



**UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO, CONTABILIDADE E
GESTÃO DE POLÍTICAS PÚBLICAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA**

Nathalia Menezes Dias

As Relações Comerciais Brasil-China Durante o Governo Lula: Uma Visão Alternativa

**Brasília
2022**

Nathalia Menezes Dias

As Relações Comerciais Brasil-China Durante o Governo Lula: Uma Visão Alternativa

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao Departamento de Economia, como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Daniela Freddo

**Brasília
2022**

Nathalia Menezes Dias

As Relações Comerciais Brasil-China Durante o Governo Lula: Uma Visão Alternativa

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao Departamento de Economia, como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de bacharel em Ciências Econômicas.

Aprovada em

Profa. Dra. Daniela Freddo (Orientador)
Universidade de Brasília - UnB

Prof. MSc José Henriques
Universidade de Brasília - UnB

AGRADECIMENTOS

Gostaria de agradecer a Deus, aos meus mentores e guias espirituais que me auxiliaram nessa jornada. Obrigada por terem feito eu enxergar do que eu sou realmente capaz, e por me darem força quando eu achava que não tinha mais.

Agradeço infinitamente aos meus pais, Simone e Marcus, e a toda a minha família pelo apoio e amor incondicionais, tenho muito orgulho de ser parte de vocês. Se eu acordo todos os dias querendo ser uma pessoa melhor, é porque vocês me ensinaram assim. Eu os amo mais que tudo no mundo.

A todos os meus amigos, tanto da UnB como os de infância, deixo aqui meu obrigada – vocês sabem quem são. Agradeço de coração por todos os sorrisos, lágrimas, risadas, abraços e noites em claro que compartilhei com cada um de vocês.

Quero aproveitar esse momento para também agradecer à Professora Daniela Freddo, que graças as suas aulas eu pude ter uma nova visão de mundo, e ao José Henriques da Silva, que junto da Professora tornou este processo final muito mais leve.

Mando um agradecimento especial aos meus bebês, Bubu e Mel, que sem dúvida foram uns dos meus melhores amigos durante esse período. E à minha gatinha Thabata, onde quer que você esteja, muito obrigada por ter sido minha companheira por 16 anos, vou te amar para sempre.

Por fim, quero agradecer ao meu namorado, que foi quem esteve comigo nos piores e melhores momentos e que mais me deu apoio. Obrigada por tudo, meu amor.

RESUMO

O governo Lula, entre 2002 e 2010, enfatizou no seu programa de Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE) uma inserção internacional no mercado global de maneira mais equitativa com outras potências, por meio do desenvolvimento industrial e tecnológico interno. É a partir deste momento no qual a relação comercial com a China, o principal parceiro comercial brasileiro, é tratada de forma mais prioritária, visto o crescente fluxo de comércio entre os dois países. Essa parceria pode se apresentar, à primeira vista, como um relacionamento complementar. Entretanto, por meio da análise de indicadores referentes às duas economias, observou-se que prevalece uma relação assimétrica. Portanto, o objetivo do presente trabalho é a investigação desta hipótese por meio da revisão bibliográfica, da análise dos principais objetivos trazidos pela PITCE e, por fim, pelo estudo das referências estatísticas comparativas.

PALAVRAS-CHAVE: Brasil-China; Política Externa Brasileira; Comércio Internacional;

ABSTRACT

Lula's government, between 2002 and 2010, emphasized in its Industrial, Technological and Foreign Trade Policy (PITCE) program an international insertion in the global market in a more equitable way with other powerful countries, through internal industrial and technological development. It is from this moment on that the commercial relationship with China, the main Brazilian trading partner, is treated as a priority, given the growing flow of trade between the two countries. This partnership may appear, at first glance, as a complementary relationship. However, through the analysis of indicators referring to the two economies, it was observed that an asymmetric relationship prevails. Therefore, the objective of the present work is the investigation of this hypothesis through the bibliographic review, the analysis of the main objectives brought by PITCE and, finally, by the study of the comparative statistical references.

KEYWORDS: Brazil-China; Brazilian foreign policy; International Trade;

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	08
2. CAPÍTULO 1	09
2.1 TEORIAS ANTI-LIBERAIS.....	13
3. CAPÍTULO 2	17
3.1 AÇÕES HORIZONTAIS.....	20
3.1.1 Inovação e Desenvolvimento	20
3.1.2 Inserção Externa/Exportações	21
3.2 AÇÕES VERTICAIS	23
3.3 ATIVIDADES PORTADORAS DE FUTURO	24
3.4 PRINCIPAIS BLOCOS	24
3.5 PRINCIPAIS RELAÇÕES COMERCIAIS - CHINA ...	26
4. CAPÍTULO 3	29
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS	42
APÊNDICE A	44
APÊNDICE B	44
APÊNDICE C	45
APÊNDICE D	45
APÊNDICE E	46
REFERÊNCIAS	47

1. Introdução

A economia chinesa começou a ganhar notoriedade a partir de 1978, período equivalente ao de Guerra Fria. Com taxas de expansão de aproximadamente 10% ao ano, o mercado chinês, se mantivesse a cadência, dobraria a cada 7 anos. No começo dos anos 2000, a China foi integrada ao Fundo Monetário Internacional (FMI) e na Organização Mundial de Comércio (OMC) (SILVA E FRUTUOSO, 2019), tornando-se preponderante no cenário mundial. Com a posse do presidente Luiz Inácio Lula da Silva, em 2002, a política internacional adquiriu uma nova abordagem, e a parceria entre Brasil e China entrou em foco.

O presente trabalho se propõe a realizar uma análise das relações comerciais entre Brasil e China entre 2002 e 2010, período no qual esta parceria ganhou notoriedade, sob uma abordagem heterodoxa. Para tal, serão expostas no primeiro capítulo as principais teorias do Comércio Internacional, tanto as que foram pautadas sob os conceitos de vantagens comparativas e pressupostos liberais, como as que contrapõem os ideais ortodoxos.

Por apresentarem ideais divergentes, é interessante fazer um balanço de diferentes enfoques teóricos e, ao final do capítulo, traçar as influências de pensadores como Celso Furtado, economista brasileiro especializado em desenvolvimento e subdesenvolvimento econômico, em organizações internacionais focadas no desenvolvimento da América Latina, contexto no qual este estudo está inserido.

O segundo capítulo tratará da apresentação da estrutura da Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior, que consistia em um plano de ação governamental com o propósito de aumentar a produtividade industrial e o nível tecnológico das empresas brasileiras, o que acarretaria numa ampliação da base exportadora brasileira. O programa contava com quatro diretrizes de ação, as quais serão elucidadas no decorrer do estudo.

Ademais, a PITCE apresenta um tópico específico acerca do comércio internacional e a priorização de relacionamentos comerciais benéficos. Nesse contexto, o enfoque do ex-presidente é voltado para a China, que apesar das grandes diferenças culturais, também representa uma economia emergente e, portanto, poderia ser uma maneira de inserção no comércio internacional de maneira mais equitativa.

No terceiro capítulo, serão introduzidos indicadores fornecidos pelo World Integrated Trade Solution (WITS), Ministério do Desenvolvimento e Comércio Exterior (MDIC) e IPEA-data, que refletem características de mercado de cada país, os principais destinos das exportações/importações, além do grau de dispersão do portfólio dos bens comercializados e suas devidas classificações. O intuito do estudo destas referências estatísticas é o de fornecer embasamento suficiente para verificar se a relação sino-brasileira seguiu conforme o que foi proposto pelas políticas implantadas.

Dessa forma, além do objetivo principal, a pesquisa contém outros três propósitos específicos: primeiro, realizar uma síntese bibliográfica e averiguar os principais argumentos e limitações de algumas das mais relevantes teorias do comércio internacional. Em segundo lugar, classificar a concepção da PITCE de acordo com os conceitos abordados.

Por fim, a terceira meta é a de verificar, por meio da análise dos indicadores, se o que foi estabelecido foi uma relação complementar ou assimétrica, além de averiguar o cumprimento das orientações divulgadas pela política. Portanto, nas considerações finais, será exposto o parecer final acerca dessa relação e a verificação do desempenho dos objetivos propostos pelo estudo.

1. Capítulo 1 - Teorias Clássicas de Comércio Internacional

De acordo com Gonçalves (2005), por inexistir uma teoria geral do comércio internacional, vários estudiosos direcionaram seus argumentos à explicação de quatro questionamentos centrais e seus possíveis determinantes, sendo: padrão de comércio, ou a pauta de produtos importados e exportados; quantidade de produtos comercializados por determinado país, no qual a forma de determinação de seu valor pode variar; termos de troca, referentes à relação entre preços dos produtos importados e exportados e direção do comércio, que representa os fluxos de comercialização, origem e destino dos produtos.

Sob o contexto dos tópicos listados acima, as principais contribuições teóricas foram fundamentadas no princípio das vantagens comparativas, ou seja, as negociações de bens são baseadas no resultado das diferenças entre os países em termos de preços relativos. Dessa forma, esses preços representam os custos relativos relacionados à

produção e, de forma simplificada, não são considerados custos de transportes, barreiras comerciais, tributação, etc.

Sendo assim, a regra geral é de que um determinado país tende a exportar bens nos quais possua vantagem comparativa, em outros termos, custos relativos menores de produção em relação aos outros países. De maneira análoga, aqueles produtos que apresentam maiores custos tenderão a ser importados. Portanto, a problemática principal é a determinação das componentes do comércio internacional pelo lado da oferta, isto é, dos determinantes da vantagem comparativa entre países.

A obra “A Riqueza das Nações”, publicada em 1776, aponta a teoria das vantagens absolutas como a base do comércio internacional de Adam Smith. Para tal, supõe-se um único fator de produção (trabalho) e rendimentos constantes de escala. Ainda, assume-se concorrência perfeita ao supor que os países fossem relativamente pequenos e preços dados. Perante essa perspectiva, o conceito de vantagem absoluta de um país consiste em aumentos da produtividade que resultam na produção de um bem com menores custos. (COUTINHO et. al, 2006)

Portanto, se o país se especializa na produção do bem, é possível aumentar o bem-estar social por meios das trocas internacionais, o que também acarreta numa maior capacidade de consumo das nações envolvidas.

O modelo Ricardiano – também seguindo os preceitos da ortodoxia – surgiu como tentativa de reformular o trabalho de Smith no livro Sobre os Princípios da Economia Política e da Tributação, datado em 1817. David Ricardo também fez uso da teoria clássica do valor trabalho e supõe retornos constantes de escala para formular sua hipótese. (SILVA E LOURENÇO, 2017)

Segundo o modelo, a produtividade relativa do trabalho é o que determina o custo relativo do bem, e esta é mensurada pela quantidade de produção por trabalhador. Diferenças de produtividade, conforme o autor, são justificadas pelos diferentes níveis de tecnologia entre países, onde mais inovações acarretam menor custo de produção e maior produtividade.

Dessa forma, contrapondo Smith, Ricardo evidencia que os países possuem diferentes funções de produção com retornos constantes de escala, as quais são geradas

a partir da tecnologia disponível¹. Dessa forma, o padrão do comércio internacional será dado pela diferença de preços relativos, ou seja, países tendem a exportar bens nos quais possuem maior produtividade relativa do trabalho, e a importar bens caso contrário.

Ainda, o autor postula que os países devem se especializar em bens nos quais possuem vantagem comparativa, por meio do aumento na produção doméstica, e o que não fosse adquirido pelo mercado interno deveria ser exportado. No que tange aos bens em que não possui vantagem comparativa, estes deveriam ser importados e o preço seria inferior ao custo de produção interna. Dessa maneira, o comércio seria conveniente a todos os agentes. (SILVA E LOURENÇO, 2017)

O modelo desenvolvido por Eli Heckscher, aproximadamente um século após o modelo Ricardiano, incorporou fatores básicos de produção, fazendo com que os preços relativos agora refletissem a produtividade relativa do trabalho. Em 1924, Bertil Ohlin fez suas contribuições ao modelo, onde postulou-se que não era suficiente a justificativa do padrão de comércio internacional ser formado apenas pela lei dos custos comparativos. Portanto, os fatores terra e capital foram integrados em cada linha de produção no fator trabalho, dessa forma, as trocas comerciais ocorrem até que os preços marginais dos fatores de produção se igualem. (MOREIRA, 2012)

Sendo assim, de acordo com Coutinho et al (2006), as vantagens comparativas se dão por meio das diferenças dos níveis de estoques relativos nos fatores de produção, que interferem nos custos de produção dos bens. Ainda, os autores trabalham sob a hipótese de que há equivalência tecnológica entre países, além das nações possuírem diferenças nas disponibilidades de fatores de produção.²

A partir das hipóteses mencionadas, chegou-se à principal conclusão do teorema: um determinado país terá vantagem comparativa e exportará bens nos quais são utilizadas quantidades altas de seus fatores de produção. Logo, países ricos em capital, por exemplo, exportarão produtos intensivos nesse fator.

O estudo empírico mais relevante envolvendo o modelo foi realizado por Wassily Leontief, em 1953, onde foi feita uma análise do comércio internacional dos

1 Representa o quanto é gerado de um bem, dada a quantidade de fatores de produção (capital, trabalho e terra). (GONÇALVES, 2005)

2 Assume-se as hipóteses fundamentais da ortodoxia: concorrência perfeita, funções de produção estáveis e similares entre países, pleno emprego e retornos constantes de escala. (MOREIRA, 2012)

Estados Unidos. Em relação à metodologia utilizada, foi feita uma desagregação de 200 setores de atividades na matriz insumo-produto dos Estados Unidos de 1947, com o intuito de averiguar a quantidade de capital e trabalho necessários para produzir US\$ 1 milhão de exportações e de produtos de importação. (GONÇALVES, 2005)

Ao contrário do que foi previsto no modelo, os resultados apontaram produtos menos intensivos em capital eram mais exportados do que importados, mesmo existindo mais capital por trabalhador do que em outros países. Por ser um país rico em capital, era esperado que as exportações embutissem menos trabalho que as importações, entretanto, as conclusões foram adversas ao teorema de Heckscher-Ohlin, o que deu origem ao chamado paradoxo de Leontief³. (GONÇALVES, 2005)

“Novos modelos” de comércio que abordam economias de escala surgiram nos anos 1980. Vários destes baseiam-se em cenários de concorrência imperfeita, sendo o do economista Paul Krugman um dos mais relevantes acerca no assunto. O principal ponto que os diferem dos teoremas anteriores é de que as indústrias operam com rendimentos crescentes de escala. Ademais, as transações internacionais não são necessariamente justificadas pelas diferenças das vantagens comparativas entre países, visto que as economias de escala incentivam e geram comércio, ainda que as nações apresentem a mesma disponibilidade de tecnologia e dotação de fatores. (HELPMAN e KRUGMAN 1988 apud MOREIRA).

Segundo os autores, há três principais razões para a inaptidão da teoria de Heckscher-Ohlin em refletir a realidade: o primeiro fato está relacionado a um comércio crescente de produtos no qual a produção de bens abarca proporções de fatores semelhante. Em segundo lugar, existe um grande volume de comércio internacional associados a países industrializado com dotação de fatores similares. Por último, o fortalecimento da empresa multinacional contribuiu para a importação e a exportação entre diferentes subordinadas de uma mesma firma, surgindo assim um novo tipo de fluxo de comércio, debilitando as teorias tradicionais.

Dessa forma, Krugman e Obstfeld defendem que cada país deveria focar na produção de uma variedade limitada de bens, visto que isso possibilita uma maior escala do que se não houvesse essa especialização. Portanto, com cada nação produzindo uma

3 Para mais estudos empíricos, ver (Bhagwati, 1964; Stern, 1975; Deardoff, 1984; Chipman, 1987).

quantidade restrita de bens, é possível obter vantagens econômicas em escala e manter a variedade de consumo intacta. (MOREIRA, 2012)

O argumento que sustenta o modelo de concorrência monopolística mostra que a inserção das firmas no comércio internacional atua na ampliação do mercado mundial, o que por sua vez proporciona maiores ganhos de escala e maior pluralidade de bens ofertados. Dessa forma, o equilíbrio de preços no longo prazo seria benéfico ao consumidor, o que também é vantajoso para o desenvolvimento econômico dos países envolvidos, concedido por meio da ampliação e integração dos mercados.

Apesar da teoria das vantagens comparativas terem sido bem aceitas, tanto no meio político quanto no meio acadêmico, e influenciado na determinação de políticas governamentais, como redução da taxa de juros, contenção de custos salariais, subsídios, financiamento de exportação para determinados setores, etc, esta apresentava diversas falhas e limitações, principalmente pela falta de realismo nos pressupostos do modelo. Dessa forma, faz-se necessário a análise dos argumentos que contrapõem a visão ortodoxa do comércio internacional, com o intuito de compreender as assimetrias apresentadas pela teoria. (COUTINHO et al, 2006)

2.1 Teorias Heterodoxas

Perante o cenário pós Segunda Guerra Mundial, a estrutura econômica mundial sofreu grandes alterações, principalmente no setor industrial. Foi durante esse período que ficou em evidência que as mudanças tecnológicas exigiam um novo paradigma teórico capaz de explicar as mudanças nas quais o mundo estava enfrentando.

Sendo assim, o trabalho de Friedrich List, economista alemão partidário do protecionismo, foi citado por autores do pensamento teórico institucionalista, como Giovanni Dosi em 1990, na obra “*The Economics of Technological Change and International Trade*”. List enfatizava a discrepância predominante no comércio internacional e as diferenças tecnológicas entre países, argumentando que a teoria clássica ignora a natureza hierárquica do comércio internacional e os conflitos de interesses entre países, e dessa forma, é improvável que a solução para deixar todas as nações no mesmo nível de bem-estar seja o livre comércio.

A teoria elaborada pelo autor é baseada no trabalho intelectual e na produção de conhecimento humano. Portanto, List diverge da concepção tradicional de riqueza fomentada pelo valor de troca, explicando que a riqueza de um país se encontra na sua

força produtiva, ou seja, no resultado da interação entre o capital material, as habilidades dos agentes, da indústria e iniciativa. (FREEMAN; BOWEN, 2008; LEVI-FAUR, 1997 APUD MOREIRA, 2012). Logo, o capital intelectual e o capital natural são dois componentes que definem a produtividade do capital material. Em outras palavras, são a fertilidade da terra, disponibilidade dos recursos minerais, qualidade do sistema educacional, avanços da ciência e tecnologia, habilidades da população que definem a eficiência do capital material.

Ainda, convém salientar como o pensamento de List contrapõe o pensamento clássico, que considera o trabalho de caráter físico como componente singular da força produtiva. O estado das nações é, portanto, criado a partir resultado do acúmulo dos aperfeiçoamentos, inovações tecnológicas, descobertas, habilidades e atividades das gerações passadas. Isso implica que a intervenção do Estado na economia auxilia no desenvolvimento da infraestrutura no país e do setor manufatureiro, por conseguinte, na entrada no comércio exterior de forma mais competitiva. (COUTINHO ET AL, 2006)

Um país que possui maior industrialização apresenta vantagens nas relações internacionais sobre aqueles que se especializam em produtos agrícolas, deixando claro a importância do desenvolvimento industrial para a autonomia de uma nação e melhor posicionamento no mercado. Dessa forma, o livre comércio não é capaz de promover o desenvolvimento das nações, fazendo-se necessária a intervenção estatal com políticas protecionistas, principalmente para os países que não estão em estágios tão avançados de tecnologia.

Outro teórico a contestar a teoria das vantagens comparativas foi Michael Porter, com a obra “A Vantagem Competitiva das Nações”, em 1989. O autor sugere um novo debate que se refere à vantagem competitiva entre países, apresentando novos conceitos: mercados segmentados, produtos diferenciados, diversidades tecnológicas e economias de escala. À vista disso, o principal objetivo de Porter está em buscar os motivos por trás do fato de que algumas firmas de determinados países sucedem internacionalmente em segmentos e indústrias diferentes, ou seja, quais seriam as características principais de uma nação que proporcionam a vantagem competitiva de suas empresas em certas áreas. (COUTINHO ET AL, 2006)

Desse modo, tem-se que competitividade nacional está diretamente atrelada à produtividade. O termo é medido de acordo com o que é produzido para cada uma unidade de trabalho ou capital, que depende também da qualidade, eficiência e

características do produto. Portanto, o desenvolvimento econômico – tanto das empresas quanto das nações – vai depender da alocação eficiente dos recursos do país, que determinará o nível de renda per capita e o padrão de vida. (COUTINHO ET AL, 2006)

Entretanto, conforme Coutinho (2006), firmas que não conseguem arcar com os padrões internacionais têm sua capacidade de exportação e padrão de vida comprometidos. Um excedente na balança comercial não implica, necessariamente, que o mercado nacional está competitivo, visto que aumentos nas exportações podem ter sido ocasionados por baixos salários e moeda fraca, reduzindo o nível do padrão de vida do país. Porter menciona que, na verdade, o foco do mercado estaria em exportar bens com alta produtividade de boa qualidade, uma vez que isto é o que contribui para o aumento na produtividade nacional e na renda per capita, que estão diretamente atreladas à frequência de inovações tecnológicas na economia.

Com o intuito de criar um mercado comum à América Latina, em 1948, foi estabelecida a Comissão Econômica para a América Latina. Dentre seus principais objetivos, pode-se incluir: contribuir para o desenvolvimento da América Latina; coordenar ações direcionadas à sua promoção; oferecer medidas de reforço e manutenção das relações econômicas dos países entre si e com outras nações e contribuir para o progresso social.

Os estudos realizados pela CEPAL apresentam diversas contribuições no que tange à identificação do fato de que o comércio mundial não estava trazendo benefícios ao desenvolvimento dos países periféricos da América Latina, por conta da deterioração nos termos de troca entre países centrais e de periferia. Raul Prebisch, um dos principais representantes da CEPAL, criticou a divisão internacional do trabalho defendida pelos modelos clássicos, afirmando que as vantagens trazidas pelo comércio não eram sentidas na América Latina, e sim absorvidas pelos países centrais. (MOREIRA, 2012)

Prebisch, portanto, confronta as teorias clássicas por meio da observação do comportamento dos preços de bens manufaturados e primários: mediante um aumento da produtividade industrial após uma inovação tecnológica, os preços dos produtos manufaturados se reduzem mais do que proporcionalmente aos preços dos produtos primários, visto que o progresso técnico diminui os custos de produção. Entretanto, o que ocorreu foi a elevação dos preços relativos de bens manufaturados, o que beneficia os empresários, que obtêm maiores ganhos na renda. (MOREIRA, 2012)

A desigualdade é acarretada pelo desequilíbrio de renda entre centro e periferia: países em desenvolvimento importavam produtos manufaturados, ao passo que exportavam produtos agrícolas. Desse modo, de acordo com Prebisch, essas exportações seriam insuficientes para cobrir as necessidades de importação, fazendo-se necessária a industrialização substitutiva dos países periféricos na tentativa de modificar a distribuição de bens importados. Para o autor, esta seria a maneira de amenizar o desequilíbrio do balanço de pagamentos e melhorar o posicionamento dos países periféricos no mercado.

Além disso, é possível estabelecer uma relação entre as postulações de Celso Furtado (2000) e alguns dos objetivos da CEPAL. Renato Baumann, diretor do escritório da CEPAL no Brasil, traça algumas dessas semelhanças no artigo “Integração Regional e Desenvolvimento Econômico – Com referência a Celso Furtado”, publicado em 2005. O conceito de mercado comum da CEPAL vem acompanhado de uma reforma das economias exportadoras de produtos primários para abastecedoras do mercado interno, almejando o complemento do comércio com outras nações. A ideia segue em concordância com as teses de Furtado:

"Um dos principais fatores responsáveis pela baixa eficácia dos investimentos em grande número de países subdesenvolvidos é, reconhecidamente, a insuficiência das dimensões dos mercados locais. À medida que os investimentos industriais se diversificam, o problema se agrava. Por outro lado, o avanço da tecnologia assume em geral a forma de aumento das dimensões mínimas econômicas das unidades de produção. Portanto, é natural que se tenha pensado em contornar esse obstáculo mediante formas diversas de integração de economias nacionais". (Furtado (2000), pg. 327).

Ademais, a CEPAL recomenda que os países deveriam buscar uma integração limitada, que fosse localizada no centro das principais atividades econômicas mais importantes. O processo de reorganização da economia seria otimizado caso acompanhado de um planejamento, repartindo as unidades produtivas entre os países participantes, e assim garantindo a produção de bens nas várias nações afiliadas. (BAUMANN, 2005)

Furtado (2000) aceita a ideia de que a integração impulsiona o processo de industrialização, entretanto, adverte que um processo sem a orientação adequada de integração regional pode acarretar perdas, principalmente se as nações participantes apresentarem diferenças marcadas entre si:

“Em suma, a experiência das últimas duas décadas mostrou o acerto das posições de Celso Furtado quanto ao potencial económico dos processos de integração regional, e em relação à necessidade de evitar desequilíbrios demasiadamente pronunciados entre os países participantes de um mesmo exercício de integração.”
(Baumann, (2005), pág. 10)

Entretanto, a partir dos anos 90, constatou-se algumas discrepâncias entre os ideais furtadianos e algumas ações tomadas pela CEPAL que, de acordo com Baumann (2005), representam um desafio à abordagem tradicional: em primeiro lugar, ao optarem pela abertura comercial multilateral, enquanto que direcionam seus esforços para a integração regional, as economias em desenvolvimento enfrentam dificuldades de planejamento e gestão dos processos; o fato de algumas economias em desenvolvimento procurarem acordos com outras economias, desconsiderando o fator geográfico de proximidade, gera empecilhos para a análise da aglomeração de indústrias; por último, o número crescente de países emergentes que buscam economias industrializadas para firmar acordos liberalizantes contrapõe os pressupostos de Furtado.

2. Capítulo 2 - Estruturação da PITCE e seus principais objetivos

A política econômica do governo Lula foi orientada para a redução da dívida pública e redução da inflação. Após vencer as eleições, em 2002, o país se encontrava com uma dívida pública que ultrapassa 60% do Produto Interno Bruto (PIB) do mesmo ano, além de inflação acumulada a quase 10% em 2003 e taxa de câmbio próximo de R\$ 4,00 por dólar. Dessa forma, deu-se início a uma agenda econômica voltada para o controle de variáveis macroeconômicas importantes: o PIB apresentou um crescimento de cerca de 4 pontos percentuais, entre 2003 e 2004, desencadeando uma sequência de cinco anos positivos. (BIANCARELLI, 2014)

Em relação a política externa, o presidente almejava por uma construção de uma identidade de país continental e maior integração regional. Para tal, era necessária uma remodelação da política, por meio da criação de um plano desenvolvimentista que trouxesse novos parceiros comerciais. Sendo assim, o processo de integração possibilitou o acesso às empresas transnacionais ao mercado internacional, o que favoreceu o desenvolvimento regional e gerou credibilidade para o país. (BIANCARELLI, 2014)

Ademais, Lula enunciou diversos projetos que visavam ao desenvolvimento econômico nacional, focando na ampliação do consumo, que funcionaria como catalisador das atividades domésticas (BIANCARELLI, 2014). Nesse contexto, iniciou-se a criação das bases da Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE), cujo objetivo era tornar as empresas mais tecnologicamente competitivas, o que impulsionaria o setor industrial. (SILVA E SOUZA, 2018)

A PITCE, então, surgiu como uma tentativa de quebrar o antigo padrão de políticas comerciais e industriais utilizadas a partir dos anos 1990, conhecido como “política industrial às avessas”, isto é, pouco foco no aumento da capacidade produtiva das firmas e maior enfoque na concorrência exterior.

Pode-se elucidar alguns argumentos apresentados pelos formuladores da PITCE para essa nova dinâmica: mesmo com o desenvolvimento tecnológico em diversos setores industriais, o Brasil foi incapaz de aumentar sua base exportadora e de aumentar sua participação no comércio internacional, que ainda tendia à queda, de 1,39% para 0,79% entre 1984 e 2002. Além disso, para o mesmo período, o país apresentou uma taxa média de crescimento comercial interno de apenas 4,6% ao ano, contra a média de 7,5% para o crescimento do comércio mundial. (BRASIL, 2003 extraído de BARENHO, 2017).

Ainda, a pauta exportadora concentrada em um número limitado de empresas seria um fator limitante à inserção brasileira no mercado internacional, além da baixa participação em indústrias vinculadas à produção de conhecimento e tecnologia, fator crucial para o desenvolvimento econômico de qualquer país, por serem áreas que se fundem facilmente com “áreas de futuro”, como nanotecnologia e biotecnologia. (BRASIL, 2003, extraído de BARENHO, 2017).

Em suma, pode-se traçar algumas conclusões nas quais os elaboradores da PITCE se pautaram em seus diagnósticos, e assim, inserir o Brasil internacionalmente. A estratégia adotada nos anos 1990 para o desenvolvimento comercial e industrial trouxe uma certa inovação tecnológica e aumento de produtividade, entretanto, essa medida foi incapaz de garantir um país mais competitivo no mercado externo.

Dessa forma, apenas a abertura comercial sustentada pelos princípios das vantagens comparativas não seria suficiente para alcançar os resultados desejados, sendo necessário que, primeiramente, o mercado brasileiro se torne competitivo internamente em setores de produção de conhecimento, e assim tornar o acesso aos mercados internacionais possível. (BARENHO, 2017).

A estratégia de condução da gestão comercial do presente Governo seria, então, a de maior intervenção estatal, com o intuito de implementar políticas incentivadoras nos setores de exportação e indústria, sem que ocorra o protecionismo excessivo e o fechamento, conforme o programa de governo de 2002:

“[...]não se trata de promover a completa e horizontal integração aos mercados internacionais, tampouco evitar a concorrência e as oportunidades oferecidas e voltar-se apenas ao mercado nacional, mas atuar no sentido de construir capacidades nacionais que permitam uma inserção competitiva no comércio internacional com crescente agregação de valor à pauta exportadora (BRASIL, 2003), apresentando como objetivo final a “redução das vulnerabilidades externas limitadoras do desenvolvimento nacional” (PARTIDO DOS TRABALHADORES, 2002 extraído de BARENHO, 2017).”

A política categorizava suas propostas de atuação em três eixos: linhas de ação horizontais, referindo-se as atividades de avanço e desenvolvimento tecnológico, progressos do setor industrial, inserção no mercado internacional e ambiente institucional; setores estratégicos ou linhas de ação verticais, os quais podem ser atrelados a bens de capital, software, fármacos e medicamentos e semicondutores; e atividades portadoras de futuro, particularmente energias renováveis, nanotecnologia e biotecnologia. (SILVA E SOUZA, 2018)

Dessa maneira, o objetivo principal da proposta era o desenvolvimento da capacidade produtiva das firmas, visando à inserção exterior, de modo a atingir as exigências do setor importador por meio de parcerias públicas e privadas, o que melhoraria a infraestrutura industrial como um todo. O organograma abaixo ilustra, de maneira simplificada, como o panorama industrial brasileiro foi projetado: (SILVA E SOUZA, 2018)



Figura 1: Organograma da estratégia de inserção da PITCE. Fonte: Salerno e Daher

Portanto, a PITCE, aliada com a Constituição brasileira, seriam responsáveis para a promoção do crescimento sustentável industrial brasileiro. A mudança do paradigma produtivo promoveria uma melhora da competitividade sistêmica e vice-versa, e todos os elementos em conjunto promoveriam o crescimento econômico e a geração de emprego e renda.

Ademais, convém salientar o importante papel da concorrência internacional como recurso de desenvolvimento, incentivando “a mudança do patamar competitivo da indústria brasileira rumo à diferenciação e inovação de produtos, estratégia competitiva que tende a gerar mais renda. (SALERNO E DAHER, 2006). O programa, portanto, estava dividido em três eixos, a saber: Ações Horizontais, Ações Verticais e Atividades Portadoras de Futuro. Além disso, as linhas práticas de ações horizontais eram divididas em quatro subcategorias: inovação e desenvolvimento tecnológico, inserção externa,

modernização industrial, capacidade e escala produtiva e opções estratégicas. (SALERNO, 2004)

À vista disso, realizar-se-á um breve panorama geral acerca dos três eixos do programa, com enfoque em Inovação e Desenvolvimento e Inserção Externa, onde serão apresentadas as principais medidas necessárias para o cumprimento do objetivo proposto, visto que o escopo do presente trabalho se encontra nesta categoria.

3.1 Ações Horizontais

3.1.1 Inovação e Desenvolvimento

Conforme exposto anteriormente, as ações horizontais podem ser classificadas em quatro diretrizes. No que concerne o primeiro aspecto Inovação e Desenvolvimento tecnológico, cujo objetivo principal é a estruturação do sistema nacional, foi sancionada a Lei da Inovação (lei 10973/04, de 02 de dezembro de 2004), pelo então Presidente da República, em dezembro de 2004. Esta ação determinou a interação entre universidades, Estado e setor privado, permitindo o investimento público no setor privado, além de possibilitar aos pesquisadores a abertura de empresas para o desenvolvimento de funções que fossem atreladas à área de inovação. (SALERNO E DAHER, 2006)

A Lei do Bem (lei 11196, de 21 de novembro de 2006) apresenta um conjunto de modelos visando assistência à inovação, com o intuito de reduzir os custos e riscos da firma por meio de incentivos fiscais. Apesar de sua regulamentação não abarcar empresas de pequeno e médio porte, a norma tem usufruto automático, ou seja, não é necessário submeter um projeto e aguardar pela aprovação, basta apenas lançar os dispêndios em P&D, conforme instruções normativas da Receita Federal, o que simplifica seu acesso.

Além disso, de acordo com Salerno e Daher (2006), algumas outras medidas foram traçadas, a saber: o fortalecimento da infraestrutura voltada para tecnologia industrial básica, incluindo a capacitação do Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia (Inmetro) em desenvolvimento de metrologia científica; assistência à abertura de empresas de base tecnológica; renovações dos centros de pesquisa; programas para as áreas de biotecnologia e nanotecnologia, já integradas com o setor produtivo, para auxílio no processo de transformação da pesquisa em produto.

3.1.2 Inserção Externa/Exportações

As ações foram pensadas para que a indústria nacional incorporasse os critérios e a cultura do mercado competitivo. Um dos fatores que contribuíram para o aumento das exportações brasileiras⁴, de acordo com Salerno e Daher (2006), foi a unificação dos comitês de análise de projetos de exportação, o que simplificou os processos internos e tornou a gestão mais eficiente. Pode-se destacar, também, a estruturação da economia como um todo voltada para cultura e critérios competitivos do mercado internacional.

Dessa forma, o enfoque da área é ampliação da base exportadora por meio da inserção de novos bens e empresas. Para tal, algumas ações são necessárias, como: o incentivo às exportações, por meio de financiamento, facilitação de processos e desoneração tributária; sondagem do mercado e promoção comercial; incitação à internacionalização de empresas brasileiras; encorajamento à incorporação em cadeias internacionais de suprimentos; apoio à estabilização da imagem brasileira no mercado exterior.

Em novembro de 2003, o Programa Brasil Exportador é divulgado, com uma série de ações com o desígnio de ampliar a tecnologia das exportações e sustentá-la a longo prazo, como a redução dos custos das exportações por meio de financiamento, desoneração tributária, etc, além da criação do Comitê de Financiamento e Garantia das Exportações (Cofig), que surge como uma tentativa de unificação dos comitês, fato citado anteriormente. O projeto apresenta diversos desdobramentos que abarca variadas atuações decisivas, visando ao suporte e a ampliação da intensidade tecnológicas das exportações.

Entre eles, cabe destacar a criação da Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil), no ano de 2003. O objetivo da organização, portanto, seria de promover produtos e serviços brasileiros no exterior, além de atrair potenciais investimentos globais para diversos setores da economia. Dessa forma, as atividades da Apex podem incluir missões prospectivas e comerciais, rodadas de negócios, apoio à participação de empresas brasileiras em grandes eventos internacionais, visitas de possíveis compradores internacionais e formadores de opinião para conhecer a estrutura produtiva brasileira e entre outras, tudo sempre pensado para a ampliação das exportações e valorização dos bens nacionais.

⁴ Em 2002, as exportações brasileiras representavam 0,96% das exportações mundiais. Em 2005, esse número passou a ser 1,17%. (ABDI e IPEA, extraído de SALERNO E DAHER, 2006)

Salerno e Daher (2006) discorrem acerca da inauguração de centros de distribuição no exterior, estruturados pela Apex-Brasil e MDIC. Tal medida foi fundamental para o melhor acesso aos mercados, por meio da redução dos prazos entre o pedido e a entrega, com seu primeiro centro instalado em Miami (EUA), em maio de 2005 e, posteriormente, adicionando-se outras localidades, como: Frankfurt (Alemanha), Lisboa (Portugal), Varsóvia (Polônia) e Dubai (Emirados Árabes). No total, Lisboa é o centro com mais empresas brasileiras cadastradas (165), seguido de Miami (115) e Frankfurt (65).

Ainda, pode-se citar a criação do Regime Especial de Aquisição de Bens de Capital para Empresas Exportadoras (Recap) e do Regime Especial de Tributação para Empresas Exportadoras de Software (Repes), ambos presentes na Lei do Bem. Dessa forma, tais medidas foram pensadas com o intuito de incentivar as atividades exportadoras brasileiras por meio da isenção tributária de algumas contribuições, por exemplo, suspensão do PIS/Pasep e Cofins.⁵

A melhoria da imagem externa brasileira, juntamente com o apoio à internacionalização das empresas nacionais, também foram pautas importantes abordadas no tópico inserção externa. Nesse sentido, o BNDES criou, em 2014, um financiamento para a criação de multinacionais e a consolidação de empresas brasileiras no exterior, além da articulação - por intermédio da ABDI - do Condomínio Europa-Brasil, que tem como objetivo a disputa comercial na Europa, Ásia e África, com um pólo de *hardware* e *software*.

3.2 Ações Verticais

O eixo vertical da PITCE é composto por quatro opções estratégicas: semicondutores, *software*, bens de capital e fármacos e medicamentos. Tais categorias foram agrupadas conforme alguns critérios, como importância para o futuro do país, envolvimento com inovação, taxa de participação do investimento internacional em P&D, entre outros. (SALERNO E DAHER, 2006)

O segmento de semicondutores no Brasil, conforme Salerno e Daher (2006), era insuficiente na época. À vista disso, o cerne do problema foi desdobrado em dois

⁵ Contribuições impostas sobre a receita bruta obtida por meio da venda de bens de capital, adquiridos por pessoa jurídica beneficiária do programa. Também é isento da contribuição para o PIS/Pasep – importação e Cofins – Importação os incidentes sobre bens de capital importados por pessoa jurídica. (SALERNO E DAHER, 2006)

pilares: capacitação local em projeto e prototipagem e atração de investimentos em fabricação, com destaque para o programa CI – Brasil de *Design Houses*, que objetivava a implementação de cinco unidades de centros de projetos de chips, com equipamento próprio de software. Ainda, foi criado o Programa de Extencionismo Tecnológico (Propex), que disponibilizou subsídio financeiro para projetos inserção, atualização e migração tecnológica.

O Brasil apresentava um dos maiores mercados de software, sendo este o segmento com maior crescimento no setor de tecnologia da informação, com uma taxa de crescimento acima do crescimento do PIB, entre os anos de 1995 e 2000. (ABDI, extraído de SALERNO e DAHER, 2006). Entretanto, havia pouca inserção no comércio internacional, motivando a criação de projetos como Brazil IT, da Apex, que almejava a exportação de software para os Estados Unidos, além do Programa de Plataforma de Exportação de Serviços, já citado anteriormente, que estabelecia por meio da isenção tributária, melhores condições de concorrência para as empresas de exportação de serviços de software.

3.3 Atividades Portadoras de Futuro

Referem-se às atividades com grande potencial transformador, seja de produtos, processos ou formas de uso nos médio e longo prazos. Estão inclusas na classificação a biotecnologia e nanotecnologia, biomassa, energias renováveis, atividades procedentes do protocolo de Quioto. Salerno e Daher (2006) enunciam os programas voltados para biomassa e energias renováveis, tais como: programa de biodiesel, energias eólica e solar e estabilização da liderança nacional em tecnologia e negócios da cadeia do álcool, incluindo o aproveitamento de álcool para a extração e utilização de hidrogênio células de combustível, o que possibilitaria a inserção internacional de empresas brasileiras em mercados relativos ao álcool. A figura abaixo ilustra tudo o que foi discutido sobre a PITCE, de forma reduzida:

Linhas de Ação	Descrição	Principais Ações
Linhas de Ação Horizontais	Inovação e desenvolvimento tecnológico, inserção externa, modernização industrial, capacidade e escala produtiva e opções estratégicas.	Lei da Inovação (Lei 10973/04, de 02 de dezembro de 2004); Lei do Bem (Lei 11196, de 21 de novembro de 2006); a capacitação do Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia (Inmetro) em desenvolvimento de metrologia científica; assistência à abertura de empresas de base tecnológica; renovações dos centros de pesquisa; programas para as áreas de biotecnologia e nanotecnologia; o Programa Brasil Exportador; a criação da Apex-Brasil; criação do financiamento pelo BNDES.
Linhas de Ação Verticais	Semicondutores, software, bens de capital e fármacos e medicamentos.	Programa CI - Brasil de Design Houses, que objetivava a implementação de cinco unidades de centros de projetos de chips, com equipamento próprio de software. Ainda, foi criado o Programa de Extencionismo Tecnológico (Propex), que disponibilizou subsídio financeiro para projetos inserção, atualização e migração tecnológica.
Atividades Portadoras de Futuro	Atividades com grande potencial transformador, seja de produtos, processos ou formas de uso nos médio e longo prazos.	Programas voltados para biomassa e energias renováveis, tais como: programa de biodiesel, energias eólica e solar e estabilização da liderança nacional em tecnologia e negócios da cadeia do álcool, incluindo o aproveitamento de álcool para a extração e utilização de hidrogênio células de combustível.

Figura 2: Quadro-Resumo da PITCE. Fonte: Salerno e Daher.

3.4 Principais Blocos

A estratégia política de ambos os governos Lula foi marcada pela tentativa de formação de parcerias comerciais com outros países emergentes do Sul, visto que tais acordos seriam uma maneira de trazer equilíbrio às condições de troca entre países desenvolvidos, além da possibilidade de se obter uma sociedade com objetivos comuns perante o mercado internacional. (BARENHO APUD VIGEVANI; CEPALUNI, 2007)

É nesse contexto no qual insere-se a primeira ação tomada para o cumprimento do objetivo, surgindo assim, pelo Governo da África do Sul, uma proposta de formação de um grupo contendo os três grandes países emergentes do Sul: Brasil, África do Sul e Índia. Dessa forma, foi formalizado, por meio da Declaração de Brasília em 2003, o Fórum de Diálogo Índia-Brasil-África (IBAS), que passou a ter Reuniões de Cúpulas a partir de 2006. Posteriormente, o grupo alcança aspectos de coalizão, isto é, uma classe

de países que agem em negociações conjuntamente conforme a maximização de sua capacidade de barganha. (BARENHO APUD ASSUNÇÃO, 2013)

O fórum em questão era voltado para a busca das três “grandes democracias multiétnicas e multiculturais” relacionadas à coordenação e consulta política. Também contou com Grupos de Trabalho cujo objetivo era a pesquisa de tópicos acerca de investimentos, energia e mercados, além da criação do Fundo IBAS, direcionado para atividades que envolvessem a divulgação da cooperação sul-sul. (BARENHO APUD ASSUNÇÃO, 2013)

Outro relevante agrupamento a ser citado são os BRICS, que surgiu da ideia de Jim O’Neil, economista-chefe da Goldman Sachs, em estudo publicado em 2001. Foi a partir da análise de aspectos financeiros, empresariais, acadêmicos e de comunicação de quatro países emergentes – Brasil, Rússia, Índia e China – com grande potencial econômico. Inicialmente, o grupo foi incorporado à política externa dos países supracitados até 2011, quando a África do Sul foi anexada ao agrupamento. (IPEA)

De acordo com dados do IPEA, os BRICS apresentam uma significativa participação no sistema econômico mundial. Entre 2003 e 2007, com exceção da África do Sul, o crescimento dos países representou 65% da ampliação do PIB mundial. Em 2003, os BRICS correspondiam a 9% do PIB mundial, subindo para 14 % em 2009. No ano de 2010, o PIB total dos cinco países - incluindo a África do Sul - totalizou US\$ 11 trilhões, cerca de 18% da economia mundial.

Importante salientar que os BRICS apresentam caráter informal, isto é, não têm documento constitutivo, além de não possuir fundos específicos para o financiamento de suas atividades e não funcionam com um secretariado fixo, sendo a vontade política de seus membros o único aparato que sustenta o grupo. Foi por meio da realização de reuniões extraoficiais que se percebeu a presença de um conjunto de interesses em comum entre os países-membros acerca do desenvolvimento econômico, reforma de instituições internacionais e o fortalecimento do multilateralismo⁶ (BARENHO APUD REIS, 2013).

6 Define-se como a “prática de comércio internacional em que as transações são realizadas livremente entre três ou mais nações, com base em tratados que eliminam ou reduzem substancialmente as barreiras protecionistas entre os países membros.” (MULTILATERALISMO, 2022)

Em síntese, os BRICS oferecem aos países participantes a oportunidade de diálogo e identificação de convergências, por meio de instrumentos diplomáticos e do reforço da consolidação econômica, trazendo cooperação entre seus membros e aproximando-se comercialmente. Ademais, abre-se espaço para o alargamento da rede de contatos e colaboração em setores específicos concedidos pela relação entre os integrantes. (FLEMES, 2010)

3.5 Principais relações comerciais – China

As relações bilaterais entre Brasil e China foram evidenciadas durante o governo Lula, o que se deve ao fato do crescimento significativo do fluxo de comércio e investimentos entre as duas nações. Dessa forma, a China se tornou o principal parceiro comercial do Brasil depois da União Europeia e, em volume de investimentos, dos Estados Unidos. (ALBUQUERQUE, 2012) O gráfico abaixo aponta para a guinada nas exportações brasileiras com destino ao país asiático. A partir de 2002 – ano de eleição do presidente Lula – ocorre uma significativa ampliação, que perdura até o final de seu mandato, em 2010, como mostra a linha de tendência positiva em pontilhado:

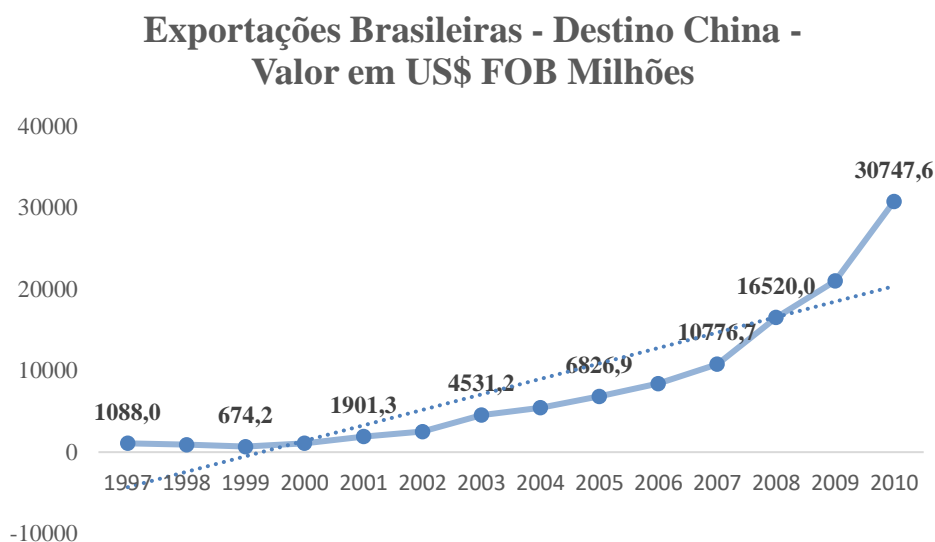


Figura 3: Exportações acumuladas brasileiras para China. Elaboração própria. Fonte: MDIC

Apesar da parceria entre Brasil e China ter ganhado destaque no começo dos anos 2000, a economia chinesa adquiriu uma visibilidade mundial muito antes. Foi a partir de 1978, durante período de Guerra Fria, que a abertura do mercado chinês proporcionou taxas de expansão de cerca de 10% ao ano, implicando que, mantendo-se o ritmo, a economia dobraria a cada 7 anos. Ainda, desde o ano 2001, sua expressiva

evolução econômica concedeu a anexação chinesa no Fundo Monetário Internacional (FMI) e na Organização Mundial de Comércio (OMC), além da entrada do país no G20 e BRICS (SILVA E FRUTUOSO, 2019), o que a torna influente no mercado e atrativa para parcerias comerciais.

No que se refere à economia nacional sob o contexto pós-guerra, o Brasil reformula sua estratégia de incorporação no mercado, e começa a dar prioridade a uma relação mais sólida com o continente asiático. Na década de 1990, a pauta acerca da Ásia trouxe alguns pontos importantes: primeiramente, assegura-se que o Japão é o mais relevante parceiro comercial e em investimentos. Em segundo lugar, ampliam-se os vínculos com a China, Coreia do Sul e *Association of Southeast Asian Nations*⁷ (ASEAN).

Embora a crise asiática tenha provocado uma redução significativa nas exportações brasileiras para o continente, em 1993, durante o governo Itamar Franco, a Ásia tornou-se prioridade da diplomacia brasileira, principalmente pelo seu forte potencial colaborativo nas áreas científica e tecnológica. Na verdade, a crise cambial brasileira no início de 1999 propiciou maior afinidade política entre os países, visto que ambos enfrentavam desafios similares perante o sistema internacional. (OLIVEIRA, 2004)

Dessa forma, a primeira tentativa de uma relação mais próxima com a China ocorre em 2004, durante a celebração de 30 anos da data que marcou o início das relações diplomáticas entre os dois países. Tal evento contou com a visita do presidente Lula à China, que apresentou resultados benéficos para ambas as nações. Ademais, definiu-se que para a obtenção do maior desenvolvimento possível, quatro princípios deveriam ser seguidos, a saber: fortalecimento da confiança política mútua; aumento do intercâmbio econômico-comercial, visando ao benefício recíproco; promoção da cooperação internacional, com enfoque na condução das negociações; promoção da troca de conhecimentos entre as respectivas sociedades civis, com o intuito de agregar intelectualmente todas as partes envolvidas. (LIMA, 2016)

Pode-se traçar três principais dimensões nas quais a parceria sino-brasileira está inserida. A primeira, e mais importante, refere-se ao intenso fluxo comercial, fator que

⁷ Estabelecida em agosto de 1967, a associação engloba a Indonésia, Malásia, Filipinas, Singapura e Tailândia.

foi destacado pelo ex-presidente, durante uma coletiva de imprensa em Pequim, realizada em maio de 2009:

“Bem, primeiro é extremamente auspicioso para o Brasil e para a China que, ao comemorarmos 35 anos de relações diplomáticas, a China já seja o primeiro parceiro comercial do Brasil. Nos quatro primeiros meses deste ano, a China ultrapassou os Estados Unidos.” Luis Inácio (Coletiva 20.05.09) (extraído de Albuquerque, 2012)

Em segundo lugar, pode-se destacar a existência de objetivos e em comum entre as nações e divisão de tarefas voltadas para facilitar, alargar e sortir o fluxo comercial. Um exemplo de tais ações seria a colaboração entre autoridades sanitárias e fitossanitárias de ambos países, a fim de tornar o comércio bilateral mais acessível. Tais ações foram incluídas nas propostas comerciais e de investimento. (ALBUQUERQUE, 2012)

Por último, a justificativa por trás da existência dessa relação especial está no crescente fluxo de comércio e investimentos, além de seu enorme potencial de expansão. Portanto, é evidente que o conceito de parceria estratégica está presente, no qual o elo da identidade similar representa a ligação entre os países, conforme o trecho abaixo:

“Por fim, nossas duas grandes economias emergentes devem continuar a reforçar a coordenação que mostramos durante a Cúpula do G-20 financeiro, em Washington e Londres, para acelerar a reforma das instituições financeiras internacionais. No atual momento de quebra de paradigmas econômicos clássicos, a força de nossas economias nos habilita a contribuir de forma decisiva para a construção de um sistema de governança global mais equitativa e sustentável. (Coletiva exclusiva, 2009. Extraído de Albuquerque, 2012)

Como destacado, pode-se inferir que uma das principais motivações para o estabelecimento de uma relação decorre do fato de tanto o Brasil, como a China, equivalerem a mercados emergentes, tornando viável a adaptação de produtos brasileiros no mercado chinês e o abastecimento de insumos ou investimentos demandados pelo Brasil. Ainda, mesmo sendo dois Estados com espaços políticos

distintos e forte expressão regional, há uma perspectiva mútua de atuação coexistente em organizações internacionais. (OLIVEIRA, 2004)

Entretanto, em relação ao plano econômico brasileiro, o Brasil é o país que apresenta maior desvantagem, visto que o principal produto nacional comercializado com a China é a soja, um bem que sofre com a concorrência internacional e, principalmente, com a pressão estadunidense exercida sobre o país asiático para o aumento da aquisição da soja norte-americana, o que representaria uma maneira de reduzir o superávit bilateral favorável à economia chinesa. (OLIVEIRA, 2004)

Sendo assim, as relações sino-brasileiras durante o período supracitado apresentam características que, à primeira vista, parecem complementares. Entretanto, os dados apontam para a prevalência de uma relação assimétrica, ou seja, um país é especializado em produtos primários, enquanto o outro exporta produtos manufaturados. Nos próximos capítulos, serão analisados os resultados obtidos desta parceria, além de relacionar como esta relação comercial se encaixa nas teorias apresentadas no primeiro capítulo.

3. Capítulo 3 – Análise de Dados

Mediante o exposto nos capítulos anteriores, analisar-se-á os dados referentes à relação comercial entre Brasil e China, durante o período de 2002 a 2010, correspondentes aos governos do presidente Lula. O objetivo desta investigação seria, portanto, averiguar se a relação brasileira com a China⁸ ocorreu conforme as propostas iniciais, quais foram os principais produtos exportados/importados e que tipo de relacionamento se estabeleceu no período. Para tal, utiliza-se referências estatísticas do World Integrated Trade Solution (WITS), Ministério do Desenvolvimento e Comércio Exterior (MDIC) e IPEA-data, que serão expostas ao longo do capítulo.

A seguir, foram reunidos alguns indicadores referentes ao desenvolvimento dos mercados de ambos países: *World Growth* indica a taxa de crescimento mundial anual do valor comercial – exportação ou importação – por setor, medido em porcentagem a preços de mercado, em dólares. *Country Growth* segue a mesma lógica do anterior, porém é relacionado ao país.

⁸ O World Integrated Trade Solution (WITS), entidade que disponibilizou os dados para este estudo, realiza a diferenciação entre China e Hong Kong. Dessa forma, as estatísticas expostas desconsideram as referências desta região administrativa.

O índice *HH Market concentration index* é uma medida da distribuição do valor comercial entre os parceiros de um exportador. Um país com atividade comercial concentrada em poucos mercados terá um valor de índice próximo de 1. Da mesma forma, um país com um portfólio de comércio perfeitamente diversificado terá um índice próximo de zero.

Imports of goods and services (% of GDP) diz respeito ao total de importações de bens e serviços⁹, em função do PIB. De maneira análoga, *Exports of goods and services (% of GDP)* seria o total de exportações em função do produto, e ambos são medidos em porcentagem. Por último, destaca-se os indicadores referentes a balança comercial: *Trade Balance (current US\$ Mil)*, *Trade Balance (% of GDP)* e *Trade (% of GDP)*.

Os dois primeiros concernem a balança de pagamentos, ou seja, a diferença entre as exportações e importações de bens e serviços, em mil dólares e percentual do PIB, respectivamente. Já o último registro estatístico reproduz a soma das exportações e importações de bens e serviços, mensurados como proporção do Produto Interno Bruto. Os respectivos resultados obtidos para o intervalo de tempo estudado são expostos a seguir:

Brasil									
Indicadores	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
World Growth	2.4	8.06	10.47	6.15	7.61	7.16	7.44	-12.27	10.68
Country Growth	1.89	12.09	14.87	9.70	6.64	9.58	11.69	-12.41	13.70
HH Market concentration index	0.08	0.07	0.07	0.06	0.06	0.05	0.06	0.06	0.06
Imports of goods and services (% of GDP)	13.39	12.96	13.13	11.84	11.67	11.96	13.72	11.25	11.91
Exports of goods and services (% of GDP)	14.23	15.18	16.55	15.24	14.37	13.33	13.53	10.85	10.87
Trade Balance (current US\$ Mil)	4,281.00	12,401.00	22,846.00	30,323.00	29,983.00	19,039.00	3,215.00	-6,722.00	-22,995.00
Trade Balance (% of GDP)	0.84	2.22	3.41	3.40	2.71	1.36	-0.19	-0.40	-1.04
Trade (% of GDP)	27.62	28.14	29.68	27.09	26.04	25.29	27.26	22.11	22.77

Tabela 1: Indicadores comerciais - Brasil. Fonte: WITS. Elaboração própria.

É possível tirar algumas conclusões a partir da tabela acima. Ao analisar os primeiros dois índices, verifica-se que a taxa de crescimento do valor do mercado brasileiro foi menor que a taxa mundial nos anos de 2002, 2006 e 2009, apresentando discrepância de -0,51%, -0,97% e -0,14%. Para o restante, as diferenças entre *World Growth* e *Country Growth* variaram entre 2,42% e 4,4%, o que representa os anos de 2007 e 2004, respectivamente.

⁹ Incluem-se o valor da mercadoria, frete, seguro, transporte, viagens, royalties, taxas de licença e outros serviços. Eles excluem remuneração de funcionários, rendimentos de investimento e pagamentos de transferência.

Em relação ao *HH Market Concentration Index*, este apresentou uma queda de 0,02 entre o início e o final do ciclo, fechando em 0,06 em 2010. No geral, o mercado brasileiro se tornou mais diversificado ao longo do tempo estudado. No que concerne às importações de bens e serviços, estas correspondiam a 13,39% do PIB brasileiro em 2002, atingindo sua maior marca em 2008, com 13,72%, para encerrar o período com 11,91%, uma baixa de quase 1,5% em relação ao começo do intervalo.

O total das exportações em relação ao produto interno bruto também demonstrou uma diminuição, 2002 e 2010, de 14,23% para 10,87%, respectivamente. Seu valor máximo foi registrado em 2003, e o valor mínimo em 2009, que representa apenas 0,02% a menos que o ano consecutivo. Ainda, em relação aos índices da balança comercial, constata-se uma crescente significativa entre 2002 e 2005 para, a partir de 2006, começar uma queda e tornar-se negativa. O maior crescimento ocorre entre 2003 e 2004, de 12,401 US\$ Mil para 22,846 US\$ Mil, enquanto a maior discrepância negativa é de 22,254 entre os anos de 2007 e 2008.

Por fim, tem-se que o comércio de bens representou 29,68% do PIB, e a balança de pagamentos 3,41%, as maiores taxas para ambos índices em 2004. A partir deste ano, *Trade Balance (% of GDP)* foi decrescendo até atingir valores negativos a partir de 2008, enquanto *Trade (% of GDP)*, após três anos consecutivos em queda, apresentou uma singela recuperação entre 2007 e 2008 de quase 2 pontos percentuais. Entretanto, em 2010, o total das comercializações foi de 22,77% do produto, uma diferença negativa de 5,15% da taxa em 2002.

Indicadores	China								
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
World Growth	2.4	8.06	10.47	6.15	7.61	7.16	7.44	-12.27	10.68
Country Growth	9.48	12.53	15.02	11.63	10.52	9.91	6.98	-7.68	13.26
HH Market concentration index	0.12	0.11	0.10	0.09	0.09	0.08	0.07	0.07	0.06
Imports of goods and services (% of GDP)	20.10	24.82	28.44	28.38	28.44	26.76	25.01	20.44	23.53
Exports of goods and services (% of GDP)	22.64	26.98	31.06	33.83	36.04	35.43	32.60	24.75	27.19
Trade Balance (current US\$ Mil)	37,383.00	35,821.00	51,174.00	124,627.00	208,919.00	308,036.00	348,833.00	220,130.00	222,400.00
Trade Balance (% of GDP)	2.54	2.16	2.62	5.45	7.59	8.68	7.59	4.31	3.65
Trade (% of GDP)	42.75	51.80	59.51	62.21	64.18	62.19	57.61	45.18	50.72

Tabela 2: Indicadores comerciais - Brasil. Fonte: WITS. Elaboração própria.

Os índices para a economia chinesa são apresentados acima. A China obteve um crescimento de mercado acima da média mundial para quase todos os anos, com exceção de 2008, com uma diferença de 0,46%. Ademais, o índice de dispersão comercial foi decrescendo ao longo dos anos, ou seja, seu portfólio foi se tornando

mais diversificado, encerrando 2010 com o mesmo valor exposto pelo mercado brasileiro.

As importações em relação ao PIB obtiveram seu valor máximo em 2004, mantendo-se em cerca de 28% nos dois anos seguintes. A partir de 2007, o índice entra em queda e termina o período com 23,53%, um pouco mais de 3 pontos percentuais a mais que em 2002. Já as exportações iniciam o intervalo com 22,64% e crescem até 2006, ano de seu ápice, e encerram o ciclo em 27,19%. Além disso, para todos os anos, as exportações representam uma parte maior do que as importações, enquanto na economia brasileira ocorre a situação contrária para os últimos três anos.

Ainda, acerca dos três últimos índices, destaca-se algumas divergências entre os mercados brasileiro e chinês: A China não apresentou balança comercial com valores negativos em nenhum ano, e a atividade comercial chegou a representar 64,48% do PIB em 2006, mais que o dobro apresentado pela economia brasileira no mesmo ano. Ainda, em relação às diferenças entre o início e final do período, o país asiático obteve um aumento de quase 8 pontos percentuais, ao mesmo tempo que o Brasil encerrou o intervalo com uma menor participação comercial no produto do que em 2002.

No que concerne o indicador Trade Balance (% of GDP), este apresentou valores menores que os obtidos pelo Brasil nos anos de 2003 e 2004, e maiores para todos os restantes, sendo a maior diferença presente em 2008, com uma taxa positiva de 7,59% contra -0,19% apontado pela balança comercial nacional. Novamente, a China encerra o intervalo com um resultado maior em 1,11% do que quando iniciou.

Para aprofundar o estudo da dinâmica do relacionamento entre Brasil e China, utiliza-se o indicador *Export Partner Share*, que indica a porcentagem das exportações de um país com destino ao seu parceiro, em relação ao total de exportações deste país, expressos em dólar. Os valores obtidos são explicitados na tabela abaixo, que também são ilustrados pelo gráfico a seguir:

Export Partner Share (%)									
País/Ano	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Brasil	4,171	6,193	5,629	5,7665	6,0972	6,6909	8,347	13,73	15,247
China	0,45	0,489	0,619	0,6335	0,7617	0,9343	1,315	1,175	1,5503

Tabela 3: *Export Partner Share* por país. Fonte: WITS. Elaboração própria.

Export Partner Share (%)

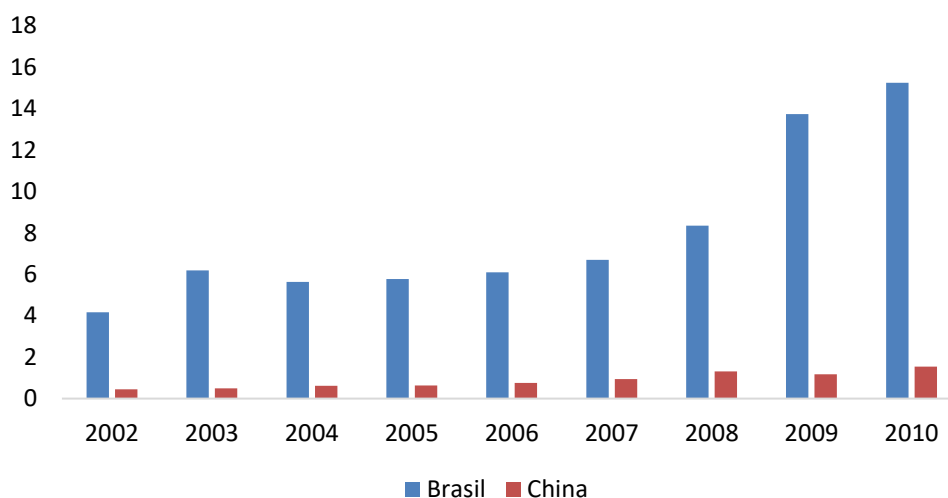


Figura 4: Comparativo de Export Partner Share entre Brasil e China. Fonte: WITS. Elaboração própria.

Entre os anos de 2002 e 2010, percebe-se uma significativa diferença entre os países. As exportações brasileiras com destino à China apresentaram uma ampliação a partir de 2007, com um aumento de cerca de 1,6 pontos percentuais para 2008, com o ápice da variação entre os anos de 2008 e 2009, representada pela diferença de aproximadamente 5 p.p para, novamente, obter o mesmo acréscimo de dois anos posteriores em 2010.

Em relação à China, esta obteve aumentos discretos de cerca 0,2% ao ano, com exceção da queda entre 2008 e 2009, de 1,325% para 1,175%. Ao todo, o país asiático apresentou uma variação positiva de 1,1 p.p para o período, enquanto o Brasil mostrou um alargamento de 11,076%

Outro relevante indicador a ser discorrido é Export Share in Total Products, que representa a porcentagem da quantidade total de produtos exportados de um país para o parceiro. De maneira análoga ao anterior, a linha “Brasil” na tabela abaixo refere-se a porcentagem de produtos brasileiros que foram exportados para a China, idem para a linha 3. Os valores são expostos na tabela e gráfico abaixo:

Export Share in Total Products (%)									
País/Ano	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Brasil	22,0363	25,32	26,107	27,7638	26,58	26,676	26,8041	28,398	28,7457
China	41,1641	44,17	48,6898	53,8997	59,33	64,203	67,0559	67,94	70,1841

Tabela 4: Export Share in Total Products por país. Fonte: WITS. Elaboração própria.

Export Share in Total Products (%)

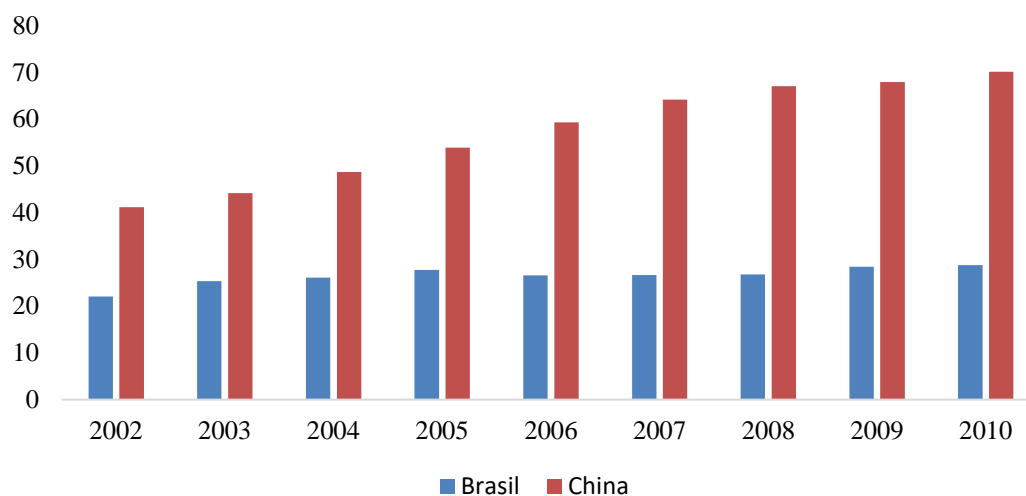


Figura 5: Comparativo de Export Share in Total Products entre Brasil e China. Fonte: WITS. Elaboração própria.

A partir dos dados, pode-se inferir duas coisas: a quantidade de produtos brasileiros exportados para a China manteve-se praticamente estável no período, apresentando poucas variações ao longo dos anos, crescendo cerca de 6% ao longo dos anos. Já para a China, os percentuais se mostram numa crescente, principalmente entre 2002 e 2007, variando cerca de 23%. Os últimos três anos demonstraram aumentos mais discretos, e a variação total foi de 29,02%, quase o quádruplo do resultado brasileiro.

Da mesma maneira, o estudo acerca dos indicadores referentes à importação segue a mesma lógica. Portanto, os resultados apresentados pelas estatísticas Import Partner Share e Import Share in Total Products, ambas em porcentagem, são expostos em seguida:

		Import Partner Share (%)							
País/Ano	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Brazil	3,289	4,444	5,905	7,2751	8,7466	10,464	11,587	12,4576	14,0813
China	1,017	1,415	1,545	1,5141	1,6311	1,9184	2,6368	2,8125	2,7292

Tabela 5: Import Partner Share por país. Fonte: WITS. Elaboração própria.

Import Partner Share (%)

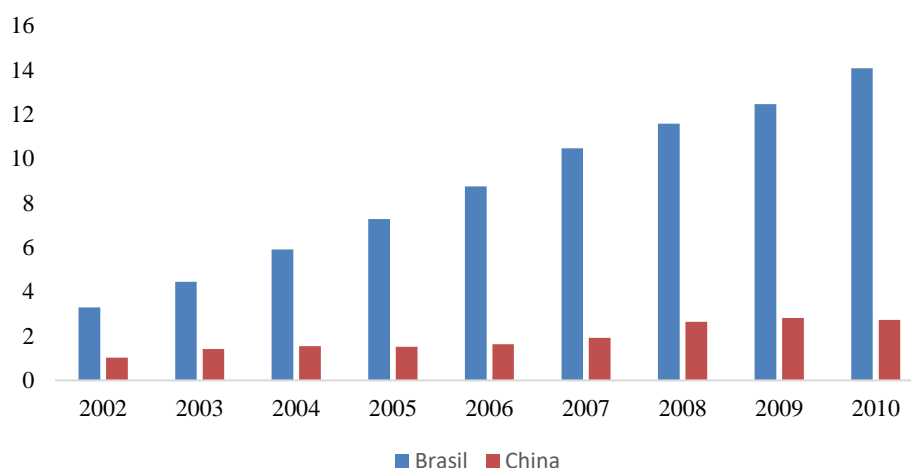


Figura 6: Comparativo de Import Partner Share entre Brasil e China. Fonte: WITS. Elaboração própria.

O total das importações oriundas da China, em termos monetários, obtiveram a variação positiva de 10,8%, além de ter uma tendência crescente. Já para as importações de origem brasileiras, os resultados mostram mudanças menores que o parceiro comercial, além de variações negativas entre 2004 e 2005, de 0,035%, e 2009 e 2010, de 0,09%. No total, a variação foi de quase 2 pontos percentuais positivos no período.

Import Share in Total Products (%)									
País/Ano	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Brazil	50,724	52,607	57,683	63,423	68,279	71,837	75,327	75,535	77,9533
China	22,769	25,021	26,674	27,154	27,454	28,771	28,61	29,513	30,3989

Tabela 6: Import Share in Total Products por país. Fonte: WITS. Elaboração própria.

Import Share in Total Products (%)

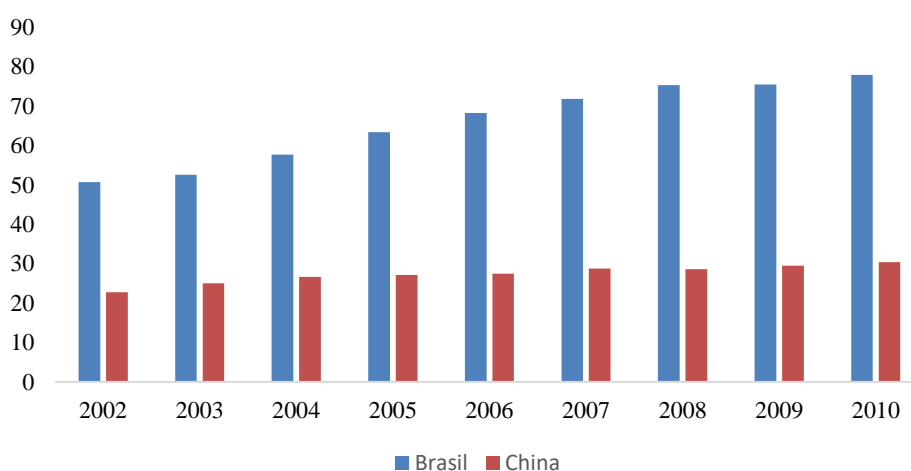


Figura 7: Comparativo de Import Share in Total Products entre Brasil e China. Fonte: WITS. Elaboração própria.

Finalmente, acerca do total de produtos importados para o Brasil, a China já vinha fazendo uma participação significativa desde 2002, com um pouco mais de 50% das mercadorias sendo oriundas deste. A porcentagem foi crescendo até o ano de 2008, onde tem-se uma pequena queda de 0,21% em relação ao ano consecutivo. Ao final, a variação total foi positiva de 27 pontos percentuais, aproximadamente. Do total de bens importados para a China, 22,77% representavam os de origem brasileira em 2002, uma diferença de quase 30% em relação ao Brasil para o mesmo ano. No período, constata-se uma diferença de 7,62%, com uma diferença de quase 48 pontos percentuais entre os dois países no ano de 2010.

Em relação ao destino das exportações totais brasileiras, a China ocupou o 4º lugar geral entre os países que o Brasil mais exportou no período. Pelo gráfico abaixo, é possível perceber que, a partir de 2009, as exportações para os Estados Unidos são ultrapassadas pela China. Ainda, todos os países sofreram uma queda nas exportações entre 2008 e 2009, com exceção da China, além de ter sido o país que apresentou o maior crescimento para o intervalo. Os principais destinos foram, portanto, Estados Unidos, Holanda, Alemanha, China e Argentina.

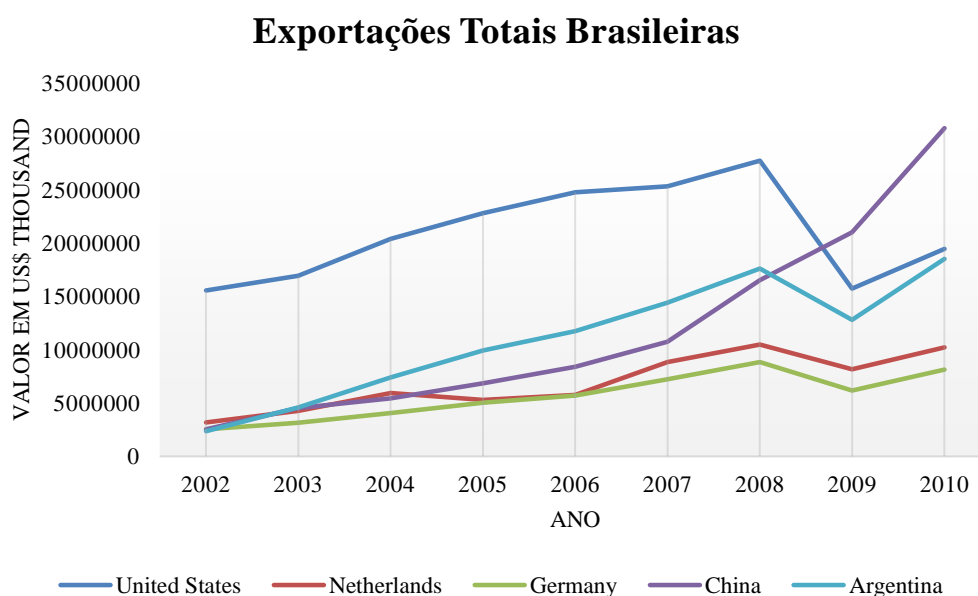


Figura 8: Exportações totais brasileiras entre 2002 e 2010. Fonte: WITS. Elaboração própria.

No que concerne às exportações totais chinesas, os países expostos no gráfico apresentaram comportamentos similares, com uma crescente até 2008, queda entre 2008 e 2009, e crescimento até 2010. Os cinco maiores destinos foram Estados Unidos, Hong

Kong, Japão, Coréia do Sul e Alemanha. Para fins demonstrativos, o Brasil foi incluído no gráfico para uma análise mais clara da sua evolução, e ocupou o 25º lugar no ranking.

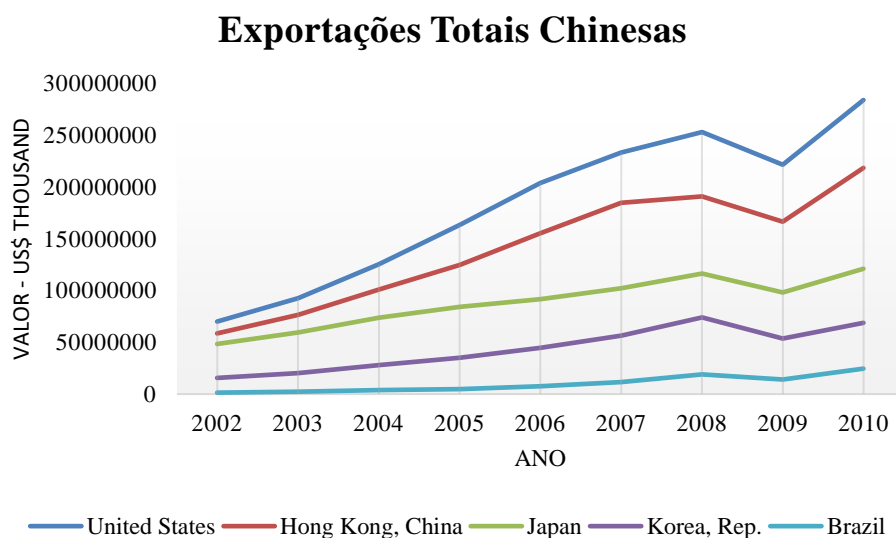


Figura 9: Exportações totais chinesas entre 2002 e 2010. Fonte: WITS. Elaboração própria.

Acerca das importações, novamente, os Estados Unidos ocupam o primeiro lugar no ranking, seguido por Argentina, Alemanha, Japão e França. Da mesma maneira, a China foi anexada ao gráfico para um comparativo mais claro. Entre 2003 e 2004, o país ultrapassa o Japão, e em 2006 equipara-se à Argentina. Já em 2008, a China ficou à frente da Argentina, Alemanha e Japão, e obteve comportamentos similares aos dos Estados Unidos.

Importações Totais Brasileiras

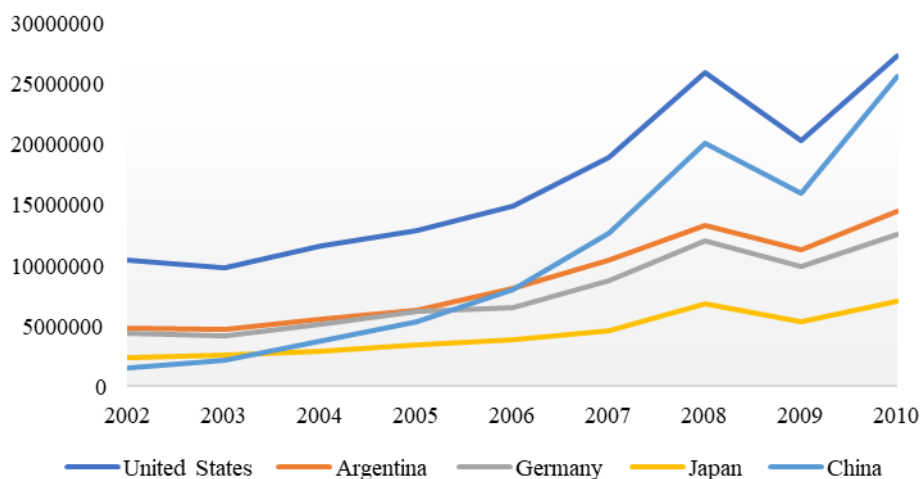


Figura 10: Importações totais brasileiras entre 2002 e 2010. Fonte: WITS. Elaboração própria.

Os países para os quais a China mais importou foram Japão, Taiwan¹⁰, Coreia do Sul, Estados Unidos e Alemanha. As importações apresentaram desempenho semelhante às exportações, com exceção de Taiwan, que iniciou a queda em 2007. O Brasil ocupou o 18º lugar, obteve uma pequena queda entre 2008 e 2009, e um aumento em 2010.

Importações Totais Chinesas

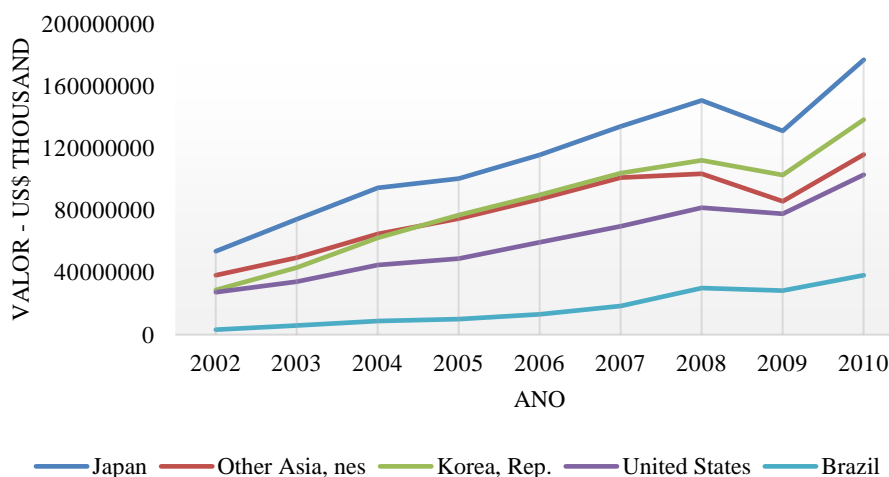


Figura 11: Importações totais chinesas entre 2002 e 2010. Fonte: WITS. Elaboração própria.

Dando continuidade ao estudo, expõe-se mais informações complementares ao tema. Os gráficos abaixo indicam as classificações setoriais dos produtos mais

¹⁰ Representado no gráfico como Other Asia, nes. Taiwan é considerada oficialmente República da China.

comercializados entre os dois países durante o corte temporal descrito, baseados nas nomenclaturas disponibilizadas pelo Setor World Custom Organizations (WCO), conforme o Sistema Harmonizado (HS)¹¹, com algumas pequenas diferenças. Todos os dados foram extraídos do *World Integrated Trade Solution*, e estão disponíveis para consulta no apêndice deste trabalho. Para tal análise, utiliza-se os índices *Export Product Share* e *Import Product Share*¹²

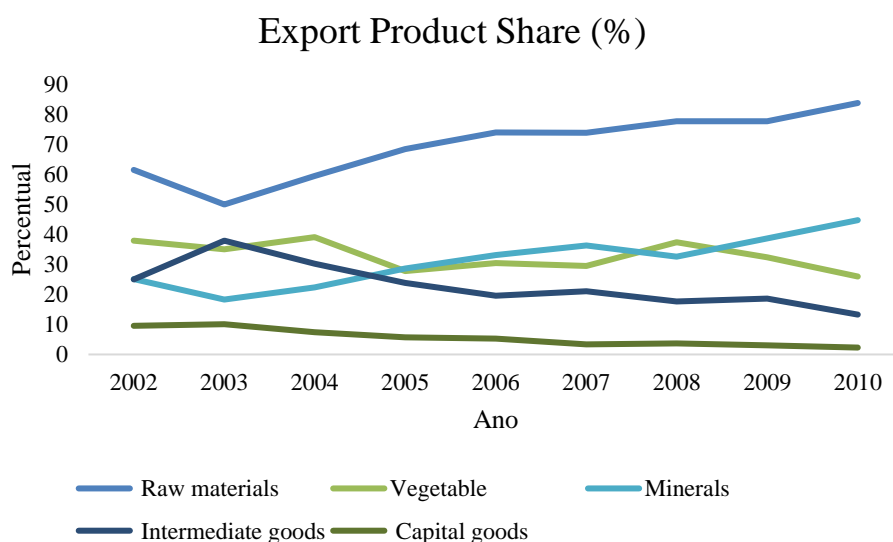


Figura 12: Categorias de produtos mais exportados: Destino Brasil - China. Fonte: WITS. Elaboração própria.

De acordo com o gráfico acima, percebe-se que a exportação de matérias-primas brasileiras começou representando cerca de 60% de todos os produtos nacionais exportados para China, que aumentou significativamente até 2010, com um índice de 83,66%. A exportação de minérios, em 2002, ficou abaixo de produtos agrícolas (*vegetables*) e bens intermediários para, a partir de 2005, ultrapassar ambos e encerrar o intervalo com uma taxa de 44,68%, bem acima de bens intermediários, que alcançou seu máximo valor em 2003, com um pouco mais de 37%, e seguir em queda até atingir 13,28%, sua menor taxa.

No que concerne à exportação de produtos agrícolas, os índices apresentaram altos e baixos, ultrapassando bens intermediários e minérios em 2004 com 39,02%, e sofrendo sua maior diminuição no ano seguinte, com diferença de cerca de 10 pontos

11 Códigos do Sistema Harmonizado (SH) são utilizados em todo o processo de exportação de bens. O SH é um método numérico padronizado de classificação das mercadorias, que é usado por autoridades alfandegárias mundiais para identificar o setor o qual o produto pertence, avaliar taxas e impostos e realizar coletas estatísticas.

12 Export Product Share refere-se à participação de cada produto de exportação nas exportações totais do país. De maneira análoga, Import Product Share diz respeito à participação de cada produto de importação nas importações totais do país.

percentuais em 2005. Além disso, entre 2008 e 2010, o grupo sofreu uma variação também negativa, de 37,35% para 25,9%. Os bens de capital seguiram uma tendência decrescente até o fim do intervalo de tempo, apresentando uma variação total de exatos 7,69%.

A tabelas abaixo mostram, em FOB – US\$¹³, os 15 produtos que mais foram exportados e importados entre Brasil e China, entre 2002 e 2010, tomando como referência o Brasil. Novamente, existe a predominância de exportações de produtos agrícolas, como sementes e frutos oleaginosos, gorduras e óleos animais ou vegetais e algodão. Destaca-se também a grande comercialização de bens intermediários, como peles, plásticos, açúcares, além de minérios semimanufaturados que ainda vão passar mais um processo de manufatura, como minérios, ferro, aço e cobre. Da lista abaixo, apenas carnes, açúcares e tabaco são considerados bens de consumo.

Produtos Brasileiros Exportados para China - 2002 a 2010 (em FOB - US\$)	
Minerios, escórias e cinzas	\$ 37.875.084.686,00
Sementes e frutos oleaginosos; grãos, sementes e frutos diversos; plantas industriais ou medicinais; palhas e forragens	\$ 29.530.792.369,00
Combustíveis minerais, óleos minerais e produtos da sua destilação; matérias betuminosas; ceras minerais	\$ 9.576.454.215,00
Pastas de madeira ou de outras matérias fibrosas celulósicas; papel ou cartão para reciclar (desperdícios e aparas).	\$ 4.631.112.742,00
Gorduras e óleos animais ou vegetais; produtos da sua dissociação; gorduras alimentares elaboradas; ceras de origem animal ou vegetal	\$ 3.578.155.624,00
Ferro fundido, ferro e aço	\$ 4.469.287.224,00
Açúcares e produtos de confeitaria	\$ 680.336.183,00
Aeronaves e aparelhos espaciais, e suas partes	\$ 1.112.194.799,00
Peles, exceto as peles com pelo, e couros	\$ 2.517.109.544,00
Tabaco e seus sucedâneos manufaturados	\$ 1.903.871.468,00
Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, e suas partes	\$ 1.952.467.536,00
Cobre e suas obras	\$ 857.875.061,00
Carnes e miudezas, comestíveis	\$ 445.974.631,00
Plásticos e suas obras	\$ 985.356.178,00
Algodão	\$ 437.043.990,00

Tabela 7: Produtos brasileiros mais exportados para a China. Fonte: MDIC. Elaboração própria.

A economia chinesa apresenta características bem diferentes da brasileira. Enquanto o Brasil especializou-se em produtos agrícolas e pouco manufaturados, a China inicia exportando quase a mesma proporção de produtos eletrônicos e bens de capital em 2002, que obtiveram comportamentos muito similares ao longo dos anos, com uma queda expressiva entre 2006 e 2007, mas recuperando-se em 2008. Ao final do período, os dois grupos obtiveram diferença de menos de 1% em suas taxas e, pelo gráfico a seguir, é possível inferir que estes são os tipos mais importados pelo Brasil.

13 O valor FOB indica o preço da mercadoria em dólares americanos sob o Incoterm FOB (Free on Board), modalidade na qual o vendedor é responsável por dar destino à mercadoria, enquanto o comprador assume o pagamento do frete, seguros e demais custos.

Os bens intermediários aparecem em seguida, começando o intervalo com quase 30%, mas com uma queda até 2006, quando quase recupera a proporção inicial, mas encerra-se em 24,09%, aproximadamente 5% menor que o primeiro índice registrado e maior que bens de consumo em 2,04%. Os produtos químicos seguiram em queda até 2006, seguindo por um aumento em dois anos consecutivos, e retorna a cair em 2009, encerrando em 7,94%.

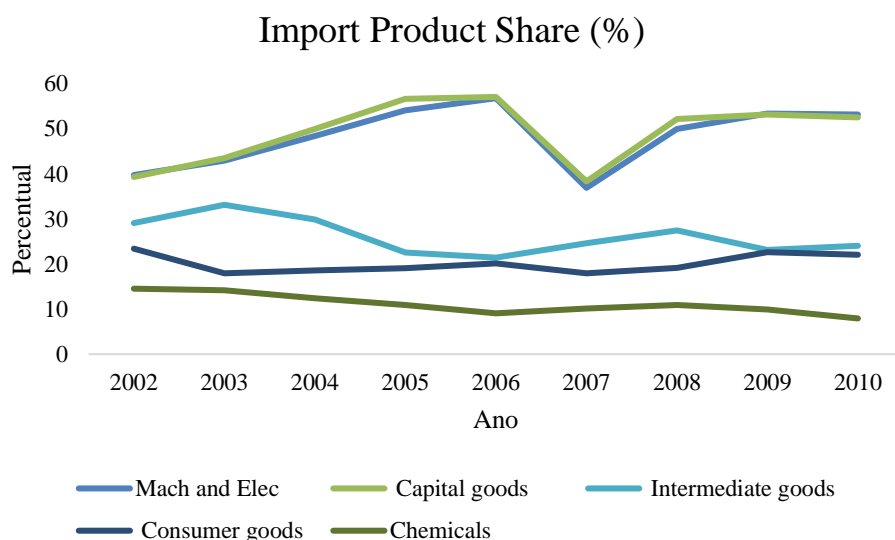


Figura 13: Categorias de produtos mais importados. Destino China - Brasil. Fonte: MDIC. Elaboração própria.

Como mencionado anteriormente, o Brasil recebe uma boa parte de produtos manufaturados oriundo da China, como máquinas e materiais elétricos, instrumentos de mídia, veículos, vestuário, artigos para divertimento, artigos de couro e produtos cerâmicos. Destaca-se também os bens de capital, como caldeiras, máquinas, reatores nucleares e ferro fundido.

Produtos Chineses Importados para o Brasil - 2002 a 2010 (em FOB - US\$)	
Máquinas, aparelhos e materiais elétricos, e suas partes;	\$ 31.707.659.525,00
Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, e suas partes	\$ 17.822.692.513,00
Produtos químicos orgânicos	\$ 5.791.973.185,00
Ferro fundido, ferro e aço	\$ 2.700.177.104,00
Instrumentos e aparelhos de mídia e médico-cirúrgicos; suas partes e acessórios	\$ 4.733.752.466,00
Veículos automóveis, tratores, ciclos e outros veículos terrestres, suas partes e acessórios	\$ 2.169.313.913,00
Obras de ferro fundido, ferro ou aço	\$ 2.177.585.687,00
Plásticos e suas obras	\$ 1.704.893.767,00
Tecidos de malha	\$ 1.244.816.654,00
Vestuário e seus acessórios, exceto de Malha	\$ 1.494.279.230,00
Brinquedos, jogos, artigos para divertimento ou para esporte; suas partes e acessórios	\$ 1.677.340.405,00
Filamentos sintéticos ou artificiais	\$ 1.845.461.252,00
Borracha e suas obras	\$ 1.251.559.008,00
Obras de couro; artigos de correeiro ou de seleiro; artigos de viagem e bolsas	\$ 1.116.857.267,00
Produtos cerâmicos	\$ 602.929.595,00

Tabela 8: Produtos chineses mais importados pelo Brasil. Fonte: MDIC. Elaboração própria.

4. Considerações Finais

O propósito primordial do presente trabalho foi de destrinchar a relação sino-brasileira durante os governos Lula, período no qual esta parceria recebeu uma nova abordagem política, traçando paralelos com a literatura econômica e analisando indicadores que, até o presente momento, não foram trazidos ao escopo da temática da pesquisa por outros autores.

A relevância do tema é justificada pelo fato não existir uma teoria geral e única do comércio internacional, devido à subjetividade do tema e a possível influência de variáveis que não foram especificadas nos modelos, além do fato da China ser, atualmente, o principal parceiro comercial do Brasil. Dessa forma, ter a compreensão de como se deu a dinâmica desta relação no passado pode ser útil para traçar estratégias benéficas, além de se buscar entender as principais características comerciais de cada país envolvido e até desenvolver projeções que possam auxiliar em prospecções futuras de mercado.

Ainda, para uma compreensão da finalidade principal da pesquisa, definiu-se três objetivos secundários. O primeiro tinha o intuito de realizar uma síntese bibliográfica e averiguar os principais argumentos e limitações de algumas das mais relevantes teorias do comércio internacional. Dessa forma, a partir da leitura dos autores apresentados no primeiro capítulo, de Smith a Furtado, é possível observar algumas limitações dos modelos clássicos e neoclássicos.

Segundo Dossi et al (1998), a abordagem ortodoxa é pautada a partir do pressuposto de que o indivíduo é limitado ao agente econômico racional, de que as diferenças entre a tecnologia disponível nos países podem ser representadas por uma função de produção, inseridas em um ambiente de concorrência perfeita, onde atua a mão invisível do mercado que sempre levará ao equilíbrio.

Empiricamente, observa-se que, na verdade, os agentes estão postos em um contexto dinâmico, marcado por assimetrias de tecnologia e informação, com cada país tendo sua particularidade, o que provoca as inúmeras discriminações entre as nações inseridas no comércio internacional.

Para o segundo objetivo, a meta foi de classificar a concepção da PITCE de acordo com os conceitos abordados anteriormente. Por meio da recapitulação teórica,

infere-se que a PITCE foi formulada em conformidade com as teorias não liberais, visto que seu principal desígnio era a ampliação da base industrial brasileira, para que assim fossem realizadas parcerias entre países mais industrialmente desenvolvidos de maneira mais equitativa. É nesse contexto de busca de relações comerciais mais proveitosas que a China entra em evidência, tornando-se um dos principais parceiros do Brasil. A colaboração entre as duas economias emergentes permitiria uma melhor adaptação ao mercado, no qual ambas seriam beneficiadas de maneira igualitária.

Por fim, o terceiro objetivo era de verificar, por meio da análise dos indicadores, se o que foi estabelecido foi uma relação complementar ou assimétrica, além de averiguar o cumprimento das orientações divulgadas pela política, apresentadas no capítulo 2. Após a exposição dos dados acerca desta relação, constata-se que existe a prevalência de uma relação assimétrica, na qual o Brasil especializou-se em produtos agrícolas e bens intermediários, enquanto a China exporta bens de consumo e de capital.

Tal relacionamento vai de encontro ao que foi proposto pela PITCE, ao voltar-se para a exportação de matérias-primas, ao invés de explorar o potencial industrial, o que traria um posicionamento mais competitivo e justo no mercado. Ainda, convém ressaltar que os países estão inseridos em um mundo que demanda por mais mercadorias manufaturadas desde os anos 1980, com destaque para mercadorias da revolução microeletrônica (AREND, 2015) que, inclusive, foram os produtos chineses mais importados para o Brasil.

Os instrumentos de coleta de dados permitiram uma avaliação mais concreta do problema, além de permitir uma análise com maior embasamento econômico. Por fim, em pesquisas futuras, pode-se realizar um estudo voltado para o desenvolvimento industrial brasileiro, verificando os impactos das transações comerciais realizadas neste período na indústria após 2010, ou ainda fazer um comparativo entre os efeitos obtidos para os dois países.

Apêndices

Apêndice A – Categorias de Produtos Brasileiros Exportados para China

Categorias de Produtos Exportados para China (US\$ Thousand)									
Product Group	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
All Products	2520978,671	4533363,162	5441745,722	6834996,98	8402368,83	10748813,8	16522652,2	21003886,3	30785906,44
Capital goods	241028,438	453575,352	401137,412	385801,542	437630,187	362123,036	610329,501	634213,946	714290,228
Consumer goods	89452,751	97376,123	160901,731	145167,635	106827,466	145317,205	166250,102	153492,533	214148,196
Intermediate goods	629295,602	1716996,471	1641535,16	1628424,849	1639610,07	2256290,81	2918477,8	3897146,44	4088729,855
Raw materials	1547258,002	2263683,093	3233215,017	4670764,811	6210494,16	7927463,33	12820358,4	16309479,4	25755860,78
Animal	9079,318	13386,824	43509,837	91406,539	22443,48	17558,164	10024,069	49815,352	236899,356
Chemicals	26217,132	53410,999	108300,716	107387,115	121392,65	156828,345	120120,274	145936,478	176230,93
Food Products	79046,188	75908,071	139332,854	295761,202	191196,05	357506,876	476052,069	520751,111	974153,95
Footwear	1290,081	866,905	1607,801	2793,11	2564,9	2242,356	4924,113	3193,164	4205,304
Fuels	39,316	23912,199	219474,957	558073,857	835946,386	840178,033	1702796,42	1342158,67	4053876,903
Hides and Skins	88306,363	116561,52	196262,938	250618,547	382559,779	491553,864	376346,02	268602,659	356126,157
Mach and Elec	177289,115	267829,806	251839,56	331107,1	378559,484	276587,063	381405,287	263588,041	316677,2
Metals	162859,406	810018,851	451201,185	590575,241	237458,877	578692,099	603376,352	1427415,43	847770,493
Minerals	632282,45	825323,526	1216020,026	1952588,06	2775228,11	3893509,11	5368713,41	8111694,76	13756498,01
Miscellaneous	8818,406	11405,552	15317,121	16113,826	17617,846	18841,776	23624,179	34722,526	34604,182
Plastic or Rubber	32006,046	63301,812	43254,464	110831,454	171667,766	142591,639	103338,971	381060,025	172594,424
Stone and Glass	19083,178	12835,274	13377,625	10602,312	13341,769	14389,407	17207,201	26048,817	37338,498
Textiles and Clothing	15608,968	40814,278	32031,134	110508,05	51265,746	58212,713	53653,557	79259,676	154950,642
Transportation	95964,227	195496,781	160626,081	71037,913	72166,766	114287,389	275194,832	366116,092	402147,04
Vegetable	954355,989	1587826,604	2123499,175	1898827,155	2558152,55	3160752,18	6170488,15	6784833,24	7973997,619
Wood	218732,488	434464,16	426090,248	436765,499	570806,669	570511,837	835387,256	1198690,25	1287835,739

Apêndice B – Categorias de Produtos Chineses Exportados para o Brasil

Categorias de Produtos Chineses Exportados para o Brasil									
Product Group	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
All Products	1466382,3	2143255,91	3674104,21	4827209,4	7380105,73	11398472,4	18807457,3	14118518,3	24460651,9
Capital goods	428417,08	736131,948	1264025,89	2147553,93	3490641,4	5263548,01	8972768,22	7302948,01	11808772,7
Consumer goods	427033,11	531982,997	953579,712	1229771,34	1841736,08	2539324,22	3822911,19	3446135,27	6145191,12
Intermediate goods	490942,17	763623,741	1407125,78	1370260,2	1961846,53	3470908,78	5857578,28	3233967,11	6161997,31
Raw materials	119989,98	111517,228	49295,18	79608,884	85772,366	124629,316	152000,87	133677,353	342901,094
Animal	1777,88	1977,227	2896,656	4397,31	4715,632	22489,286	45554,453	40267,493	165256,417
Chemicals	204687,25	267176,655	446728,531	531552,427	657800,581	1217150,19	1807925,76	1339242,32	1903266,2
Food Products	5209,526	4879,91	9235,528	9562,164	14953,946	22393,122	34377,08	52443,725	81238,665
Footwear	37791,988	44296,656	80816,045	107483,922	135752,55	191711,671	297538,701	265807,579	318819,637
Fuels	223306,16	343552,268	533170,168	284950,12	224820,06	516146,479	1211881,27	24880,6	330564,708
Hides and Skins	32542,71	38512,116	60331,425	79457,042	116170,668	162974,647	264789,652	252891,263	493927,417
Mach and Elec	525605,37	862906,846	1415348,47	2236888,31	3587905,11	4950701,11	7804228,72	6587207,14	10643430,9
Metals	62200,888	79858,609	166843,759	238182,897	499170,491	943573,042	1664346,34	949876,109	2415588,04
Minerals	1607,097	2954,971	7295,478	13204,696	6835,323	10267,283	33611,92	13756,616	25327,25
Miscellaneous	106205,7	121147,996	202333,496	310445,947	520657,522	1081267,51	1960844,54	1701872,33	2628011,41
Plastic or Rubber	36381,897	46277,896	93753,045	166244,587	300946,746	394021,046	551794,399	383983,672	819807,499
Stone and Glass	24354,132	27286,214	51009,728	62949,246	102680,684	169010,054	329431,762	255385,675	499501,643
Textiles and Clothing	148016,12	233383,26	460275,987	564407,435	880255,847	1170503,96	1610340,46	1398261,52	2440953
Transportation	30427,557	43807,713	113120,017	148828,633	231615,398	419117,63	934069,517	657947,708	1277705,56
Vegetable	22315,163	19664,525	22378,797	54657,111	61322,688	64819,947	171832,673	114523,778	254437,363
Wood	3952,902	5573,052	8489,438	13997,549	34502,49	62325,439	84890,048	80170,749	162816,204

Apêndice C – Export Product Share entre China e Brasil – em porcentagem

Export Product Share (%)												
Reporter Name	Partner Name	Trade Flow	Product Group	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
China	Brazil	Export	Food Products	0,3553	0,2277	0,2514	0,1981	0,2026	0,1965	0,1828	0,3715	0,3321
China	Brazil	Export	Intermediate goods	33,48	35,629	38,299	28,386	26,583	30,451	31,145	22,906	25,192
China	Brazil	Export	Miscellaneous	7,2427	5,6525	5,507	6,4312	7,0549	9,4861	10,426	12,054	10,744
China	Brazil	Export	Hides and Skins	2,2193	1,7969	1,6421	1,646	1,5741	1,4298	1,4079	1,7912	2,0193
China	Brazil	Export	Stone and Glass	1,6608	1,2731	1,3884	1,3041	1,3913	1,4827	1,7516	1,8089	2,0421
China	Brazil	Export	Minerals	0,1096	0,1379	0,1986	0,2735	0,0926	0,0901	0,1787	0,0974	0,1035
China	Brazil	Export	Animal	0,1212	0,0923	0,0788	0,0911	0,0639	0,1973	0,2422	0,2852	0,6756
China	Brazil	Export	Transportation	2,075	2,044	3,0788	3,0831	3,1384	3,677	4,9665	4,6602	5,2235
China	Brazil	Export	Metals	4,2418	3,726	4,5411	4,9342	6,7637	8,2781	8,8494	6,7279	9,8754
China	Brazil	Export	Plastic or Rubber	2,4811	2,1592	2,5517	3,4439	4,0778	3,4568	2,9339	2,7197	3,3515
China	Brazil	Export	Mach and Elec	35,844	40,262	38,522	46,339	48,616	43,433	41,495	46,657	43,513
China	Brazil	Export	Capital goods	29,216	34,346	34,404	44,489	47,298	46,178	47,709	51,726	48,277
China	Brazil	Export	Raw materials	8,1827	5,2032	1,3417	1,6492	1,1622	1,0934	0,8082	0,9468	1,4018
China	Brazil	Export	Wood	0,2696	0,26	0,2311	0,29	0,4675	0,5468	0,4514	0,5678	0,6656
China	Brazil	Export	Consumer goods	29,122	24,821	25,954	25,476	24,955	22,278	20,327	24,409	25,123
China	Brazil	Export	Chemicals	13,959	12,466	12,159	11,012	8,9132	10,678	9,6128	9,4857	7,7809
China	Brazil	Export	Textiles and Clothing	10,094	10,889	12,528	11,692	11,927	10,269	8,5622	9,9037	9,9791
China	Brazil	Export	Fuels	15,228	16,03	14,512	5,903	3,0463	4,5282	6,4436	0,1762	1,3514
China	Brazil	Export	Vegetable	1,5218	0,9175	0,6091	1,1323	0,8309	0,5687	0,9136	0,8112	1,0402
China	Brazil	Export	Footwear	2,5772	2,0668	2,1996	2,2266	1,8394	1,6819	1,582	1,8827	1,3034

Apêndice D – Import Product Share entre Brasil e China – Em Porcentagem

Import Product Share												
Reporter Name	Partner Name	Trade Flow	Product Group	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Brazil	China	Import	Food Products	0,3672	0,3391	0,2419	0,2921	0,3138	0,2552	0,2887	0,3376	0,372
Brazil	China	Import	Intermediate goods	29,124	33,16	29,901	22,612	21,478	24,645	27,494	23,139	24,094
Brazil	China	Import	Miscellaneous	10,633	9,3007	9,5378	10,233	9,1378	7,6605	8,7611	8,3841	7,2143
Brazil	China	Import	Hides and Skins	1,8161	1,3309	1,0745	1,2426	1,1924	1,1301	1,1042	1,3816	1,2588
Brazil	China	Import	Stone and Glass	1,0656	1,0815	1,1245	1,1955	1,1596	1,3778	1,4456	1,5744	1,8628
Brazil	China	Import	Minerals	0,1693	0,2146	0,1858	0,3252	0,2215	0,1602	0,2387	0,1277	0,1356
Brazil	China	Import	Animal	0,1084	0,1032	0,0631	0,089	0,0493	0,1654	0,3337	0,3452	0,4902
Brazil	China	Import	Transportation	1,2521	1,0587	2,247	1,751	1,821	1,9348	2,7854	2,6529	2,6649
Brazil	China	Import	Metals	4,1645	3,4617	3,8403	4,1503	5,1514	7,2303	7,8404	6,3918	9,7257
Brazil	China	Import	Plastic or Rubber	1,4741	1,5126	1,7766	2,6024	3,2923	3,2708	3,2438	3,0634	3,4551
Brazil	China	Import	Mach and Elec	39,79	42,992	48,436	54,14	56,8	36,954	49,997	53,384	53,229
Brazil	China	Import	Capital goods	39,34	43,516	50,012	56,663	57,069	38,382	52,215	53,192	52,534
Brazil	China	Import	Raw materials	8,081	5,3815	1,4775	1,5827	1,2159	1,104	1,1125	0,9864	1,3175
Brazil	China	Import	Wood	0,2713	0,2728	0,2327	0,2346	0,376	0,4428	0,4952	0,6458	0,6921
Brazil	China	Import	Consumer goods	23,456	17,942	18,588	19,077	20,194	17,962	19,161	22,675	22,053
Brazil	China	Import	Chemicals	14,524	14,172	12,407	10,901	9,0952	10,151	10,942	9,9688	7,9353
Brazil	China	Import	Textiles and Clothing	6,0298	7,1085	6,7685	6,7148	7,6051	7,4555	7,0083	8,6032	8,3916
Brazil	China	Import	All Products	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Brazil	China	Import	Fuels	14,518	14,352	9,8452	3,4718	1,6962	1,9192	3,2269	0,6719	0,853
Brazil	China	Import	Vegetable	1,4877	0,8203	0,5804	0,8554	0,6783	0,4873	0,8456	0,7879	0,9857

Apêndice E – Export Product Share entre Brasil e China – Em Porcentagem

Export Product Share (%)												
Reporter Name	Partner Name	Trade Flow	Product Group	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Brazil	China	Export	Food Products	3,1355	1,6744	2,5604	4,3272	2,2755	3,326	2,8812	2,4793	3,1643
Brazil	China	Export	Intermediate goods	24,962	37,875	30,166	23,825	19,514	20,991	17,664	18,554	13,281
Brazil	China	Export	Miscellaneous	0,3498	0,2516	0,2815	0,2358	0,2097	0,1753	0,143	0,1653	0,1124
Brazil	China	Export	Hides and Skins	3,5029	2,5712	3,6066	3,6667	4,553	4,5731	2,2778	1,2788	1,1568
Brazil	China	Export	Stone and Glass	0,757	0,2831	0,2458	0,1551	0,1588	0,1339	0,1041	0,124	0,1213
Brazil	China	Export	Minerals	25,081	18,206	22,346	28,568	33,029	36,223	32,493	38,62	44,684
Brazil	China	Export	Animal	0,3602	0,2953	0,7996	1,3373	0,2671	0,1633	0,0607	0,2372	0,7695
Brazil	China	Export	Transportation	3,8066	4,3124	2,9517	1,0393	0,8589	1,0633	1,6656	1,7431	1,3063
Brazil	China	Export	Metals	6,4602	17,868	8,2915	8,6405	2,8261	5,3838	3,6518	6,796	2,7538
Brazil	China	Export	Plastic or Rubber	1,2696	1,3964	0,7949	1,6215	2,0431	1,3266	0,6254	1,8142	0,5606
Brazil	China	Export	Mach and Elec	7,0326	5,908	4,6279	4,8443	4,5054	2,5732	2,3084	1,2549	1,0286
Brazil	China	Export	Capital goods	9,5609	10,005	7,3715	5,6445	5,2084	3,369	3,6939	3,0195	2,3202
Brazil	China	Export	Raw materials	61,375	49,934	59,415	68,336	73,914	73,752	77,593	77,65	83,661
Brazil	China	Export	Wood	8,6765	9,5837	7,83	6,3901	6,7934	5,3077	5,056	5,707	4,1832
Brazil	China	Export	Consumer goods	3,5483	2,148	2,9568	2,1239	1,2714	1,3519	1,0062	0,7308	0,6956
Brazil	China	Export	Chemicals	1,04	1,1782	1,9902	1,5711	1,4447	1,459	0,727	0,6948	0,5724
Brazil	China	Export	Textiles and Clothing	0,6192	0,9003	0,5886	1,6168	0,6101	0,5416	0,3247	0,3774	0,5033
Brazil	China	Export	All Products	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Brazil	China	Export	Fuels	0,0016	0,5275	4,0332	8,1649	9,9489	7,8165	10,306	6,39	13,168
Brazil	China	Export	Vegetable	37,857	35,025	39,022	27,781	30,446	29,406	37,346	32,303	25,902

Referências Bibliográficas

ALBUQUERE, José Augusto Guilhon. **Brasil-China: uma parceria em três dimensões**. Texto apresentado no Seminário do Grupo de Estudos Avançados, UNICAMP, 2012.

BARENHO, Rodrigo Cruvinel. **Política comercial do Governo Lula da Silva (2003-2010): preferências dos atores, condicionantes políticos e econômicos e desempenho**, 2017.

BAUMANN, Renato. (2005) “**INTEGRAÇÃO REGIONAL E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO - COM REFERENCIA A CELSO FURTADO**”, Repositório CEPAL.

BIANCARELLI, André M. **A Era Lula e sua questão econômica principal crescimento, mercado interno e distribuição de renda**, 2014. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0020-38742014000100012&lang=pt>.

COMEX STAT. **Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços**. Disponível em: <http://comexstat.mdic.gov.br/>.

COUTINHO, E.S; et al. (2006) “**DE SMITH A PORTER: UM ENSAIO SOBRE AS TEORIAS DE COMÉRCIO EXTERIOR**”. Revista de Gestão USP, São Paulo, v. 12, n. 4, p. 101-113.

DOSI, G. (1988) “*Technical Change and Economic Theory*” London: F. Pinter.

FLEMES, Daniel. **A visão brasileira da futura ordem global**. Contexto Internacional, [s.l.], v. 32, n. 2, p.403-436, 2010.

FURTADO, Celso. (2000) “**Teoria e Política do Desenvolvimento Econômico**”, cap. 21, Ed. Paz e Terra.

GONÇALVES, Reinaldo (2005). **Economia Política Internacional: Fundamentos teóricos e as Relações Internacionais do Brasil**”. Elsevier.

LIMA, Sérgio Eduardo Moreira. **Brasil e China: 40 anos de relações diplomáticas**. Fundação Alexandre de Gusmão, 2016.

MOREIRA, Wallace. (2012) **“Teorias do comércio internacional: um debate sobre a relação entre crescimento econômico e inserção externa”**, Brazil. J. Polit. Econ. 32.

OLIVEIRA, Henrique Altemani. **Brasil-China: trinta anos de uma parceria estratégica**. Rev. bras. polít. int. 47, 2004.

SALERNO, Mario. **A política industrial, tecnológica e de comércio exterior do governo federal**. PARCERIAS ESTRATÉGICAS - NÚMERO 19, 2004

SALERNO, Mario; DAHER, Talita. **Política industrial, tecnológica e de comércio exterior do governo federal (PITCE)**. Anais.. São Paulo: [s.n.], 2006.

SILVA, A.C.B;FRUTUOSO, B.E.S. **A RELAÇÃO BILATERAL BRASIL-CHINA NO GOVERNO LULA – 2003 A 2011**. Revista Relações Exteriores, 2019.

SILVA, J; LOURENÇO, A.L. (2017) **Teorias do Comércio Internacional, Estrutura Produtiva e Crescimento Econômico**. Economia-Ensaio, Uberlândia.

SOUZA, P. O. C.; SILVA, M.L. **Aspectos gerais da inserção comercial brasileira no mercado internacional: os governos de FHC, LULA e Dilma em seus primeiros mandatos**, 2018.

WITS (2002 – 2010). **World Integrated Trade Solution**. Disponível em: <https://wits.worldbank.org/>.