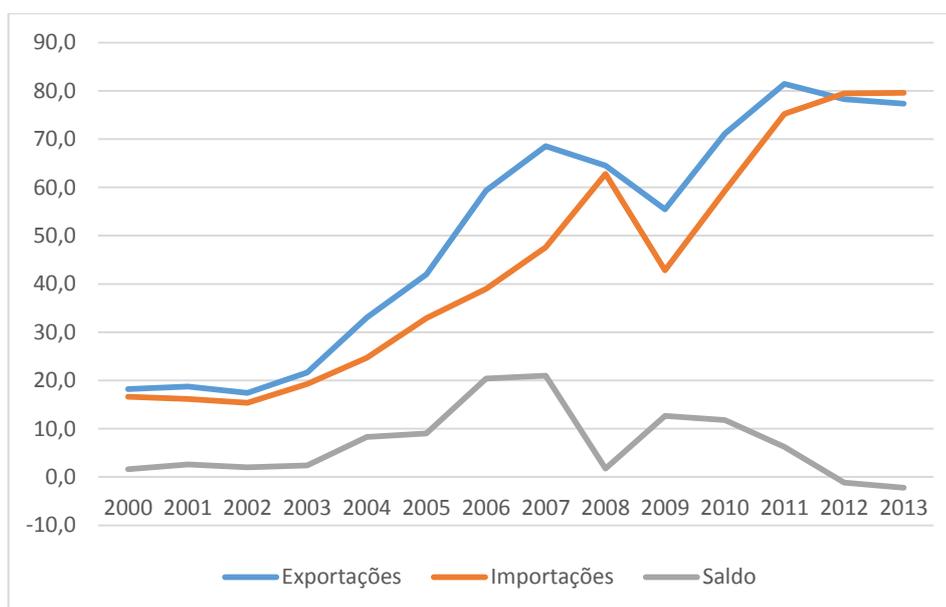
Em termos absolutos, as exportações chilenas cresceram substancialmente no período analisado, passando de US\$ 18,2 bilhões em 2000 para US\$ 77,4 bilhões em 2013, crescimento de cerca de 425% ao longo do período. A maior parte desse crescimento se concentra entre 2003 e 2007, quando o crescimento médio anual das exportações foi de cerca

de 32%, frente a um crescimento médio de 13,6% a.a. para o período como um todo (2000-2013).

Tal crescimento está diretamente relacionado ao crescimento vertiginoso do preço do cobre, principal item da pauta de exportação chilena, nos anos anteriores à crise.⁸³

As importações, por sua vez, também tiveram crescimento absoluto significativo, passando de US\$ 16,6 bilhões em 2000 para US\$ 79,6 bilhões em 2013, crescimento de cerca de 480% ao longo do período. Comparativamente ao desempenho das exportações, apesar de também apresentar maior ritmo de crescimento nos anos anteriores à crise – a taxa de crescimento média anual entre 2003 e 2008 foi de 26,5%, com o montante importado em 2008 sendo o maior da década passada – as importações retomam rapidamente a trajetória de crescimento a partir de 2010. Assim, em 2012, a balança comercial chilena apresenta o primeiro déficit desde 1999, déficit esse que se amplia em 2013, atingindo US\$ 2,2 bilhões.⁸⁴

Gráfico 18 – Evolução das exportações, importações e saldo da balança comercial chilenas (em US\$ bilhões): 2000-2013



Fonte: Elaboração própria com base em dados da UNCTAD.

⁸³ De acordo com a base de dados da Bloomberg, o preço *spot* de minério de cobre na London Metal Exchange evoluiu de cerca de US\$ 1.700 por tonelada em 2003 para mais de US\$ 4.000 por tonelada em 2005, atingindo cerca de US\$ 8.000 por tonelada no primeiro semestre de 2008. Após a queda vertiginosa no preço do minério ocasionada pela crise (o preço por tonelada atinge US\$ 3.000 em dezembro de 2008), a cotação volta a se recuperar já em 2009, se mantendo no patamar de cerca de US\$ 7.000 por tonelada desde janeiro de 2013.

⁸⁴ As perspectivas para 2014 são de recuperação das exportações e obtenção de superávit na balança comercial. Dados do Banco Central do Chile apontam que, no final de julho de 2014, o saldo acumulado de exportações era de US\$ 45,5 bilhões frente a US\$ 40 bilhões de importações, resultando em superávit acumulado em 2014 de cerca de US\$ 5,5 bilhões. Para mais informações, ver <http://www.bcentral.cl/estadisticas-economicas/series-indicadores/index_se.htm>.

Assim como no caso brasileiro, verifica-se um ganho substantivo de participação da China como parceiro comercial chileno nos últimos anos. Devido ao aumento da demanda chinesa por minérios, o aumento da participação da China como destino das exportações é ainda mais significativo do que como origem das importações – as exportações para o país asiático cresceram 39,2% a.a. em média entre 2000 e 2013, ao passo que as importações oriundas do mesmo cresceram 27,6% a.a. ao longo do mesmo período.

Adicionalmente, o crescimento da participação chinesa no comércio exterior chileno tende a substituir parceiros distintos de acordo com o fluxo comercial. No caso das exportações, o crescimento chinês está substituindo o mercado europeu como mercado de destino; nas importações, por sua vez, as importações chinesas tendem a crescer mediante redução da participação das importações oriundas de outros países da Aladi, como pode ser observado na tabela 34.

Tabela 34 – Evolução das exportações e importações chilenas por destino e origem (em %): anos selecionados

	Exportações				Importações			
	2000	2005	2010	2013	2000	2005	2010	2013
Aladi	21,1%	17,2%	17,4%	17,1%	35,6%	35,3%	27,5%	23,5%
China	5,0%	11,7%	24,4%	24,8%	5,7%	9,8%	16,8%	19,7%
EU-28	25,2%	23,4%	17,5%	14,6%	17,4%	15,8%	13,5%	16,6%
EUA	16,5%	16,0%	9,7%	12,7%	19,7%	15,6%	16,9%	20,2%
Resto do mundo	32,2%	31,8%	30,9%	30,8%	21,6%	23,5%	25,3%	20,0%

Fonte: Elaboração própria com base em dados da UNCTAD.

A análise por intensidade tecnológica chilena indica que não houve alterações significativas na composição da pauta exportadora do país no período analisado no presente trabalho. Grosso modo, o Chile se configura como uma economia primário-exportadora, com matriz industrial reduzida, de modo que os produtos industrializados com maior intensidade tecnológica têm pouca relevância na pauta exportadora e participação significativa no total importado.

Segundo Díaz (2013), a orientação primário-exportadora da economia chilena está diretamente relacionada à sua dotação de fatores e à conjuntura do mercado global, que levaram a um aumento significativo do coeficiente exportações/PIB nas últimas décadas. Entretanto, é importante ressaltar que tal orientação não foi gradual e também tem aspectos políticos: após um breve período de tentativa de desenvolver um modelo de industrialização por substituição de importações na década de 60, o golpe militar de 1973 desmantelou tal

iniciativa, implementando uma ampla gama de reforma estruturais de cunho neoliberal, tais como privatizações de empresas e bancos públicos, redução de impostos alfandegários e abertura da conta de capitais.⁸⁵ A orientação primário-exportadora foi mantida após a redemocratização do país nos anos 90, com resultados expressivos em termos de crescimento econômico, que possibilitaram avanços significativos na política social e na redução da pobreza (DÍAZ, 2013).

Destarte, como pode ser verificado na tabela 35, a participação das *commodities* primárias no total exportado se manteve próxima do patamar de 85% entre 2000 e 2013, ao passo que o percentual dos produtos importados de média e alta intensidade tecnológica somados oscilou em torno de 52%. Vale ressaltar ainda a dependência da importação de petróleo da economia chilena: os combustíveis representaram mais de 20% do total importado em 2005, 2010 e 2013, e o saldo comercial nessa categoria foi deficitário em cerca de US\$ 15 bilhões em 2013.

Tabela 35 – Exportações e importações por categoria tecnológica (em %): anos selecionados

	Exportações				Importações			
	2000	2005	2010	2013	2000	2005	2010	2013
Commodities primárias	82,6%	84,6%	86,6%	85,0%	28,0%	31,6%	31,2%	30,4%
Combustíveis	1,1%	2,7%	0,8%	1,0%	18,3%	21,6%	21,5%	20,4%
Intensivo em trabalho/recursos naturais	4,5%	3,9%	3,0%	3,0%	11,9%	9,5%	10,0%	10,5%
Baixa intensidade tecnológica	1,4%	2,1%	1,4%	1,4%	6,1%	6,7%	7,0%	6,3%
Média intensidade tecnológica	3,0%	2,8%	3,0%	3,6%	27,7%	30,0%	30,1%	29,8%
Alta intensidade tecnológica	6,8%	5,8%	4,5%	5,2%	26,3%	22,2%	21,7%	23,0%

Fonte: Elaboração própria com base em dados da UNCTAD.

⁸⁵ “Considerando as tendências da demanda mundial por matérias primas e alimentos era inevitável que o Chile caminhasse para uma economia exportadora baseada nos recursos naturais. Entretanto, este processo não foi gradual, mas abrupto e radical, quando a política econômica do período 1973-1983 abriu, unilateralmente, a economia chilena e desmantelou todo o sistema institucional que apoiava a Industrialização para Substituição de Importações (ISI). A consequência foi que, se por um lado, aumentaram e foram diversificadas as exportações, por outro, houve um rápido processo de desindustrialização que não deu espaço para a adaptação das empresas, especialmente as do setor metalomecânico. Entre 1960-2010, as exportações de bens e serviços como porcentagem do PIB (preços constantes) aumentaram de 13% para 38%, mas o processo não foi linear. De fato, entre 1960-1973 o coeficiente X/PIB diminuiu de 13% para 9%, porém, entre 1974-1989, aumentou de 13% para 26% e entre 1990- 2010 continuou aumentando até chegar a 38%” (DÍAZ, 2013, p. 219).

Tabela 36 – Saldo comercial por categoria tecnológica (em US\$ milhões): anos selecionados

Saldo	2000	2005	2010	2013
<i>Commodities</i> primárias	10,1	25,1	43,1	41,5
Combustíveis	-2,8	-6,0	-12,2	-15,4
Intensivo em trabalho/recursos naturais	-1,2	-1,5	-3,8	-6,0
Baixa intensidade tecnológica	-0,8	-1,3	-3,1	-4,0
Média intensidade tecnológica	-4,0	-8,7	-15,7	-20,9
Alta intensidade tecnológica	-3,1	-4,9	-9,6	-14,3
Total	1,3	9,0	11,8	-2,2

Fonte: Elaboração própria com base em dados da UNCTAD.

Seguindo com a metodologia de análise utilizada no caso brasileiro, a tabela 37 apresenta a evolução das cinco principais divisões de produtos exportados pelo Chile para os anos de 2000, 2005 e 2013. As categorias são provenientes do Standard International Trade Classification (SITC), revisão 3, no nível de dois dígitos. Os dados no nível de grupo de produtos corroboram que não ocorreram alterações significativas na pauta exportadora chilena entre 2000 e 2013.

Os dois principais grupos de produtos exportados pelo Chile são o 68, de minerais não ferrosos, e o 28, de minérios em geral, que corresponderam a mais de 55% do total exportado pelo país tanto em 2005 quanto em 2013.^{86,87} Vale ressaltar que a diferença entre a seção 2 e a seção 6 é que na seção 2 os bens são exportados ainda sem nenhum processamento (crus, segundo a nomenclatura oficial do SITC), e na categoria 6 eles já foram manufaturados. Em ambas as divisões, o minério de cobre e seus derivados são os principais produtos exportados pelo Chile: na divisão 28, o cobre (grupo 283 – *copper ores and concentrates*) correspondeu a cerca de 80% do total exportado dentro da divisão entre 2000 e 2013, seguido pelo ferro (grupo 281 – *iron ore and concentrates*), que representou cerca de 5% do total exportado no mesmo período; na divisão 68, por sua vez, a concentração no cobre (grupo 682 – *copper*) é ainda maior, com a participação do bem atingindo 98% do total exportado dentro da divisão no período em questão.

⁸⁶ Os produtos contidos na categoria 28 já foram descritos na seção 3.2 (ver nota de rodapé 70).

⁸⁷ A divisão 68 abrange oito grupos de produtos, todos minérios não ferrosos que já sofreram algum tipo de processamento industrial, quais sejam: *silver, platinum and other metals of the platinum group* (681); *copper* (682); *nickel* (683); *aluminium* (684); *lead* (685); *zinc* (686); tin (687) e *non-ferrous base metals employed in metallurgy* (689). No caso chileno, as exportações se concentram quase que exclusivamente em cobre (682), que correspondeu a 98% do total exportado dentro da divisão 68 entre 2000 e 2013.

Além do cobre, as frutas e vegetais (divisão 05), peixes e crustáceos (03) e pasta de papel e celulose (25) também têm participação relevante na pauta exportadora chilena. Vale ressaltar que enquanto os vegetais e frutos do mar se destinam majoritariamente ao mercado norte-americano, a pasta de papel e celulose tem o mercado chinês como principal destino.⁸⁸

Tabela 37 – Cinco principais grupos de produtos exportados pelo Chile (em %): anos selecionados

	2000	US\$ milhões	%
68	Metais não ferrosos	5.164,6	29,0%
28	Minérios metálicos (brutos)	2.877,7	16,2%
03	Peixes, crustáceos e moluscos	1.546,2	8,7%
05	Frutas e vegetais	1.536,2	8,6%
25	Pasta de papel e celulose	1.113,8	6,3%
	TOTAL	12.238,6	68,7%
	2005	US\$ milhões	%
68	Metais não ferrosos	12.407,4	29,6%
28	Minérios metálicos (brutos)	11.124,5	26,5%
05	Peixes, crustáceos e moluscos	2.913,9	6,9%
03	Frutas e vegetais	2.518,2	6,3%
25	Pasta de papel e celulose	1.189,9	2,8%
	TOTAL	30.153,9	72,1%
	2013	US\$ milhões	%
68	Metais não ferrosos	23.331,6	30,2%
28	Minérios metálicos (brutos)	20.648,8	26,7%
05	Peixes, crustáceos e moluscos	6.422,7	8,3%
03	Frutas e vegetais	4.446,1	5,7%
25	Pasta de papel e celulose	2.804,7	3,6%
	TOTAL	57.654,0	74,5%

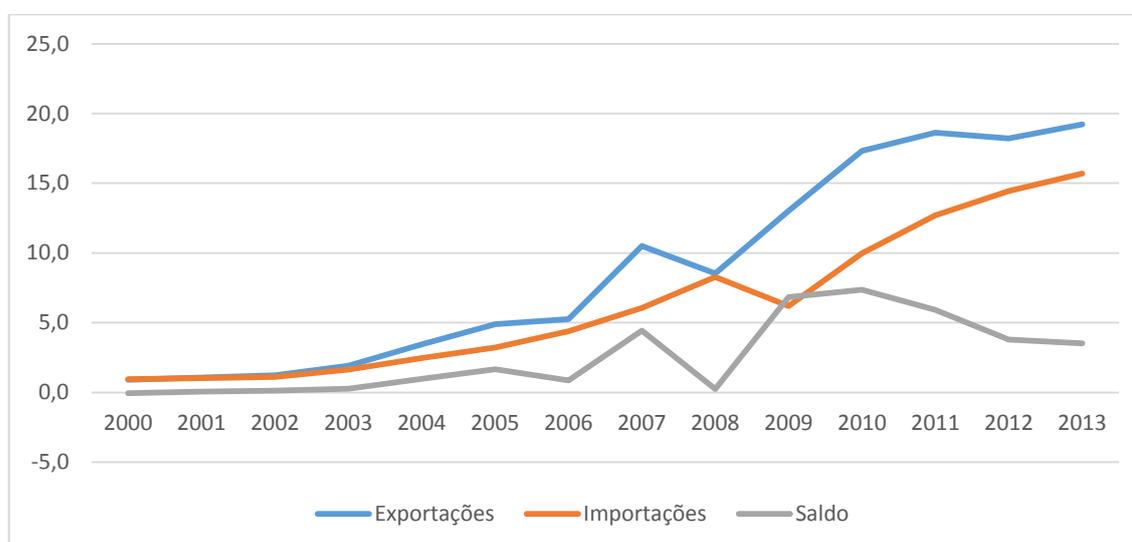
Fonte: Elaboração própria com base em dados da UNCTAD.

⁸⁸ A seguinte passagem de Díaz (2013, p. 218) relaciona de maneira interessante os bens relevantes na pauta de exportação chilena e as dotações de recursos do país: “Ao longo do período 1973-2010, a economia chilena se desenvolveu numa trajetória evolutiva de economia exportadora baseada em recursos naturais, onde o cobre tem uma participação que ainda ultrapassa 40% do valor total de exportações. O país dispõe de grandes reservas de recursos naturais renováveis e não renováveis, assim como de condições climáticas ideais para a agricultura de exportação, a indústria florestal e a atividade de piscicultura. Em particular, o Chile sempre foi um país mineiro, já que seu território é rico em jazidas e depósitos metalíferos, principalmente de cobre, ouro, prata, ferro, chumbo, zinco e manganês. (...) Ao mesmo tempo, o oceano Pacífico, próximo à costa chilena, é uma das regiões marítimas mais produtivas do mundo com mais de 1,6 milhão de quilômetros quadrados, 30 mil quilômetros de litoral e 14.263 ilhas e ilhotas (...) da mesma forma, a região central do país tem clima temperado apto para a fruticultura e a produção de vinhos, que sempre teve a virtude de ser ‘contra sazonal’, no que diz respeito à América do Norte e à Europa. Não menos importante é o fato de o Chile dispor de terras aptas e clima adequado para plantações florestais em grande escala”.

A análise das relações bilaterais entre o Chile e a China mostra que, assim como no caso brasileiro, houve um crescimento substancial do fluxo comercial com o país asiático na última década. Em 2013, a China representou o principal destino das exportações chilenas, com participação de cerca de 25% do total exportado, e o segundo parceiro comercial nas importações, com participação de 19,7% do total, percentual próximo ao dos EUA (20,2%), principal mercado de origem das importações chilenas.

Conforme apresentado no gráfico 19, após três anos de saldo comercial oscilando em torno de zero no início da década passada, desde 2004 o Chile vem apresentando superávits comerciais com a China. Após a queda abrupta das exportações, e consequentemente, do saldo comercial em 2008, o mesmo se recupera a partir de 2009, atingindo o pico da série em 2010, com US\$ 7,4 bilhões;⁸⁹ apesar de sofrer diminuição nos anos subsequentes, o saldo comercial com a China se mantém superavitário e superior a US\$ 3 bilhões em 2012 e 2013, anos em que a balança comercial chilena como um todo foi deficitária.

Gráfico 19 – Evolução das exportações, importações e saldo comercial com a China (em US\$ bilhões): 2000-2013



Fonte: Elaboração própria com base em dados da UNCTAD.

Em relação ao comércio por intensidade tecnológica, verifica-se que o padrão de relação comercial do Chile com a China se assemelha ao brasileiro: exportação de matérias-primas e importação de bens manufaturados. Conforme observado na tabela 35, a pauta exportadora chilena já é concentrada em *commodities* primárias; entretanto, na relação com a

⁸⁹ Tal montante representou cerca de 65% do superávit comercial total do Chile naquele ano; em 2011, por sua vez, o superávit comercial com a China (US\$ 5,9 bilhões) correspondeu a 95% do superávit comercial chileno.

China, tal concentração é ainda mais significativa, representando em média 97,5% do total exportado entre 2000 e 2013.

A evolução das importações chilenas oriundas da China, por sua vez, reflete o próprio desenvolvimento da pauta exportadora chinesa nos últimos anos, com a redução das importações de bens intensivos em trabalho/recursos naturais e ampliação da importação de bens de maior conteúdo tecnológico, especialmente de alta intensidade tecnológica.

Tabela 38 – China: exportações e importações por categoria tecnológica (em %) para anos selecionados

	Exportações				Importações			
	2000	2005	2010	2013	2000	2005	2010	2013
Commodities primárias	96,2%	98,6%	98,5%	98,1%	1,7%	1,5%	1,7%	1,9%
Combustíveis	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,5%	0,6%	0,1%	0,1%
Intensivo em trabalho/recursos naturais	0,2%	0,1%	0,0%	0,1%	50,8%	41,6%	32,5%	29,7%
Baixa intensidade tecnológica	0,0%	0,1%	0,2%	0,1%	7,0%	7,7%	12,4%	11,6%
Média intensidade tecnológica	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%	20,5%	21,0%	22,7%	26,4%
Alta intensidade tecnológica	3,5%	1,1%	1,3%	1,5%	20,1%	28,1%	30,7%	30,3%

Fonte: Elaboração própria com base em dados da UNCTAD.

A tabela 39 a seguir apresenta a evolução do saldo comercial com a China entre os anos de 2000 e 2013, desmembrado de acordo com SITC, revisão 3, para grupos selecionados no nível de um e dois dígitos. A análise dos dados evidencia a especialização chilena e corrobora os argumentos apresentados acima: o Chile apresenta superávit comercial nos setores relacionados a bens primários, basicamente em minérios, e déficits nos setores de manufaturas.

A evolução do saldo comercial indica outras tendências relevantes: primeiramente, em relação às importações chilenas, de acordo com o apresentado na análise por intensidade tecnológica, verifica-se que a China sofisticou sua pauta para o país latino-americano. Em 2000, os bens de menor intensidade tecnológica agrupados na divisão 8 correspondiam a 60,3% das importações chilenas – destaque para os têxteis (categoria 84), que correspondiam a quase 30% do total – e o déficit nessa categoria era cerca de 2,7 vezes o da divisão 7. Em 2013, por sua vez, a situação se inverte: a divisão 7, que agrupa bens de maior intensidade tecnológica, respondeu por 43,2% do total importado, e o déficit na mesma foi cerca de 1,4 vez o da categoria 8.

Em relação às exportações chilenas, verifica-se um ganho de participação dos minérios, representados no grupo *ores and metals* (SITC 27 + 28 + 68), que passam de 73,2%

do total exportado em 2000 para 85% em 2013. Finalmente, o crescimento dos fluxos de comércio entre os países fica evidente pela evolução nos montantes absolutos de exportação e importação, bem como na magnitude do saldo comercial total, verificada entre 2000 e 2013.

Tabela 39 – Saldo comercial com a China por grupos de produtos selecionados (em US\$ milhões): 2000 e 2013

2000 - US\$ milhões	X	%	M	%	Saldo
Total	901,8	100,0%	949,5	100,0%	-47,7
Produtos alimentícios (SITC 0 + 1 + 22 + 4)	59,6	6,6%	2,9	0,3%	56,7
Matérias-primas agrícolas (SITC 2 menos 22, 27 e 28)	148,4	16,5%	4,9	0,5%	143,5
Minérios e metais (SITC 27 + 28 + 68)	660,0	73,2%	3,1	0,3%	656,9
Minérios metálicos (brutos) (28)	275,8	30,6%	0,1	0,0%	275,8
Combustíveis minerais e lubrificantes (3)	0,0	0,0%	4,9	0,5%	-4,9
Produtos químicos (5)	31,2	3,5%	30,7	3,2%	0,5
Bens manufaturados (6)	384,6	42,6%	120,2	12,7%	264,4
Fios têxteis e produtos relacionados (65)	0,2	0,0%	49,6	5,2%	-49,4
Ferro e aço (67)	0,0	0,0%	2,0	0,2%	-2,0
Metais não-ferrosos (68)	382,5	42,4%	2,5	0,3%	380,0
Manufaturas de metal* (69)	0,0	0,0%	33,6	3,5%	-33,6
Máquinas e equipamentos de transporte (7)	0,5	0,1%	213,0	22,4%	-212,6
Máquinas e equipamentos diversos (SITC 71 + 72 + 73 + 74 + 77)	0,2	0,0%	80,6	8,5%	-80,4
Informática e equipamentos de telecomunicações (75 + 76)	0,3	0,0%	119,5	12,6%	-119,2
Veículos automotores (78)	0,0	0,0%	11,0	1,2%	-11,0
Outros equipamentos de transporte (79)	0,0	0,0%	1,9	0,2%	-1,9
Artigos manufaturados diversos (8)	0,0	0,0%	572,2	60,3%	-572,2
Bens manufaturados diversos (81 + 89)	0,0	0,0%	146,1	15,4%	-146,1
Artigos de vestuário e acessórios (84)	0,0	0,0%	276,0	29,1%	-275,9
Instrumentos profissionais e científicos (87)	0,0	0,0%	4,2	0,4%	-4,2
Instrumentos óticos e fotográficos, relógios (88)	0,0	0,0%	17,8	1,9%	-17,8

2013 - US\$ milhões	X	%	M	%	Saldo
Total	19.219,0	100,0%	15.701,7	100,0%	3.517,3
Produtos alimentícios (SITC 0 + 1 + 22 + 4)	1.110,2	5,8%	131,0	0,8%	979,2
Matérias-primas agrícolas (SITC 2 menos 22, 27 e 28)	1.389,1	7,2%	42,2	0,3%	1.346,9
Minérios e metais (SITC 27 + 28 + 68)	16.345,1	85,0%	121,1	0,8%	16.224,0
Minérios metálicos (brutos) (28)	7.168,1	37,3%	1,0	0,0%	7.167,1
Combustíveis minerais e lubrificantes (3)	11,2	0,1%	9,7	0,1%	1,5
Produtos químicos (5)	285,0	1,5%	795,6	5,1%	-510,6
Bens manufaturados (6)	9.184,9	47,8%	2.973,3	18,9%	6.211,6
Fios têxteis e produtos relacionados (65)	0,1	0,0%	741,2	4,7%	-741,0
Ferro e aço (67)	9,1	0,0%	683,7	4,4%	-674,6

Metais não-ferrosos (68)	9.146,6	47,6%	111,0	0,7%	9.035,5
Manufaturas de metal* (69)	15,1	0,1%	733,5	4,7%	-718,5
Máquinas e equipamentos de transporte (7)	36,1	0,2%	6.782,5	43,2%	-6.746,4
Máquinas e equipamentos diversos (SITC 71 + 72 + 73 + 74 + 77)	29,4	0,2%	2.248,1	14,3%	-2.218,7
Informática e equipamentos de telecomunicações (75 + 76)	6,2	0,0%	3.480,3	22,2%	-3.474,2
Veículos automotores (78)	0,6	0,0%	1.013,2	6,5%	-1.012,6
Outros equipamentos de transporte (79)	0,0	0,0%	40,9	0,3%	-40,9
Artigos manufaturados diversos (8)	0,8	0,0%	4.957,4	31,6%	-4.956,6
Bens manufaturados diversos (81 + 89)	0,3	0,0%	1.227,0	7,8%	-1.226,7
Artigos de vestuário e acessórios (84)	0,1	0,0%	2.236,9	14,2%	-2.236,8
Instrumentos profissionais e científicos (87)	0,2	0,0%	118,1	0,8%	-117,9
Instrumentos óticos e fotográficos, relógios (88)	0,0	0,0%	128,8	0,8%	-128,7

Fonte: Elaboração própria com base em dados da UNCTAD.

* Não especificados em outra categoria (*not elsewhere specified, n.e.s.*).

Seguindo com a metodologia de análise descrita no capítulo 2 e utilizada na seção anterior para o caso brasileiro, o último tópico que será abordado nesta seção é a análise dos efeitos escala e estrutura provocados pela China nos cinco principais produtos da pauta de exportações chilena. A análise será feita nos cinco grupos de produtos mais importantes na pauta exportadora chilena em 2013 (tabela 37), de acordo com a classificação SITC, revisão 3, no nível de dois dígitos – as exceções são os grupos 28 e 68, que agrupam bens muito heterogêneos e serão analisados no nível de três dígitos.

Com base na discussão da evolução da pauta exportadora e da demanda chinesa por matérias-primas e alimentos apresentada no capítulo 1, bem como na tipologia desenvolvida no capítulo 2, pode-se afirmar que o Chile está inserido no padrão de relação comercial que potencialmente é mais beneficiado pela ascensão chinesa, uma vez que possui *commodities* exportáveis que são demandadas pela China, baixo grau de diversificação industrial e não compete com o país asiático por espaço para a exportação de produtos manufaturados para o mercado norte-americano. Diante desse cenário, os cinco principais grupos de produtos exportados pelo país em 2013 serão analisados sob a ótica do efeito escala.

Os grupos de produtos que serão analisados são os seguintes: minérios metálicos (28 – *metalliferous ores and metal scrap*), metais não ferrosos (68 – *non-ferrous metals*), peixes, crustáceos e moluscos (03 – *fish, crustaceans, molluscs and aquatic invertebrates, and preparations thereof*), frutas e vegetais (05 – *vegetables and fruit*) e pasta de papel e celulose (25 – *pulp and waste paper*). Os grupos 28 e 68 serão analisados no nível de três dígitos; vale ressaltar que em ambos o principal bem exportado pelo Chile é o cobre. No grupo 28, o minério é exportado ainda bruto, e o produto analisado será o minério de cobre (283 – *copper*

ores and concentrates), ao passo que no grupo 68 o minério já sofreu processamento industrial, e o produto analisado será o cobre (682 – *copper*).⁹⁰

Os dois primeiros produtos que serão analisados são o minério de cobre (283) e o cobre (682), e a análise será feita em conjunto, uma vez que ambos são complementares. Em primeiro lugar, vale destacar que o Chile é o principal produtor mundial de cobre e possui cerca de 30% das reservas mundiais do bem – apenas a Corporación Nacional del Cobre de Chile (Codelco), empresa estatal e principal produtora do país, possui 9% das reservas mundiais do metal e em 2013 foi responsável por cerca de 10% da produção mundial do mesmo.⁹¹ Destarte, o Chile é um importante *player* nesse mercado, com *market share* no mercado global oscilando, grosso modo, entre 30 e 35% no mercado de minério de cobre e entre 15 e 20% no mercado de cobre já manufaturado.

As tabelas 40 e 41 apresentam os dados para os dois bens em questão. É importante ressaltar que, somados, ambos perfizeram praticamente três quartos do total exportado pelo Chile para a China ao longo do período aqui analisado; já em 2000, primeiro ano da série histórica aqui analisada, tal fato já se verificava (somados, os bens representaram 72,7% do total exportado para a China), e tal proporção se manteve ao longo da série, chegando a ultrapassar 80% do total em alguns anos.

A coluna relevante nas tabelas abaixo, e que corrobora a existência do efeito escala no caso do minério de cobre e do cobre já manufaturado é a que destaca o percentual das exportações para a China em relação às exportações totais dos bens. No caso do minério de cobre, enquanto em 2000 cerca de 11,4% do total exportado pelo Chile tinha como destino o mercado chinês, a partir de 2007 tal percentual se mantém sistematicamente acima de 20%, atingindo 33,5% em 2013. Em relação ao cobre, a evolução é ainda mais impressionante, uma vez que em 2000 apenas 7,6% do total exportado pelo Chile tinha como destino o mercado chinês, percentual este que ultrapassa os 20% já em 2007 e atinge quase 40% em 2013.

Destarte, é possível afirmar que a demanda chinesa alavancou as exportações chilenas de cobre e seus derivados, com o mercado chinês se tornando o principal mercado de destino

⁹⁰ Nesse ponto, é válida uma breve diferenciação entre as seções 2 (*crude materials, inedible, except fuels*) e 6 (*manufactured goods classified chiefly by material*): a primeira, como o próprio nome indica, contém matérias-primas ainda brutas, sem nenhum grau de processamento, ao passo que a segunda agrupa matérias-primas já processadas e artigos manufaturados de baixo conteúdo tecnológico. No caso do cobre, por exemplo, enquanto o produto 283 não contém subdivisões e consiste apenas em minério de cobre bruto, o produto 682 já possui subdivisões (no nível de quatro dígitos) como fios (682.4), folhas (682.6) e tubos de cobre (682.7), produtos onde o minério já passou por algum tipo de processo industrial.

⁹¹ Para mais informações, ver <http://www.codelco.com/cifras/prontus_codelco/2011-02-25/155208.html>.

para as exportações dos mesmos.⁹² Como o cobre e seus derivados são o principal produto da pauta de exportação chilena, tal fato é corroborado pela evolução da importância da China como parceiro comercial do país – em 2000, o país asiático era o quinto principal destino das exportações chilenas, respondendo por 5% do total exportado; em 2007, a China passa a ocupar a primeira posição, respondendo por mais de 15% do total exportado no ano, e em 2012 já representava cerca de 25% desse total.

Tabela 40 – Evolução das exportações e do *market share* chileno de minério de cobre (283): 2000-2013

	X totais (mundo)*	X totais (China)*	X China/X mundo	Em % das X para a China	Market share (China)	Market share (mundo)
2000	2.393,7	273,1	11,4%	30,3%	38,55%	37,16%
2001	2.162,8	282,4	13,1%	26,5%	34,57%	31,81%
2002	1.734,8	184,5	10,6%	15,1%	23,49%	28,28%
2003	2.767,0	381,8	13,8%	20,0%	32,63%	33,09%
2004	5.503,0	942,5	17,1%	27,4%	35,49%	41,96%
2005	7.712,0	1.935,3	25,1%	39,5%	42,34%	37,20%
2006	12.657,9	2.315,6	18,3%	44,1%	36,46%	38,88%
2007	14.765,4	3.380,9	22,9%	32,2%	32,13%	36,97%
2008	9.952,8	2.207,3	22,2%	25,9%	32,23%	34,82%
2009	9.908,4	2.804,1	28,3%	21,5%	24,00%	26,62%
2010	13.848,3	3.799,1	27,4%	21,9%	29,45%	28,38%
2011	14.567,1	3.646,8	25,0%	19,6%	24,15%	26,93%
2012	16.384,6	4.790,5	29,2%	26,3%	25,47%	30,54%
2013	17.331,9	5.798,7	33,5%	30,2%	24,52%	30,27%

Fonte: Elaboração própria com base em dados da UNCTAD.

* Em US\$ milhões.

⁹² As exportações chilenas de minério de cobre cresceram entre 2000 e 2013, em média, 22,7% ao ano, ao passo que as exportações do bem para a China cresceram 39,9% a.a. para o mesmo período; no caso do cobre, os percentuais de crescimento médio anual para o mundo e para a China ao longo do mesmo período foram de, respectivamente, 16,2% e 51,7%. Esses números corroboram o crescimento significativo das exportações para a China, e o potencial desse mercado em impulsionar as exportações chilenas do bem.

Tabela 41 – Evolução das exportações e do *market share* chileno de cobre (682): 2000-2013

	X totais (mundo)*	X totais (China)*	X China/X mundo	Em % das X para a China	Market share (China)	Market share (mundo)
2000	5.063,8	382,5	7,6%	42,4%	21,66%	16,66%
2001	4.816,2	333,7	6,9%	31,3%	15,99%	16,12%
2002	4.649,5	568,3	12,2%	46,4%	19,53%	16,33%
2003	5.280,8	981,1	18,6%	51,4%	21,97%	17,10%
2004	9.938,9	1.800,3	18,1%	52,3%	25,81%	19,97%
2005	12.271,9	1.925,6	15,7%	39,3%	23,22%	19,21%
2006	21.460,6	1.875,3	8,7%	35,7%	18,13%	19,74%
2007	24.259,0	5.293,6	21,8%	50,4%	28,43%	20,85%
2008	21.948,1	4.404,5	20,1%	51,7%	29,55%	19,85%
2009	19.589,6	7.463,5	38,1%	57,3%	34,34%	22,09%
2010	26.931,2	10.397,6	38,6%	60,0%	33,34%	21,87%
2011	29.891,9	11.260,7	37,7%	60,5%	33,99%	21,95%
2012	26.003,3	9.719,6	37,4%	53,4%	30,83%	20,48%
2013	22.959,7	9.146,2	39,8%	47,6%	33,60%	21,13%

Fonte: Elaboração própria com base em dados da UNCTAD.

* Em US\$ milhões.

Os dois próximos produtos que têm posição de destaque na pauta de exportação chilena a serem analisados sob a ótica do efeito escala são peixes, crustáceos e moluscos (03) e frutas e vegetais (05). Tais produtos compartilham duas características similares no que tange à evolução de suas exportações para a China, quais sejam: (i) devido ao alto grau de perecibilidade, a distância geográfica para a China é um fator bastante relevante e que dificulta as exportações; (ii) conforme discutido no caso brasileiro em relação a carnes processadas, a questão da segurança alimentar sempre esteve entre as prioridades do governo chinês, de modo que as importações de alimentos de primeira necessidade correspondem a uma parcela pequena da pauta de importações chinesa.

Adicionalmente, de acordo com os dados apresentados anteriormente (tabela 37), a pauta chilena se concentra majoritariamente no cobre, de modo que, ainda que figurem entre os cinco principais grupos de bens exportados, os dois grupos supracitados têm participação muito inferior ao cobre e seus derivados. Tal fato se repete na análise das relações bilaterais com a China: em relação ao total exportado para a China, tanto o percentual das exportações de peixes e crustáceos como o das exportações de frutas e vegetais foi muito pequeno, inferior a 2,5% desse total.

Especificamente no caso de peixes e crustáceos, a China é o principal produtor mundial da categoria, tanto em capturas marinhas (17,4% do total capturado em 2012) como

na produção em aquicultura (61,9% do total produzido em 2012), além de ser o principal exportador no mercado global, com cerca de US\$ 18,2 bilhões exportados em 2012 (FAO, 2014). Assim, ainda que o Chile tenha posição de destaque no mercado mundial – oitavo maior produtor na categoria⁹³ e sexto maior exportador em termos mundiais, a posição da China indica que a demanda do país pelo pescado chileno é muito pequena. Portanto, podemos afirmar que não houve efeito escala no caso desse bem; conforme pode ser verificado na tabela 42, o mercado chinês foi o destino de parcela pouco relevante das exportações totais (apenas 2% do total exportado na categoria entre 2000 e 2013) além do *market share* chileno no mercado chinês ser irrisório.

Tabela 42 – Evolução das exportações e do *market share* chileno de peixes, crustáceos e moluscos (03): 2000-2013

	X totais (mundo)*	X totais (China)*	X China/X mundo	Em % das X para a China	Market share (China)	Market share (mundo)
2000	1.546,2	14,8	1,0%	1,6%	0,52%	3,18%
2001	1.629,9	26,5	1,6%	2,5%	0,53%	3,12%
2002	1.543,0	26,4	1,7%	2,2%	0,69%	2,99%
2003	1.800,3	34,9	1,9%	1,8%	1,09%	3,21%
2004	2.158,6	42,0	1,9%	1,2%	0,59%	3,38%
2005	2.518,2	50,7	2,0%	1,0%	0,95%	3,64%
2006	3.032,4	60,0	2,0%	1,1%	1,07%	3,90%
2007	3.120,8	39,6	1,3%	0,4%	0,80%	3,88%
2008	3.379,6	58,1	1,7%	0,7%	1,14%	3,78%
2009	2.981,2	69,7	2,3%	0,5%	1,70%	3,66%
2010	2.820,6	65,5	2,3%	0,4%	1,24%	3,02%
2011	3.938,5	126,5	3,2%	0,7%	1,70%	3,51%
2012	3.787,9	99,2	2,6%	0,5%	1,62%	3,70%
2013	4.446,1	108,7	2,4%	0,6%	1,45%	3,79%

Fonte: Elaboração própria com base em dados da UNCTAD.

* Em US\$ milhões.

No caso das frutas e vegetais, a situação é similar, com a China sendo o principal produtor mundial em diversas das subcategorias de produtos,⁹⁴ de modo que a demanda chinesa pelas exportações chilenas é pequena; assim, também não houve efeito escala para esse grupo de produtos. A diferença em relação aos peixes e crustáceos é que o *market share*

⁹³ Segundo dados da FAO (2014), o Chile respondeu por 3,2% do total capturado em alto-mar em 2012 e 1,6% da produção em aquicultura no mesmo ano.

⁹⁴ Para detalhes de produtos específicos dentro do grupo, duas boas referências são o anuário estatístico da FAO (a versão de 2013 está disponível em <<http://www.fao.org/docrep/018/i3107e/i3107e.PDF>>) e o site de estatísticas on-line do órgão (<<http://faostat.fao.org/>>).

chileno no mercado chinês de frutas e vegetais é mais significativa que na primeira categoria, e tal mercado cresceu em importância como destino das exportações chilenas da categoria a partir de 2010. De toda maneira, em 2013, apenas 8,5% do total exportado na categoria foi para o mercado chinês, e tal montante correspondeu a apenas 2,8% do total exportado pelo Chile para a China no mesmo ano.

Destarte, no caso de pescados (03) e frutas e vegetais (05), o principal mercado de destino das exportações chilenas segue sendo o norte-americano, que absorveu cerca de 30% do total exportado pelo Chile nas duas categorias em 2013. O mercado da Aladi, favorecido pela proximidade geográfica, também é relevante: cerca de 15% das exportações totais de pescado do Chile em 2013 e 18% das exportações de frutas e vegetais no mesmo ano se destinaram a esse mercado.

Tabela 43 – Evolução das exportações e do *market share* chileno de frutas e vegetais (05): 2000-2013

	X totais (mundo)*	X totais (China)*	X China/X mundo	Em % das X para a China	Market share (China)	Market share (mundo)
2000	1.536,2	14,1	0,9%	1,6%	3,21%	2,86%
2001	1.613,7	13,1	0,8%	1,2%	3,19%	2,91%
2002	1.668,9	31,9	1,9%	2,6%	4,16%	2,97%
2003	2.328,1	17,5	0,8%	0,9%	3,81%	2,91%
2004	2.702,1	10,1	0,4%	0,3%	4,72%	3,07%
2005	2.913,9	9,5	0,3%	0,2%	4,53%	3,08%
2006	3.258,9	19,1	0,6%	0,4%	3,21%	3,21%
2007	3.828,0	38,8	1,0%	0,4%	3,26%	3,04%
2008	4.816,9	48,4	1,0%	0,6%	4,93%	3,31%
2009	4.126,9	48,7	1,2%	0,4%	5,72%	3,24%
2010	4.869,4	81,8	1,7%	0,5%	6,08%	3,18%
2011	5.667,5	189,4	3,3%	1,0%	8,22%	3,23%
2012	5.803,2	390,0	6,7%	2,1%	8,69%	3,30%
2013	6.422,7	543,4	8,5%	2,8%	7,14%	3,29%

Fonte: Elaboração própria com base em dados da UNCTAD.

* Em US\$ milhões.

O último produto a ser analisado é a pasta de papel e celulose (25). A evolução dos dados referente a tal bem está diretamente relacionada à evolução dos bens já analisados, especialmente o cobre e seus derivados. As exportações de pasta de papel e celulose para a China cresceram substancialmente ao longo do período em questão: entre 2000 e 2013, o crescimento médio foi de 21,8% ao ano, frente a um crescimento de 12,3% das exportações totais na categoria. Assim, enquanto em 2000 o mercado chinês era o destino de 12,6% do

total exportado pelo Chile do bem, em 2004 tal participação já havia dobrado, atingindo 37,8% em 2013.

O ponto interessante no caso desse produto é que apesar do crescimento das exportações para o mercado chinês, a importância do produto na pauta de exportação do Chile para a China apresenta redução significativa ao longo do período, caindo de 15,6% do total exportado para o país asiático em 2000 para 5,5% desse total em 2013. Tal fato está diretamente relacionado ao ganho de importância do cobre (especialmente do cobre já manufaturado, produto 682) na pauta. Destarte, podemos concluir que, apesar da demanda chinesa ter impulsionado as exportações chilenas de pasta de papel e celulose, o efeito escala não foi tão significativo quanto nos minérios.

Tabela 44 – Evolução das exportações e do *market share* chileno de pasta de papel e celulose (25): 2000-2013

	X totais (mundo)*	X totais (China)*	X China/X mundo	Em % das X para a China	Market share (China)	Market share (mundo)
2000	1.113,8	140,3	12,6%	15,6%	5,96%	4,12%
2001	1.068,2	244,4	22,9%	23,0%	8,89%	4,40%
2002	822,9	196,7	23,9%	16,1%	7,54%	4,15%
2003	884,2	197,3	22,3%	10,3%	5,35%	3,91%
2004	1.194,3	319,5	26,8%	9,3%	6,43%	4,54%
2005	1.189,9	332,3	27,9%	6,8%	6,20%	4,39%
2006	1.366,9	331,1	24,2%	6,3%	5,01%	4,51%
2007	2.370,8	698,4	29,5%	6,6%	7,30%	6,07%
2008	2.553,6	728,5	28,5%	8,6%	6,75%	5,92%
2009	2.016,3	844,8	41,9%	6,5%	8,84%	6,65%
2010	2.412,9	678,4	28,1%	3,9%	5,13%	5,29%
2011	2.793,4	933,7	33,4%	5,0%	5,28%	5,50%
2012	2.534,0	900,4	35,5%	4,9%	5,78%	5,81%
2013	2.804,7	1.060,4	37,8%	5,5%	5,09%	5,74%

Fonte: Elaboração própria com base em dados da UNCTAD.

* Em US\$ milhões.

3.4. O caso mexicano

Seguindo o padrão de análise desenvolvido nas duas seções anteriores, o objetivo desta seção é apresentar a evolução da pauta de exportações mexicana no período 2000-2013, analisando a evolução dos grandes números da pauta, bem como a composição da mesma em termos de intensidade tecnológica e países de destino. Adicionalmente, buscar-se-á mapear as relações bilaterais entre o México e a China sob a ótica comercial, apresentando a evolução

das transações e do saldo comercial – tanto geral quanto por intensidade tecnológica – entre os países. Por fim, será realizada uma análise dos efeitos escala e estrutura exercidos sobre a China nas exportações mexicanas, com base nos cinco principais produtos exportados, de acordo com a classificação SITC, revisão 3, no nível de dois dígitos.

Último país a ser analisado no presente estudo, a economia mexicana apresenta características bem específicas e diferenças significativas em relação à economia brasileira e à chilena. Em primeiro lugar, vale destacar que o peso do comércio exterior na economia mexicana e a magnitude de sua balança comercial são significativos quando comparados aos das outras economias analisadas: em termos absolutos, em 2000 o México exportou US\$ 166,3 bilhões, cerca de três vezes o total exportado pelo Brasil (US\$ 55,1 bilhões) e mais de nove vezes o total exportado pelo Chile (US\$ 18,2 bilhões) no mesmo ano.

Devido ao diferencial das taxas de crescimento das exportações das economias em questão – as exportações mexicanas cresceram em média 8,3% ao ano entre 2000 e 2013, percentual inferior ao crescimento médio das exportações mundiais (9,7% a.a.), das exportações brasileiras (13,3% a.a.) e chilenas (13,6% a.a.) no mesmo período – tal razão diminuiu ao longo do período analisado, mas ainda se mantém significativa: em 2013, o México exportou US\$ 380,2 bilhões, cerca de 1,5 vez o total exportado pelo Brasil (US\$ 242,2 bilhões) e próximo de cinco vezes o total exportado pelo Chile (US\$ 77,4 bilhões) no mesmo ano.

A própria estrutura produtiva da economia mexicana, baseada no processamento de exportações estruturado a partir das “maquilas”, engendra uma evolução do saldo comercial bem distinta dos outros dois países latino-americanos analisados. O fenômeno das “maquilas” no México remonta ao final da década de 60, mas cresce e se torna alvo explícito de política econômica a partir dos anos 80, frente à tentativa de reestruturação da estrutura produtiva implementada após a crise da dívida externa.⁹⁵ O governo mexicano buscou substituir o modelo de substituição de importações vigente antes da crise por um modelo de desenvolvimento de cunho liberal baseado nas exportações de manufaturados; nesse sentido, medidas como a abertura comercial, a desregulação dos mercados, privatizações e busca de acordos comerciais eram vistas como fundamentais para ampliar a competitividade externa da economia mexicana e, conseqüentemente, o coeficiente de exportações sobre o PIB, alavancando o crescimento econômico.

⁹⁵ Para uma análise mais detalhada do desenvolvimento da economia mexicana a partir do modelo de substituição de importações no período 1940-70, bem como das causas da crise da dívida externa na década de 80 a partir de uma perspectiva cepalina, ver Furtado (2013).

Entretanto, diferentemente da experiência chinesa de processamento de exportações discutida no capítulo 1, no caso mexicano os encadeamentos produtivos internos e o desenvolvimento tecnológico derivado da implementação das “maquilas” foram pequenos, de modo que o potencial de arranque dessas indústrias sobre a economia como um todo é reduzido. Adicionalmente, devido ao pouco desenvolvimento de capacitações tecnológicas internas, a dependência de componentes importados para o crescimento da produção é muito grande, afetando diretamente o saldo comercial. Destarte, conforme apontado por Romero e Mattar (2009, p. 66):

Como resultado de esta estrategia, la economía mexicana pasó de ser una de las más protegidas en América Latina a mediados de los años ochenta, a una de las más abiertas a fines de la misma década; las exportaciones se aceleraron significativamente (especialmente a partir de 1995, con la operación del TLCAN) pero las importaciones crecieron aun más pues, además de la apertura, no hubo una política de competitividad y desarrollo productivo que dotara a las empresas medianas y pequeñas de los elementos básicos para elevar su eficiencia y productividad, ni tampoco se promovieron encadenamientos internos. En la práctica se crearon enclaves exportadores, desarticulados del resto de la economía doméstica, que vinieron a fortalecer el esquema de maquila que venía operando desde los años sesenta. Hoy en día, si bien las exportaciones de bienes representan cerca de 30% del PIB, frente a menos de 15% a principios de los noventa, y de éstas alrededor del 80% corresponden a la manufactura, la mitad de ellas provienen de la industria maquiladora que, por su naturaleza, se encuentra desvinculada de la economía interna, ejemplo de lo cual es el porcentaje inferior al 5% de componentes de origen nacional respecto del total. Ahí se halla una de las causas fundamentales de por qué la estrategia de crecimiento liderado por las exportaciones (export-led growth), no ha funcionado a plenitud en México.

Adicionalmente, no que tange à evolução do comércio exterior mexicano, especialmente após a adesão ao NAFTA, os ciclos de crescimento e estagnação do mesmo passaram a acompanhar de maneira muito próxima a demanda interna dos Estados Unidos.⁹⁶ Assim, devido à necessidade de importação de componentes para a produção, o crescimento das exportações está associado diretamente ao crescimento das importações, de modo que o saldo da balança comercial não apresenta superávits expressivos. De acordo com Hiratuka et al. (2012a, p.111):

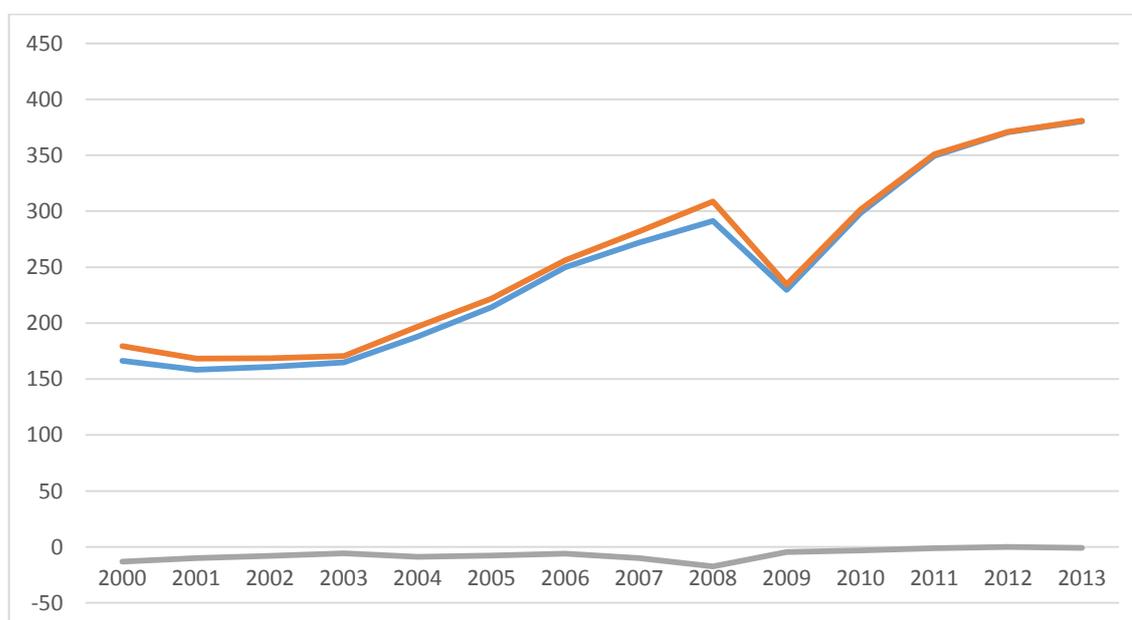
o movimento de integração produtiva do México ao NAFTA representou a possibilidade do país de participar dos movimentos de realocação da produção, em especial das etapas mais intensivas em mão de obra da cadeia de valor, levado à frente pelas grandes empresas transnacionais, em especial as empresas norte-americanas. Se por um lado, isso significou um aumento das exportações, por outro, foi acompanhado de perto pela importação de partes, peças e componentes

⁹⁶ Para uma análise detalhada da complementaridade entre os ciclos da economia dos EUA e do México, com ênfase no setor industrial e nas “maquilas”, ver Castillo et al. (2004).

provenientes de terceiros países e do próprio mercado norte-americano, fato que explica os dois fluxos caminharem praticamente juntos.

Os dados do gráfico 20 corroboram a argumentação. Assim, conforme discutido nas seções 3.2 e 3.3, enquanto Brasil e Chile apresentaram superávits comerciais significativos na ampla maioria dos anos analisados, o México apresentou déficit na balança comercial em todos os anos entre 2000 e 2013, oscilando entre déficits da magnitude de US\$ 17,3 bilhões (registrado em 2008, pior ano da série histórica aqui descrita) e próximos a US\$ 1 bilhão, registrados nos anos de 2011, 2012 e 2013.

Gráfico 20 – Evolução das exportações, importações e saldo da balança comercial mexicana (em US\$ bilhões): 2000-2013



Fonte: Elaboração própria com base em dados da UNCTAD.

A economia mexicana também é substancialmente distinta das economias brasileira e chilena no que tange à importância dos parceiros comerciais, na medida em que o México é muito mais dependente da economia dos EUA do que os outros dois países, especialmente para a exportação de produtos.⁹⁷ Mesmo incorrendo em perda de participação no período analisado, os EUA ainda corresponderam ao destino de cerca de 80% do total exportado pelo

⁹⁷ “Os Estados Unidos são indiscutivelmente o maior parceiro comercial do México: cinco em cada seis dólares exportados pelo México vêm dos EUA (e um de cada dois dólares importados). O fluxo de comércio entre os dois países ultrapassa três centenas de bilhões de dólares. Desde a implementação do Alcan, as exportações mexicanas para os EUA foram multiplicadas por cinco e as suas importações, por mais de três vezes. A dependência mexicana com relação ao mercado dos EUA pode ser colocada na seguinte perspectiva: os fluxos de comércio do México com os EUA em um mês são maiores do que os do México com todos os 27 países da União Europeia em um ano” (FURTADO, 2013, p. 321).

México em 2013 – a título de comparação, para o mesmo ano, esse percentual foi de 10,3% para o Brasil (frente a 24,3% em 2000) e 12,7% para o Chile (frente a 16,5% em 2000). Como reflexo dessa dependência da economia norte-americana, o mercado da Aladi tem muito menos importância para o México do que para Brasil e Chile.

Em relação às importações, por sua vez, os EUA seguem fundamentais para a economia mexicana, porém incorreram em perda de participação significativa entre 2000 e 2013, devido ao crescimento das exportações chinesas para o México. As importações mexicanas oriundas da China cresceram em média 29,6% ao ano entre 2000 e 2013, ao passo que as oriundas dos EUA cresceram em média 5,2% ao ano no mesmo período; assim, enquanto em 2000 o valor das importações oriundas dos EUA era mais de 44 vezes maior que as oriundas da China (US\$ 127,7 bilhões contra US\$ 2,9 bilhões), em 2013 tal razão diminuiu para três (US\$ 189,7 bilhões contra US\$ 62,1 bilhões).

O ganho de importância da economia chinesa como mercado de origem das importações mexicanas, entretanto, não é acompanhado por um ganho de relevância da China como mercado de destino para as exportações do México – o mercado chinês representou apenas 1,7% do total exportado em 2013 pelo país. Tal ponto será mais aprofundado no final desta seção, mas está relacionado à complementaridade e à similaridade entre as pautas exportadoras das economias mexicana e chinesa. Vale destacar que essa é outra característica que distingue a evolução da economia mexicana das outras duas discutidas anteriormente: no caso do Chile e do Brasil, a China ganhou relevância como parceiro comercial nas duas frentes, tanto como destino das exportações quanto como fornecedora de bens.

Tabela 45 – Evolução das exportações e importações mexicanas por destino e origem (em %): anos selecionados

	Exportações				Importações			
	2000	2005	2010	2013	2000	2005	2010	2013
Aladi	2,2%	3,0%	5,4%	5,6%	2,3%	4,8%	3,2%	2,5%
China	0,2%	0,5%	1,4%	1,7%	1,6%	8,0%	15,1%	16,3%
EU-28	3,5%	4,3%	4,8%	4,8%	8,4%	11,7%	10,8%	10,8%
EUA	88,2%	85,8%	80,1%	79,3%	71,2%	53,6%	48,2%	49,8%
Resto do mundo	6,0%	6,3%	8,3%	8,6%	16,5%	21,9%	22,6%	20,6%

Fonte: Elaboração própria com base em dados da UNCTAD.

A análise da pauta exportadora por intensidade tecnológica revela que a economia mexicana se concentra na exportação de bens de média e alta intensidade tecnológica, que, somados, representaram em média cerca de 65% do total exportado entre 2000 e 2013.

Adicionalmente, vale destacar o crescimento da participação dos combustíveis na pauta de exportação mexicana em detrimento dos bens intensivos em trabalho/recursos naturais; tal fato se explica tanto pela elevação no preço do petróleo nos últimos anos como pela perda de competitividade dos produtos têxteis mexicanos no mercado norte-americano, engendrada pela ascensão das exportações chinesas do bem.⁹⁸ Em relação às importações, assim como nas exportações, as categorias mais relevantes são também as de média e alta intensidade tecnológica; tal fato está diretamente relacionado à estrutura industrial mexicana, centrada no processamento de exportações. O diferencial é que, enquanto na pauta exportadora ambas as categorias apresentaram leve tendência de queda na participação sobre o total exportado, nas importações apenas a categoria de média intensidade tecnológica teve seu percentual reduzido, enquanto a categoria de alta intensidade tecnológica apresentou tendência de crescimento na sua participação.

Tabela 46 – Exportações e importações por categoria tecnológica (em %): anos selecionados

	Exportações				Importações			
	2000	2005	2010	2013	2000	2005	2010	2013
Commodities primárias	16,4%	22,6%	23,1%	26,1%	11,6%	15,5%	18,8%	20,0%
Combustíveis	9,7%	14,9%	13,8%	16,5%	3,1%	5,5%	8,1%	9,7%
Intensivo em trabalho/recursos naturais	11,2%	8,6%	5,2%	5,1%	10,0%	8,2%	6,1%	6,0%
Baixa intensidade tecnológica	4,5%	5,2%	4,2%	4,4%	8,3%	7,9%	6,8%	7,0%
Média intensidade tecnológica	40,4%	37,3%	37,1%	38,0%	39,5%	36,1%	32,8%	33,4%
Alta intensidade tecnológica	27,4%	26,1%	28,5%	24,5%	30,2%	32,1%	35,4%	33,5%

Fonte: Elaboração própria com base em dados da UNCTAD.

O saldo comercial por categoria tecnológica apresentado na tabela 47 reflete de maneira clara a caracterização da pauta de comércio exterior mexicana: enquanto a categoria de média intensidade tecnológica apresentou superávits crescentes e significativos, a categoria

⁹⁸ O caso das exportações de produtos têxteis do México para os EUA é um exemplo claro de efeito estrutura, com a ascensão das exportações chinesas deslocando as exportações do país latino. Em 2000, na divisão 84 (*articles of apparel and clothing accessories*), o México exportava US\$ 8,3 bilhões para os EUA, com excessiva dependência desse mercado – cerca de 96% do total exportado no ano dentro da divisão 84 pelo México se destinava ao mercado norte-americano. Em 2010, a dependência se mantém (95% do total era destinado aos EUA), mas as exportações mexicanas desse grupo de produtos caem para apenas US\$ 4,1 bilhões, metade do valor verificado dez anos antes. A China, por sua vez, amplia seu total exportado na divisão para os EUA de US\$ 4,7 bilhões em 2000 para US\$ 25,2 bilhões em 2010, crescimento de mais de 520% no período. Tal evolução também está diretamente relacionada ao fim do Acordo Multifibras em 2005, que aboliu as restrições quantitativas de importações desses produtos e ampliou o acesso dos produtos chineses, mais competitivos, ao mercado dos EUA. Para um panorama da indústria têxtil em nível global, ver Costa e Rocha (2009).

de alta intensidade tecnológica apresentou déficits de magnitude elevada. Portanto, devido aos custos salariais reduzidos, o México concentra as etapas do processo produtivo mais intensivos em trabalho, e reexporta bens de média intensidade tecnológica; entretanto, para realizar tais etapas, o país necessita importar o maquinário e outros bens de alta intensidade tecnológica, o que impulsiona o déficit na categoria. Tal fenômeno se verifica não apenas na experiência mexicana, mas também nas experiências de outros países que centraram sua integração na cadeia global de valor através do processamento de exportações. Também merecem destaque a posição superavitária em relação aos combustíveis, bem como a evolução do saldo comercial na categoria de bens intensivos em trabalho – tal categoria era superavitária em US\$ 1,7 bilhão em 2000 e se torna deficitária já em 2006, apresentando déficit de US\$ 3,3 bilhões em 2013.

Tabela 47 – Saldo comercial por categoria tecnológica (em US\$ milhões): anos selecionados

Saldo	2000	2005	2010	2013
<i>Commodities</i> primárias	7,5	14,2	12,9	22,8
Combustíveis	10,8	19,7	17,0	25,7
Intensivo em trabalho/recursos naturais	1,7	0,3	-2,5	-3,3
Baixa intensidade tecnológica	-6,7	-6,2	-7,9	-9,8
Média intensidade tecnológica	0,0	0,5	13,1	17,3
Alta intensidade tecnológica	-5,8	-14,7	-20,1	-34,7
Total	-3,8	-5,8	-3,1	-0,8

Fonte: Elaboração própria com base em dados da UNCTAD.

Seguindo com a metodologia de análise utilizada nos casos anteriores, a tabela 48 apresenta a evolução das cinco principais divisões de produtos exportados pelo México para os anos de 2000, 2005 e 2013. As categorias são provenientes do SITC, revisão 3, no nível de dois dígitos. Primeiramente, vale destacar que não só a participação dos cinco principais grupos de produtos no total exportado se manteve relativamente constante no período analisado, em torno de 60% do total, como também os mesmos grupos se mantiveram na lista nesse período, alternando apenas sua posição relativa.

A principal divisão de produtos exportada pelo México foi a de veículos automotores (divisão 78), que manteve sua posição de liderança nos três anos analisados.⁹⁹ Por sua vez,

⁹⁹ Os produtos contidos na divisão 78 já foram descritos na seção 3.2 – ver nota de rodapé 65. No caso do México, assim como no caso brasileiro, as exportações se concentram nos veículos automotores para transporte de pessoas (grupo 781), grupo que representou cerca de 46% do total exportado dentro da divisão 78 entre 2000

conforme explicitado anteriormente, o petróleo (divisão 33) teve ascensão significativa na pauta exportadora mexicana nos últimos anos, ampliando sua participação no total exportado de 9,6% em 2000 para 16,4% em 2013.

As outras três divisões relevantes de produtos exportados pelo México são a de computadores e equipamentos de escritório (divisão 75),¹⁰⁰ equipamentos de telecomunicação e reprodução/gravação de som – basicamente rádios e televisores (divisão 76)¹⁰¹ e a de maquinário, aparatos e circuitos elétricos (divisão 77);¹⁰² assim como a divisão 78, todas essas divisões estão incluídas dentro da categoria 7, de maquinário e equipamentos de transporte.

De acordo com a compatibilização da metodologia SITC com a metodologia da UNCTAD por intensidade tecnológica, as divisões 78 e 77 (com exceção do grupo 776) são de média intensidade tecnológica, ao passo que as divisões 75 e 76 são de alta intensidade tecnológica. Destarte, a perda de participação da divisão 77 é parcialmente compensada pelo aumento da participação da divisão 78; por sua vez, somadas, as divisões 75 e 76 passam de 18,7% do total exportado em 2000 para 15,7% em 2013, valor que está de acordo com a redução no total exportado da categoria de alta intensidade tecnológica apresentada na tabela 46 acima.

e 2013, e nas peças e componentes (grupo 784), que representou cerca de 27% desse total no mesmo período. Vale ressaltar que, somados, os grupos 785 e 786 representaram menos de 1,5% desse total.

¹⁰⁰ A divisão 75 contém três grupos de produtos, quais sejam: *office machines* (751); *automatic data-processing machines and units thereof* (752); *parts and accessories (other than covers, carrying cases and the like) suitable for use solely or principally with machines falling within groups 751 and 752* (759). No caso mexicano, as exportações se concentram nos computadores e máquinas de processamento de dados (grupo 752), que representaram cerca de 80% do total exportado entre 2000 e 2013.

¹⁰¹ A divisão 76 contém quatro grupos de produtos, quais sejam: *television receivers, including video monitors and video projectors* (761); *radio-broadcast receivers* (762); *sound recorders or reproducers, television image and sound recorders or reproducers* (763); *telecommunications equipment, n.e.s., and parts, n.e.s., and accessories of apparatus falling within division 76* (764). No caso mexicano, as exportações se concentram em televisores (grupo 761), que representaram cerca de 45% do total exportado entre 2000 e 2013, e em componentes e acessórios (grupo 764), que representaram 48% desse total no mesmo período.

¹⁰² A divisão 77 contém sete grupos de produtos, e consiste basicamente em uma divisão criada para englobar produtos não classificados (*not elsewhere specified, n. e. s.*) nas divisões 71, 72 e 73, além de circuitos e condutores elétricos e eletrônicos. Os grupos de produtos são os seguintes: *electric power machinery (other than rotating electric plant of group 716)* (771); *electrical apparatus for switching or protecting electrical circuits or for making connections to or in electrical circuits (e.g., switches, relays, fuses, lightning arresters, voltage limiters, surge suppressors, plugs and sockets, lamp-holders and junction boxes)* (772); *equipment for distributing electricity, n.e.s.* (773); *electrodiagnostic apparatus for medical, surgical, dental or veterinary purposes, and radiological apparatus* (774); *household-type electrical and non-electrical equipment, n.e.s.* (775); *thermionic, cold cathode or photo-cathode valves and tubes, diodes, transistors and similar semiconductor devices, electronic integrated circuits and microassemblies* (776); *electrical machinery and apparatus, n.e.s.* (778). No caso mexicano, as exportações se concentram nos grupos que envolvem condutores e circuitos elétricos (772, 773 e 778), que representaram cerca de 75% do total exportado na divisão 77 entre 2000 e 2013, com distribuição equânime de cerca de 25% do total exportado para cada grupo. Vale ressaltar que a única categoria considerada de alta intensidade tecnológica na divisão 77 é a 776, que representou cerca de 8% do total exportado no período.

Tabela 48 – Cinco principais grupos de produtos exportados pelo México (em %): anos selecionados

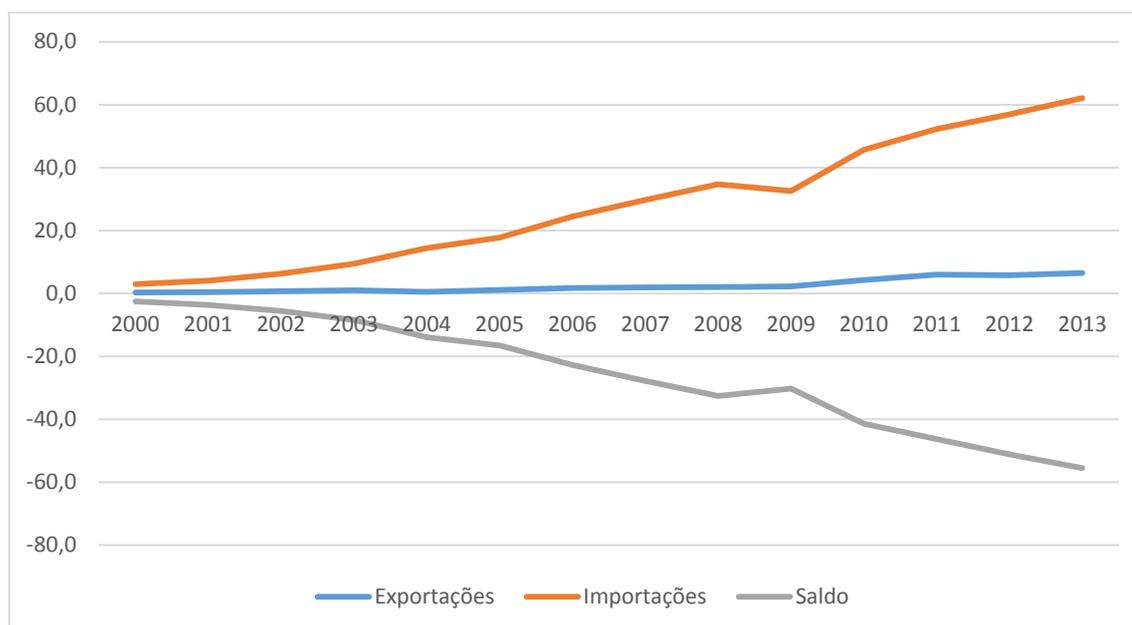
	2000	US\$ milhões	%
78	Veículos automotores	28.042,8	16,9%
77	Maquinário elétrico, aparatos, aplicativos e partes elétricas	26.187,1	15,8%
76	Equipamentos de telecomunicação, gravação de som e reprodução	19.247,4	11,6%
33	Petróleo e derivados	15.969,7	9,6%
75	Computadores e equipamento de escritório	11.765,2	7,1%
	TOTAL	101.212,2	60,9%
	2005	US\$ milhões	%
78	Veículos automotores	32.021,6	15,0%
33	Petróleo e derivados	31.261,4	14,6%
77	Maquinário elétrico, aparatos, aplicativos e partes elétricas	26.564,0	12,4%
76	Equipamentos de telecomunicação, gravação de som e reprodução	24.186,4	11,3%
75	Computadores e equipamento de escritório	11.623,7	5,4%
	TOTAL	125.657,1	58,8%
	2013	US\$ milhões	%
78	Veículos automotores	70.233,3	18,5%
33	Petróleo e derivados	62.343,7	16,4%
76	Equipamentos de telecomunicação, gravação de som e reprodução	39.811,3	10,5%
77	Maquinário elétrico, aparatos, aplicativos e partes elétricas	36.445,9	9,6%
75	Computadores e equipamento de escritório	20.011,5	5,3%
	TOTAL	228.845,6	60,2%

Fonte: Elaboração própria com base em dados da UNCTAD.

A análise das relações bilaterais entre o México e a China corrobora a discussão baseada na tabela 45: a evolução das relações entre os países foi assimétrica, com a China se tornando um importante fornecedor de bens para o México (16,3% do total importado em 2013), mas não um mercado relevante para as exportações mexicanas (1,7% do total exportado no mesmo ano). Assim, ainda que as taxas de crescimento sejam similares, o diferencial de magnitude dos dois fluxos é significativo: enquanto as exportações mexicanas para a China evoluíram de US\$ 0,3 bilhão em 2000 para US\$ 6,5 bilhões em 2013, as importações do país asiático cresceram de US\$ 2,9 bilhões em 2000 para US\$ 62,1 bilhões em 2013.

Tal diferencial fica evidente no saldo comercial com a China: o México apresentou déficits crescentes ao longo de todo o período analisado, atingindo US\$ 55,6 bilhões de déficit em 2013. Vale ressaltar que essa é outra característica que diferencia a experiência mexicana das outras duas analisadas, uma vez que Brasil e Chile apresentaram superávits comerciais com a China na ampla maioria dos anos analisados.

Gráfico 21 – Evolução das exportações, importações e saldo comercial com a China (em US\$ bilhões): 2000-2013



Fonte: Elaboração própria com base em dados da UNCTAD.

A análise das relações bilaterais por intensidade tecnológica permite identificar algumas tendências relevantes. Em primeiro lugar, percebe-se a ampliação da participação das *commodities* primárias nas exportações mexicanas para a China, fruto da ampliação da exportação de minérios e principalmente combustíveis para o país asiático; assim, a participação das mesmas no total exportado para a China (60% em média entre 2010 e 2013) é muito superior à participação na pauta mexicana como um todo (25% em média entre 2010 e 2013). O crescimento das *commodities* primárias ocorreu concomitantemente a uma redução significativa da participação da categoria de alta intensidade tecnológica, que diminuiu seu percentual sobre o total exportado de 67,5% em 2000 para 17,2% em 2013; ainda que os produtos de média intensidade tecnológica tenham ampliado sua importância no mesmo período, fica evidente que as manufaturas perderam participação nas exportações mexicanas para a China ao longo do período.

Em relação às importações, o movimento é inverso: enquanto as *commodities* primárias e o segmento de média intensidade tecnológica têm sua participação reduzida entre 2000 e 2013, o segmento de alta intensidade tecnológica amplia sua participação de forma significativa, de 36,8% para 58% do total importado. A observação do saldo comercial por grupos de produtos com a China nos anos de 2000 e 2013 corrobora tal tendência: tanto em 2000 quanto em 2013, a divisão 7, que contém produtos manufaturados tanto de média quanto de alta intensidade tecnológica, era a divisão que apresentava o déficit mais significativo.

Entretanto, ocorreram alterações significativas dentro da divisão ao longo do período: enquanto em 2000 o grupo de maquinário em geral (média intensidade tecnológica) era o principal responsável pelo déficit na categoria, correspondendo a 60,3% do total e tendo déficit cerca de 1,6 vez superior aos grupos de computadores e equipamentos de telecomunicação (alta intensidade tecnológica), em 2013 a situação se inverte, com os grupos de alta intensidade tecnológica (75 e 76) sendo responsáveis por 65,2% do déficit na divisão. Adicionalmente, vale ressaltar que, devido ao crescimento das importações de bens de maior intensidade tecnológica, a razão entre o déficit observado na divisão 7 e na divisão 8 – que contêm produtos de baixa intensidade tecnológica, além de intensivos em trabalho (caso dos têxteis) – se amplia de cerca de 1,6 em 2000 para 5,2 em 2013.

Dois fatos inter-relacionados explicam tal fenômeno, e estão associados à evolução da pauta exportadora chinesa e à consolidação do país como o principal produtor global de produtos de tecnologia da informação e bens de consumo industriais para o mercado ocidental. Em primeiro lugar, algumas empresas chinesas começaram a instalar suas plantas produtivas no México, buscando aproveitar as vantagens estáticas do país para acessar o mercado dos EUA, quais sejam: proximidade geográfica e ausência de barreiras tarifárias. Assim, a evolução das importações mexicanas oriundas da China está diretamente associada às importações de partes, peças e componentes do setor eletrônico, dentro das redes globais de produção de produtos de informática e telecomunicações. Em segundo lugar, devido à elevada competitividade dos produtos chineses nesse segmento, uma parcela do crescimento das importações está relacionada à importação de bens já acabados para consumo no mercado interno mexicano, que tem magnitude relevante.

Por fim, vale ressaltar que o saldo comercial também reflete o ganho de importância das *commodities* primárias, bem como a evolução da própria estrutura da economia chinesa: enquanto em 2000 o México obteve déficit de US\$ 53 milhões na categoria de combustíveis, uma vez que ainda era importador líquido de petróleo em relação à China, em 2013 a situação se inverte, e tal categoria apresenta superávit de cerca de US\$ 950 milhões. Outra categoria que exemplifica bem tal mudança é a de metais e minérios, que passa de uma posição deficitária em 2000 para apresentar o maior superávit da pauta comercial México-China em 2013, da ordem de US\$ 1,4 bilhão.¹⁰³

¹⁰³ Vale ressaltar que, ainda que a rubrica *ores and metals* tenha representado 38% do total exportado pelo México para a China em 2013, em termos da pauta exportadora global mexicana, tal rubrica representou apenas 3,3% do total exportado em 2013. Assim, verifica-se a hipótese de que a pauta bilateral com a China é muito mais concentrada em produtos primários do que a pauta global.

Tabela 49 – China: exportações e importações por categoria tecnológica (em %) para anos selecionados

	Exportações				Importações			
	2000	2005	2010	2013	2000	2005	2010	2013
Commodities primárias	20,1%	37,8%	61,2%	59,6%	6,3%	2,4%	1,8%	2,8%
Combustíveis	0,0%	0,0%	17,3%	17,5%	3,3%	0,7%	0,3%	0,3%
Intensivo em trabalho/recursos naturais	1,7%	2,7%	1,4%	1,3%	10,3%	8,1%	5,0%	6,0%
Baixa intensidade tecnológica	1,7%	10,8%	1,6%	1,4%	8,5%	6,7%	4,6%	5,2%
Média intensidade tecnológica	9,0%	12,1%	19,7%	20,4%	38,1%	29,5%	26,8%	28,0%
Alta intensidade tecnológica	67,5%	36,6%	16,1%	17,2%	36,8%	53,3%	61,8%	58,0%

Fonte: Elaboração própria com base em dados da UNCTAD.

Tabela 50 – Saldo comercial com a China por grupos de produtos selecionados (em US\$ milhões): 2000 e 2013

2000 - US\$ milhões	X	%	M	%	Saldo
Total	310,2	100,0%	2.877,9	100,0%	-2.567,7
Produtos alimentícios (SITC 0 + 1 + 22 + 4)	12,2	3,9%	27,7	1,0%	-15,5
Matérias-primas agrícolas (SITC 2 menos 22, 27 e 28)	26,1	8,4%	25,3	0,9%	0,8
Minérios e metais (SITC 27 + 28 + 68)	24,0	7,7%	28,3	1,0%	-4,2
Combustíveis minerais e lubrificantes (3)	0,1	0,0%	91,6	3,2%	-91,5
Petróleo e derivados (33)	0,1	0,0%	53,1	1,8%	-53,0
Produtos químicos (5)	28,7	9,2%	168,3	5,8%	-139,6
Bens manufaturados (6)	12,2	3,9%	342,7	11,9%	-330,5
Fios têxteis e produtos relacionados (65)	2,9	0,9%	112,5	3,9%	-109,6
Ferro e aço (67)	4,3	1,4%	74,5	2,6%	-70,1
Metais não-ferrosos (68)	2,6	0,9%	14,0	0,5%	-11,4
Manufaturas de metal* (69)	0,5	0,2%	74,3	2,6%	-73,8
Máquinas e equipamentos de transporte (7)	205,9	66,4%	1.371,7	47,7%	-1.165,8
Máquinas e equipamentos diversos (SITC 71 + 72 + 73 + 74 + 77)	21,1	6,8%	724,2	25,2%	-703,1
Informática e equipamentos de telecomunicações (75 + 76)	179,0	57,7%	611,5	21,2%	-432,5
Veículos automotores (78)	5,8	1,9%	35,7	1,2%	-29,9
Outros equipamentos de transporte (79)	0,0	0,0%	0,3	0,0%	-0,3
Artigos manufaturados diversos (8)	3,6	1,2%	713,8	24,8%	-710,2
Bens manufaturados diversos (81 + 89)	1,7	0,5%	461,2	16,0%	-459,5
Artigos de vestuário e acessórios (84)	0,5	0,2%	26,5	0,9%	-26,0
Instrumentos profissionais e científicos (87)	0,6	0,2%	25,6	0,9%	-24,9
Instrumentos óticos e fotográficos, relógios (88)	0,7	0,2%	104,1	3,6%	-103,4

2013 - US\$ milhões	X	%	M	%	Saldo
Total	6.505,9	100,0%	62.107,3	100,0%	-55.601,4
Produtos alimentícios (SITC 0 + 1 + 22 + 4)	86,4	1,3%	401,0	0,6%	-314,6
Matérias-primas agrícolas (SITC 2 menos 22, 27 e 28)	179,5	2,8%	157,1	0,3%	22,4
Minérios e metais (SITC 27 + 28 + 68)	2.476,1	38,1%	997,6	1,6%	1.478,5
Combustíveis minerais e lubrificantes (3)	1.137,4	17,5%	182,4	0,3%	955,0
Petróleo e derivados (33)	1.125,8	17,3%	178,4	0,3%	947,4
Produtos químicos (5)	479,5	7,4%	2.529,9	4,1%	-2.050,3
Bens manufaturados (6)	455,0	7,0%	6.169,9	9,9%	-5.714,9
Fios têxteis e produtos relacionados (65)	29,9	0,5%	1.064,5	1,7%	-1.034,6
Ferro e aço (67)	16,5	0,3%	524,5	0,8%	-508,0
Metais não ferrosos (68)	283,6	4,4%	951,5	1,5%	-667,9
Manufaturas de metal* (69)	72,8	1,1%	1.894,2	3,0%	-1.821,4
Máquinas e equipamentos de transporte (7)	1.888,4	29,0%	44.303,9	71,3%	-42.415,5
Máquinas e equipamentos diversos (SITC 71 + 72 + 73 + 74 + 77)	281,7	4,3%	14.734,2	23,7%	-14.452,5
Informática e equipamentos de telecomunicações (75 + 76)	550,6	8,5%	28.194,7	45,4%	-27.644,0
Veículos automotores (78)	1.054,9	16,2%	1.303,6	2,1%	-248,7
Outros equipamentos de transporte (79)	1,2	0,0%	71,4	0,1%	-70,2
Artigos manufaturados diversos (8)	86,9	1,3%	8.317,0	13,4%	-8.230,1
Bens manufaturados diversos (81 + 89)	13,7	0,2%	3.760,2	6,1%	-3.746,4
Artigos de vestuário e acessórios (84)	3,2	0,0%	530,8	0,9%	-527,6
Instrumentos profissionais e científicos (87)	59,6	0,9%	2.368,6	3,8%	-2.309,0
Instrumentos óticos e fotográficos, relógios (88)	7,6	0,1%	390,0	0,6%	-382,5

Fonte: Elaboração própria com base em dados da UNCTAD.

* Não especificados em outra categoria (*not elsewhere specified, n.e.s.*).

Seguindo com a metodologia de análise descrita no capítulo 2 e utilizada nas seções anteriores para os casos brasileiro e chileno, o último tópico que será abordado nesta seção é a análise dos efeitos escala e estrutura provocados pela China nos cinco principais produtos da pauta de exportações mexicana. A análise será feita nos cinco grupos de produtos mais importantes na pauta exportadora mexicana em 2013 (tabela 48), de acordo com a classificação SITC, revisão 3, no nível de dois dígitos.

A discussão da evolução da pauta exportadora chinesa e a tipologia desenvolvida anteriormente, bem como os dados das relações bilaterais entre México e China apresentados nesta seção, indicam que de fato o México é um dos países mais negativamente afetados pela ascensão da economia chinesa. O país tem um grau de diversificação industrial interno razoável, competindo em diversos segmentos com a indústria chinesa, além de ter grande parte de produção voltada para a exportação de bens de consumo duráveis para os EUA,

sendo severamente afetado pela entrada de produtos chineses mais competitivos nesse mercado. Conforme apontado por Hiratuka et al. (2012a, p. 130):

Para o México e os países da América Central, o desafio chinês se colocou de maneira mais evidente porque a China se posicionou basicamente nos mesmos setores e passou a ser vista como centro manufatureiro mundial para vários produtos anteriormente exportados por esses países, em especial para o mercado dos Estados Unidos. Porém, diferentemente dos demais países asiáticos da primeira e segunda onda de industrialização, que são estimulados pelo crescimento da China, em especial pela oferta de partes, peças, componentes e máquinas, o México parece não ter esse benefício como mostra a assimetria nos fluxos de comércio.

Adicionalmente, apesar de ser um produtor relevante de petróleo no mercado global¹⁰⁴ e da demanda crescente da China por tal bem, as exportações mexicanas do bem para a China são ainda muito pequenas.

A análise que será desenvolvida a seguir corrobora os sérios desafios impostos à economia mexicana pela ascensão da China no mercado global. Dos cinco principais grupos de produtos exportados pelo México em 2013, quatro serão analisados sob a ótica do efeito estrutura, quais sejam: veículos automotores (78 – *road vehicles*); equipamentos de telecomunicação e gravação de som (76 – *telecommunication and sound recording apparatus*); maquinários, aparatos e circuitos elétricos (77 – *electrical machinery, apparatus and appliances, n.e.s.*) e computadores e equipamentos de escritório (75 – *office machines and automatic data processing machines*). O único bem que será analisado sob a ótica do efeito escala será o petróleo (33 – *petroleum, petroleum products and related materials*).

O primeiro bem analisado será o petróleo, uma vez que é o único que será analisado sob a ótica do efeito escala. Os dados da tabela 51 evidenciam que, apesar da demanda crescente de importações de petróleo por parte da China, o México não se beneficiou do efeito escala na exportação desse bem. As exportações mexicanas de petróleo que tiveram como destino o mercado chinês foram irrisórias ao longo do período analisado, sendo inferiores a 0,1% do total exportado pelo país até o ano de 2010, enquanto o *market share* mexicano no mercado chinês foi inferior a 0,01% até o mesmo ano.

A despeito do crescimento recente das exportações de petróleo como parcela do total exportado pelo México para a China, vale ressaltar que tal percentual não significa um montante absoluto de exportações relevante, uma vez o país asiático não é um mercado de

¹⁰⁴ Segundo dados do *World Factbook*, da CIA, o México foi o nono maior produtor e o décimo primeiro maior exportador de petróleo cru em 2012.

destino importante para as exportações do país latino.¹⁰⁵ Assim, mesmo com o crescimento verificado a partir de 2010, as exportações de petróleo para o mercado chinês ainda não ultrapassaram 3% do total exportado pelo México para o mercado global.¹⁰⁶

Tabela 51 – Evolução das exportações e do *market share* mexicano de petróleo e derivados (33): 2000-2013

	X totais (mundo)*	X totais (China)*	X China/X mundo	Em % das X para a China	Market share (China)	Market share (mundo)
2000	15.969,7	0,1	0,0%	0,0%	0,00%	2,96%
2001	12.483,3	0,2	0,0%	0,1%	0,00%	2,74%
2002	14.253,6	0,0	0,0%	0,0%	0,00%	3,14%
2003	18.417,1	0,3	0,0%	0,0%	0,00%	3,18%
2004	23.196,9	0,1	0,0%	0,0%	0,00%	2,99%
2005	31.261,4	0,4	0,0%	0,0%	0,00%	2,81%
2006	38.255,9	0,7	0,0%	0,0%	0,00%	2,77%
2007	41.976,3	1,2	0,0%	0,1%	0,00%	2,56%
2008	49.600,0	0,2	0,0%	0,0%	0,00%	2,18%
2009	30.188,4	0,0	0,0%	0,0%	0,00%	2,07%
2010	40.676,0	714,8	1,8%	17,0%	0,37%	2,09%
2011	55.337,0	1.333,5	2,4%	22,4%	0,49%	2,10%
2012	51.835,0	385,4	0,7%	6,7%	0,29%	1,95%
2013	62.343,7	1.125,8	1,8%	17,3%	0,42%	1,86%

Fonte: Elaboração própria com base em dados da UNCTAD.

* Em US\$ milhões.

Os próximos quatro grupos de produtos serão analisados sob a ótica do efeito estrutura; conforme discutido anteriormente, a análise sob tal ótica se baseia na evolução das exportações e do *market share* para tentar compreender até que ponto as exportações de um determinado bem do país em questão estão estagnadas ou mesmo se reduzindo devido à ampliação das exportações chinesas do mesmo bem. A análise está centrada no mercado de

¹⁰⁵ Conforme observado na tabela 45 acima, a China foi o destino de apenas 1,4% do total exportado pelo México em 2010 e 1,7% em 2013, de modo que os valores absolutos exportados para o país asiático não são significativos.

¹⁰⁶ Em termos de perspectivas para as exportações mexicanas de petróleo, Furtado (2013) apresenta argumentos e dados preocupantes que devem ser levados em consideração. Segundo o autor, “entre o início dos anos 1980 e o ano 2008, um período de quase três décadas, a produção total de petróleo cru aumentou apenas 20% (uma taxa anual de apenas 0,8%). O consumo cresceu a 1,5% e as exportações totais reduziram-se em quase 10%. (...) Não bastassem o crescimento pífio da produção e a queda significativa das reservas, o México também foi capaz de dissipar a riqueza herdada e torná-la fonte de problemas (...) o petróleo e os seus derivados foram utilizados para subsidiar o consumo e com isso o México criou padrões de produção e de consumo que estão com sinal invertido com relação às tendências contemporâneas. Mais que isso, as cidades mexicanas, e a capital em particular, apresentam níveis de poluição extremamente elevados em decorrência do consumo exagerado e dos padrões de uso herdados da abundância” (FURTADO, 2013, p. 313-4).

destino mais importante para as exportações do país em questão – no caso mexicano, tanto devido à proximidade geográfica como à existência de acordos de livre-comércio que ajudaram a moldar a estrutura produtiva do país, o mercado que será enfatizado é o dos EUA.

O grupo de veículos automotores, principal item da pauta de exportação mexicana entre 2000 e 2013, será o primeiro a ser analisado. Conforme pode ser observado na tabela 52, as exportações de veículos automotores do México e da China para o mercado dos EUA cresceram mais que a média mundial das exportações do produto (tanto global quanto para o mercado específico); a taxa de crescimento das exportações chinesas foi superior à mexicana, mas tal fato deve ser relativizado pela pequena base absoluta inicial.

As exportações chinesas de veículos para os EUA apresentam evolução significativa ao longo do período, saindo de um montante de cerca de US\$ 1,5 bilhão em 2000 para US\$ 12,6 bilhões em 2013; o *market share* chinês no mercado americano acompanha tal evolução, saindo de cerca de 1% no início do período para valores próximos a 4% entre 2009 e 2013. Entretanto, o comportamento das exportações mexicanas de veículos para o mercado norte-americano segue robusto, como fica evidente pelo crescimento do *market share* mexicano ao longo do período. Adicionalmente, mesmo com o crescimento das exportações chinesas de veículos para os EUA verificado nos últimos anos, em 2013 o valor total exportado pelo México era mais de quatro vezes superior ao chinês.

Portanto, no caso dos veículos automotores, a conclusão para o México e o mercado norte-americano é similar a apresentada para o caso brasileiro no mercado da ALADI: ainda que as exportações chinesas estejam crescendo a um ritmo significativo, ainda não há indícios de deslocamento das exportações mexicanas nesse mercado, de modo que a posição do país latino ainda não parece ameaçada.

Um fato interessante no caso mexicano é que, mesmo com o crescimento do *market share* no mercado dos EUA, a participação dos veículos exportados para esse mercado sob o total de veículos exportados pelo México mudou de patamar ao longo do período analisado, se reduzindo de cerca de 90% para 80% do total. Tal fato é explicado diretamente pela ampliação das exportações de veículos para o mercado da Aladi, que apresentou amplo dinamismo na última década, e teve sua participação no total de veículos exportados pelo México de 0,9% em 2000 para 9,1% em 2013.

Tabela 52 – Crescimento médio das exportações de veículos automotores (78) para o mercado dos EUA: 2000-2013

	X mundiais	X mundiais para os EUA	X China	X México
2000-2008	9,8%	3,5%	26,7%	5,6%
2011-2013	7,7%	9,5%	10,1%	10,5%
2000-2013	7,7%	5,0%	22,0%	8,2%

Fonte: Elaboração própria com base em dados da UNCTAD.

Tabela 53 – Evolução das exportações e do *market share* mexicano de veículos automotores (78) para o mercado dos EUA: 2000-2013

	X mexicanas (EUA)*	X chinesas (EUA)*	MS México (EUA)	MS China (EUA)	% X EUA/X mundo (México)	% X EUA/X mundo (China)
2000	24.904,1	1.527,1	15,9%	1,2%	88,8%	23,3%
2001	24.536,0	1.554,4	16,5%	1,0%	88,0%	23,5%
2002	25.076,4	2.028,0	15,5%	1,2%	90,1%	26,7%
2003	24.365,0	3.295,7	14,5%	1,5%	89,4%	28,9%
2004	26.358,6	5.040,7	13,8%	1,9%	92,4%	30,8%
2005	28.207,5	6.230,4	13,5%	2,3%	88,1%	28,7%
2006	34.117,1	7.081,6	15,5%	2,6%	86,5%	25,8%
2007	33.094,0	8.201,2	15,9%	3,0%	80,2%	20,8%
2008	32.815,6	8.584,9	16,6%	3,5%	77,0%	18,4%
2009	27.172,1	5.445,0	20,7%	4,1%	80,9%	18,9%
2010	40.928,9	9.491,4	22,1%	4,1%	79,5%	21,4%
2011	46.951,7	11.203,9	22,7%	4,4%	75,0%	18,8%
2012	53.253,2	12.141,1	22,3%	4,1%	76,2%	19,6%
2013	54.992,5	12.604,2	23,9%	4,1%	78,3%	19,0%

Fonte: Elaboração própria com base em dados da UNCTAD.

* Em US\$ milhões.

Entretanto, nos outros três grupos de produtos restantes – computadores e equipamentos de escritório (75), equipamentos de telecomunicação e gravação de som (76) e maquinário, aparatos e circuitos elétricos (77) – a situação mexicana é grave, com fortes indícios de deslocamento das exportações do país latino. Conforme discutido na seção 2.1, os três grupos foram os principais itens da pauta de exportação chinesa em 2013, com participações de, respectivamente: 12,4% (grupo 77, líder), 11,4% (75) e 10,4% (76) sobre o total exportado no ano; vale ressaltar que, somados, os três representavam 25% do total exportado pela China em 2000 e atingem 34,2% em 2013. No caso mexicano, por sua vez, os três grupos somados passaram de 34,4% do total exportado pelo México em 2000 para 25,3% do total em 2013.

Antes da análise dos grupos de produtos supracitados, é necessária uma breve explanação metodológica para os números que serão apresentados a seguir. Para as análises dos efeitos escala e estrutura de todos os bens apresentados neste trabalho, a base de dados utilizada é da UNCTAD, que disponibiliza o valor total das exportações de acordo com os números informados pelo país exportador (FOB) e as importações de acordo com os números informados pelo país importador (CIF). Para o cálculo do *market share* de um país a em um país b, por sua vez, foi utilizada aqui a fórmula simples: divisão das importações do bem do país b oriundas do país a pelas importações totais do bem do país b.

Na análise de dados de comércio internacional, é natural que haja alguma diferença entre o valor total das exportações e o das importações informadas, porém não tão significativas a ponto de comprometer a análise. Entretanto, para o mercado dos EUA, no caso dos grupos de bens 75, 76 e 77, a discrepância entre os valores informados de exportações chinesas para os EUA (fornecidas pela China “territorial”, sem contar Hong Kong) e os valores de importações oriundas da China nos EUA (fornecida pelos EUA) é muito grande, chegando a bilhões de dólares em alguns anos analisados. Tal fato está relacionado à forma como Hong Kong é computada no cálculo das importações norte-americanas: o número engloba as exportações oriundas da República Popular da China e de Hong Kong, região administrativa especial da mesma, sob a mesma rubrica (China), ampliando sobremaneira o valor das importações oriundas de tal país.

Portanto, buscando corrigir tal problema, para o cálculo do *market share* dos produtos chineses no mercado dos EUA, do número total absoluto de importações classificadas como oriundas da China foram descontados os valores absolutos de exportações informadas por Hong Kong para o mercado dos EUA; posteriormente, o novo valor absoluto foi dividido pelo total de importações dos EUA naquele grupo de produtos.¹⁰⁷ Vale ressaltar que, mesmo com tal correção, alguns valores de *market share* ainda apresentam alguma distorção; no cômputo geral, entretanto, o crescimento das exportações chinesas e do *market share* é tão significativo que a análise não sofre maiores prejuízos, conforme pode ser verificado a seguir.

A divisão 75 (que de acordo com a compatibilização entre o SITC, revisão 3, e a metodologia da UNCTAD por intensidade tecnológica, é uma divisão de alta intensidade tecnológica) é composta basicamente por computadores (e acessórios correlatos) e

¹⁰⁷ No caso da divisão 78, o cálculo até foi realizado, porém tal procedimento não foi necessário, pois como as exportações de veículos automotores de Hong Kong para o mercado dos EUA são muito pequenas (o montante total oscilou entre 50 e 60 milhões de dólares entre 2000 e 2013) as mudanças no *market share* chinês foram irrisórias, inferiores a 0,01%.

equipamentos de escritório, sendo que os computadores são o principal produto da divisão. As exportações mexicanas dos bens contidos nesse grupo se destinam majoritariamente ao mercado norte-americano, com a participação do total exportado para os EUA sobre o total exportado no grupo oscilando, grosso modo, entre 85% e 90% entre 2000 e 2013. Entretanto, conforme pode ser verificado na tabela 54, as exportações mexicanas para os EUA cresceram muito pouco no período analisado, especialmente no período anterior à crise, de modo que, mesmo com taxas de crescimento razoáveis entre 2011 e 2013, o valor absoluto das exportações mexicanas não chega a dobrar entre 2000 e 2013.¹⁰⁸

Por outro lado, o crescimento das exportações chinesas é astronômico ao longo do período, com crescimento anual médio de 24,9% entre 2000 e 2013, de modo que a China parte de um total exportado para os EUA de cerca de US\$ 5,2 bilhões em 2000 e atinge cerca de US\$ 68,8 bilhões em 2013. Comparativamente ao México, enquanto em 2000 o valor exportado pela China era pouco menos da metade do total exportado pelo país latino no mesmo ano, em 2013 as exportações chinesas são mais de 3,5 vezes maiores que as mexicanas.

Em termos de *market share*, o México sofre perda de participação no mercado norte-americano no período anterior à crise, quando a economia dos EUA estava aquecida e a demanda por importações desses produtos foi sendo crescentemente atendida pela China. Mesmo com a recuperação nos últimos anos, fato que possibilita ao México recuperar parcela de mercado e terminar a série com *market share* superior ao inicial, o diferencial significativo de crescimento das exportações chinesas possibilitou ao país terminar a série com um *market share* muito superior ao mexicano.

Destarte, podemos concluir que nesse grupo de produtos, houve ocorrência clara de efeito estrutura: as exportações chinesas deslocaram as exportações mexicanas para o mercado norte-americano. Ainda que as exportações mexicanas tenham crescido ao longo do período, o crescimento das exportações chinesas foi muito superior, de modo que o país asiático claramente assumiu a posição de líder nesse segmento no mercado dos EUA. A questão é agravada pela excessiva dependência do México em relação a esse mercado para as exportações dos produtos da divisão 75.

¹⁰⁸ Vale ressaltar que o crescimento médio anual das exportações mexicanas para o período 2000-2013 está inflado pelo ano de 2010, ano de forte crescimento das exportações (55,9%) devido à base reduzida em 2009. Retirando tal ano da média, o crescimento anual médio das exportações mexicanas no período se reduz de 7,3% para 3,6%.

Ainda que o mercado global não seja analisado em maiores detalhes neste trabalho, vale ressaltar que a ascensão chinesa no mesmo também foi expressiva, o que dificulta a busca por diversificação de mercados por parte do México. O total de exportações chinesas na divisão 75 para o mundo sai de um patamar de cerca de US\$ 18,6 bi em 2000 para mais de US\$ 250 bi em 2013; tal avanço se reflete em termos de ganho de *market share* no mercado global, com a participação chinesa saindo de 5% em 2000 para cerca de 39% em 2013.¹⁰⁹ Adicionalmente, o mercado norte-americano representa o destino de menos de 30% do total exportado pela China na divisão, o que mostra que a presença do país em outros mercados, como o europeu e o asiático, também é relevante.

Tabela 54 – Crescimento médio das exportações de computadores e equipamentos de escritório (75) para o mercado dos EUA: 2000-2013

	X mundiais	X mundiais para os EUA	X China	X México
2000-2008	6,4%	3,4%	33,2%	1,8%
2011-2013	3,2%	3,1%	5,9%	8,1%
2000-2013	5,1%	3,7%	24,9%	7,3%

Fonte: Elaboração própria com base em dados da UNCTAD.

¹⁰⁹ Para o cálculo do *market share* chinês no mercado global, a mesma correção descrita para o mercado dos EUA foi utilizada, qual seja, descontar o valor das exportações de Hong Kong para o mercado mundial do total das importações oriundas da China no mesmo.

Tabela 55 – Evolução das exportações e do *market share* mexicano de computadores e equipamentos de escritório (75) para o mercado dos EUA: 2000-2013

	X mexicanas (EUA)*	X chinesas (EUA)*	MS México (EUA)	MS China (EUA)	% X EUA/X mundo (México)	% X EUA/X mundo (China)
2000	10.033,2	5.210,2	9,7%	9,1%	85,3%	28,0%
2001	11.257,5	5.393,4	13,4%	10,9%	85,2%	22,9%
2002	10.259,2	8.661,6	11,3%	16,6%	84,2%	23,9%
2003	11.387,9	16.896,5	9,2%	26,4%	85,5%	27,0%
2004	12.760,3	24.019,5	8,1%	35,5%	91,9%	27,6%
2005	9.800,8	29.401,0	7,1%	39,5%	84,3%	26,6%
2006	9.818,0	36.899,6	6,4%	42,5%	79,9%	27,4%
2007	9.381,4	43.729,5	6,3%	46,8%	81,8%	26,4%
2008	8.905,0	44.117,4	6,2%	48,9%	86,1%	24,9%
2009	9.474,3	43.858,9	8,1%	51,2%	90,0%	27,9%
2010	14.768,3	58.138,4	11,4%	55,4%	92,6%	28,2%
2011	17.309,6	63.767,0	12,0%	60,2%	92,6%	29,2%
2012	19.092,8	64.014,8	13,0%	59,4%	90,6%	28,1%
2013	18.476,7	68.848,6	12,2%	59,8%	92,3%	27,3%

Fonte: Elaboração própria com base em dados da UNCTAD.

* Em US\$ milhões.

No caso das divisões 76 e 77, de equipamentos de teles, som, gravação e reprodução e maquinário elétrico, aparatos e aplicativos (77), cujos dados serão apresentados em seguida, a situação é similar à ocorrida na divisão 75: partindo de um valor absoluto inicial bem inferior ao exportado pelo México para os EUA em 2000, as exportações chinesas apresentaram crescimento significativo ao longo do período, encerrando a série histórica aqui analisada em posição de destaque no mercado americano, com montante exportado superior ou bem próximo ao mexicano. Tal diferencial de crescimento das exportações dos dois países se reflete na evolução do *market share*, com a economia chinesa ganhando parcela expressiva do mercado dos EUA enquanto a parcela mexicana se manteve praticamente estagnada.

Além disso, novamente verifica-se excessiva dependência do mercado norte-americano por parte da economia mexicana, com o mesmo absorvendo parcela muito significativa do total das exportações do país nas divisões analisadas. Por outro lado, no caso chinês, ainda que o mercado dos EUA seja relevante, o país apresenta maior diversificação dos mercados de destino das suas exportações, com presença destacada também nos mercados europeu e asiático.

As tabelas 56 e 57 abaixo apresentam a evolução dos dados na divisão 76, que agrupa bens de consumo eletrônicos, tais como televisores e aparelhos de som; a China apresenta

taxas de crescimento das exportações para o mercado dos EUA expressivas – 21% ao ano em média entre 2000 e 2013 contra crescimento de 7,2% a.a. das exportações mexicanas no mesmo período. Um dado interessante nesse segmento específico é que as exportações mexicanas apresentam decréscimo no pós-crise, de modo que o montante exportado em 2013 ainda é inferior ao de 2008, pico antes da crise.

Destarte, enquanto em 2000 a China exportava cerca de um quarto do total exportado pelo México para o mercado dos EUA, em 2005 o valor absoluto das exportações chinesas para esse mercado já ultrapassa o mexicano, sendo cerca de 25% superior ao mesmo em 2013. O crescimento das exportações chinesas se reflete em ganho de *market share* consistente e expressivo ao longo do período; por outro lado, a parcela de mercado do México, apesar de ter aumentado nos anos anteriores à crise, vem se reduzindo sistematicamente desde 2009. Portanto, há evidências significativas da ocorrência do efeito estrutura, com as exportações chinesas deslocando as exportações mexicanas no mercado em análise.

Outra especificidade da divisão 76 é que, no início da série, o percentual das exportações mexicanas destinada para o mercado dos EUA era superior a 97%, maior percentual entre as quatro divisões analisadas sob a ótica do efeito estrutura; tal percentual se reduz de forma significativa ao longo do período analisado, se estabelecendo em patamar próximo a 80% nos últimos 5 anos. Essa evolução já pode ser um indício da busca de diversificação das exportações dessa divisão por parte do México, uma vez que a competição com os produtos chineses no mercado norte-americano está se tornando impraticável – por exemplo, o percentual das exportações totais mexicanas dessa divisão que tiveram como destino a Aladi cresceu de 1,4% em 2004 para 5,5% em 2013.¹¹⁰

Tabela 56 – Crescimento médio das exportações de equipamentos de teles, som, gravação e reprodução (76) para o mercado dos EUA: 2000-2013

	X Mundiais	X Mundiais para os EUA	X China	X México
2000-2008	12,2%	9,9%	29,7%	12,3%
2011-2013	4,2%	0,0%	6,8%	-1,3%
2000-2013	8,9%	6,5%	21,0%	7,2%

Fonte: Elaboração própria com base em dados da UNCTAD.

¹¹⁰ O crescimento anual médio das exportações mexicanas da divisão 76 para o mercado da Aladi entre 2000 e 2013 foi expressivo, de 45,3%; assim, o México parte de uma base praticamente irrisória, com total exportado para a ALADI de US\$ 129 milhões em 2000 e atinge US\$ 2,2 bi em 2013.

Tabela 57 – Evolução das exportações e do *market share* mexicano de equipamentos de teles, som, gravação e reprodução (76) para o mercado dos EUA: 2000-2013

	X mexicanas (EUA)*	X chinesas (EUA)*	MS México (EUA)	MS China (EUA)	% X EUA/X Mundo (México)	% X EUA/X Mundo (China)
2000	18.777,9	4.746,6	22,6%	4,2%	97,6%	24,3%
2001	18.255,6	5.428,8	24,9%	6,9%	95,3%	22,8%
2002	16.566,6	8.508,5	21,7%	12,4%	91,1%	26,6%
2003	15.020,5	11.022,7	19,7%	14,7%	95,5%	24,5%
2004	18.732,6	16.987,8	19,7%	19,1%	94,5%	24,8%
2005	21.510,1	23.847,7	17,9%	23,6%	88,9%	25,1%
2006	28.163,0	30.574,1	21,0%	26,0%	87,6%	24,7%
2007	30.029,1	31.293,6	24,7%	27,1%	87,8%	21,4%
2008	36.292,7	31.874,0	24,2%	28,6%	82,1%	19,7%
2009	29.202,8	29.159,3	24,5%	30,8%	78,9%	19,6%
2010	33.133,3	33.461,9	23,2%	30,4%	78,2%	18,5%
2011	30.733,8	35.670,8	21,1%	31,3%	79,9%	17,1%
2012	31.244,3	44.551,2	20,3%	40,8%	79,0%	19,4%
2013	31.765,4	39.652,0	19,6%	42,6%	79,8%	17,2%

Fonte: Elaboração própria com base em dados da UNCTAD.

* Em US\$ milhões.

Finalmente, as tabelas 58 e 59 apresentam a evolução dos dados para a divisão 77, de maquinário, aparatos e aplicativos elétricos. Novamente, a China apresenta taxas de crescimento das exportações expressivas e bastante superiores às mexicanas, evoluindo de um valor total exportado para o mercado dos EUA que era próximo a um quinto do mexicano em 2000 para praticamente igualar as exportações mexicanas em 2013, bem como amplia significativamente seu *market share* no mercado em questão.

A especificidade dessa divisão é que a China ainda não conseguiu ultrapassar o México em termos de montante total exportado e parcela de mercado. Tal fato está relacionado a três possíveis fatores: (i) posição inicial do México ser mais forte que nas demais divisões analisadas – a divisão 77 representava 15,8% do total exportado pelo país em 2000, sendo a segunda divisão mais importante, e praticamente 97% desse total era exportado para os EUA; (ii) menor valor unitário e conteúdo tecnológico dos bens da divisão em comparação aos bens eletrônicos de consumo das divisões 75 e 76, de modo que a competição por preços ainda é relevante nesse segmento, com o custo de transporte e barreiras tarifárias sendo um diferencial em prol do México; e (iii) menor participação do mercado norte-americano como mercado de destino das exportações chinesas do bem entre as divisões analisadas, o que está relacionado a (ii).

Não obstante, a julgar pelo desempenho recente das exportações dos dois países, a China deve ultrapassar o México em breve no mercado norte-americano; vale ressaltar que a divisão 77 é a principal divisão da pauta de exportações chinesas, tendo respondido por 12,4% do total exportado pela China em 2013 (cerca de US\$ 253 bilhões). Assim, ainda que em menor escala que nas demais divisões, há evidências de efeito estrutura também no caso do maquinário e circuitos elétricos.

Concluindo, é possível argumentar que há ocorrência de efeito estrutura também nas divisões 76 e 77, ainda que em menor escala que na divisão 75. Como o crescimento da China também foi expressivo no mercado mundial em ambas, as perspectivas são de grande dificuldade para o México diversificar suas exportações nas mesmas, uma vez que os produtos chineses apresentam maior competitividade.

Tabela 58 – Crescimento médio das exportações de maquinário, aparatos e circuitos elétricos (77) para o mercado dos EUA: 2000-2013

	X Mundiais	X Mundiais para os EUA	X China	X México
2000-2008	9,6%	3,3%	21,4%	3,9%
2011-2013	5,7%	6,6%	10,2%	7,9%
2000-2013	8,3%	3,9%	17,6%	4,2%

Fonte: Elaboração própria com base em dados da UNCTAD.

Tabela 59 – Evolução das exportações e do *market share* mexicano de maquinário, aparatos e circuitos elétricos (77) para o mercado dos EUA: 2000-2013

	X mexicanas (EUA)	X chinesas (EUA)	MS México (EUA)	MS China (EUA)	% X EUA/X mundo (México)	% X EUA/X mundo (China)
2000	25.301,9	4.538,2	16,2%	2,8%	96,6%	18,9%
2001	20.395,9	4.979,9	19,0%	3,9%	91,1%	19,7%
2002	19.640,0	5.985,4	20,5%	6,5%	87,6%	18,8%
2003	22.473,1	7.143,9	20,9%	6,4%	95,9%	16,9%
2004	24.257,0	9.383,3	20,1%	7,4%	96,2%	15,8%
2005	25.135,8	12.087,8	20,4%	10,2%	94,6%	16,0%
2006	27.382,2	15.150,7	20,8%	11,5%	94,0%	14,9%
2007	26.495,3	17.833,1	21,0%	13,2%	94,0%	13,8%
2008	27.980,7	20.077,5	19,4%	14,6%	92,3%	13,1%
2009	21.528,8	17.698,6	19,1%	17,2%	91,8%	13,1%
2010	26.465,9	24.019,4	18,8%	18,6%	91,3%	12,6%
2011	29.190,0	28.892,7	18,3%	19,8%	90,8%	13,2%
2012	31.603,0	29.869,7	19,1%	18,8%	89,9%	12,4%
2013	33.243,0	31.927,0	19,3%	19,0%	91,2%	11,7%

Fonte: Elaboração própria com base em dados da UNCTAD.

Vale ressaltar que, conforme apontado na seção 2.4, uma das limitações deste estudo é não analisar em maior profundidade a questão das cadeias globais de produção e valor. Nesse sentido, é importante sublinhar que como ambos os países estão inseridos diretamente nessas cadeias através da importação de partes e componentes para posterior reexportação, quando as exportações chinesas deslocam as mexicanas, é possível que sejam os mesmos produtores americanos de componentes que agora exportam da China e não do México para os EUA.

Entretanto, conforme discutido anteriormente, a política industrial e o fomento à ampliação da agregação de valor internamente são muito mais desenvolvidos na China que no México. Fazendo um comparativo entre as experiências mexicana e chinesa de processamento de exportações, no que tange ao desenvolvimento de política industrial e tecnológica e o fomento para a inovação autóctone, os países operam de maneira radicalmente oposta:

Mexico and China have had starkly different approaches to economic reform in this area. Mexico has followed a ‘neoliberal’ path, whereas China’s approach could be described as “neodevelopmental”. Mexico’s hands-off approach to learning has resulted in a lack of development of endogenous capacity of domestic firms, little transfer of technology, negligible progress in the upgrading of industrial production and little increase in value added of exports. By contrast, China has deployed a hands-on approach of targeting and nurturing domestic firms through a gradual and trial-and-error led set of government policies (GALLAGHER E PORZECANSKI, 2010, p. 138).

Por fim, vale ressaltar que os resultados encontrados para o caso mexicano corroboram estudos anteriores da literatura (JENKINS et al., 2008; DUSSEL PETERS, 2009). Conforme apontado por Romero e Mattar (2009, p. 77):

China ha logrado colocarse ventajosamente en el mercado estadounidense. Hoy es su principal proveedor de mercancías (...) esto en si no sería un mal resultado si existiera en México diversificación de exportaciones e incursión en nuevos mercados, pero esto se ha dado de manera muy paulatina; las exportaciones continúan muy concentradas en el mercado del vecino país del norte. La pérdida de competitividad en el mercado estadounidense es más grave aún porque de los principales productos exportados por México recientemente, China ha emergido como un competidor importante.

O próximo capítulo apresenta as conclusões e perspectivas para os três países aqui analisados, e discute as possibilidades de reinserção da economia mexicana no mercado global frente à ascensão chinesa.

4. CONCLUSÃO E PERSPECTIVAS

Diante do exposto, algumas breves conclusões e perspectivas sobre o impacto da ascensão chinesa sobre o desenvolvimento futuro da América Latina devem ser consideradas. Em primeiro lugar, ao menos no curto prazo, o padrão de inserção da América Latina em relação à economia chinesa é retrógrado, com especialização na produção e exportação de produtos intensivos em recursos naturais, similar ao criticado pela economia política cepalina (PREBISCH, 1949).¹¹¹ Porém, conforme destacado na tipologia dos padrões comerciais dos países da região com a China, não existe um único padrão de relacionamento, de modo que os estímulos e desafios da ascensão chinesa demandam soluções e estratégias distintas de cada país.

No caso do Chile, país que se insere no padrão “A” (países exportadores de *commodities* “chinesas” com reduzido parque industrial), o país tende a ser mais beneficiado pela ascensão chinesa que os outros dois padrões analisados no presente estudo. Conforme discutido no capítulo 3, o Chile apresentou superávits comerciais significativos com a China entre 2000 e 2013, e há indícios de ocorrência de efeito escala nos dois principais itens da pauta de exportação chilena, quais sejam, o minério de cobre (cru) e o cobre já processado, e em menor medida, na pasta de papel e celulose. Adicionalmente, especialmente a partir da redemocratização nos anos 1990, o país intensificou sua adesão ao modelo primário-exportador, com resultados expressivos em termos de crescimento econômico, que possibilitaram avanços significativos na política social e na redução da pobreza. Nesse sentido, dadas as características estruturais da economia chilena, é possível concluir que a demanda chinesa alavancou as exportações do país, sendo fundamental para os bons resultados do modelo primário-exportador verificado nos últimos anos.

No caso do Brasil, por sua vez, os impactos da ascensão da economia chinesa devem ser analisados com maior cautela, uma vez que, a despeito dos ganhos expressivos de curto prazo, o modelo de longo prazo que se desenha é um tanto quanto problemático, com reprimarização da pauta de exportações e, conseqüentemente, da estrutura produtiva. O país se insere no padrão “B” (economias industriais sem tratado de livre-comércio com os EUA, exportadoras de *commodities* e com base industrial relativamente diversificada), e devido a

¹¹¹ “Some economists and analysts claim that dependency is dead, but many of the trade related aspects of dependency are relevant to Latin America’s current relationship with China. Latin America has assumed the role of the periphery, exporting natural resources and raw materials to China, while China has assumed the core or center position, exporting manufactured goods to the region” (SKIRA, 2007).

essas características, é afetado pelo crescimento chinês em duas dimensões opostas. Em primeiro lugar, a demanda chinesa por *commodities* e matérias-primas alavancou as exportações brasileiras de menor valor agregado – conforme discutido no capítulo 3, há evidências de ocorrência de efeito escala na soja e no minério de ferro, que se tornaram os dois principais produtos da pauta de exportação brasileira em 2013, além da ampliação da presença chinesa no setor de petróleo, tanto na produção nacional como quanto destino das exportações.

Por outro lado, a ampliação das exportações chinesas de manufaturados, especialmente para o mercado latino-americano – fundamental para as exportações brasileiras de maior valor agregado – constitui um desafio futuro importante. Atualmente, os impactos ainda não são tão significativos: o Brasil foi um dos maiores beneficiados pelo crescimento dos demais países da região (provocado em grande medida pelo “efeito China”), ampliando suas exportações de manufaturados para a mesma, e a análise aqui desenvolvida demonstrou que no caso específico das exportações brasileiras de veículos automotores para o mercado da Aladi, ainda não há indícios de ocorrência de efeito estrutura.¹¹²

Adicionalmente, efeitos diretos e indiretos derivados da ampliação das exportações de *commodities* impulsionada pela ascensão chinesa, tais como valorização cambial e ampliação das importações de manufaturados para suprir o aumento da demanda interna, também são aspectos que devem ser considerados, uma vez que têm impactos futuros importantes sobre a estrutura produtiva brasileira. Portanto, no caso brasileiro, é necessário gerir os estímulos potencialmente positivos da ascensão chinesa, especialmente o aumento na demanda por recursos naturais e a existência de recursos para investimentos, e, ao mesmo tempo, as pressões concorrenciais sobre o mercado interno e terceiros mercados.

O México, por sua vez, é um dos países mais prejudicados pela ascensão do país asiático, uma vez que, além de apresentar similaridades com a pauta exportadora chinesa, tem toda sua estrutura produtiva especializada na exportação de bens de consumo duráveis para os EUA, sendo severamente afetado pela entrada de produtos chineses mais competitivos nesse mercado. De acordo com a análise realizada no capítulo anterior, há claros sinais de ocorrência de efeito estrutura – com as exportações chinesas deslocando as mexicanas no mercado dos EUA – em três grupos de produtos relevantes da pauta de exportações mexicana, quais sejam: equipamentos de telecomunicação, gravação de som e reprodução; maquinário

¹¹² De toda maneira, o acompanhamento da evolução futura desse mercado é de fundamental importância, uma vez que o mesmo representou o destino de mais de 80% das exportações brasileiras de veículos entre 2000 e 2013.

elétrico, aparatos, aplicativos e partes elétricas; e computadores e equipamento de escritório. Adicionalmente, a evolução das relações comerciais entre o México e a China foi bastante assimétrica, com a China se tornando um importante fornecedor de bens para o México (16,3% do total importado em 2013), mas não um mercado relevante para as exportações mexicanas (1,7% do total exportado no mesmo ano). Destarte, tal diferencial fica evidente no saldo comercial com a China: o México apresentou déficits crescentes com o país asiático entre 2000 e 2013, atingindo US\$ 55,6 bilhões de déficit em 2013.

Outros países da América Central, que também se especializaram na exportação de bens industriais intensivos em mão de obra para o mercado americano, também podem ser inseridos no padrão mexicano – ainda que tenham menor grau de diversificação produtiva. Tais países constituem o padrão “C” (economias exportadoras de produtos industriais e que possuem TLC com os EUA), padrão este que tende a ser o mais afetado pelo crescimento das exportações chinesas. Conforme apontado por Hiratuka et al. (2012a), as dificuldades geradas pelo crescimento chinês estão relacionadas diretamente à própria estratégia de integração comercial adotada por esses países a partir da década de 90, com integração nas cadeias de valor internacional via internalização de etapas do processo produtivo intensivas em mão de obra, com fluxo intenso de importação de partes, peças e componentes, para posterior reexportação para os EUA. Assim,

(...) para o México e os países da América Central, o desafio chinês se colocou de maneira mais evidente porque a China se posicionou basicamente nos mesmos setores e passou a ser vista como centro manufatureiro mundial para vários produtos anteriormente exportados por esses países, em especial para o mercado dos Estados Unidos. Porém, diferentemente dos demais países asiáticos da primeira e segunda onda de industrialização, que são estimulados pelo crescimento da China, em especial pela oferta de partes, peças, componentes e máquinas, o México parece não ter esse benefício como mostra a assimetria nos fluxos de comércio. (HIRATUKA et al., 2012a, p. 130).

É importante destacar, entretanto, que esses padrões apresentados não são estanques, e que o foco do debate não deve ser necessariamente os impactos de curto prazo, mas sim o modelo de desenvolvimento e as estratégias de políticas públicas de longo prazo a serem buscadas pelos países. Conforme apontado por Cunha, Lélis e Bichara (2012):

(...) países que se preparam com uma renovada estratégia de desenvolvimento estarão em melhores condições para maximizar os estímulos positivos da ascensão chinesa. Por outro lado, a passividade poderá contribuir para que se imponham soluções de “mercado”, com resultados estruturais potencialmente problemáticos, como sugere a literatura concernente à “maldição dos recursos naturais” e outros problemas relacionados, como a doença holandesa e a desindustrialização.

Portanto, seguindo a linha de Castro (2008a), as políticas públicas e estratégias são fundamentais e irão guiar os países frente a uma ampla redistribuição das oportunidades e ameaças em decorrência do deslocamento do centro de gravidade do crescimento mundial. Assim, a América Latina pode aproveitar-se de sua crescente importância estratégica frente à China para implementar políticas industriais, tecnológicas e de crescimento robustas. Conforme discutido por Cunha, Lélis e Bichara (2012), a crise econômica criou a oportunidade para a extroversão do mercado de capitais chinês, com o IED chinês no mundo crescendo substancialmente desde 2008, e com intensidade relativa maior na América Latina que em outros continentes.¹¹³ Nesse sentido, um possível caminho para os países latinos é aprender com a trajetória chinesa discutida no capítulo 1, atraindo tais investimentos em *joint ventures* com as empresas nacionais, condicionando políticas como transferência de tecnologia e requisitos de compras locais em troca do acesso privilegiado ao seu mercado interno – casos especialmente do Brasil, do México e da Argentina.

Concomitantemente à evolução do IED chinês na América Latina, é possível ampliar a cooperação entre a China e região tanto em termos de acordos comerciais específicos, como em termos de cooperação tecnológica e produtiva – através, por exemplo, de fóruns e encontros empresariais e governamentais. Estudo recente do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID, 2010) demonstra que a China ainda apresenta certo protecionismo comercial em relação às importações da América Latina, e que as barreiras protecionistas – sejam elas tarifárias ou não – tendem a aumentar de acordo com o grau de processamento do bem em questão; tal postura dificulta a diversificação e a agregação de valor à pauta exportadora da América Latina para a China, especialmente no caso de bens manufaturados.¹¹⁴

Em termos de cooperação entre a China e a região, um aspecto que vem evoluindo sistematicamente são os empréstimos chineses para a região. Gallagher et al. (2012) apresentam um amplo levantamento dos empréstimos chineses destinados à América Latina nos últimos anos, e apontam que ainda que geralmente os empréstimos oriundos do país asiático tenham taxas maiores que os de instituições bilaterais como o FMI e o Banco

¹¹³ Para uma análise mais ampla do IED chinês no mundo, ver Salidjanova (2011) e Vallim (2012).

¹¹⁴ Vale ressaltar que o estudo do BID (2010) corrobora empiricamente, com análise mais profunda das barreiras tarifárias e não tarifárias, o argumento apresentado em Jenkins et al. (2008, p. 238): “The predominance of primary products and resource based manufactures in the commodity structure of exports from Latin America to China is also partly due to China’s pattern of trade protection. The obstacles are said to increase with the degree of processing of the good exported”.

Mundial, os mesmos não apresentam condicionalidades de política econômica. Os empréstimos chineses geralmente estão associados a projetos de construção de infraestrutura de transporte ou associados à indústria pesada, que buscam reduzir os custos e garantir o suprimento de insumos estratégicos para o país asiático, mas têm impactos positivos nas economias locais. Assim, a China pode constituir uma nova e importante fonte de recursos para os países da América Latina, especialmente os que têm maiores dificuldades de acesso ao mercado global de crédito. Em suma, conforme apontado no estudo do BID (2010, p. 2):

Yet, what the data suggest is that the China-LAC relationship has so far stood mostly on just one pillar: trade. There are some hopeful signs that both investment and cooperation pillars are developing, but the fact is that they still lack a critical mass to ensure a stable and sustainable relationship.

No âmbito específico dos países da América Latina, conforme discutido na seção 3.1, é importante ressaltar que o avanço dos preços e do *quantum* exportado de *commodities* primárias para a China, com conseqüente acúmulo de divisas, relaxou sobremaneira a restrição externa, ampliando o espaço de manobra para que os governos locais pudessem implementar políticas econômicas de demanda e de distribuição de renda sem gerar graves desequilíbrios internos e externos. Portanto, a folga na restrição externa e a ampliação da capacidade fiscal dos Estados da região gerada pelo “efeito China” devem ser utilizados para o desenvolvimento de uma política industrial mais robusta, com investimentos em setores que envolvam maior valor agregado.

Finalmente, as autoridades latino-americanas devem investir mais pesadamente na efetiva integração regional, assim como foi feito na Ásia.¹¹⁵ Estudo recente da Cepal (2012c) sobre as perspectivas de integração da economia latino-americana apresenta uma série de dados que comprovam que o comércio intra-regional é caracterizado por maior relevância para a criação de empregos diretos e indiretos, maior diversificação produtiva e da pauta exportadora e maior participação de pequenas e médias empresas (CEPAL, 2012c).

Adicionalmente, o mercado regional é de grande importância para as exportações intensivas em valor agregado. Em um cenário de crise nos países desenvolvidos, em especial na Europa, a atratividade do mercado regional se vê reforçada pelo vigoroso crescimento da classe média na América Latina e no Caribe nas últimas duas décadas. Assim, o mercado regional não só pode desempenhar um papel amortecedor frente a eventuais quedas de demanda nos países desenvolvidos, como pode também servir para mitigar os impactos do

¹¹⁵ Para uma comparação entre a integração regional na Ásia e na América Latina, ver Medeiros (2011b).

efeito estrutura, amenizando as perdas decorrentes do deslocamento das exportações gerado pelo crescimento das exportações chinesas. Diversificar as exportações utilizando o próprio mercado da Aladi pode ser uma estratégia especialmente relevante para o México, cuja pauta exportadora é excessivamente centrada na economia norte-americana.

Dentre as principais dificuldades impostas à integração latino-americana, duas merecem destaque. Em primeiro lugar, a inexistência de uma locomotiva econômica regional: o Brasil, que por ser a maior economia da região poderia exercer um efeito positivo para o mercado integrado, se beneficiou substancialmente do crescimento das demais economias da região nos últimos anos, expandindo suas exportações de bens manufaturados para a mesma e apresentando crescentes saldos comerciais com os países da América Latina. Tais condições estruturais impedem que o país, ao menos do ponto de vista econômico, adote o papel de locomotiva da economia regional (MEDEIROS, 2008b); nesse sentido, seria necessário que o Brasil transmitisse de maneira mais efetiva para os demais países os efeitos benéficos de seu crescimento, auxiliando na redução das assimetrias na América Latina.

O segundo ponto que merece destaque são as condições precárias de infraestrutura e transportes, que dificultam o estabelecimento de uma cadeia produtiva eficazmente integrada, nos moldes da “fábrica Ásia”. Vale ressaltar que a agenda de integração regional não é nova na América Latina, mas o relaxamento da restrição externa e a presença da China como “ameaça” podem impulsionar decisivamente o avanço das definições na área.¹¹⁶

A ascensão chinesa demanda a retomada de iniciativas políticas e econômicas concretas dos países da região, que permitam dar novo sentido às estratégias nacionais de desenvolvimento e atenuar os impactos porventura negativos da nova divisão internacional do trabalho. Concluindo, conforme apontam Macedo e Silva (2008, p. 118):

ainda que o “bônus chinês” se sustente por um período considerável, não seria apropriado recomendar aos governos latino-americanos que cruzem os braços e aguardem um episódio de bonança semelhante àquele provido pela inserção primário-exportadora no século XIX. Pelo contrário: (...) pareceria mais razoável insistir na centralidade do esforço para a constituição de setores mais intensivos em

¹¹⁶ “Reforçar o comércio intra-regional de bens de maior conteúdo tecnológico, estimular a formação de cadeias produtivas regionais, encontrar mecanismos para fomentar a complementaridade produtiva e tecnológica, assim como buscar eliminar assimetrias entre os países são elementos que estão na agenda dos países da região há certo tempo. Entretanto, a presença da China como ‘ameaça’, tanto por conta do deslocamento da produção interna e das exportações para terceiros mercados, quanto pela excessiva especialização na relação bilateral, pode estimular a priorização da integração regional como elemento importante para capturar os efeitos da China como ‘oportunidade’. Nesse sentido, os países têm contado com uma situação externa mais favorável, o que permite ter maiores graus de liberdade para a condução de política econômica, inclusive de reforço da integração regional” (HIRATUKA et al., 2012b, p. 190).

tecnologia e para a aquisição de competitividade externa. E, possivelmente, investir mais pesadamente na ideia de integração regional.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

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

AKYÜZ, Y. Export dependence and sustainability of growth in China and the East Asian production network. South Center, *Research Paper* 27, Apr. 2010.

ANDERSON, J. Is China export-led? UBS Investment Research, Asian Focus, 27 Sept. 2007.

ANP – AGÊNCIA NACIONAL DO PETRÓLEO, GÁS NATURAL E BIOCOMBUSTÍVEIS. *Anuário estatístico brasileiro do petróleo, gás natural e biocombustíveis* 2014. 2014. Disponível em: <<http://anp.gov.br/?pg=71479&m=&t1=&t2=&t3=&t4=&ar=&ps=&cachebust=1409092309142>>.

BARBOSA, A.F. China e América Latina na nova Divisão Internacional do Trabalho. In: LEÃO, R.P.F.; PINTO, E.C.; ACIOLY, L. (Orgs.). *A China na nova configuração global: impactos políticos e econômicos*. Brasília: Ipea, 2011.

BARBOSA, N.; SOUZA, J.A.P. A inflexão do governo Lula: política econômica, crescimento e distribuição de renda. In: SADER, E.; GARCIA, M.A. (Orgs.). *Brasil: entre o passado e o futuro*. 1. ed, São Paulo: Editora Boitempo, 2010.

BID – BANCO INTERAMERICANO DE DESENVOLVIMENTO. Ten years alter the take-off: taking stock of China-Latin America and the Caribbean economic relations. Washington, D.C, 2010.

BLAZQUEZ-LIDOY, J.; RODRIGUEZ, J.; SANTISO, J. Angel or devil? China's trade impact on Latin American emerging markets. *OECD Development Centre Working Paper*, n. 252, Paris: OECD, 2006.

CASSIOLATO, J.E. As políticas de ciência, tecnologia e inovação na China. *Boletim de Economia e Política Internacional*, Ipea, n. 13, jan./mar., 2013.

CASTILLO, R.A.; DÍAZ-BAUTISTA, A.; FRAGOSO, E. Sincronización entre las economías de México y Estados Unidos: el caso del sector manufacturero. *Revista Comercio Exterior*, v. 54, n. 7, jul. 2004.

CASTRO, A.B. No espelho da China. *Digesto Econômico*, São Paulo, n. 447, p. 24-35, 2008a.

_____. From semi-stagnation to growth in a sino-centric market. *Brazilian Journal of Political Economy*, v. 28, n. 1, p. 109, 2008b.

_____. As novas tendências pesadas que estão moldando a economia mundial. In: CASTRO, A.C.; CASTRO, L.B. (Orgs.). *Antonio Barros de Castro: o inconformista – homenagem do Ipea ao mestre*. Brasília: Ipea, 2011.

CEPAL – COMISSÃO ECONÔMICA PARA A AMÉRICA LATINA E O CARIBE. La República Popular China y América Latina y el Caribe. Diálogo y cooperación ante los nuevos desafíos de la economía global. Santiago, 2012a.

_____. China y América Latina y el Caribe: Hacia una relación económica y comercial estratégica. Santiago, 2012b.

_____. Panorama da inserção internacional da América Latina e Caribe: crise duradoura no centro e novas oportunidades para as economias em desenvolvimento. Santiago, 2012c.

CHAMI BATISTA, J.; AZEVEDO, J.P. El TLC y las pérdidas de mercado de Brasil en los Estados Unidos: 1992–2001. *Revista de la Cepal*, n. 78, p. 167–82, 2002.

COSTA, A.C.R.; ROCHA, E.R.P. Panorama da cadeia produtiva têxtil e de confecções e a questão da inovação. *BNDES Setorial*, Rio de Janeiro, n. 29, p. 159-202, mar. 2009.

CUNHA, A.M.; LÉLIS, M.T.C.; BICHARA, J.S. O Brasil no espelho da China: tendências para o período pós-crise financeira global. *Revista de Economia Contemporânea*, v. 16, n. 2, p. 208-236, 2012.

DAMILL, M.; FRENKEL, Políticas e desempenhos macroeconômicos na América Latina entre 1990 e 2010. *Revista Tempo do Mundo/Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada*, Brasília, v. 4, n. 1, abr. 2012.

DÍAZ, A. Evolução e transformação estrutural da economia chilena 1950-2009. In: *Padrões de desenvolvimento econômico (1950–2008): América Latina, Ásia e Rússia*, v. 1, p. 211-256. Brasília: Centro de Gestão e Estudos Estratégicos, 2013.

DUSSEL PETERS, E. Políticas chinas de comercio exterior e inversión extranjera y sus efectos. In: BITTENCOURT, G. (Coord.). *El impacto de China en América Latina: comercio e inversiones*. Uruguay: Red Mercosur de Investigaciones Económicas, 2012.

_____. The Mexican case. In: JENKINS, R.; DUSSEL PETERS, E. (Eds.). *China and Latin America: economic relations in the twenty-first century*. Bonn: Deutsches Institut für Entwicklungspolitik, 2009.

EPSTEIN, H.; MARCONI, S. América Latina y el Caribe: estimación de las series en paridades de poder adquisitivo (PPA): un ejercicio preliminar para el período 2000-2011. *Cepal – Serie Estudios Estadísticos*, n. 85, Santiago, 2014.

FAN, C. The elite, the natives, and the outsiders: migration and labor segmentation in urban China. *Annals of the Association of American Geographers*, v. 92, n. 1, 2002.

FAO – FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS. The state of world fisheries and aquaculture: opportunities and challenges. Roma, 2014.

FMI – FUNDO MONETÁRIO INTERNACIONAL *World Economic Outlook*. FMI, abr. 2014.

FREITAS, F.N.P.; DWECK, E. The pattern of economic growth of the Brazilian economy 1970-2005: a demand-led growth perspective. In: LEVRERO, E.S.; PALUMBO, A.; STIRATI, A. (Orgs.). *Sraffa and the reconstruction of economic theory*. Volume II: Aggregate Demand, Policy Analysis and Growth. 1. ed. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2013, v. 2, p. 158-192.

FURTADO, J. Economia mexicana a partir da substituição de importações: o desenvolvimento e alguns dos seus limites. In: *Padrões de desenvolvimento econômico (1950–2008): América Latina, Ásia e Rússia*. v. 1, p. 303-350. Brasília: Centro de Gestão e Estudos Estratégicos, 2013.

GALLAGHER, K.P. China and the future of Latin American industrialization. Issues in Brief, The Frederick S. Pardee Center for the Study of the Longer-Range Future, 2010.

_____; PORZECANSKI, R. *The dragon in the room: China and the future of Latin American industrialization*. Stanford, CA: Stanford University Press, 2010.

_____; IRWIN, A.; KOLESKI, K. The new banks in town: Chinese finance in Latin America. Inter-American Dialogue Report, fev. 2012.

HIRATUKA, C.; CASTILHO, M.; DUSSEL PETERS, H.; BIANCO, C.; CARRACELAS, G. Relações comerciais entre América Latina e China: caracterização da evolução recente. In: BITTENCOURT, G. (Coord.). *El impacto de China en América Latina: comercio e inversiones*. Uruguai: Red Mercosur de Investigaciones Económicas, 2012a.

_____; CASTILHO, M.; SARMENTO, K.; MÓDOLO, D.; CUNHA, S. Avaliação da competição comercial chinesa em terceiros mercados. In: BITTENCOURT, G. (Coord.). *El impacto de China en América Latina: comercio e inversiones*. Uruguai: Red Mercosur de Investigaciones Económicas, 2012b.

IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. Produção da Pecuária Municipal 2012. v. 40, 2014.

IEA – INTERNATIONAL ENERGY AGENCY. *Key World Energy Statistics*. 2013.

JENKINS, R.; DUSSEL PETERS, E.; MOREIRA, M. The impact of China on Latin America and the Caribbean. *World Development*, v; 36, n. 2, p. 235-253, 2008.

JENKINS, R.; DUSSEL PETERS, E. (Eds.). *China and Latin America: economic relations in the twenty-first century*. Bonn: Deutsches Institut für Entwicklungspolitik, 2009.

JIANG, X.; MILBERG, M. Vertical specialization and industrial upgrading: a preliminary note. *Capturing the Gains Working Paper* n. 10, 2012.

LAI, P. China's excessive investment. *China & World Economy*, v. 16, n. 5, p. 51-62, 2008.

LALL, S. The technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1985-98. *Oxford Development Studies, Taylor and Francis Journals*, v. 28, n. 3, p. 337-369, 2000.

LALL, S.; WEISS, J. China's competitive threat to Latin America: an analysis for 1990-2002. Working Paper 120, Qeh Working Paper Series, 2005.

LEDERMAN, D.; OLARREAGA, M.; RUBIANO, E. Latin America's trade specialization and China and India's growth. Background paper for the Office of the Chief Economist for Latin America and the Caribbean Regional Study, Latin America and the Caribbean's Response to the growth of China and India. Washington DC: World Bank, 2006.

_____; _____. PERRY, G. Latin America's response to China and India: overview of research findings and policy implications. In: LEDERMAN, D.; OLARREAGA, M.; PERRY, G. (Eds.). *China's and India's challenge to Latin America: opportunity or treat?* Washington, DC: World Bank, 2009.

LÉLIS, M.T.C.; CUNHA, A.M.; LIMA, M.G. (2012), El desempeño de las exportaciones de China y el Brasil hacia América Latina, 1994-2009. *Revista de la Cepal*, n. 106, p. 57-77, abr. 2012.

MACEDO E SILVA, A.C. Estrutura produtiva e especialização comercial: observações sobre a Ásia em desenvolvimento e a América Latina. In: CENTRO INTERNACIONAL CELSO FURTADO DE POLÍTICAS PARA O DESENVOLVIMENTO. *Cadernos do Desenvolvimento*, v. 3, n. 5, p. 81-125, 2008.

MEDEIROS, C.A. China entre os séculos XX e XXI. In: FIORI, J.L. (Org.). *Estados e moedas no desenvolvimento das nações*. Petrópolis: Editora Vozes, 1999.

_____. A China como um duplo polo na economia mundial e a recentralização da economia asiática. *Revista de Economia Política*, São Paulo, v. 26, n. 3, p. 577-594, 2006.

_____. Desenvolvimento econômico e ascensão nacional: rupturas e transições na Rússia e na China. In: FIORI, J.L.; MEDEIROS, C.; SERRANO, F. (Orgs.). *O mito do colapso do poder americano*. Rio de Janeiro: Record, 2008a. p. 173-277.

_____. Os dilemas da integração sul-americana. In: CENTRO INTERNACIONAL CELSO FURTADO DE POLÍTICAS PARA O DESENVOLVIMENTO. *Cadernos do desenvolvimento*. 5. ed. Rio de Janeiro: Centro Internacional Celso Furtado, 2008b. p. 213-254.

_____. *Padrões de investimento, mudança institucional e transformação estrutural na economia chinesa*. 2010. mimeo.

_____. A China e as matérias-primas. In: Brasil e China no Reordenamento das relações Internacionais: Desafios e Oportunidades. Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão, 2011a. p. 209-227.

_____. A dinâmica da integração produtiva asiática e os desafios à integração produtiva no Mercosul. *Análise Econômica (UFRGS)*, v. 29, p. 7-32, 2011b.

MIROUDOT, S.; RAGOUSISSIS, A. Vertical trade, trade costs, and FDI. OECD Trade Policy Working Paper n. 89, OECD Publishing, 2009.

MODENESI, A.M. *Regimes monetários: teoria e a experiência do real*. 1. ed. Barueri: Manole, 2005.

_____. Política monetária no Brasil pós Plano Real (1995-2008): um breve retrospecto. *Economia & Tecnologia (UFPR)*, v. 21, p. 21-30, 2010.

MORAIS, I.N. *Desenvolvimento econômico, distribuição de renda e pobreza na China contemporânea*. Universidade Federal do Rio de Janeiro: Instituto de Economia, Tese de Doutorado. 2011.

NATIONAL BUREAU OF STATISTICS OF CHINA (2013), China Statistical Yearbook 2013.

NAUGHTON, B. *Growing out of the plan: Chinese reform, 1978-1993*. Cambridge and New York: Cambridge University Press, 1995.

_____. *The Chinese economy: transitions and growth*. Cambridge: MIT Press, 2007.

NOLAN, P. From state factory to modern corporation? China's Shougang iron and steel corporation under economic reform. *Working Paper* n. 9621, Department of Applied Economics, Cambridge University, 1995.

_____. Large firms and industrial reform in former planned economies: the case of China. *Cambridge Journal of Economics*, v. 20, p. 1-29, 1996.

_____. *Transforming China: globalization, transition and development*. Londres: Anthem Press, 2004.

NONNENBERG, M.J.B. Exportações e inovação: uma análise para América Latina e Sul-Sudeste da Ásia. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, *Texto para Discussão* n. 1579. Rio de Janeiro: fev. 2011.

_____; MESENTIER, A. Is China only assembling parts and components? The recent spurt in high tech industry. *Revista de Economia Contemporânea*, v. 16, n. 2, p. 287-315, maio/ago. 2012.

PAVITT, K. Sectoral patterns of technical change: towards a taxonomy and a theory. *Research Policy*, v. 13, n. 19, 1984.

PHILLIPS, N. Re-ordering the region? China, Latin America and the Western Hemisphere. *European Review of Latin American and European Studies*, n. 90, p. 89-99, Apr. 2011.

PINTO, E. O eixo sino-americano e as transformações do sistema mundial. In: LEÃO, R.; PINTO, E.; ACIOLY, L. (Orgs.). *A China na nova configuração global: impactos políticos e econômicos*. Brasília: Ipea, 2011.

_____. A dinâmica dos recursos naturais no Mercosul na década de 2000: “efeito China”, estrutura produtiva, comércio e investimento estrangeiro. *Texto para Discussão* 005, Instituto de Economia da UFRJ, 2013.

POCHMANN, M. China, cada vez mais, eixo integrador da dinâmica mundial. *Revista Fórum*. 2012. Disponível em: <<http://www.viomundo.com.br/politica/marcio-pochmann-china-cada-vez-mais-eixo-integrador-da-dinamica-mundial.html>>.

PREBISCH, R. O desenvolvimento econômico da América Latina e alguns de seus problemas principais. In: BIELSCHOWSKY, R. (Org.). *Cinquenta anos de pensamento na Cepal*. São Paulo: Cepal/Cofecon/Record, 2000.

REDLAT – REDE LATINO-AMERICANA DE PESQUISA EM EMPRESAS MULTINACIONAIS. *As relações econômicas e geopolíticas entre a China e a América Latina: aliança estratégica ou interdependência assimétrica*. São Paulo: RedLat, 2010.

RIBEIRO, V.L. *A China e a economia mundial: uma abordagem sobre a ascensão chinesa na segunda metade do século XX*. 2008. Florianópolis: Universidade Federal de Santa Catarina, Dissertação (Mestrado em Economia).

ROMERO, I.; MATTAR, J. La manufactura mexicana en aprietos: notas para la reflexión en el marco de la crisis global. *Boletín Informativo Techint*, n. 329, 2009.

SALIDJANOVA, N. Going out: an overview of China's outward foreign direct investment. U.S. – China Economic and Security Review Commission Research Archive, 30 de março de 2011.

SASLAVSKY, D.; ROZEMBERG, R. The Brazilian case. In: JENKINS, R.; DUSSEL PETERS, E. (Eds.). *China and Latin America: economic relations in the twenty-first century*. Bonn: Deutsches Institut für Entwicklungspolitik, 2009.

SERRANO, F.L.P.; SUMMA, R.F. Macroeconomic policy, growth and income distribution in the Brazilian economy in the 2000s. *Investigación Económica – Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México*, v. LXXI, p. 55-92, 2012.

_____; _____. La desaceleración rudimentaria de la economía brasileña. *Circus*, v. 5, p. 1-30, 2013.

SHAFEAEDDIN, M.; PIZARRO, J. From export promotion to import substitution; comparative experience of China and Mexico. Institute of Economic Research, Neuchatel University, UNCTAD, June 2007.

SKIRA, M. China and Latin America: a match made in trade heaven or dependency reloaded? *Senior Honors Projects*, Paper 37, 2007.

TREBAT, N.M.; MEDEIROS, C.A. Military modernization in Chinese technical progress and industrial innovation. *Review of Political Economy*, v. 26, n. 2, p. 303-324, 2014.

UNCTAD. *Trade and development report*. Nova York e Genève: United Nations, 2002.

VALLIM, R.B. *Investimentos externos diretos da China no resto do mundo*. 2012. Universidade Federal do Rio de Janeiro: Instituto de Economia, Monografia de Bacharelado.

WANG, Z.; WEI, S. What accounts for the rising sophistication of China's exports? *NBER Working Paper*, n. 13771, 2008.

XU, B. *Measuring China's export sophistication*. China Europe International Business School, 2007.

ZETTEL, A.P. *A experiência de Chile, México e Brasil sob o regime de metas de inflação: uma comparação internacional*. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Faculdade de Ciências Econômicas, Programa de Pós-Graduação em Economia. Porto Alegre, 2006.

ZHAO, Z; HUANG, X.; GENTLE, P. China's industrial policy in relation to electronics manufacturing. *China & World Economy*, v. 15, n. 3, 2007.