

A RESPEITO DA PRESENÇA DE CAPITAIS CHINESES NO NORTE DA AMÉRICA DO SUL

Rubia Cristina Wegner¹

Carla Gomes Costa²

Resumo: Esse trabalho constitui o início de uma pesquisa sobre a entrada de capitais chineses na Amazônia sul-americana, isto é, Brasil, Colômbia, Equador e Peru e considerações em relação. Seu objetivo é apontar modalidades e setores pelos quais esses capitais têm tomado forma na economia desses países e seus efeitos serão levantados, por hora, na forma de hipóteses elaboradas com base na revisão teórica de trabalhos científicos que se dividem em dois grandes grupos: aqueles que alertam para uma volta à economia de enclave em decorrência da intensificação da exploração de recursos naturais nestes países e aqueles que procuram alertar para meios de aproveitar esses investimentos para adensar a estrutura produtiva desses países. O tratamento metodológico consistiu na busca de informações em fontes oficiais e em fontes jornalísticas, além da revisão de trabalhos a respeito do tema. A divisão territorial adotada pela IIRSA-COSIPLAN serviu de base para esse trabalho.

Palavras-chave: presença chinesa, investimento externo direto em recursos naturais, infraestrutura sul-americana

Abstract: This work is the beginning of a research on the entry of Chinese capital in the South American Amazon, that is, Brazil, Colombia, Ecuador and Peru and considerations regarding. Your goal is to point modes and sectors in which these capitals have taken shape in the economy of these countries and their effects will be raised per hour in the form of hypotheses prepared based on the theoretical review of scientific papers which are divided into two groups: those who warn of a return to the enclave economy due to the intensified exploitation of natural resources in these countries and those seeking alert for ways to leverage these investments to thicken the productive structure of these countries. The methodological approach consisted in finding information on official sources and journalistic sources, in addition to work on the revision on the subject. The territorial division adopted by IIRSA-COSIPLAN formed the basis for this work.

Keywords: Chinese presence, foreign direct investment in natural resources, South American infrastructure

Introdução

Periodizações para explicar os fatores de crescimento da economia chinesa são recorrentes e se diferenciam principalmente em função da matriz teórica utilizada. Tomando por ponto de partida o alcance da modernização sobre a agricultura até o fomento da industrialização pesada, Medeiros (2013) classifica essa trajetória em três estratégias de acumulação: (i) na década de 1980 com o aumento da produtividade agrícola devido à introdução do regime de responsabilidade familiar e exportações de bens de indústria leve de consumo, (ii) na década de 1990 com expansão e

¹ Professora do Departamento de Economia da UFRRJ e doutoranda do PPGE-IE-UFRRJ. rubicawegner@gmail.com

² Aluna do curso de economia da UFRRJ e bolsista de iniciação científica PROIC-UFRRJ. carlagomescosta@hotmail.com

diversificação dos investimentos, bem como das exportações, e com crescente incorporação do trabalho excedente rural ao urbano; e (iii) desde fins dos anos 1990, com a indústria pesada e investimentos em infraestrutura urbana.

A passagem, deflagrada em 1978, da economia de comando para economia de ‘governar o mercado’ trouxe aspectos restritivos que vão sendo superados a partir da inserção externa chinesa. Medeiros (2013) ressalta que os ciclos econômicos passaram a apresentar uma taxa de investimento influenciada por restrições externas, desproporções setoriais e mudança na demanda efetiva que são fatores de ciclos econômicos capitalistas. Mais ainda, que o investimento liderou a trajetória de crescimento do PIB desse país nas últimas décadas³, tendo em vista a importância dada a exportações e demanda interna. Ao passo que houve, a partir de 1989 com a criação das zonas econômicas especiais (ZEE), uma combinação entre atração de investimentos externos diretos e investimento estatal nacional. De forma que não coube a empresas estrangeiras sustentar as taxas elevadas de crescimento econômico, mas os investimentos públicos das empresas estatais (SOEs) na indústria (MEDEIROS, 1997).

Como destaca Medeiros (1997) pertenciam a um processo de reestruturação geopolítica articulando interesses e mercados na região, tendo em vista que a economia centro-regional de então, qual seja o Japão, promovia uma rede regional de investimentos e de comércio com vistas ao mercado dos EUA⁴. De acordo com Nolan (2001), a estratégia industrial do governo chinês na década de 1990 consistiu em selecionar 120 grupos industriais para formar um *national team* – inspiradas nos *Chaebols* – para enfrentar as grandes empresas multinacionais. Medeiros (1997) ressalta que a diversificação de exportações com política tecnológica e investimentos, bem como a modernização de infraestrutura foram fundamentais⁵. Ao esforço exportador foi, contudo, sendo associado o esforço de capacitação tecnológica, por meio da criação de 53 zonas de

³ Como mostra Medeiros (2013) a partir dos dados de *China Statistical Yearbook*, a trajetória de expansão do PIB desde a década de 1970 e de crescimento dos investimentos em relação ao PIB são próximas. Exportações líquidas de bens e serviços e consumo final, com base nos dados de *China Statistical Yearbook* (2013), tiveram participações menores relativamente à formação bruta de capital: em 1978, o consumo final indicava menos de 50% do PIB e o restante cabia à formação bruta de capital; em 2005, ambos detiveram participações próximas enquanto exportações líquidas e serviços, participaram com aproximadamente 10%. Em 2012, consumo final e formação bruta de capital fixo voltam a dividir a formação do PIB chinês.

⁴ Após o Acordo de Plaza, em 1985, a economia japonesa se transformou no maior investidor internacional promovendo um ajustamento estrutural aos novos alinhamentos macroeconômicos: sob pressão dos EUA, a valorização do iene foi determinante para deslocamento da sua produção pela região asiática. Em 1984, o acesso da China ao financiamento externo pelo Japão era de US\$ 12,9 bilhões e de IED, 12,6 bilhões. Em 1987, esse quadro se torna mais amplo: US\$ 58,1 bilhões e 23,1 bilhões, respectivamente. (MEDEIROS, 1997).

⁵ O Estado chinês também atuou em regulamentar às formas de associação entre as empresas estrangeiras e nacionais. Os projetos de investimento, de acordo com Acioly (2005), são classificados pelas autoridades chinesas da seguinte forma: (a) *equity joint ventures*: ‘associação com capital nacional’, que se tornou a modalidade mais comum sendo a metade do IED que entrou na China; (b) *wholly foreign-owned enterprises*: ‘empresas totalmente estrangeiras’ cuja participação nos fluxos de IED se tornou crescente; (c) *cooperative operations*; (d) *joint development*: que foram usadas exclusivamente para exploração de petróleo e a forma mais popular na década de 1980; (e) *other foreign investment* – com importações para processamento e montagem. Era um meio de adequar sua política industrial e garantir possibilidades de controle doméstico sobre a propriedade do capital.

desenvolvimento em atividades de alta tecnologia, nas quais os fluxos de IED das empresas multinacionais se destinam ao mercado interno (MEDEIROS, 2013).

Um conjunto de medidas⁶ para tratamento do IED⁷ na China representou a transformação de um comércio exterior sistematizado e controlado em absoluto pelo poder Central – sendo as exportações realizadas exclusivamente por empresas públicas e com importações sob rígido controle tarifário e ‘físico’ – para outro no qual prevalecia a presença estatal consubstanciada em uma política industrial no tratamento da entrada de capitais estrangeiros no país. Zonas econômicas especiais (ZEE) são um exemplo disso que se sustentavam em uma série de incentivos às ETNs, além da existência de centros de pesquisa e incubadoras tecnológicas que acabaram por fortalecer o surgimento de transbordamentos tecnológicos, logo, foram decisivos para o desenvolvimento tecnológico chinês. Incentivos esses que se associavam ao compromisso das ETNs em realizar a transferência de tecnologia ou de abertura de centros de P&D pelo país, o que foi proibido após ter sido aceito na Organização Mundial do Comércio (OMC) (NONNENBERG, 2010).

Antes de experimentar o processo de internacionalização –, isto é, a estratégia *going global* –, as empresas chinesas passaram por uma profunda transformação. Nas décadas de 1980 e 1990, foi assumida a formação de ‘gigantes industriais’ como estratégia de política. Era necessário tornar suas empresas estatais (SOEs) capazes de atuar sob ‘estilo ocidental’ ao mesmo tempo que se mantinham no espectro dos objetivos nacionais de desenvolvimento econômico. Para imbui-las de capacidade de atuar com valores de mercado ou do capitalismo, o governo central tomou medidas, a partir de 1990 para de acordo com ele, ‘mercantilizar’ sua firmas industriais e, de acordo com analistas, privatizá-las (MORRIS ET AL, 2002). Os programas *Modern Enterprise System* (MES)⁸ e *Group Company System* (GCS)⁹ é que deveriam transformar, entre 1992 a 2010, as maiores SOEs chinesas nas maiores corporações internacionalmente competitivas. Ambos os programas buscavam a formação de ‘gigantes industriais’¹⁰.

⁶ O esforço exportador se destaca pela integração com ZEEs na cadeia produtiva liderada pelos produtores da Tecnologia de Informação e Comunicação (TIC) e nas cadeias orientadas aos consumidores de produtos leves de consumo (cadeias varejistas ocidentais). No entanto, as ZEEs transferem boa parte do valor adicionado na cadeia produtiva, dado que a dinâmica da área de processamento é induzida pelo fornecedor de componentes e o multiplicador de exportações vaza para fora do país.

⁷ Em 1989, o IED representava quase nada em relação ao PIB e ao investimento, na década de 1990 ele adquire uma participação ascendente: de US\$ 100 milhões em 1991 para US\$ 400 milhões ao final da década e mais de US\$ 400 milhões desde meados da década de 2000 e ligeira queda a partir de 2009, com base em *China Statistical Yearbook* (2013).

⁸ Sistema Empresa Moderna (MES) implementado em 1994 abarcou 100 empresas grandes e médias e separou a função do governo da gestão das SOEs e das atividades de P&D.

⁹ O ‘Sistema de Responsabilidade Contratual’ (CRS), instituído em 1992, determinava que as SOEs atuariam de duas formas: em contrato com o Estado e em contrato com empresários individuais. Buscava criar-lhes papel mais empresarial uma vez que podiam reter lucro. Não foi amplamente implementado, tendo considerado 56 SOEs grandes e médias.

¹⁰ A propriedade estatal chinesa, vale dizer, continua a assumir diferentes formas – central, local, agências – e nesse aspecto as motivações são distintas, porém sob forte supervisão do Partido Comunista Chinês (PCC). Nos primeiros anos da década de 2010, foi retomada a intenção pelo governo chinês de reformar suas empresas estatais. De acordo

O que representou um desafio (duplo) para as empresas chinesas quando da entrada deste País na OMC, em 2001. Nolan e Zhang (2002) ressaltam que ao contrário da opção de industrialização dos países asiáticos conhecidos por ‘*Late Comer Countries*’, a China seguiu políticas que suportassem suas próprias grandes empresas tal qual uma Revolução Industrial. Sua política industrial entendia que a posição nacional na economia internacional seria uma extensão da posição ocupada pelas suas grandes empresas. O estado chinês deu suporte para o rápido crescimento de grandes empresas em termos de valor de vendas, absorvendo um grande pacote de tecnologia moderna, aprendendo como competir no mercado, novas habilidades gerenciais, treinamento da mão-de-obra.

Portanto, sob a estratégia *going global*¹¹, inaugurada em 2000, o governo buscava principalmente ampliar a competitividade internacional das empresas chinesas, internacionalização de sua produção, ampliar o escopo de atuação do País em esfera global, melhorar sistema de serviços de investimento no exterior em termos de câmbio, finanças, tributação, leis, regulamentos (WENBIN; WILKES, 2013). Empresas foram incentivadas a investir no exterior como parte da reforma nacional de longo prazo.

A despeito de nos estudos acadêmicos recentes, América Latina constituir o objeto de estudo primordial das relações econômicas com a China, nesta seção, enfatizaremos a América do Sul e por duas razões principais: (i) é a região geográfica e de influência do Brasil, que é o nosso objeto de estudo de fato e (ii) em relação à América Latina como um todo, é onde aquele país asiático mantém relações de investimento em recursos naturais significativas, como na Venezuela, Peru, Chile e Argentina, além do Brasil¹².

Esse trabalho constitui o início de uma pesquisa sobre a entrada de capitais chineses na Amazônia sul-americana, isto é, Brasil, Colômbia, Equador e Peru e considerações em relação à Guiana, Suriname e Venezuela. Seu objetivo é apontar modalidades e setores pelos quais esses capitais têm tomado forma na economia desses países e seus efeitos serão levantados, por hora, na forma de hipóteses, que seriam: a expansão dos capitais chineses entre esses países parece refletir inexistência de planejamento dos governos respectivos, bem como descolamento da principal estratégia de articulação regional entre esses países, qual seja, IIRSA-COSIPLAN e a estratégia chinesa de assinatura de acordos bilaterais individualmente com países ou com acordos regionais de comércio é forma principal utilizada para garantir acesso a seus recursos naturais.

com o relatório anual de atividades do Partido Comunista Chinês e com análise do governo dos EUA, não houve avanços significativos, a despeito da proposta de se aumentar para 30% a participação nos dividendos até 2020.

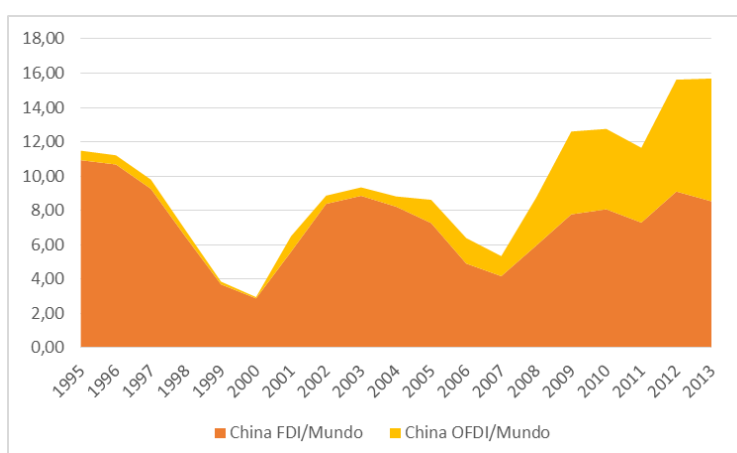
¹¹ Essa estratégia é que impulsionou o investimento chinês no mundo: de US\$ 2,5 bilhões em 2002 para US\$ 56,5 bilhões, em 2009. Entre 1990 e 2007, os investimentos externos diretos da China se multiplicaram em quase 30 vezes, de US\$ 4 milhões que investiu em 1982 passou para US\$ 830 milhões em 1990 e US\$ 22,5 bilhões, em 2007 (ACIOLY; PINTO; CINTRA, 2011).

¹² Abdenur e Neto (2013) lembram que ao norte da América do Sul, em países como Suriname e Venezuela, os investimentos de empresas chinesas em infraestrutura têm crescido deveras.

1. Considerações sobre investimento externo direto chinês em recursos naturais

Acioly, Pinto, Cintra (2011) identificam as principais tendências da internacionalização produtiva chinesa como sendo: as corporações geram poucos empregos no exterior, as vendas no exterior detêm participações cada vez mais significativas no faturamento total dessas corporações, as grandes corporações concentram suas atividades em infraestrutura e petróleo. Em termos setoriais, até meados de 2000, o país se empenhou em uma política agressiva de IED em recursos naturais do tipo *resource seeking*. Os autores descrevem como principais formas de entrada nos mercados estrangeiros o estabelecimento de subsidiárias e de *joint-ventures*, seguido do crescimento da modalidade de fusões e aquisições – de US\$60 milhões em 1990 para mais de US\$ 15 bilhões em 2006 (com queda, para US\$ 4,5 bilhões em 2007). Aliás, em 2013¹³, a modalidade *joint venture* alcançou US\$ 117 bilhões referentes a mais de 22 mil projetos. Essa modalidade é usada para acesso à tecnologia e comunicação, bem como a recursos naturais.

Gráfico 1. China: Evolução dos fluxos de investimento externo direto recebido (FDI) e enviado (OFDI) em relação ao total mundial, 1995-2013



Fonte: Elaboração própria a partir da UNCTADSTAT

Fluxos de investimento direto da China em terceiros mercados têm crescido muito desde 2005 (Gráf.1). No entanto, dados que permitam caracterizar e analisar mais acuradamente a entrada de capitais chineses em terceiros mercados são escassos¹⁴. Wang, Mao e Gou (2014) organizaram uma base de dados sobre o IED da China no exterior a partir das informações fornecidas pelo governo chinês de investimentos aprovados¹⁵. De acordo com os autores, de 1970 a 2013, 52% do

¹³ Com base em dados da base *China Statistical Yearbook*.

¹⁴ O governo chinês divulga o *Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment* anualmente, porém como também observou Marukawa, Ito, Zhang (2014, além de Cheng e Ma (2010), dentre outros, essas informações não permitem traçar o 'mapa' completo do caráter dos fluxos de saída do IED chinês. Por exemplo, o boletim – cujas informações são também acessíveis pelo *China Statistical Yearbook*, traz anualmente apenas Ilhas Virgens britânicas como o principal destino dos investimentos chineses na América Latina, quando é sabido que eles têm se dirigido a muitos outros países latino-americanos. O principal destino é invariavelmente Hong Kong.

¹⁵ Mais especificamente: no site do MOFCOM os autores pesquisaram pelo termo *Firm Search* que contivessem a seguinte informação: *Cross border investment firm list*. Nesta página, estão 28.542 filiais no exterior desde 1970 a 2013 especificadas por destino, nome do investidor, descrições da filial etc.

OFDI da China se direciona ao setor de mineração, 23% para manufaturas, no caso das grandes empresas e 64% para manufaturas para pequenas e médias empresas. Austrália é o principal destino de OFDI das grandes empresas chinesas seguido pela África do Sul, e para pequenas e médias empresas privadas o Vietnã e EUA são principal destino. Os dados tabulados por Wang, Mao e Gou (2014) permitem afirmar que entre 1970 e 2013, 28.542 empresas estatais chinesas investiram no exterior e desse universo, 221 empresas estatais investiram no Brasil, que foi a principal fonte de investimentos das estatais chinesas.

A ‘explosão’ de investimentos de empresas privadas e estatais chinesas na América Latina se iniciou por economias menores como Guiana, Equador e Peru e foi tomando consistência até se intensificar em direção ao Brasil. Essa dinâmica, de acordo com Mellor (2012), constitui uma percepção específica da de privilegiar países que recebem menos fluxos de IED de empresas transnacionais do ocidente. Desde 2007, 430 companhias chinesas se estabeleceram na região (CINTRA. 2013) e o avanço da entrada de investimento chinês no continente, conforme Ellis (2012), pode ser entendido por três etapas: (i) pré-2002: relacionamento distante e centrado em questões políticas, como os laços sul-sul; (ii) simples expansão do comércio entre 2002-2007 com a entrada da China na OMC e *going global*; (iii) pós-2007 quando a China se tornou grande ator do investimento externo.

Ademais, o capital privado e estatal chinês é responsável por investimentos em infraestrutura, especialmente aquela que pode tornar o transporte de produtos importados pela China mais baratos. Gallagher et al (2012) apontam que, em 2010, esse país já tinha ultrapassado Banco Mundial, BID e US Exim-Bank juntos na concessão de financiamento para a América Latina¹⁶. Suas ações por um lado provêm investimentos que podem eliminar pontos de gargalo no desenvolvimento das economias do sul e por outro são voltadas para o seus interesses de ‘ator global dominante’, ainda que isso ocorra não ostensivamente, i.e., sem uso de armas e intervenção política (ELLIS, 2011). As grandes empresas chinesas – PetroChina CO Ltda, China Petroleum Chemical Cooperation – SINOPEC, dentre outras – são agentes do governo chinês e sua atuação comercial é precedida por uma cooperação concertada com o Estado chinês que se vale da diplomacia para estabelecer acordos (ABDENUR e SOUZA NETO, 2013). Há brechas para internalizar esses investimentos em termos de transformação estrutural.

A teoria tradicional a respeito da internacionalização de empresas não é suficiente para explicar o caso chinês. Esse processo pode ser explicado não apenas por motivações comerciais, mas também por aquelas relacionadas a sustentar estratégias de desenvolvimento de longo prazo da

¹⁶ Acioly, Pinto e Cintra (2011) lembram que fundos soberanos da China, de Cingapura e de Abu Dhabi compraram 18,6% do capital do BTG Pactual e que o Banco de Desenvolvimento da China emprestou US\$ 10 bilhões para a Petrobrás, a qual firmou um contrato com a chinesa SINOPEC de fornecimento de 150 mil barris/dia durante dez anos.

China. Sua presença nos países hospedeiros é caracterizada como *soft power*¹⁷ (YEUNG, 2004; VADELL, 2011) isto é, a de não intervir por caminhos militarizados e ideológicos nos países nos quais suas firmas mantêm investimentos, Segundo Cheng (2008) não se trata de um caso absoluto de *soft power*, na medida que o que o país asiático constrói uma política externa de manutenção do sistema, isto é, quer manter o *status quo* em troca de boas relações com nações poderosas e avançar no seu nível de poder global. Yeung (2004) ressalta que sua entrada em outros países via investimentos representa interações institucionais entre China e o país receptor que buscam maximização de lucros e eficiência para as empresas chinesas. Se o país hospedeiro for rico em recursos naturais, não lhe são exigidas mudanças institucionais, já que pode deixar caminho livre para uma super-exploração de recursos (ALEKSYNSKA e HAVRYLCHYK, 2013).

As empresas chinesas transnacionais têm algumas características que as distinguem de suas congêneres de outros países: a) apresentam de modo geral menor competitividade em relação às ocidentais; b) não privilegiam países com os quais tenham alguma simetria étnica e/ou flexibilidades em relação ao mercado de trabalho; c) se diferenciam também por contar com proteção do governo em termos de vantagens de financiamento, proteção de canais de distribuição e demanda do governo. Além disso, sua rota de internacionalização segue uma expansão orgânica com aquisições, estabelecimento de parcerias e *joint ventures* (FORNES e BUTT-PHILIP, 2009). Bräutigam e Xyaoyang (2012) consideram que a partir de suas empresas, estatais e não-estatais, a China construiu uma diplomacia para extração de recursos e que em alguma medida se imbuí de preocupação com desenvolvimento econômico do país hospedeiro. Ora, essa é uma interpretação que essa tese pretende questionar.

O governo central chinês afirma que existe uma relação negativa entre IED e qualidade das instituições. Ainda assim o governo chinês reconhece, de acordo com Salidjanova (2011), que suas motivações principais são: assegurar acesso a recursos naturais setor no qual as operações de fusões e aquisições ocorrem com maior frequência; adquirir tecnologia, marca e conhecimento; ganhar vantagem na competição no mercado doméstico e lidar com as barreiras ao comércio. Se essa questão for analisada de forma desmembrada, perceberemos que para recursos naturais, os fluxos se destinam em função da riqueza nessa dotação, sendo que em energia interessa também o controle político em função da formação do preço internacional. A entrada de capital de empresas chinesas em atividades primárias nos países em desenvolvimento pode seguir o pragmatismo do planejamento central chinês e a institucionalidade oferecida por aqueles países pode se limitar a garantias de que a exploração dessas atividades poderá transcorrer¹⁸.

¹⁷ É uma concepção *gramsciana* de poder, baseada na atração, afinidade, persuasão e emulação (NYE, 2002).

¹⁸ Há também uma tendência à internacionalização de empresas chinesas em função de ligações étnicas. Abdenur e Souza Neto (2013) em relação a essa motivação destacam que além da rápida expansão do comércio e do número de empresas e investimentos chineses no Atlântico Sul, tem ocorrido o aumento de comunidades da diáspora chinesa em

Embora não seja possível determinar categoricamente os efeitos e interações decorrentes da presença de capitais chineses em países em desenvolvimento com riqueza na dotação de recursos naturais, há um grupo de autores (KOLSTAD; WIIG, 2010; BRÄUTIGAM; ZHANG, 2013) que tem caracterizações semelhantes a esse respeito: os fluxos e estoques de investimento no exterior realizado por empresas chinesas tem caráter ‘desenvolvimentista’, ou seja, persegue o desenvolvimento econômico desse(s) país(es). Nesse grupo, está também a abordagem por motivações institucionais, isto é, se países com ‘fraqueza institucional’ e riqueza em recursos naturais’ teriam preferência para empresas chinesas.

Por outro lado, empresas privadas são também motivadas por objetivos políticos (CHENG; MA, 2008) e as empresas chinesas teriam maiores vantagens competitivas em países com instituições consideradas fracas, dado que elas estariam estruturadas em uma complexa relação ‘patrão-cliente’ e habituadas a obter favores pessoais e institucionais em ambientes de negócio pouco transparentes (YEUNG; LIU, 2008).

Outra medida para facilitar a internacionalização de suas empresas foi a assinatura, em 2007, de acordos bilaterais e multilaterais com mais de 110 países a fim de garantir um ambiente seguro para suas empresas. As condições variam de acordo para acordo e sua função é promover o comércio. Dentre eles estão: Acordo de livre comércio China-ASEAN (2002); Acordo de Livre Comércio entre China e Paquistão (2003), Acordo de Livre Comércio entre China e Chile (2005), Acordo de Livre Comércio da Ásia-Pacífico (2005), Acordo de Livre Comércio entre China e Nova Zelândia (2008), Acordo de Livre Comércio entre China e Singapura (2008) e Acordo de Livre Comércio entre China e Peru (2009) com base em Wenbin e Wilkes (2013). Assinatura de acordos bilaterais é algo que particularmente interessa ao governo chinês em suas relações econômicas internacionais.

A exploração econômica por empresas chinesas de mineração, agricultura e petróleo tem despertado a atenção de estudiosos no mundo todo também em função dos mecanismos que elas utilizam para assegurar o acesso a esses recursos. Os instrumentos usados para garantir o acesso à oferta são negociados diretamente com os governos e não são os mesmos para todos os países.

Ascensão chinesa à potência econômica envolve a coordenação entre indústria pesada e fontes de matéria-prima por múltiplos processos físicos e sociais coordenados no contexto geopolítico regional do país e complementares entre firmas, setores, Estado, trabalho e inovações tecnológicas. A modernização do país, com base em estimativas realizadas por autoridades chinesas, somente estará completada por volta de 2050 e antes disso pelo menos três grandes

países da África e da América Latina. Isso viria representando uma mudança qualitativa no seu relacionamento com os atores locais. Dessa forma, esse país asiático tem sofisticado sua atuação em diferentes contextos institucionais, o que ocorre em maior ou menor grau a depender dos recursos (base econômica) e das instituições locais.

desafios precisam ser superados, sendo o acesso a recursos naturais um deles. Os outros dois seriam meio ambiente e a coordenação entre objetivos econômicos e sociais (BIJIAN, 2005).

Isso representa avançar em relação ao ‘velho modelo de industrialização’, qual seja, aquele caracterizado pela rivalidade por recursos naturais e alto consumo de energia, bem como altos níveis de poluição. Ainda assim, suas necessidades por recursos como petróleo e também a soja não deverá ser reduzida em um futuro próximo e seus investimentos no exterior são elementos fundamentais para reverter (ou controlar) esse quadro. Dessa forma, o IED chinês é relevante para a economia chinesa na medida em que permite assegurar o acesso a recursos naturais, aprimorar a capacidade tecnológica das empresas transnacionais e adquirir marcas internacionais (ILLAN ET AL, 2012).

Dentre suas maiores empresas internacionalizadas estão duas, ambas estatais, do setor petrolífero, quais sejam: *China National Petroleum Corporation (CNPC)* e *Sinochen*. A primeira fundada em 1988 e opera desde 1993 no mercado estrangeiro, realiza exploração de petróleo e gás e transporte de combustíveis. É especializada em todos os campos de exploração, refino, prospecção geofísica, química, perfuração, produção e testes. A *China National Offshore Oil Corporation (CNOOC)* é a terceira maior empresa petrolífera da China e sua função, desde que foi criada em 1982, é desenvolver recursos na costa chinesa em cooperação com empresas internacionais de petróleo. Apesar de manter negócios em forma de *joint-ventures* com algumas empresas estrangeiras, como a Shell em petroquímica, é destinada à produção. Pequenas empresas petrolíferas têm aumentado sua participação no mercado chinês nos últimos anos. Em 2012, dentre as maiores empresas transnacionais estatais, não financeiras e com ativos no exterior, a China figurava com 2 empresas: CITIC Group e a COSCO, ambas da indústria. Ambas têm 100% de participação estatal em seu capital e respectivamente US\$ 72 bilhões (14% do total de ativos) e US\$ 40 bilhões (77% do total de ativos) de ativos no exterior (UNCTAD, 2014).

Quadro 1. Processo de internacionalização do investimento chinês

Período	Principais medidas regulatórias	Impacto sobre investimento no exterior	Orientação política	Presença na África	Presença na América do Sul
Antes de 1978	Economia fechada e restrição a negócios internacionais	Sem efeitos	Proibição	Acordos de cooperação. Construção de obras de infraestrutura.	--
1979-1985	Primeira medida oficial anunciada pelo MOFCOM	Empresas estatais selecionadas é que poderiam investir no exterior	Forte orientação estatal para política industrial e demais políticas domésticas, como o petróleo	Investimentos em petróleo e minérios. Obras de infraestrutura.	--
1986-1991	Esclarecimento e ampliação das regulamentações de MOFCOM e SAFE	Poucas alterações	Idem	Investimentos em petróleo e minérios. Obras de infraestrutura.	--
1992-1998	Aprovação de investimentos externos passa a ser a cargo de MOFCOM e NDRC. Relativa descentralização.	Expansão inicial seguida por queda	Liberalização sob controle do Estado	Investimentos em petróleo, minérios e têxtil	Petróleo na Venezuela
1998-2001	Política <i>Going Global</i> – Zou Chuqu, em chinês	Empresas estatais internacionalizadas são o mote para competitividade chinesa	Liberalização sob controle do Estado	Investimentos em petróleo e minérios, têxtil e agricultura	Petróleo na Venezuela

		internacional			
2001-2007	Regulamentação subnacional, política de incentivo a empresas estatais e também privadas. Recursos naturais e manufaturas.	Aumento expressivo e sustentado do investimento externo direto chinês	Liberalização sob controle do Estado	Investimentos em petróleo e minérios, agricultura e manufaturas, além do turismo.	Aquisição de ativos de empresas de países da região em recursos naturais e TIC. Participação de obras de infraestrutura.
2008 em diante	Fortalecimento de medidas de incentivos à internacionalização.	Aumento expressivo e sustentado do investimento externo direto chinês sobretudo em países em desenvolvimento	Liberalização sob controle do Estado	Investimentos em petróleo e minérios, agricultura e manufaturas. Empréstimos, cooperação.	Aquisição de ativos de empresas de países da região em recursos naturais e TIC e automobilística

Fonte: Elaboração própria.

Uma classificação do processo de internacionalização das empresas chinesas pode ser tomado como tendo cinco grandes fases (ACIOLY; PINTO; CINTRA, 2011): (i) 1979-1983 – em função da necessidade de assegurar acesso a matérias primas para a indústria de transformação, sendo que não existia regulamentações para internacionalização e cada proposta era individualmente analisada pelo Conselho de Estado; (ii) meados da década de 1990 – governo chinês autoriza suas empresas privadas a estabelecer subsidiárias no exterior, além de buscar uniformizar os procedimentos para autorização pautados em regras e procedimentos que deveriam ser seguidos pelas empresas¹⁹; (iii) 1993-1998 – ocorreu certo retrocesso no movimento de liberalização de investimentos em função de perdas incorridas em aplicações no setor imobiliário de Hong Kong e em função da especulação no mercado de ações. Foram criadas agências para examinar projetos superiores a US\$ 1 milhão em relação a seus propósitos antes de serem submetidos ao MOFTEC (atuam MOFCOM) que a sua vez lançou mais requisitos para as empresas investirem no exterior; (iv) fim de 1990 até 2002 – ações mais efetivas para incentivar a internacionalização de empresas no setor produtivo enquanto o Conselho de Estado também fornecia assistência técnica e financeira às empresas que em seu processo produtivo utilizassem maquinário e matéria prima chineses; (v) a partir de 2004 – lançamento do programa *going out* com vistas a aumentar os investimentos externos do país, que passaram a contar com maiores facilidades para ocorrer. Acrescentamos aqui uma sexta fase vivenciada desde fins da primeira década do século XXI e marcada pela consolidação do processo de internacionalização produtiva e pelo desafio de modalidades de relacionamento com governos dos países hospedeiros, bem como de inserir suas estratégias de internacionalização a suas políticas domésticas em recursos estratégicos.

Especialmente a partir de 2006, as autoridades chinesas reforçaram suas atividades de regulamentação e tomaram medida para ampliar a rentabilidade das empresas em suas atividades no exterior, dado o aumento do número de investimentos fracassados como o caso da China Aviation Oil, em 2004, a CITIC Pacific em 2008 e a Sainosteel, em 2009 (WENBIN; WILKES, 2013).

¹⁹ Teria nesse período ocorrido o fenômeno *round-tripping*, isto é, as empresas se instalavam nos EUA ou Ilhas Virgens e depois retornavam à China com *status* de empresa transnacional e assim recebiam as mesmas vantagens oferecidas pelo governo.

As empresas chinesas transnacionais têm algumas características que as distinguem de suas congêneres de outros países: a) apresentam de modo geral menor competitividade em relação às ocidentais; b) Não privilegiam países com os quais tenham alguma simetria étnica e/ou flexibilidades em relação ao mercado de trabalho; c) se diferenciam também por contar com proteção do governo em termos de vantagens de financiamento, proteção de canais de distribuição e demanda do governo. Além disso, sua rota de internacionalização segue uma expansão orgânica com aquisições, estabelecimento de parcerias e *joint ventures* (FORNES e BUTT-PHILIP, 2009).

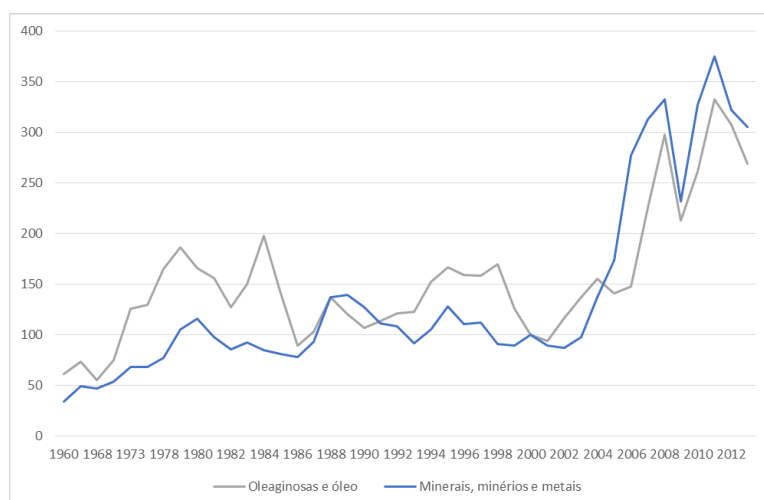
Atualmente todos os países africanos recebem investimentos de empresas chinesas, sobretudo estatais, em setores como hidroeletricidade, rodovias e extração de recursos naturais. Para citar feitos mais recentes, em 2012, Ju Hintao, então presidente da China, destinou US\$ 20 bilhões em crédito para o continente na forma de construção de infraestrutura e demais investimentos; a China South Locomotive and Rolling Stock Corporation exporta US\$ 400 milhões em locomotivas para a África do Sul; o China Eximbank²⁰ concedeu US\$ 4 bilhões para construção de uma nova estrada de ferro agora entre Mombasa-Nairobi; em 2010, China e Gana assinaram acordo de empréstimo de US\$ 13,1 bilhões a juros subsidiados²¹ (COTTLE, 2014). Essa forma de atuação da China na África é polarizada por duas visões principais: (i) instituições intergovernamentais como Banco Mundial, FMI e OMC, bem como alguns centros *think thanks* baseados no ocidente e (ii) governantes, pesquisadores de instituições sediadas na China ou em países da África.

Tanto a uma quanto a outra cabe o ceticismo quanto ao impulso que a ‘presença chinesa’ representou para a expansão econômica africana. Ao que se pode concluir hoje é que não houve alterações estruturais significativas e que ambas as visões estão pinceladas de matizes ideológicos e interesses próprios.

Gráfico 2. Evolução do índice de preços de grupos de *commodities*, 1960-2013

²⁰ De acordo com Jones (2013), estima-se que o Banco Chinês de Desenvolvimento (*China Development Bank*) já outorgou US\$ 10 bilhões em empréstimos a países africanos. Outra instituição financeira deste espectro, é *China Africa Development Fund* criada em 2007 com ativos de US\$ 5 bilhões e destinada exclusivamente a financiar investimentos sino-africanos. Esse fundo assinou com a *China Huajian International Shoe Company* um contrato de 10 anos com assistência de US\$ 2 bilhões para investimento na indústria de Etiópia.

²¹ Jones (2013) faz referência a outro empréstimo de US\$ 3 bilhões cujo aceite dos parlamentares de Gana ocorreu em agosto de 2011. Este empréstimo seria utilizado para desenvolver sua indústria petrolífera nascente e para construir a infraestrutura do país.



Fonte: Elaboração própria a partir da UNCTADSTAT

Podemos afirmar que mais intensamente a partir de 2004, os preços de *commodities* como oleaginosas e minerais – quando os fluxos comerciais da China se tornaram mais expressivos²² – iniciaram uma trajetória de alta (Gráf.2). Termos de troca de países como Brasil e Peru apresentaram uma alta consistente com seus principais produtos exportados ao país asiático (Tab.1). Embora não seja possível determinar com exatidão os efeitos das relações comerciais com a China sobre os preços de *commodities* como soja e minérios, Jenkins (2011) analisou preços das exportações da América Latina a China entre 2002 e 2007 de 15 *commodities* e concluiu que a participação chinesa no consumo global variou positivamente em todas, principalmente minério de ferro, cobre alumínio e zinco.

Tabela 1. Evolução dos termos de troca por país, 2000-2013

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Argentina	100	99	99	107	109	107	113	118	133	127	127	135	135	131
Brasil	100	100	98	97	98	99	104	107	110	108	125	135	127	126
Peru	100	96	98	102	111	119	152	158	137	129	152	172	163	154
América do Sul	100	95	96	99	107	116	131	136	143	133	152	166	161	158

Fonte: Elaboração própria a partir da UNCTADSTAT

Investimentos comerciais em terras agrícolas têm sido uma nova forma de internacionalizar a produção em setores como alimentos e de mineração. Os principais receptores em nível global estão na África²³. São investidores, companhias privadas, empresas agroalimentares, de agrocombustíveis, turismo, mineradoras e instituições financeiras principalmente de Arábia Saudita,

²² Para uma análise mais atenta sobre o debate acerca dos efeitos do comércio com a China em termos de ganhos aos países latino-americanos, consultar Hiratuka et al (2014).

²³ Camboja, Sudão, Paquistão, Uganda, Burma, Mali, Indonésia, Colômbia, Tanzânia, Etiópia, Gana, Guatemala, Senegal e Turquia.

Japão, China, Índia, Coreia, Líbia, Egito, Estados Unidos, Qatar, Golfo, Emirados Árabes. Elas buscam direitos de propriedade e suas principais motivações são segurança alimentar e energética, além do interesse por adquirir ativos mais seguros, reforçado após a crise financeira em 2008, agrocombustíveis e a possibilidade de receber pagamentos, no futuro, por sequestro de carbono (ILC, 2012). Na África, uma série de projetos de empresas chinesas de aquisição de terras em grande escala foram noticiados, porém ou foram cancelados ou não avançaram, ainda que pelo menos 20 países africanos sediam estações agrícolas estabelecidas por empresas chinesas e institutos de pesquisa (BRÄUTIGAM; XIAOYANG, 2013). Na América do Sul, Brasil e Argentina são os países com maior número de hectares comprados por empresas chinesas. Tanto no Brasil, quanto na Argentina, as autoridades limitaram o número de hectares dos quais estrangeiros podem ser proprietários. Na Argentina, o investimento chinês é visto como uma oportunidade para beneficiar a sua agricultura, mesmo a motivação do país asiático em tirar vantagem de recursos naturais da Argentina, também tem se direcionado a produtos manufaturados, situação que também ocorre no Brasil (MOOTTATARN, 2012). É interessante avaliar em que medida isso se desenrolará para outros países, como esses que são analisados aqui.

Críticas e preocupações também de teor longo-prazista com os efeitos da ‘bonança macroeconômica’ derivada do ciclo de alta dos preços nominais das *commodities* reforçam que governos dos países sul-americanos – mesmo aqueles de esquerda cujo discurso tradicional é crítico à dependência externa – ante a perspectiva de crescimento econômico com a especialização nesses produtos não teriam construído mecanismos que evitassem o estreitamento de fissuras estruturais em função daquela especialização (SVAMPA, 2011; LOBOS, 2012). São atividades – isto é, mineração, petróleo e agronegócio monocultor – de alto impacto social e ambiental e apresentam muitos aspectos comuns: deslocam comunidades rurais, consomem em demasia outros recursos como água e solo, permitem grande rentabilidade para alguns agentes e pouco valor de uso para a comunidade, geram grandes deseconomias externas e apropriam elevadas rendas diferenciais em escala mundial (GIARRACA; TEUBAL, 2012).

2. Capitais chineses na Amazônia sul-americana e possíveis desdobramentos

Aos países latino-americanos, a ascensão chinesa impôs desafios estruturais de inserção na divisão internacional do trabalho (BARBOSA, 2011). Enquanto a China sustentou seu crescimento – bem como a mudança estrutural – no investimento estatal em capital fixo financiado por bancos públicos, notadamente, a América Latina, a despeito de peculiaridades entre os países, a racionalização produtiva ocorreu sob desintegração vertical e aumento do conteúdo importado sem diversificação ou sofisticação das exportações. Bielschowsky e Stumpo (2005) demarcam que a reestruturação industrial na região assumiu variados estilos como a posição defensiva do Brasil, o

retraimento da sofisticação das exportações, na Argentina, integração absoluta do México com os demais países da América do Norte e a reorientação para o Exterior pelo Chile.

Os países da Amazônia sul-americana que analisamos neste trabalho têm sido estratégicos na agenda chinesa de investimentos no exterior. Entre 2010 e 2014, essa presença totalizou praticamente US\$ 70 bilhões.

Quadro 2. Principais transações anunciadas e realizadas pela China na América do Sul, 2010-2014. (Em US\$ milhões)

Propriedade	Tipo	Data	Vendedor	Comprador	País do vendedor	Valor
Pública	Matéria prima	Out 2010	Repsol YPF Brasil SA	Sinopec Group	Brasil	7.111
Pública	Matéria prima	Mar 2010	Bridas Corp	CNOOC Ltda	Argentina	3.100
Pública	Matéria prima	Mai 2010	Peregrino Project Campos Basin	Sinochem Group	Brasil	3.070
Pública	Matéria prima	Dez 2010	Occidental Argentina Expl	Sinopec Group	Argentina	2.450
Pública	Matéria prima	Set 2010	CBMM	China Niobium Investment	Brasil	1.950
Pública	Matéria prima	Mai 2010	Expansion Transmissao Itumbar	State Grid Brazil Holding Ltda	Brasil	1.702
Pública	Matéria prima	Set 2010	EnCana Corp Ecuador Assets	Andes Petroleum Co	Equador	1.420
Pública	Matéria prima	Mai 2014	Las Bambas	MMG LTD	Peru	19.000
Pública	Infraestrutura	Set 2013	Governo Venezuelano – Faixa Petrolífera do Orinoco	China Petroleum Corporation (CNPC)	Venezuela	28.000
Pública	Matéria prima	Jun 2009	MMX Sudeste Mineração SA	Wuham Iron & Steel Co Ltd	Brasil	400
Pública	Matéria prima	Fev 2011	Esso Argentina	Pan American Energy	Argentina	800
Privada	Mercado	Jun 2011	UTC-Air Conditioning Bus	Midera Electrics Netherlands BV	Brasil	223
Pública	Matéria prima	Fev 2004	PlusPetrol Norte SA	CNPC	Peru	200
Pública	Matéria prima	Mai 2009	MMX Mineração Metálicos SA	Wuhan Iron & Steel Co Ltd	Brasil	120
Privada	Matéria prima	Out 2008	Pampa de Pongo Property, Peru	Zibo Hongda Mining Ind Co Ltd	Peru	100
Pública	Matéria prima	Set 2003	Equador Block 16	Sinochem	Equador	100

Fonte: Dussels (2012); Bloomberg.

Com base na análise dos dados referentes ao comercio e relatórios sobre projetos de infraestrutura propostos no âmbito IIRSA-COSIPLAN, verifica-se que o comércio da América do

Sul com a China encontra-se altamente concentrado na importação de bens intensivos em tecnologia, vindas da China, e exportação de commodities primárias, por parte da América do Sul.

Por sua vez, o Eixo Amazonas, consiste em um projeto que conecta quatro países, quais sejam, o Peru, o Equador, a Colômbia e o Brasil, através de ligações intermodais, incluindo canais navegáveis na região da Amazônia. Este Eixo conecta o interior do continente, particularmente, o polo industrial de Manaus, com o pacífico. Segundo o Indicativo de Planejamento Territorial, IIRSA (2009).

O índice de especialização comercial para as exportações (Tab. 2) revela que a importância das exportações dos países do eixo para países como a China e a Índia ocorre em setores como o de petróleo, manufaturados e minerais metálicos, sobretudo ferro e aço. Esses índices revelam-se sensivelmente superiores a um para quase todos os quatro países no setor de petróleo, com destaque para a relação Brasil-Índia, no setor de petróleo.

Tabela 2. Indicadores Comerciais para os países do Eixo Amazonas e América do Sul (2013), em US\$ mil

País	(a) Exportações	(b) Importações	(c)		(d) Pib nominal	(c)/(d)	(c)/(e)
			Corrente de comércio				
Brasil	239620905	242178054	481798959	2250370162	0,21	0,38	
Colômbia	59381197	58821870	118203067	380877217	0,31	0,09	
Equador	27064499	24957644	52022143	93738699	0,55	0,04	
Peru	43357295	41871689	85228984	212170858	0,40	0,07	
Unasul (e)	613232524	643894003	1257126528	4211216125	0,30	1	

Fonte: Unctadstat

(d) Pib a preços e a taxa de cambio correntes em milhares de dólares

Com relação à América do Sul, a especialização comercial das exportações dos quatro países é bem concentrada em bens manufaturados e minérios.

A participação dos minérios nas exportações totais dos países do Eixo Amazonas (Tab. 3), com os parceiros China, Índia, Países em desenvolvimento da América, América do Sul, e Países em desenvolvimento da Ásia, revelam o peso significativo dos minerais não ferrosos para o Peru, que apresenta uma participação de 2 dígitos percentuais com todos os parceiros, exceto a Índia. Outro fator que merece destaque é o peso do ferro e aço para as exportações do Brasil. No entanto, estes valores tornam-se maiores para países na América do Sul e países em desenvolvimento da América. Colômbia destaca-se no fornecimento de ferro e aço para os países em desenvolvimento da Ásia (4%) e China (6%). De modo geral, a análise da participação dos minérios nas exportações

desses países para a China, permite perceber que ela é concentrada em ferro e aço e minerais não ferrosos.

Tabela 3. Índice de especialização comercial²⁴ para as exportações dos países do Eixo tendo como parceiros comerciais à América do Sul e a China (2013)

Produto	Brasil		Colômbia		Equador		Peru	
	China	A.Sul	China	A.Sul	China	A.Sul	China	A.Sul
Alimento e animais vivos	0,2	0,5	0,0	1,5	1,0	0,6	0,9	0,7
Petróleo, derivados e relacionados	1,2	0,8	1,6	0,2	1,0	1,0	0,1	1,4
Bens manufaturados	0,4	1,5	1,4	2,7	0,3	3,1	1,2	2,2
Minerais não metálicos manufaturados	0,1	1,4	0,0	2,6	0,0	2,8	0,0	3,9
Ferro e aço	0,4	1,2	4,4	1,0	-	3,8	0,0	5,9
Ferro manufaturado	0,1	1,9	0,0	2,9	0,0	3,0	0,1	4,4

Fonte: Elaboração própria a partir da UNCTADSTAT

Os países, mencionados na tabela 3, pertencem ao grupo de projeto do Eixo Amazonas da IIRSA-COSIPLAN, quais sejam: Brasil, Colômbia, Equador e Peru. Como dito anteriormente, essa iniciativa visa concatenar os países sul americanos através da infraestrutura. Nesse sentido, a análise do Índice de especialização comercial para as exportações desses países tendo como parceiros comerciais à América do Sul e a China, visa demonstrar os possíveis impactos da presença de capitais chineses na região.²⁵ É certo que, uma das estratégias de internacionalização chinesa para a América do Sul é o financiamento de obras de infraestrutura. E também que o Eixo Amazonas constitui um projeto ambicioso que visa interconectar países próximos da região, com intuito de

²⁴ O Índice de Especialização Comercial mede a participação de dado setor i nas importações (exportações) realizadas pela região estudada vindos do país com o qual se quer realizar a comparação, relacionando-os com as importações (exportações) realizadas pelo mundo vindas desse mesmo país com o qual se comparou a região estudada.

$IEC^{iCN.AS} = \frac{M^{iCN.AS}/M^{CN.AS}}{M^{iCN.TOT}/M^{CN.TOT}}$, onde $M^{iCN.AS}$ representam as importações realizadas pela América do Sul no setor i, vindas da China; $M^{CN.AS}$ as importações totais realizadas pela América do Sul vindas da China; $M^{iCN.TOT}$ as importações totais no setor i vindas da China e $M^{CN.TOT}$ as importações totais vindas da China.

²⁵ De acordo com dados do IIRSA, atualmente, o Eixo Amazonas conta com o total de 82 projetos, sendo 17 desses concluídos, 24 em execução, 19 em fase de elaboração e 22 em pré-elaboração (Anexo E). Desses, apenas 6 referem-se a mais de um país. E todos os 6 enquadram-se na fase de elaboração e pré-elaboração. O montante total de investimentos é US\$ 25.070.187.568, sendo que desse total, apenas US\$ 5.862.255.388 foram concluídos, isto é, apenas 26% do total. No anexo C e D, verifica-se que a composição atual dos investimentos revela que cerca de 98% dos investimentos concentram-se em transportes e o restante em energia, e ainda que 93% dos projetos têm abrangência nacional, enquanto apenas 3% conectam mais de um país.

promover aproximação comercial e produtiva entre os mesmos, bem como, com o resto do mundo. No entanto, deve-se questionar até que ponto esse projetos trazem benefícios para integração econômica da região. Isso, porque, uma vez que o projeto pretende conectar os países da região e mais especificamente a Amazônia ao Pacífico tem que se observar o quanto os países sul americanos realmente se beneficiarão com essas medidas. A conexão com terceiros mercados pode representar a abertura de uma “brecha” para que países mais competitivos, tais como a China, possam por meio de empresas atuantes na região, beneficiar desse novo canal de exportações, sem que deixar qualquer benefício para a região, além da possível captura de mercado interno.

De fato, os maciços investimentos chineses, dado o seu perfil de Greenfield e F&As, pode representar, de certo ponto de vista, uma possível ameaça para a integração regional e, inclusive, para a própria Amazônia, caso não haja um real comprometimento com a proteção dessa região, bem como a tomada de decisões e medidas concretas de integração. É difícil verificar até que ponto a região tem se beneficiado desses projetos.

Esses grupos de projetos da carteira IIRSA-COSIPLAN têm experimentado com a concorrência de investimentos chineses nesta região (ABDENUR, 2013). Megaprojetos têm sido um mecanismo usado por empresas chinesas para garantir acesso a fontes de matérias primas, logística para tornar eficiente o escoamento desses bens, assim como o comércio. Tanto Suriname quanto Guiana, vizinhos aos países do Eixo Amazonas, disputam para se tornar a ponte entre América do Sul e Caribe e Atlântico norte escolhida pelos chineses (ELLIS, 2012).

Os projetos encontram-se voltados para o aprimoramento das condições logísticas e comerciais entre os países da região. Deve-se destacar, contudo, que a maioria dos projetos elencados acima, além de conterem um conteúdo que visa a promoção de uma melhor articulação intrarregional, prevê também, a conexão direta com o Pacífico, a partir da criação de um corredor internacional (ANEXO A). Nesse sentido, analisar a assinatura de acordos entre os países do Eixo Amazonas e a China possibilitaria a análise dos reais objetivos dos investimentos chineses na região, a partir do entendimento de quão proveitoso para China seria esse corredor de comércio.

Brasil e China assinaram acordos relacionados ao investimento em ferrovias no Brasil, ato que busca ampliar a participação chinesa em projetos de infraestrutura e logística no Brasil, com destaque para a linha 4, trecho da rodovia Transcontinental que liga os municípios de Lucas do Rio Verde (MT) e Campinorte (GO). Essa obra inclui também a ferrovia Transoceânica que liga o Brasil ao Peru, um projeto de extrema importância para a integração da América do Sul, bem como para o escoamento dos produtos brasileiros para a Ásia. Brasil e China contam com diversos projetos de cooperação nas áreas da tecnologia, telecomunicação, sensoriamento remoto, defesa, energia e educação.

Dados do relatório da ECLAC sobre os investimentos chineses na América Latina e Caribe (Tab.4), publicado em 2013, revelam que a média para o período de 1990-2009 concentra a maior parte dos investimentos diretos chineses em países como Colômbia, Equador e Peru, exatamente três dos quatro países a serem conectados pelo projeto do Eixo Amazonas. Já para 2010, 2011 e 2012, visualiza-se uma reconfiguração na distribuição desses investimentos. Com efeito, o Brasil passou a ser o principal destino para os investimentos chineses.

Tabela 4. Investimentos chineses estimados para a região da América do Sul e Caribe (IDE realizado), em milhões de dólares para o período de 1990-2012

	1990-2009	%	2010	%	2011	%	2012	%
Argentina	143	2%	3.100	24%	2.450	26%	600	7%
Brasil	255	4%	9.563	75%	5.676	61%	6.066,63	66%
Chile	...	-	5	0%	...	-	76	1%
Colômbia	1.677	26%	6	0%	293	3%	996	11%
Equador	1.619	26%	45	0%	59	1%	86	1%
México	146	2%	9	0%	2	0%	74	1%
Peru	2.262	36%	84	1%	829	9%	1.306,84	14%
Venezuela	240	4%	900	7%	...	-	...	-
TOTAL	6342	100%	12712	100%	9309	100%	9206	100%

Fonte: Relatório ECLAC (2013) sobre Investimentos Chineses na América Latina e Caribe

Entre os contratos estabelecidos entre Brasil e China, destaca-se o acordo entre a Companhia Siderúrgica do Pará e a China Minmetals para compra de equipamentos e tecnologia no valor de US\$ 40 milhões e exportação de produtos para o país asiático no valor de US\$ 250 milhões. (SILVEIRA, 2015). Entre os investimentos anunciados em 2012 no setor de agronegócio destacam-se a Universal Timber – empresa ligada a um grupo de investimentos chineses em manejo de madeira – a qual anunciou interesse em investir 20.000 milhões, no Acre, e, para 2013, a empresa chinesa de biotecnologia BBKA Group que assinou uma carta com a prefeitura de Maracaju, manifestando o interesse na implantação de uma unidade de processamento de milho na cidade, com capacidade para o processamento de 1.200.000 toneladas de grãos e custará 320.000 milhões de dólares. No setor de Gás e Petróleo, a SINOPEC (Repsol Sinopec) anunciou em 2012, um investimento de 947 milhões no Brasil, em projetos no campo de Sapinhoá e no campo Carioca. A CNPC arrematou, juntamente com a anglo-holandesa Shell, a Francesa Total e a brasileira Petrobrás, a concessão para a exploração de petróleo e gás no campo de Libra, no pré-sal da Bacia de Campos. De acordo com o mesmo relatório, a CNPC e CNOOC confirmaram um investimento de 1,5 bilhão de dólares, no setor de energia e petróleo (RJ). A BBKA também confirmou o investimento de 320.000 milhões de dólares para o Mato Grosso do Sul, no setor de agronegócio. (Boletim de Investimentos Chineses no Brasil, 2012 – 2013, p. 11-16)

Em janeiro de 2015, o atual presidente da China, Xi Jinping, anunciou durante o 1º Fórum China-Celac²⁶ que nos próximos 10 anos o governo chinês pretende elevar até US\$ 250 bilhões o volume de investimentos na América Latina, enquanto o comércio nesse mesmo período deverá chegar a US\$ 500 bilhões. De acordo com Xi Jinping, a relação entre China e América Latina será também de cooperação, o que deverá ser documentado em uma Declaração de Pequim. Entre 2015 e 2019, as áreas consideradas prioritárias serão: educação, comércio, investimento, finanças, infraestrutura, energia, indústria, agricultura e ciência.

Considerações Finais

São frequentes os discursos de presidentes chineses direcionados a engrandecer suas relações com a América Latina (também a África), o que em princípio pode demonstrar comprometimento com negócios na região, mas também gera incertezas sobre os desdobramentos desses investimentos. Esses que assumem formatos menos tradicionais em relação à de outros períodos, isto é, se caracterizam pelo formato de compra de participações em empresas nacionais ou de multinacionais que atuam no país, prestação de serviços de infraestrutura e financiamento de projetos de investimento, sobretudo. A China vem construindo na América do Sul, como um todo, ambiente logístico, financeiro e produtivo favorável a seus objetivos de longo prazo, que são o acesso a recursos naturais de forma segura e a preços aquém daqueles estabelecidos por forças globais. Por outro lado, essa visão dos objetivos chineses, merece ser ampliada, tendo em vista que ela pode significar intenções de longo prazo também com os países hospedeiros – no caso deste trabalho, com o Brasil. E nessa medida, seria um investidor mais interessado em construir um ambiente regional para hospedar e garantir seus investimentos.

Esses investimentos chineses em atividades de recursos naturais marcam uma etapa de transformações do investimento externo direto em nível global, dada à fragmentação da produção e a posição ocupada pelos países em desenvolvimento – na América do Sul, essa questão é mais crítica – na distribuição do valor agregado ao longo das cadeias produtivas. E a ‘economia política do pragmatismo chinês’ no Brasil deve ser destrinchada quanto aos desdobramentos que a presença deste país na região podem acarretar sobre a estrutura produtiva nacional.

Referências Bibliográficas

ABDENUR, A. E. A China na América Latina: investimento em infraestrutura portuária'. **Revista Pontes**, v. 9, p. 16, 2013.

ABDENUR, A. E.; SOUZA NETO, D. M. La creciente influencia de China el el Atlántico Sur. **Revista CIDOB d'Afers Internacionals**, v. 102, p. 169-197, 2013.

²⁶ Comunidade de Estados Latino-Americanos e Caribenhos (Celac).

ABDENUR, A.E. South-South Cooperation in Suriname: New Prospects for Infrastructure Integration? **Integration & Trade**, v. 36, p. 95-104, 2013.

ACIOLY, Luciana; PINTO, Eduardo Costa; CINTRA, Marcos Antonio Macedo. China e Brasil: oportunidades e desafios. IN: LEÃO, Rodrigo Pimentel Ferreira; PINTO, Eduardo Costa; ACIOLY, Luciana. (Orgs). **A China na Nova Configuração Global: impactos políticos e econômicos**. Brasília: IPEA, pp.307-350, 2011.

ALEKSYNSKA, Mariya; HAVRYLCHYK, Olena. FDI from the south: The role of institutional distance and natural resources. **European Journal of Political Economy**, v.29, pp.38-53, 2013.

BIELSCHOWSKY, Ricardo. Estratégia de desenvolvimento e as três frentes de expansão no Brasil: um desenho conceitual. IN: CALIXTRE, A.B; BIANCARELLI, A.M.; CINTRA, A.C.M. (Orgs). **Presente e future do desenvolvimento brasileiro**. Brasília: IPEA, p. 115-134, 2014.

BRÄUTIGAM, Deborah; XIAOYANG, Tang. **Economic Statecraft in China's New Overseas Special Economic Zones: Soft Power, Business, or Resource Security?** IFPRI Discussion Paper 1.168, 2012. 28p.

YEUNG, Henry Wai-chung. Strategic Governance and Economic Diplomacy in China: The Political Economy of Government-Linked Companies from Singapore. **East Asia: An International Quarterly**, n. 21, v.1, pp. 40–64. 2004.

NYE, Joseph. **The Paradox of American Power: why the world's only superpower can't go it alone**. New York: Oxford University Press, 2002.

FRISCHTAK, C. ET AL. Chinese investments in Brazil from 2007-2012: a review of recent trends. China Brazil Business Council. 2013. 100p.

SALIDJANOVA, Nargiza. Going out: na overview of China's outward foreign direct investment. USC-SRC, mar/2011, 41p.

JENKINS, Rhys Owen. The "China effect" on commodity prices and Latin American export earnings. **CEPAL Review**, n.103, pp.73-87, abr/2011.

HIRATUKA, C. ET AL. Relações comerciais entre América Latina e China: caracterização da evolução recente. IN: BITTENCOURT, Gustavo. **El impacto de China en America Latina: comercio e inversiones**. Red Mercosur, pp.83-131, 2014.

CINTRA, Maria Vital Paganini. A presence da China na América Latina no século XXI – suas estratégias e o impacto dessa relação para países e setores específicos. Dissertação. PEPI-UFRJ. 2013.119p.

DENG, Ping. The internacionalization of Chinese firms: a critical review and future research. **International Journal of Management Reviews**, v.14, pp. 408-427, 2012.

ELLIS, R. Evan. **The United States, Latin America and China: a “triangular relationship”**. Working Paper Inter-American Dialogue, 2012. 16p.

GALLAGHER, K.P. et al. **The new banks in town: Chinese finance in Latin America**. Relatório Inter-American Dialogue. 2012.37p.

KOLSTAD, I. WIIG, A. Better the Devil You Know? Direct Investments in Africa. **Journal of African Business**, v. 12, pp. 31-50, 2011.

MEDEIROS, C. A. A China e as Matérias Primas. **Brasil e China no Reordenamento das relações Internacionais: Desafios e Oportunidades**. Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão, 2011, p. 209-227.

MEDEIROS, C. A. **A Economia Política da Internacionalização sob Liderança dos EUA: Alemanha, Japão e China**. In: José Luís Fiori. (Org.). **O Poder Americano**. Petrópolis: Vozes, 2004, p. 139-178.

MEDEIROS, C. A. Crescimento, inserção externa e estratégias de desenvolvimento no Brasil e na China. In: Samuel Pinheiro Guimarães. (Org.). **Multipolaridade Brasil- China**. Brasília: IPRI, FUNAG, 2003, p. 327-354.

MEDEIROS, C. A. Globalização e Inserção Internacional diferenciada da Ásia e da América Latina. In: Tavares, Maria da Conceição e Fiori, José Luís. (Org.). **Poder e Dinheiro: Uma economia Política da Globalização**. Petrópolis: Vozes, 1997.

MEDEIROS, C. A. Padrões de Investimento, mudança institucional e transformação estrutural na economia chinesa. In: Ricardo Bielschowsky. (Org.). **Padrões de Desenvolvimento Econômico (1950-2008)**. Brasília: CGEE, 2013, p. 435-491.

MELLOR, Thomas. China's investment in Latin America: themes, challenges and future trends. **Global Infrastructure**, 2012, p.60-71.

MORAIS, Isabela Nogueira. Desenvolvimento Econômico, Distribuição de Renda e Pobreza na China Contemporânea. 2011. Tese (Doutorado em Economia) - Instituto de Economia.

MORRIS, J. ET AL. Privatization, chinese-style: economic reform and the state-owned enterprises. **Public Administration**, v.80, n.2, 2002, pp.359-373.

NOLAN, Peter; ZHANG, Jin. **The challenge of globalization for large Chinese firms**. UNCTAD Working Paper. 2002. 58p.

NONNENBERG, Marcelo Jose Braga. China: estabilidade e crescimento econômico. **Revista de Economia Política**, v. 30, p. 201-218, 2010.

PAUTASSO, Diego; OLIVEIRA, Lucar Kerr de. A segurança energética da China e as reações dos EUA. **Contexto Internacional**, Rio de Janeiro, n.2, pp.361-398, mai/ago 2008.

PÉREZ, Carlota. Dinamismo tecnológico e inclusión social en América Latina: una estrategia de desarrollo productivo basada en los recursos naturales. *Revista CEPAL*, n.100, pp.123-145, abr/2010.

RIVERA-BATIZ L.; ROMER P. Economic Integration and Endogenous Growth. **Quarterly Journal of Economics**, v. 106, n.2, pp.531-555, 1991.

VADELL, Javier. A China na América do Sul e as implicações geopolíticas do consenso do Pacífico. **Revista de Sociologia Política**, Curitiba, v. 19, n. suplementar, p. 57-79, nov/2011.

WANG, B.; MAO, R.; GOU, Q. Overseas Impacts of China's Outward Direct Investment. **Asian Economic Policy Review**, n. 9, v. 2, pp.227-249, jul/2014.

WENBIN, Huang; WILKES, Andreas. Analysis of China's overseas investment policies. *CIFR Working Paper* 79, 2011. 44p.

PNUMA. **Resource Efficiency: Economics and Outlook for China**. Australia: Csiro, 2013. 48 p.

SILVEIRA, Wilson. **Governo anuncia contratos Brasil-China**. Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/fsp/brasil/fc2005200406.htm>>. Acesso em: 10 fevereiro 2015.

ANEXOS

ANEXO A - Funções estratégicas de cada projeto do Eixo Amazonas

Grupo 1	Acesso a hidrovia Putumayo
<p>Melhorar a logística nacional de integração entre as áreas produtivas do Sul da Colômbia, entre as áreas produtivas do Sul da Colômbia, com as regiões de Nariño, parte do Putumayo e Amazonas e áreas do Equador (especialmente o Estado de Sucumbíos). Além disso, objetiva o melhoramento da logística de integração entre o Brasil e o Peru e reforçar a interconexão do interior da região com o pacífico.</p>	
Grupo 2	Acesso a hidrovia Napo
<p>Fortalecer a integração do equador com o Amazonas, estado de Napo, Orellana com a serra, a costa, a parte central e norte do país, consolidar a oportunidade de ter a ligação internacional com Manaus, a partir do rio Amazonas. Objetiva também reforçar a interconexão do interior da região com o pacífico.</p>	
Grupo 3	Acesso a hidrovia Huallaga-Marañón
<p>Melhorar o acesso logístico a hidrovia Huallaga e Marañón e seus portos de modo que consolide a formação de um corredor de integração da costa e serra da floresta Amazônica com o norte do Peru e suas complementaridades com o Estado do Amazonas, no Brasil. Além disso, procurar permitir a articulação dessa região com o sul e sudeste do Equador e reforçar a interconexão do interior do continente ao pacífico.</p>	

Grupo 4	Acesso a hidrovia Ucayali
Aumentar a competitividade da integração costa e serra da floresta Amazônica pelo corredor central do território peruano, conectando os principais centros urbanos e industriais do país, área central e estados do Acre e Amazonas, Brasil. Busca ainda, reforçar a interconexão do interior do continente com o Pacífico.	
Grupo 5	Acesso a hidrovia Amazonas-Solimões
Consolidar uma rota pavimentada e então promover a melhoria da logística de transporte de e para o norte do Mato Grosso, através de transporte por portos fluviais de Tapajós e/ou Amazonas, assegurando a capacidade necessária a operações de longa distância pelos oceanos Pacífico e Atlântico.	
Grupo 6	Rede hidroviária na região Amazônica
Melhorar a navegabilidade do Rio Amazonas para promover sustentabilidade econômica da região, desenvolvimento social e ambiental na região Amazônica e gradualmente promover transporte de longas distâncias e por fluxos bi oceânicos.	
Grupo 7	Acesso as hidrovias Morona-Marañón e Amazonas
Melhorar a logística de integração nacional entre os Estados do Equador: Guayas, Cañar, Azuay, e Morona-Santiago bem como El Oro, Loja e Zamora-Chinchipe, para consolidar a oportunidade de integrar-se internacionalmente ao meio-sul do Equador e porção nordeste do Peru com o Estado do Amazonas no Brasil, através de rota fluvial até Manaus.	

Fonte: Relatório Indicativo de Planejamento Territorial, IIRSA(2009)

ANEXO B - Composição da Carteira do Eixo Amazonas por setor

Setor/Subsetor	Transporte		Comunicação		Energia	
	Nº de projetos	Investimentos Estimados (Milhões de US\$)	Nº de projetos	Investimentos Estimados (Milhões de US\$)	Nº de projetos	Investimentos Estimados (Milhões de US\$)
Rodoviário	15	3165,2				
Marítimo	6	1531,1				
Fluvial	16	305,2				
Multimodal	5	104				
Aéreo	6	105,3				
Passagens de fronteira	2	4				
Interconexão de comunicação			1	3,1		
Interconexão energética					4	45,3
Geração energética					2	17,5
Total	50	5214,8	1	3,1	6	62,8

Fonte: Relatório Indicativo de Planejamento Territorial, IIRSA(2009)

ANEXO C - N° de projetos do Eixo Amazonas

	Número	(milhões de dólares)
Transporte	81	23750,19
Energia	1	1320
Comunicação	0	0
Total	82	25070,19

Fonte: IIRSA proyectos.