

Surge uma nova cultura exportadora

Maria Helena Tachinardi
de São Paulo

O Brasil não é um tigre, como alguns países asiáticos que na década de 1990 se destacaram por altas taxas de crescimento e um modelo econômico voltado para a exportação. Mas tem uma indiscutível força nas vendas externas, que crescem acima da média mundial, apesar de um cenário de valorização cambial, e um apetite felino expresso por um conjunto de empresas que buscam o caminho da internacionalização. O fenômeno desses últimos anos é que a economia brasileira vem ampliando sua integração com o resto do mundo pela força do comércio e dos Investimentos Diretos Externos (IDE), que já somam cerca de US$ 100 bilhões. Os dois caminham de mãos dadas.

A boa notícia é que estaria emergindo uma nova cultura exportadora, ou seja, para uma parcela significativa das empresas, a atividade de exportação passou a ser perene, e o mercado internacional já faz parte de sua estratégia competitiva. Essa é a avaliação do ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Miguel Jorge. Além das exportações se tornarem menos vulneráveis ao câmbio, o Brasil também resiste melhor a mudanças conjunturais em alguns mercados porque reduziu a dependência de alguns deles ao diversificar os destinos de seus embarques.

A diversificação de destinos acentuou a importância dos países em desenvolvimento na evolução favorável do comércio exterior brasileiro. "O fenômeno não é único do Brasil: o comércio Sul-Sul já representa 46% do comércio internacional global dos países do Sul", nota o ministro Roberto Azevedo, subsecretário geral de Assuntos Econômicos e Tecnológicos do Itamaraty.

O contraste com o crescimento das exportações para os destinos tradicionais é significativo. De 2002 a 2006, as exportações brasileiras para os países da Associação Latino-Americana de Integração (Aladi) passaram de 16,35% para 22,83%. As vendas para o Mercosul, de 5,48% para 10,15%. Os embarques para a Ásia, de 14,56% para 15,13% no período, e as vendas para a China subiram de 4,18% para 6,11%. "Em 2002, os países desenvolvidos (Canadá, EUA, União Européia (UE), demais países da Europa Ocidental, Japão, Austrália e Nova Zelândia) compraram 58,23% de nossas exportações. Em 2006, a participação deles nas vendas do Brasil caiu para 46,53%. Houve um decréscimo de 11,4% da importância somada dos mercados dos EUA, da UE e do Japão", afirma Azevedo.

Acordos comerciais

A abertura de mercados que as empresas brasileiras estão conseguindo, entretanto, não tem relação com as negociações de acordos comerciais. A internacionalização está fazendo mais pelo aumento das exportações do país do que as negociações propriamente ditas, uma vez que os investimentos diretos no exterior crescem na proporção inversa ao dos acordos comerciais. À exceção do Mercosul, que representou uma alavanca importante para as exportações e para a entrada de empresas brasileiras nos mercados vizinhos, os poucos acordos negociados desde o início da década têm sido muito tímidos, na avaliação do setor privado. Eles são pouco lembrados quando se mencionam os fatores bem-sucedidos na trajetória das empresas brasileiras, ao contrário do que acontece com o movimento de internacionalização das mesmas.

"As negociações não contribuíram em nada para o desempenho das exportações brasileiras. O crescimento recente das nossas vendas externas é explicado por outros fatores que não a política comercial", diz a economista Sandra Rios, sócia do Centro de Estudos de Integração e Desenvolvimento (Cindes) e consultora da Confederação Nacional da Indústria (CNI). Segundo ela, desde 1996-1997, o Brasil "não tem acordo novo relevante". Em 2003-2004, foram firmados acordos com o México e com a Comunidade Andina (CAN). O acordo com os mexicanos "é pouco ambicioso em termos de produtos incorporados. O desempenho destes é pior do que o das exportações de itens não incluídos". No acordo com os andinos, Sandra diz que são longos os cronogramas para uma redução efetiva das tarifas, e as preferências tarifárias ainda são baixas.

Em sua opinião, uma eventual desaceleração da economia mundial "pode fazer a diferença sobre a agenda comercial brasileira". Como o bom desempenho do comércio exterior brasileiro é fruto do crescimento do comércio internacional, num contexto de retração da economia mundial um desempenho menor das exportações brasileiras pode favorecer os acordos comerciais, analisa. "Aí será importante olharmos para os mercados relevantes em termos de tamanho e dinamismo. Além dos EUA e da União Européia, os três emergentes mais importantes são a Índia, a África do Sul e o México", diz Sandra.

O economista Renato Baumann, diretor do escritório da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (Cepal), em Brasília, vê duas dificuldades nas negociações de acordos bilaterais de livre-comércio: 1) boa parte deles são "OMC plus", ou seja, incluem disciplinas que vão além do que foi acordado na Organização Mundial do Comércio; 2) o fato de o Brasil ter de negociar em bloco com seus parceiros do Mercosul complica. Nos acordos, lembra Baumann, há um conjunto de disciplinas, como em serviços e compras governamentais, sobre as quais não há consenso por parte dos sócios.

As negociações não contribuíram em nada para o desempenho das exportações brasileiras. O crescimento recente das nossas vendas externas é explicado por outros fatores que não a política comercial

A negociação comercial prioritária para o governo é a da OMC. Os acordos bilaterais, critica Roberto Azevedo, não tratam de questões de fundo, como subsídios agrícolas à exportação e domésticos, regras de *anti-dumping* e de direitos compensatórios. "São acordos que distorcem o comércio. Neles, as regras de defesa comercial são aplicadas onde somos competitivos." Mesmo com essas deficiências e as dificuldades de uma negociação em bloco, o governo vai explorar os acordos bilaterais. Os mais próximos de serem fechados são com Israel e os Países do Golfo.

A pedra no sapato dos negociadores é a agricultura. A maior parte dos países vê o Brasil como a China da agricultura. Quando se fala de liberalização do comércio agrícola com o Brasil todos têm medo

O tratado Mercosul-Índia já está com a sua primeira parte em tramitação no Congresso. O acordo Mercosul-União Européia "pode caminhar. A bola está no campo deles", informa. Mas os europeus não querem fazer concessões duas vezes, e por isso pretendem esperar pelo fim da Rodada Doha para continuar a negociação regional com o Mercosul.

A pedra no sapato dos negociadores é a agricultura. "A maior parte dos países vê o Brasil como a China da agricultura. Quando se fala de liberalização do comércio agrícola com o Brasil todos têm medo. O Brasil é o bicho-papão do mercado agrícola internacional", comenta Azevedo, e isso complica muito qualquer negociação bilateral.

"A vantagem de um acordo depende mais do que é possível negociar em agricultura", destaca Sandra Rios. Nesse sentido, uma negociação com a Coréia do Sul, por exemplo, não seria muito interessante, pois os coreanos são protecionistas na questão agrícola e dificilmente fariam ofertas relevantes. Além disso, possuem tarifas de importação de produtos industriais muito baixas. Já com a Índia, a África do Sul e o México há mais possibilidade de se chegar a entendimentos na negociação, segundo Sandra, pois eles aplicam tarifas elevadas para bens industriais.

"Há sinais de que o governo quer negociar acordos bilaterais com a Índia e o México, mas a metodologia que vem sendo usada dificilmente levará a acordos substantivos." A metodologia da Aladi implica uma negociação produto a produto. "Isso abre espaço para os interesses defensivos atacarem e para que sejam colocados na lista de ofertas produtos que não têm tarifas elevadas. Para gerar comércio é preciso uma metodologia mais ambiciosa de negociação", defende.

Comércio e internacionalização

Um dos benefícios potenciais derivados da ampliação dos investimentos brasileiros no exterior é a expansão das exportações por causa do acesso facilitado a outros mercados. Alguns desses mercados, onde as empresas brasileiras passam a produzir, pertencem a blocos comerciais com programas de redução de tarifas de importação e de redução de barreiras não-tarifárias. É o caso do Chile, que mantém uma rede de acordos com os EUA, a União Européia, o Japão e outros países da Ásia. É também o caso do Nafta, bloco que reúne Estados Unidos, Canadá e México. As multinacionais brasileiras exportam insumos e produtos complementares para as suas filiais na América Latina. Elas também estão ampliando a produtividade, em virtude dos ganhos de escala e de escopo, e a capacitação tecnológica, que é facilitada pelo acesso a novas tecnologias desenvolvidas nos países que abrigam seus investimentos.

Cerca de 1.637 companhias nacionais declararam ter investimentos no exterior até 2005. O estoque de IDE naquele ano, era de aproximadamente US$ 80 bilhões, o que representou um crescimento de 45% em relação a 2003. Estudo do Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas (Ipea), de 2005, indica que as multinacionais brasileiras são maiores, mais eficientes e exportam, em média, mais do que as empresas sem investimentos no exterior e até mesmo do que as multinacionais estrangeiras no Brasil. Segundo o Ipea, essas companhias também remuneram melhor seus funcionários e contratam pessoal mais qualificado. Outra conclusão da pesquisa é que as empresas internacionalizadas são mais avançadas do ponto de vista tecnológico e mais propensas a desenvolver inovações de produtos e processos.

De acordo com o ministro do Desenvolvimento, Miguel Jorge, isso mostra que "a necessidade de o Brasil aumentar sua participação no mercado mundial está associada tanto com a ampliação dos nossos fluxos de comércio quanto com a internacionalização de nossas empresas". Esses dois movimentos se alimentam mutuamente: as empresas exportadoras são mais propensas a realizar investimentos no exterior, bem como as multinacionais brasileiras tendem a exportar mais do que as demais empresas. Elas exportam produtos com maior valor agregado e maior conteúdo tecnológico do que a média da indústria brasileira.

As análises coincidem: o Brasil vive um bom momento da sua economia e está mais preparado para enfrentar os solavancos das

crises financeiras do que na década de 1990. "O Brasil está em outro patamar. Estamos diversificados em mercados e produtos. Hoje há uma outra dinâmica exportadora. Mesmo com a apreciação do câmbio as empresas continuam a exportar", comenta o economista Roberto Iglesias, do Cindes. Segundo ele, não se observa um fenômeno de concentração da pauta. Não tem havido mudança estrutural nos produtos exportados com o câmbio valorizado.

Câmbio e desaceleração das exportações

Entretanto, um agravamento da crise financeira mundial, iniciada com o problema dos créditos "subprime" no setor imobiliário norte-americano, poderá afetar as exportações brasileiras, mas esse impacto deverá ser menor do que em outros momentos. Para o ex-ministro do Desenvolvimento, Luiz Fernando Furlan, "não dava para o Brasil sustentar um crescimento das exportações de 30%", como em 2004. Em 2006, a ampliação dos embarques foi de 15%. Se cair para 10%, ainda assim, segundo Furlan, estará acima da média mundial.

A tendência, nota Iglesias, é a desaceleração do crescimento das exportações de produtos industriais mais sensíveis à taxa de câmbio, como os de baixa tecnologia (calçados, móveis e têxteis) e média baixa (ferro e aço). "Quem exporta produtos de baixa intensidade tecnológica são as pequenas empresas, para as quais o negócio exportador se torna menos rentável."

Os produtos industriais intensivos em mão-de-obra, classificados como de baixa tecnologia, enfrentam principalmente a concorrência chinesa no mercado interno e externo. Mas a China, alardeada como uma das principais fontes de problemas para nossas exportações, está sendo vista também como uma oportunidade, sobretudo para os exportadores de *commodities*, que se beneficiaram da alta dos preços internacionais graças ao poder de compra do dragão asiático.

A ascensão chinesa gerou uma onda de altos preços das *commodities* que deverá durar mais alguns anos. Não só a China, mas todo o continente asiático deverá se

Exportações
Principais produtos e destinos (em US$ milhões)

	2006	Part. %	2005	Part. %	Cresc. % no ano
Minérios de ferro e seus concentrados	8.949	6,51	7.297	6,17	22,64
China	2.629	1,91	1.785	1,51	47,34
Óleos brutos de petróleo	6.894	5,02	4.164	3,52	65,55
Estados Unidos	1.958	1,42	667	0,56	193,47
Soja mesmo triturada	5.663	4,12	5.345	4,52	5,96
China	2.432	1,77	1.717	1,45	41,62
Automóveis de passageiros	4.597	3,34	4.395	3,72	4,59
Argentina	1.479	1,08	1.240	1,05	19,29
Açúcar de cana em bruto	3.936	2,86	2.382	2,01	65,22
Rússia	1.259	0,92	763	0,64	65,08
Aviões	3.241	2,36	3.168	2,68	2,30
Estados Unidos	1.205	0,88	1.917	1,62	-37,15
Carne de bovino congelada, fresca ou refrigerada	3.134	2,28	2.419	2,04	29,57
Rússia	743	0,54	555	0,47	33,84
Partes e peças para veículos automóveis e tratores	2.953	2,15	2.463	2,08	19,92
Estados Unidos	784	0,57	786	0,66	-0,23
Café cru em grão	2.928	2,13	2.516	2,13	16,38
Alemanha	628	0,46	513	0,43	22,35
Carne de frango congelada, fresca ou refrigerada	2.923	2,13	3.324	2,81	-12,08
Japão	487	0,35	687	0,58	-29,22
Aparelhos transmissores ou receptores e componentes	2.897	2,11	2.731	2,31	6,06
Argentina	817	0,59	730	0,62	11,86
Motores para veículos automóveis e suas partes	2.790	2,03	2.313	1,96	20,60
Estados Unidos	1.036	0,75	781	0,66	32,62
Produtos laminados planos de ferro ou aço	2.718	1,98	2.383	2,01	14,05
Estados Unidos	576	0,42	376	0,32	53,23
Pastas químicas de madeira	2.479	1,80	2.034	1,72	21,88
Estados Unidos	471	0,34	401	0,34	17,34
Farelo e resíduos da extração de óleo de soja	2.419	1,76	2.865	2,42	-15,56
Holanda	501	0,36	688	0,58	-27,24
Produtos semimanufaturados de ferro ou aço	2.277	1,66	2.304	1,95	-1,18
Estados Unidos	536	0,39	611	0,52	-12,30
Óleos combustíveis (óleo diesel, "fuel-oil", etc.)	2.252	1,64	1.572	1,33	43,25
Bahamas	740	0,54	732	0,62	0,98
Açúcar refinado	2.231	1,62	1.537	1,30	45,19
Emirados Árabes Unidos	282	0,20	140	0,12	100,91
Calçados, suas partes e componentes	1.957	1,42	1.979	1,67	-1,12
Estados Unidos	853	0,62	948	0,80	-10,04
Couros e peles, depilados, exceto em bruto	1.872	1,36	1.394	1,18	34,26
Itália	504	0,37	330	0,28	52,50
Veículos de carga	1.869	1,36	1.682	1,42	11,15
Argentina	639	0,46	609	0,51	4,95
Fumo em folhas e desperdícios	1.694	1,23	1.660	1,40	2,03
Bélgica	263	0,19	181	0,15	45,57
Ferro fundido bruto e ferro "spiegel" (Ex. ferro-gusa)	1.637	1,19	1.810	1,53	-9,56
Estados Unidos	1.128	0,82	1.330	1,12	-15,22
Álcool etílico não desnaturado, teor alcoólico >= 80%	1.605	1,17	766	0,65	109,62
Estados Unidos	882	0,64	77	0,07	1.045,45
Total dos principais produtos	75.916	55,22	64.505	54,52	17,69
Total das exportações brasileiras	137.470	100,00	118.308	100,00	16,20

tornar grande consumidor de *commodities* agrícolas. A explicação para isso se prende a dois fatores: o processo de urbanização pelo qual passa a maior parte dos países da Ásia e o aumento da renda da população, diz André Nassar, diretor geral do Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais (Ícone). Em função do aumento da demanda asiática, a expectativa do mercado é que os preços das *commodities* no mercado internacional mantenham a trajetória ascendente dos últimos meses. Mas a manutenção da tendência de alta deverá ocorrer apenas para as *commodities* em que existe a concorrência entre alimento e energia. "De forma geral, a tendência de preços altos deve se manter para milho e soja", acrescenta Nassar.

As excelentes oportunidades de exportar *commodities* para a Ásia e a elevação dos preços desses produtos vêm gerando uma discussão sobre o papel da América Latina de fornecedora de matérias-primas. Há um temor, em alguns círculos de interesses industriais, de que a nova ordem mundial signifique um novo conjunto de plutocratas asiáticos, importadores de matérias-primas e exportadores de bens industriais. Na esteira desse pensamento, nasce outra visão, mais sofisticada, de que economias com abundância de matérias-primas, como a brasileira, irão sofrer da "doença holandesa", em que o superávit comercial proveniente das *commodities* valoriza a moeda nacional de forma a comprometer a competitividade dos preços de manufaturas domésticas no mercado internacional.

Um estudo do Ícone revela que no Brasil não existe a doença holandesa. O trabalho conclui que na cesta de *commodities* brasileiras não houve um crescimento elevado nos preços dos produtos agrícolas, tanto quanto no petróleo e nos minerais, no período 2002-2006. No Chile, por exemplo, a diversificação na cesta de *commodities* é menor do que a existente no caso brasileiro. O que se observa, explica Roberto Iglesias, co-autor do estudo, é que houve um crescimento maior nos preços dos produtos diferenciados ou industriais do que nos das *commodities*. Com relação aos volumes exportados, de 2002 a 2006, ambos cresceram — as *commodities* e os produtos industriais.

A participação das *commodities* na pauta brasileira de exportação, em 2003, era de 54,6%, e em 2006, de 56,8%. O peso dos produtos industriais era de 45,4% em 2003, e de 43,2% em 2006. "Não houve uma grande mudança na composição da cesta", diz Iglesias. E no período, os preços dos combustíveis cresceram mais que os das *commodities* agrícolas. A participação do agronegócio na cesta era de 34% em 2003 e passou para 30,6% em 2006. O peso dos combustíveis, que era de 5,3% em 2003, pulou para 7,9% em 2006. No caso dos minérios, a participação também cresceu, de 15,3% para 18,3%. "A participação do agronegócio caiu e a dos combustíveis e minerais subiu porque, nesse caso, os preços aumentaram", observa Iglesias.

Na categoria dos diferenciados ou industriais, não houve grandes mudanças. Os produtos de baixa tecnologia diminuíram sua participação de 10% para 7,2%. Nesse segmento (têxteis, calçados, móveis) operam empresas de médio e pequeno porte incapazes de promoverem mudanças produtivas para compensar a queda de exportações derivada da apreciação do câmbio, comenta o economista do Cindes. No segmento de alta tecnologia, a Embraer, por exemplo, não deixa de exportar aviões em decorrência de problemas cambiais, porque fez altos investimentos destinados a colocar seus produtos no mercado externo.

"O que diferencia a atual inserção brasileira no mercado internacional é que há muitas empresas brasileiras que fazem da exportação uma atividade importante. Elas traçam uma estratégia de diversificação de mercados e de risco. Não se trata mais de uma inserção oportunista no mercado internacional", analisa Iglesias. Isso tudo tem relação com as reformas econômicas da década de 1990, principalmente a liberalização comercial, que forçou as empresas a buscar mercados no exterior.

O estudo do Ícone mostra que, até aqui, mesmo com a apreciação cambial, não houve grandes alterações na composição da pauta brasileira de exportações. Mas, em 2007, diz Iglesias, é provável que se observem outros fenômenos. Mês a mês, nota-se uma desaceleração da taxa de crescimento das exportações, e uma das explicações para isso é a taxa de câmbio. "Há também o fenômeno do crescimento da demanda doméstica e, por outro lado, uma maior participação da capacidade instalada da indústria." O Brasil só poderá expandir suas exportações de bens, de forma sustentada, na faixa de 10% a 15% ao ano, se fizer investimentos em sua capacidade produtiva, diz. Outros dois desafios são a necessidade de melhorar a infra-estrutura e a produtividade.

O fator China

A perda de participação das vendas brasileiras nos EUA tem sido explicada pelo avanço da China naquele mercado. De fato, o Brasil, que sempre teve nas Américas, principalmente nos países latino-americanos, a sua maior vantagem comparativa nos manufaturados de média tecnologia, vem perdendo terreno para a China na região. Atualmente, os chineses já exportam mais para a América Latina do que o próprio Brasil. Entre 2000 e 2004, a participação chinesa no total importado pela América Latina passou de 0,7% para 7,8%, enquanto a importação de produtos brasileiros por aqueles

países subiu de 5,3% para 6,5%, de acordo com dados do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID).

As exportações brasileiras para a Argentina cresceram 82% entre 1990 e 2004, ao passo que as vendas chinesas expandiram-se mais de 300%. Em 2007, a China deverá ultrapassar a Argentina e tornar-se o segundo maior parceiro comercial brasileiro, atrás apenas dos Estados Unidos. Neste ano, o Brasil deve acumular o primeiro déficit comercial anual com os chineses. De outubro de 2006 a março de 2007, a balança comercial brasileira registrou déficit com a China de US$ 916,32 milhões, segundo o Conselho Empresarial Brasil-China.

Pesquisa do BID mostra que em 2006, os países latino-americanos registraram perda de 4% em terceiros mercados em função do "efeito China". Os segmentos industriais mais suscetíveis são aqueles intensivos em mão-de-obra (como têxteis e calçados) e intensivos em capital (produtos de mais alta tecnologia). "A pauta de exportação chinesa tem de tudo, não só bens intensivos em mão-de-obra", afirma Maurício Moreira Mesquita, economista sênior do Departamento de Integração e Programas Regionais do BID.

"O impacto mais fundamental da competitividade chinesa está na perda de terceiros mercados. Mas se não trabalharmos para criar um ambiente favorável à competitividade nacional e ao crescimento das nossas exportações, começaremos a ter problemas fora e dentro do país", afirma Rodrigo Tavares Maciel, secretário executivo do Conselho Empresarial Brasil-China. Segundo ele, o tempo médio de transporte das exportações chinesas para os Estados Unidos é de 24 dias, enquanto os produtos brasileiros levam, em média, sete dias. Apesar da proximidade, a diferença dos custos de frete é pouco significativa. A maior parte das exportações chinesas chega ao mercado norte-americano por via marítima e, em razão do grande número de empresas de navegação operando na China, a competição é alta, reduzindo os custos.

Maciel lembra outro fator importante: a intervenção do Estado na economia por meio de crédito quase ilimitado, subsídios e poder de aplicação seletiva do direito de propriedade intelectual. Porém, é a baixa produtividade brasileira o alvo das maiores críticas. "No Brasil temos um cenário trágico. Desde 2003, a produtividade cresce lentamente, enquanto o câmbio aprecia. Nos últimos anos, o crescimento anual médio da produtividade chinesa foi de 7%".

A pesquisa do BID também mostra que o México é aquele que mais perde terceiros mercados para produtos chineses no continente, especialmente em segmentos de eletroeletrônicos e autopeças no mercado norte-americano. O setor têxtil e de vestuário também sofreu perda de mercado significativa, 40% nos últimos cinco anos. Esses dados constam do Relatório sobre a 2ª Conferência Internacional Desafios Emergentes (China e Índia), promovido pelo Conselho Empresarial Brasil-China, em abril deste ano, em São Paulo.

O México possui pauta exportadora para a China diferenciada dos demais países latino-americanos, com participação significativa de produtos de maior valor agregado — eletrônicos e autopeças correspondem a 45% das vendas. Entretanto, a venda de *commodities*, sobretudo minerais, tem registrado crescimento expressivo, o que caracteriza processo de "latinoamericanização" da pauta exportadora do México para a China, segundo Enrique Dussel Peters, coordenador de política econômica da Universidade Nacional Autônoma de México (UNAM).

A negociação comercial prioritária para o governo é a da OMC. Os acordos bilaterais não tratam de questões de fundo, como subsídios agrícolas à exportação e domésticos, regras de *anti-dumping* e de direitos compensatórios

Com o poder de fogo de seus excedentes comerciais — de US$ 178 bilhões, em 2006, resultado de US$ 970 bilhões de exportações e US$ 792 bilhões de importações — e o apetite voraz por *commodities*, a China avança também sobre o continente africano, onde tem investido na exploração de petróleo e gás. Angola já é o principal fornecedor de petróleo para a China, à frente da Arábia Saudita, lembra Jacques Marcovitch, professor da FEA-USP. Os chineses fazem contratos de fornecimento de petróleo de longo prazo com os africanos e, em troca, investem na infra-estrutrura desses países. Esse deve ser um elemento de preocupação para as empreiteiras brasileiras, que há décadas realizam obras de construção e engenharia naqueles países, diz

A participação das *commodities* na pauta brasileira de exportação, em 2003, era de 54,6%, e em 2006, de 56,8%. O peso dos produtos industriais era de 45,4%, em 2003, e de 43,2%, em 2006

Marcovitch. Os fundos de investimentos criados pelos chineses com excedentes comerciais estão garantindo a construção de casas populares, e isso "inibe a competitividade de empresas brasileiras em Angola", afirma, na medida em que a China fornece financiamento barato e mão-de-obra própria, enviada para a África.

Os africanos agora estão diante de novos desafios: como lidar com a mão-de-obra chinesa migrante, infra-estrutura seletiva, *dumping* de produtos e incentivos financeiros a países com histórico de desrespeito aos direitos humanos. "Não há dúvidas de que a África é importante para a China e que os investimentos chineses são relevantes. Mas a China tem potencial para desestabilizar as economias africanas na medida em que seus objetivos são claros. Cabe aos países africanos não ceder incondicionalmente", afirma Neuma Grobbelaar, diretora de pesquisa do South African Institute of International Affairs (SAIIA), que participou da conferência do Conselho Empresarial Brasil-China.

Importações
Principais produtos e origens (em US$ milhões)

	2006	Part. %	2005	Part. %	Cresc. % no ano
Petróleo em bruto	9.087	9,94	7.672	10,42	18,44
Nigéria	3.736	4,09	2.606	3,54	43,34
Circuitos integrados e microconjuntos eletrônicos	2.912	3,19	2.529	3,44	15,17
Coréia do Sul	501	0,55	413	0,56	21,16
Partes de aparelhos transmissores ou receptores	2.833	3,10	2.020	2,74	40,25
China	840	0,92	565	0,77	48,70
Partes e peças para veículos automóveis e tratores	2.491	2,73	2.475	3,36	0,67
Argentina	425	0,47	387	0,53	9,93
Medicamentos para medicina humana e veterinária	2.385	2,61	1.843	2,50	29,46
Estados Unidos	564	0,62	428	0,58	31,92
Automóveis de passageiros	1.914	2,09	819	1,11	133,83
Argentina	877	0,96	325	0,44	169,42
Óleos combustíveis (óleo diesel, "fuel-oil", etc.)	1.826	2,00	1.035	1,41	76,41
Índia	727	0,80	609	0,83	19,33
Naftas	1.769	1,94	1.395	1,90	26,78
Argentina	819	0,90	604	0,82	35,64
Hulhas, mesmo em pó, mas não aglomeradas	1.487	1,63	1.305	1,77	13,93
Austrália	602	0,66	514	0,70	17,22
Compostos heterocíclicos, seus sais e sulfonamidas	1.382	1,51	1.262	1,71	9,54
Estados Unidos	361	0,40	278	0,38	29,95
Instrumentos e aparelhos de medida e de verificação	1.329	1,45	1.236	1,68	7,59
Estados Unidos	452	0,49	403	0,55	12,20
Gás natural	1.314	1,44	810	1,10	62,27
Bolívia	1.261	1,38	784	1,06	60,97
Motores e turbinas para aviação e suas partes	1.273	1,39	1.050	1,43	21,23
Estados Unidos	1.168	1,28	958	1,30	21,84
Máquinas automáticas para processamento de dados e suas unidades	1.268	1,39	925	1,26	37,16
China	413	0,45	218	0,30	89,18
Partes e acessórios de máquinas automáticas para processamento de dados	1.252	1,37	929	1,26	34,80
China	353	0,39	211	0,29	66,95
Catodos de cobre e seus elementos	1.199	1,31	593	0,81	101,97
Chile	934	1,02	441	0,60	111,89
Rolamentos e engrenagens, suas partes e peças	1.193	1,31	1.130	1,53	5,60
Estados Unidos	283	0,31	259	0,35	9,49
Motores para veículos automóveis e suas partes	1.176	1,29	1.154	1,57	1,90
Alemanha	207	0,23	217	0,30	-4,73
Minérios de cobre e seus concentrados	1.085	1,19	461	0,63	135,48
Chile	895	0,98	407	0,55	119,96
Motores, geradores e transformadores elétricos e suas partes	1.035	1,13	695	0,94	48,83
China	234	0,26	154	0,21	52,27
Partes e peças de aviões, helicópteros, outros veículos aéreos	1.003	1,10	830	1,13	20,87
Estados Unidos	436	0,48	347	0,47	25,73
Trigo em grãos	989	1,08	649	0,88	52,33
Argentina	910	1,00	595	0,81	52,84
Cloreto de potássio	950	1,04	960	1,30	-0,96
Canadá	231	0,25	272	0,37	-15,25
Bombas, compressores, ventiladores, etc. e suas partes	890	0,97	828	1,12	7,48
Estados Unidos	214	0,23	208	0,28	3,09
Total dos principais produtos	44.044	48,19	34.603	47,01	27,28
Total das importações brasileiras	91.396	100,00	73.606	100	24,17